



Raport końcowy

„Ocena ex-ante instrumentów finansowych Regionalnego Programu Operacyjnego Województwa Świętokrzyskiego na lata 2014-2020”

Opracował zespół w składzie:

Karolina Daszyńska-Żygadło (współpraca)

Tomasz Klimczak

Janusz Kornecki

Jakub Marszałek

Adam Miller (koordynator badania)

Justyna Wiktorowicz (współpraca)

WYG PSDB Sp. z o.o.

ul. Sienna 64
00-825 Warszawa

Tel: + 48 22 492 71 04

Fax: + 48 22 492 71 39

wygpsdb@wygpsdb.pl

www.wygpsdb.pl

„Badanie współfinansowane przez Unię Europejską ze środków Europejskiego Funduszu Rozwoju Regionalnego w ramach Regionalnego Programu Operacyjnego Województwa Świętokrzyskiego na lata 2007 - 2013”

Zawartość

| | | |
|-----|--|---|
| 1 | STRESZCZENIE | 4 |
| 2 | SUMMARY | 8 |
| 3 | Wprowadzenie | 12 |
| 4 | METODOLOGIA..... | 14 |
| 5 | ROLA INSTRUMENTÓW FINANSOWYCH W POLITYKACH ROZWOJU | 16 |
| 6 | LUKA FINANSOWANIA W WOJEWÓDZTWIE ŚWIĘTOKRZYSKIM | 19 |
| 6.1 | Przedsiębiorstwa | Błąd! Nie zdefiniowano zakładki. |
| 6.2 | Osoby fizyczne rozpoczynające działalność gospodarczą | 45 |
| 7 | DOTYCHCZASOWE DOŚWIADCZENIA W WYKORZYSTANIU INSTRUMENTÓW FINANSOWYCH W WOJEWÓDZTWIE ŚWIĘTOKRZYSKIM | 48 |
| 7.1 | Wsparcie przedsiębiorczości | 49 |
| | Efekty wsparcia..... | 55 |
| 7.2 | Wsparcie zakładania przez osoby fizyczne działalności gospodarczej | 57 |
| | Efekty wsparcia..... | 61 |
| 7.3 | Wsparcie działalności B+R | 65 |
| 8 | Rozstrzygnięcia w zakresie zastosowania instrumentów finansowych w RPO WŚ 2014-2020 w poszczególnych priorytetach inwestycyjnych. | 68 |
| 8.1 | PRIORYTET INWESTYCYJNY 1.b..... | 68 |
| 8.2 | Priorytet inwestycyjny 4.a, 4b i 4c..... | 84 |
| 8.3 | Priorytet inwestycyjny 9v | 88 |
| 9 | Strategia inwestycyjna w zakresie instrumentów finansowych proponowanych do RPO WŚ 2014-2020..... | 90 |
| 9.1 | Priorytet inwestycyjny 3c | 90 |
| | Uzasadnienie interwencji publicznej..... | 90 |
| | Charakterystyka grup docelowych..... | 91 |
| | Zapotrzebowanie na kapitał | 92 |
| | Źródła finansowania | 94 |
| | Charakterystyka planowanego wsparcia..... | 95 |
| | Proponowane instrumenty zwrotne..... | 96 |
| | Ocena jakości proponowanych instrumentów zwrotnych | 102 |
| | Oszacowanie efektów | 105 |
| | Model wdrażania | 106 |
| 9.2 | Priorytet inwestycyjny 8 iii | 108 |
| | Uzasadnienie interwencji publicznej..... | 108 |

| | |
|--|-----|
| Charakterystyka grup docelowych | 109 |
| Zapotrzebowanie na kapitał..... | 110 |
| Źródła finansowania | 111 |
| Charakterystyka planowanego wsparcia..... | 112 |
| Proponowane instrumenty zwrotne | 113 |
| Ocena jakości proponowanych instrumentów zwrotnych..... | 116 |
| Oszacowanie wkładu i efektów | 118 |
| Model wdrażania..... | 120 |
| 10 Aktualizacja oceny ex-ante..... | 121 |
| 10.1 Przedsiębiorstwa | 121 |
| 10.2 Osoby fizyczne rozpoczynające działalność gospodarczą | 123 |
| 11 Tabela rekomendacji..... | 122 |

1 STRESZCZENIE

Wstęp

Celem badania była ocena zasadności i zakresu zastosowania instrumentów finansowych w ramach Regionalnego Programu Operacyjnego Województwa Świętokrzyskiego na lata 2014-2020. W niniejszym badaniu zastosowano szerokie instrumentarium metodologiczne, obejmujące zarówno metody jakościowe i ilościowe. Badaniem objęto następujące priorytety inwestycyjne: 1b, 3c, 4a, 4b, 4c, 8iii, 9v.

Oszacowanie luki finansowej

Luka finansowania została oszacowana i przeanalizowana w oparciu o trzy metody: badanie statystyki GUS, model zapotrzebowania na kapitał AFN oraz badanie ankietowe przedsiębiorstw województwa świętokrzyskiego. W pierwszej metodzie luką finansowania dotkniętych jest 7490 osób fizycznych prowadzących działalność gospodarczą i 808 przedsiębiorstw rocznie. Przeciętną wartość wnioskowanego finansowania przydzielonego nowopowstałym przedsiębiorcom oszacowano na 45,5 tys. zł – jako średnią z lat 2005-2013. Luka finansowania w ujęciu rocznym wyniosła 36,2 mln zł. Wśród jednostek dojrzałych luką finansowania długiem dotkniętych jest prawie 4700 podmiotów świętokrzyskiego sektora MŚP. Łącznie luka finansowania długiem świętokrzyskich MŚP wynosi niespełna 222 mln zł, z czego ponad 100 mln zł przypada na mikroprzedsiębiorstwa, prawie 38 mln zł na małe podmioty, a ponad 83 mln na średnie firmy. Zastosowanie modelu AFN pozwoliło oszacować łączną lukę finansowania dla populacji firm mikro, małych i średnich. Łączną lukę finansowania dla populacji firm mikro, małych i średnich oszacowano na poziomie ponad 276 mln zł, w tym mikrofirmy – 11,9 mln zł, małe firmy – 68,5 mln zł, średnie firmy – 195,7 mln zł. Uwzględniając uwarunkowania obu metod przyjmuje się, że luka dla przedsiębiorstw województwa świętokrzyskiego jest na poziomie ok. 225 mln zł rocznie. Badanie ankietowe wykazało, że obawa przed ryzykiem finansowym, podobnie jak inne czynniki subiektywne, wespół z niekorzystnymi warunkami pozyskania środków zwrotnych stanowią istotny wyznacznik dostępu do kapitału zewnętrznego, w tym zwłaszcza środków zwrotnych.

Priorytet inwestycyjny 1b

W ramach PI 1b przewiduje się w szczególności wsparcie projektów B+R przedsiębiorstw oraz projektów związanych z wdrożeniem prac B+R w działalności przedsiębiorstw. Interwencja publiczna jest uzasadniona przede wszystkim stosunkowo wysokim poziomem ryzyka, które stanowi immanentną cechę projektów B+R, co skutkuje awersją sektora bankowego do finansowania tej działalności.

Przeprowadzone analizy wykazały, iż finansowanie typów projektów przewidzianych do realizacji w ramach PI 1b powinno być realizowane z wykorzystaniem wyłącznie instrumentów dotacyjnych. Świętokrzyskie firmy są mało skłonne do korzystania z instrumentów finansowych w przypadku podejmowania działalności badawczo-rozwojowej. Tylko co trzecia firma korzystała w tym celu z kredytu bądź pożyczki. Firmy planujące podjąć prace B+R w ciągu najbliższych dwóch lat zamierzają je sfinansować przede wszystkim ze środków własnych oraz z dotacji. Brak uzyskania dotacji w zdecydowanej większości przypadków skutkować to będzie bądź ograniczeniem ich zakresu, bądź odłożeniem ich w czasie. Efekt zachęty w przypadku wsparcia dotacyjnego jest więc wyraźny. Jeżeli chodzi o wdrożenia wyników prac B+R to co prawda skłonność firm do finansowania ich instrumentami zwrotnymi jest większa aniżeli etapu badawczego to jednak podobnie jak w przypadku prac B+R istotny odsetek badanych w przypadku nieotrzymania dotacji odłoży inwestycję w czasie bądź ograniczy jej zakres.

Regiony pozbawione są na mocy zapisów Umowy Partnerstwa jednego z podstawowych instrumentów stymulowania podejmowania przez firmy prac B+R jakim są instrumenty kapitałowe. Jeżeli chodzi o wsparcie w postaci pożyczek i poręczeń to nie ma praktycznie żadnych krajowych doświadczeń z oferowaniem takiego wsparcia na realizację wysoce ryzykownych przedsięwzięć innowacyjnych. Należy

również brać pod uwagę fakt, iż działające w województwie fundusze pożyczkowe i poręczeniowe nie dysponują potencjałem do wspierania tego rodzaju projektów ponieważ ich dotychczasowa działalność dotyczyła zupełnie innej grupy docelowej. Budowanie od podstaw systemu proceduralnego i instytucjonalnego niezbędnego do udzielania w ramach PI1b wsparcia zwrotnego przy założeniu wsparcia 37 firm wydaje się być bezzasadne. Należy również uwzględnić, iż zainteresowanie ubieganiem się o wsparcie w ramach PI1b nie będzie wysokie. Liczba podmiotów mogących być potencjalnymi beneficjentami priorytetu oszacowano na maksymalnie 120 podmiotów, które będą mogły skorzystać również ze wsparcia z poziomu krajowego (zarówno na prace badawcze jak i działalność wdrożeniową). Z tego względu wsparcie oferowane w ramach RPO WŚ musi być jak najbardziej atrakcyjne celem zminimalizowania ryzyka niewykorzystania alokacji i nieosiągnięcia założonych wartości wskaźników. Warunek atrakcyjności spełnia niewątpliwie wsparcie dotacyjne.

Priorytety inwestycyjne 4a, 4b i 4c

Projekty przewidziane do wsparcia w ramach PI4a, 4b i 4c są projektami rentownymi jednakże poziom ich rentowności może być w niektórych przypadkach wysoce niepewny co w szczególności dotyczy projektów z zakresu odnawialnych źródeł energii. Istnieje wiele alternatywnych źródeł finansowania projektów przewidzianych do wsparcia w ramach PI 4a, 4b, 4c. Wśród najważniejszych można wymienić wsparcie z Narodowego i Wojewódzkiego Funduszu Ochrony Środowiska, wsparcie z BOŚ Banku czy Banku Gospodarki Żywnościowej. Źródła te mają zarówno charakter zwrotny jak i dotacyjny. Wsparcie oferowane z RPO WŚ musiałyby charakteryzować się atrakcyjniejszymi warunkami co nie zawsze byłoby wykonalne w ramach funduszy strukturalnych (np. długi okres karencji w spłacie rat kapitałowych). Wśród beneficjentów PI4c można wskazać podmioty mające mocno ograniczony potencjał do zaciągania jakichkolwiek zobowiązań finansowych. Wskazane argumenty przemawiają za zastosowaniem w ramach analizowanych priorytetów inwestycyjnych wyłącznie wsparcia dotacyjnego.

Priorytet inwestycyjny 9v

Spośród wszystkich typów projektów instrumenty finansowe mogłyby potencjalnie znaleźć zastosowanie w typie projektu: wsparcie dotacyjne związane z tworzeniem nowych i rozwojem istniejących podmiotów ekonomii społecznej. Przeprowadzona analiza desk research już na wstępie dostarczyła jednak informacji przemawiających przeciwko stosowaniu IF w ramach PI 9v. Potencjał podmiotów ekonomii społecznej do zaciągania zobowiązań jest minimalny. Zgodnie z danymi GUS dotyczącymi trzeciego sektora przeciętne przychody polskich organizacji pożytku publicznego (w tym przedsiębiorstw społecznych) to mniej niż 1 tys. zł. Trudno też oczekiwać by w podmiot, w którym ewidentnie interes społeczny ma przeważać nad interesem ekonomicznym zaciągał dobrowolnie zobowiązania finansowe w postaci oprocentowanych pożyczek/kredytów. Zainteresowanie świętokrzyskich organizacji społecznych instrumentem pożyczkowym byłoby niewielkie - zaledwie 10% podmiotów ekonomii społecznej zadeklarowało, że sfinansowało którykolwiek z wydatków poniesionych w 2013 roku z pożyczki lub kredytu. Należy też pamiętać, iż w Programie Operacyjnym Wiedza, Edukacja, Rozwój planowane jest wykorzystanie instrumentów finansowych na rzecz rozwoju i wzrostu zatrudnienia w podmiotach ekonomii społecznej, w tym w przedsiębiorstwach społecznych, tym samym nie ma potrzeby by taki instrument funkcjonował równolegle na poziomie regionalnym.

Priorytet inwestycyjny 3c

Przedsiębiorstwa z terenu województwa świętokrzyskiego największe zapotrzebowanie w zakresie finansowania zewnętrznego zgłaszały w okresie ostatnich 5 lat na kredyt (34,9%), leasing (30,0%) i dotację (30,0%). Wobec braku zakumulowanych środków finansowych pochodzących z zysku

zatrzymanego w przedsiębiorstwie przedsiębiorcy świętokrzyscy wykazują się wysoką aktywnością w poszukiwaniu możliwości sfinansowania rozwoju przy wykorzystaniu instrumentów zewnętrznych.

W latach 2010-2013 z środków udostępnionych pośrednikiem finansowym w ramach działania 1.3 RPO WŚ na lata 2007-2013 udzielono przedsiębiorcom ogółem 938 pożyczek na łączną kwotę 134,4 mln zł oraz 137 poręczeń na łączną kwotę 29,6 mln zł. Zdecydowana większość pożyczek trafiła do mikroprzedsiębiorstw (90,0% w ujęciu ilościowym i 63,8% w ujęciu wartościowym według stanu na 31 lipca 2014 r.). Udział małych przedsiębiorstw wyniósł odpowiednio 7,7% i 24,3%, zaś średnich przedsiębiorstw – 2,3% i 11,9%.

Skorzystanie z instrumentów zwrotnych generowało u jego odbiorców wartość dodaną, czego wyrazem były lepsze wyniki w wymiarze finansowym, konkurencyjnym, innowacyjnym i rynkowym w porównaniu z reprezentatywną grupą podmiotów poszukujących możliwości rozwoju dla swojej firmy, przy wykorzystaniu instrumentów finansowania zewnętrznego. W wyniku zastosowania instrumentów zwrotnych pojawia się efekt mnożnikowy, którego uzyskanie jest bardziej prawdopodobne niż w przypadku wsparcia dotacyjnego.

W priorytecie inwestycyjnym 3c rekomendujemy utrzymanie zwrotnych instrumentów finansowych w postaci pożyczek i poręczeń dla przedsiębiorców. W świetle istotnych problemów strukturalnych, jakie dotyczą gospodarkę województwa świętokrzyskiego, uzasadnione wydaje się też utrzymanie schematu dotacyjnego dla wsparcia rozwoju przedsiębiorstw. W tym kontekście właściwe jest ukierunkowane wsparcie rozwoju regionu poprzez wspieranie projektów wpisujących się w ramy określone przez inteligentne specjalizacje wyznaczone dla regionu świętokrzyskiego.

Z ogólnej puli 126,8 mln euro przeznaczonych na realizację priorytetu 3c rekomendujemy przeznaczenie 38,6 mln euro (30,4% alokacji) na pożyczki, 11,5 mln euro (9,1% alokacji) na poręczenia, 71,0 mln euro (56,0% alokacji) na dotacje oraz 5,7 mln euro (4,5% alokacji) na inne rodzaje wsparcia nie adresowane bezpośrednio do MŚP (dla klastrów, IOB, itd.).

Priorytet Inwestycyjny 8.iii

Biorąc pod uwagę dłuższy okres (2005-2013) przeciętną liczbę nowych firm zakładanych rocznie w województwie świętokrzyskim przez osoby fizyczne prowadzące działalność gospodarczą oszacowano na 7490. Większość osób fizycznych finansuje rozpoczęcie działalności gospodarczej ze środków własnych oraz pożyczek od rodziny i znajomych (85,4%). 79,6% osób fizycznych zakładających działalność gospodarczą wskazuje niedostateczne środki finansowe, jako główną przyczynę trudności w założeniu i prowadzeniu firmy w pierwszych 12 miesiącach działalności. Osoby rozpoczynające działalność gospodarczą mają znikome szanse na uzyskanie kredytu bankowego na działalność gospodarczą ze względu na brak zdolności kredytowej. Tylko 2,4% z nich korzystało z kredytów bankowych. Oszacowana wielkość rocznej luki finansowej dotyczącej osób rozpoczynających działalność gospodarczą w województwie świętokrzyskim, uprzednio niezatrudnionych i powyżej 29 roku życia (grupa docelowa PI 8.iii) wynosi 4,5 mln zł.

Wsparcie samozatrudnienia jest jedną z bardziej efektywnych polityk rynku pracy. Brak jest jednoznacznych dowodów na to, jaka forma finansowania (zwrotne, bezzwrotne, wsparcie pomostowe etc.) odnosi najlepsze skutki. Generalnie do grup defaworyzowanych kieruje się wsparcie bezzwrotne, a na rozwój przedsiębiorczości przeznaczają się wsparcie w postaci instrumentów finansowych.

Interwencja publiczna w tym obszarze ma uzasadnienie ze względu na niesprawność rynku polegającą na utrudnionym dostępie osób rozpoczynających działalność gospodarczą do finansowania bankowego.

W RPO WŚ 2014-2020 zaplanowano instrumenty zwrotne w Osi priorytetowej 10 – Otwarty rynek pracy, w priorytecie inwestycyjnym (PI) 8.iii. Praca na własny rachunek, przedsiębiorczość i tworzenie przedsiębiorstw, w tym innowacyjnych mikro-, małych i średnich przedsiębiorstw. Przewiduje się m.in. wsparcie na rozpoczęcie działalności gospodarczej w formie instrumentów finansowych (np. w formie mikropożyczek) dla osób pozostających bez zatrudnienia oraz odchodzących z rolnictwa. Osoby te

mogą być spoza grupy osób w szczególnie trudnej sytuacji na rynku pracy. Z grupy odbiorców PI 8.iii wyłączone są osoby młode do 30 roku życia, dla których wsparcie realizowane będzie wyłącznie z PO WER.

Proponuje się wsparcie osób fizycznych chcących rozpocząć działalność gospodarczą za pomocą funduszu pożyczkowego oferującego mikropożyczki osobom znajdującym się w luce finansowej na warunkach preferencyjnych.

Pożyczki skierowane są do osób pozostających bez zatrudnienia oraz odchodzących z rolnictwa. Osoby znajdujące się w szczególnie trudnej sytuacji na rynku, które będą mogły ubiegać się o dotacje z PI 8.iii, będą również mogły korzystać z mikropożyczek (nie będzie możliwe łączenie obu form wsparcia). Postulujemy, aby potencjalni odbiorcy mikropożyczek obligatoryjnie uczestniczyli w szkoleniach i doradztwie poprzedzającym przyznanie wsparcia, a także fakultatywnie mogli korzystać z indywidualnego doradztwa po przyznaniu pożyczki. Jest to element zwiększający skuteczność i trwałość interwencji a także zmniejszający ryzyko przyznania wsparcia osobom nieprzygotowanym do prowadzenia własnego biznesu.

Maksymalna wartość pożyczki powinna wynosić 100 tys. zł, zaspakajając w ten sposób potrzeby inwestycyjne większości potencjalnych pożyczkobiorców.

Oprocentowanie powinno być ustanowione na poziomie niższym niż poziom oprocentowania rynkowego, jednak zróżnicowanie go w zależności od wielkości pożyczanej kwoty - niskie oprocentowanie dla osób pożyczających małe kwoty (ok. 0,7%) a wyższe (ok. 2%) dla osób pożyczających kwoty powyżej 40 tys. zł. Zaletą tego rozwiązania jest racjonalizacja (nie przeszacowywanie) potrzeb inwestycyjnych w związku z wyższym kosztem większego kapitału.

Zabezpieczenie powinno być uzależnione (liczba i rodzajów zabezpieczeń) od wysokości udzielanej pożyczki – np. pożyczki do wysokości 10 tys. zł powinny być zabezpieczane poręczeniem jednej osoby fizycznej.

Długi okres spłat i karencja spłat odsetek sprzyja trwałości wspieranych biznesów, z których wiele charakteryzuje się niską rentownością. Proponuje się wprowadzenie maksymalnie 12-miesięcznego okresu karencji spłaty odsetek. Okres spłaty pożyczki powinien wynosić 60 miesięcy.

Instrumenty finansowe PI 8.iii będą przeznaczone wyłącznie dla osób fizycznych niezatrudnionych przed założeniem działalności gospodarczej. Zgodnie z Umową Partnerstwa wsparciem z RPO WŚ będą objęte osoby w wieku powyżej 29 lat rozpoczynające działalność gospodarczą (osoby do 29 lat będą objęte wyłącznie wsparciem PO WER). Liczba osób odpowiadających tej charakterystyce rozpoczynających działalność gospodarczą w województwie świętokrzyskim wynosi 107 osób rocznie. Luka finansowa dotycząca tej grupy osób wynosi 4,5 mln zł rocznie. Wartość ta nie zmienia się znacząco w perspektywie siedmioletniej – stąd alokacja na instrument pożyczkowy obsługujący tę grupę w perspektywie 2014-2020 powinna wynieść (po uwzględnieniu kosztów zarządzania) 33,9 mln zł (co stanowi ok. 15,8% alokacji na PI 8.iii). Kwota ta pozwoli na udzielenie 749 pożyczek o średniej wartości 42,5 tys. zł. Wskaźnik zatrudnienia w utworzonych firmach wyniesie 899 miejsc pracy.

Fundusz pożyczkowy powinien być wdrażany przez pośredników finansowych wybranych w drodze konkursu.

2 SUMMARY

Introduction

The objective of this study was to assess the validity and scope of application of financial instruments within the framework of the Regional Operational Programme of Świętokrzyskie Voivodship for the years 2014-2020. In this study a broad scope of methodological instruments was used including both qualitative and quantitative methods. The study covered the following Investment Priorities: 1b, 3c, 4a, 4b, 4c, 8iii, 9v.

Estimation of the financial gap

The financial gap was estimated and analysed based on three methods: studying the CSO statistics, the AFN model for capital demand and survey conducted among enterprises of the Świętokrzyskie voivodship. According to the first method the financial gap affects 7,490 natural persons running businesses and 808 enterprises per year. The average value of the requested funding allocated to newly established enterprises was estimated at 45.5 thousand PLN - as the average of the years 2005-2013. The financial gap in annual terms amounted to 36.2 million PLN. Among the mature individuals almost 4,700 entities of the SME sector in the Świętokrzyskie voivodship are affected by the debt financing gap. A total debt financing gap for the SMEs of the Świętokrzyskie voivodship is less than 222 million PLN, with over 100 million PLN falling on micro-enterprises, almost 38 million PLN on small entities, and over 83 million PLN on medium-sized enterprises. The application of the AFN model enabled to estimate the total financial gap for the population of micro, small and medium-sized enterprises. The total financial gap for the population of micro, small and medium-sized enterprises was estimated at the level of over 276 million PLN, of which small microenterprises take 11.9 million PLN, small businesses - 68.5 million PLN, and medium-sized enterprises - 195.7 million PLN. Taking into account the specifications of both methods, it is assumed that the gap for the enterprises of the Świętokrzyskie voivodship is at the level of approximately 225 million PLN a year. The survey showed that fear of financial risk, as well as other subjective factors, together with the adverse conditions to raise funds, is an important determinant of access to external capital, especially to repayable funds.

Investment Priority 1b

The IP 1b provides, in particular, the support for R&D projects of enterprises and projects related to the implementation of R&D in the business of the enterprises. Public intervention is justified primarily by a relatively high level of risk, which is an inherent feature of R&D projects resulting in aversion of the banking sector to finance that kind of activity.

The analyses carried out showed that financing of those types of projects that are planned to be implemented within the framework of the IP 1b should be realised using only the grant instruments. The enterprises of the Świętokrzyskie voivodship are hardly willing to use financial instruments for undertaking research and development activities. Only one in three enterprises took a credit or loan for that purpose. Enterprises planning to undertake R&D works over the next two years intend to finance them primarily from their own funds and from grants. Failure to obtain grants in most cases will result in either reduction of their scope, or postponing them. Therefore the incentive effect is very clear if the grant support is provided. Regarding the implementation of the results of R&D works, the

tendency of companies to finance them with repayable instruments is greater than in case of the research stage, however, just as in the case of R&D works themselves, significant percentage of respondents claim that in the case they do not receive a grant they will postpone the investment or limit its scope.

Regions, under the provisions of the Partnership Agreement, are deprived of one of the basic instruments to stimulate undertaking R&D works by enterprises, i.e. the equity instruments. As for support in the form of loans and guarantees there is virtually no national experience in offering such support for the implementation of high-risk innovative projects. There should also be taken into consideration the fact that loan and guarantee funds operating in the voivodship do not have the potential to support such projects because their previous activities was addressed to a completely different audience. Building from scratch the procedural and institutional system necessary to provide repayable support in the framework of IP1b with the assumption that 37 companies will be supported appears to be groundless. It should also be taken into account that the interest in applying for support under IP1b will not be high. The number of entities that may be potential beneficiaries of the priority was estimated at a maximum level of 120 entities that will benefit also from the support of the national level (both for the research and implementation). Therefore, the support offered by the ROP ŚV must be as attractive as possible in order to minimize the risk of non-using the allocation and not-achieving the indicators. The condition of attractiveness is undoubtedly met by the grant support.

Investment Priorities 4a, 4b and 4c

The projects that are planned to be supported under the IP4a, 4b and 4c are the viable projects but the level of their profitability may be in some cases highly uncertain, which refers in particular to projects in the field of renewable energy sources. There are many alternative sources of funding for projects that are planned to be supported under the IP 4a, 4b, 4c. Among the most important there may be mentioned the support from the National and Voivodship Environmental Protection Fund, support from the BOŚ Bank or the Bank of Food Economy (BGŻ). These sources are both of repayable and grant nature. Support offered under the ROP ŚV would have to be granted on more attractive terms which would not be always feasible within the framework of the Structural Funds (e.g. long grace period for the repayment of capital). Among the beneficiaries of the IP4c there may be designated entities having very limited potential to incur any financial obligations. The arguments mentioned show that using only the grant support in the framework of the investment priorities analysed is preferred.

Investment Priority 9v

Of all the types of projects, financial instruments could potentially be used in the following types of project: grant support associated with the creation of new social economy entities and development of the existing ones. However the desk research analysis realised already at the outset has provided arguments against the use of the FI in the context of the IP 9v. The potential of social economy entities to take any financial commitment is minimal. According to the data taken from the Central Statistical Office on the third sector, the average revenues of Polish public benefit organizations (including social enterprises) amount to less than 1 thousand PLN. It would also be difficult to expect that the entity in which the public interest is clearly superior to the economic interest would voluntary incur financial liabilities in the form of interest-bearing loans/credits. The social organizations of the Świętokrzyskie voivodship would be marginally interested in a lending instrument - only 10% of the social economy entities declared that they funded any of the expenses incurred in 2013 with a loan or a credit. It should also be remembered that in the Operational Programme Knowledge, Education, Development the financial instruments are planned to be used for the development and growth of

employment in the social economy entities, including social enterprises, thus there is no need for such an instrument to operate in parallel at a regional level.

Investment Priority 3c

Enterprises from the area of Świętokrzyskie voivodship reported the greatest demand for external financing in the last 5 years as regards loans (34.9%), leasing (30.0%) and grants (30.0%). In the absence of accumulated funds from earnings retained in enterprises entrepreneurs of the Świętokrzyskie voivodship show high activity in their search for financing their development using external instruments.

In the years 2010-2013, with funds made available to financial intermediaries under the Measure 1.3 of the ROP ŚV for the years 2007-2013, entrepreneurs were granted a total of 938 loans for a total amount of 134.4 million PLN and 137 guarantees for a total amount of 29.6 million PLN. The vast majority of the loans went to microenterprises (90.0% in volume and 63.8% in value terms as of July 31, 2014). The share of small enterprises amounted to 7.7% and 24.3% accordingly, while medium-sized enterprises - 2.3% and 11.9%.

The use of the repayable instruments generated the added value for their customers which was exemplified by better performance in financial, competitive, innovative and market terms in comparison with a representative group of entities seeking growth opportunities for their enterprises with the use of instruments of external financing. As a result of application of repayable instruments, there appears a multiplier effect which is more likely here than in the case of grant support.

In the Investment Priority 3c we recommend maintaining repayable financial instruments in the form of loans and guarantees for entrepreneurs. In light of the significant structural problems that affect the economy of the Świętokrzyskie voivodship, it seems also reasonable to maintain a grant scheme to support the development of enterprises. In this context it is appropriate to provide targeted support for the development of the region by supporting projects linked to the framework set out by the smart specializations designated for the region of Świętokrzyskie.

From the total pool of 126.8 million EUR allocated to the implementation of the Priority 3c we recommend to allocate 38.6 million EUR (30.4% of the allocation) for loans, 11.5 million EUR (9.1% of the allocation) for guarantees, 71.0 million EUR (56.0% of the allocation) for grants and 5.7 million EUR (4.5% of the allocation) for other types of support not addressed directly to SMEs (clusters, IOB, etc.).

Investment Priority 8.iii

Given a longer period (2005-2013) the average number of new enterprises established annually in the Świętokrzyskie voivodship by natural persons conducting economic activity was estimated at 7,490. Most individuals finance starting a business from their own resources and loans obtained from family and friends (85.4%). 79.6% of individuals setting up businesses indicates insufficient financial resources as the main reason for the difficulties in setting up and running a business in the first 12 months of operations. Start-ups have minimal chances of getting a bank loan for their economic operations due to the lack of creditworthiness. Only 2.4% of them were using bank loans. The estimated size of the annual funding gap for start-ups in the Świętokrzyskie voivodship established by previously unemployed persons and those over 29 years of age (target group of the IP 8.iii) is 4.5 million PLN.

Support for self-employment is one of the most effective labour market policies. There is however no conclusive evidence which form of financing (repayable, non-repayable, bridge support, etc.) brings the best results. Generally non-repayable support is addressed to disadvantaged groups, and business development is supported in the form of financial instruments.

Public intervention in this area is therefore justified in view of market failure which consists in difficult access of people starting economic activity to bank financing.

In the ROP ŚV 2014-2020 there are repayable instruments scheduled under the Priority Axis 10 - *Open the labour market*, in the investment priority (IP) 8.iii. *Self-employment, entrepreneurship and business creation, including innovative micro, small and medium-sized enterprises*. It provides the support for, inter alia, starting a business in the form of financial instruments (e.g. in the form of microloans) to the unemployed and those retired from farming. These individuals may be outside the group of people in a particularly difficult situation on the labour market. From the target group of the IP 8.iii there are excluded young people under 30 years of age, for whom the support will be implemented only under the KED OP.

It is proposed to support individuals who want to start a business using a loan fund that offers microloans to people who are in financial gap on preferential terms.

The loans are addressed to the unemployed persons and those retired from farming. Those who are in a particularly difficult situation on the market, who will be eligible to apply for grants from the IP 8.iii, will also be authorised to benefit from microloans (it will not be possible to combine both forms of support).

We suggest that potential recipients of microloans would obligatorily participate in training and counselling before granting support and, optionally, could benefit from individual counselling after the loan is granted. This is part of enhancing the effectiveness and sustainability of interventions as well as reducing the risk of granting the support to those who are unprepared to run their own business.

The maximum value of the loan should be 100 thousand PLN, thus satisfying the investment needs of most potential borrowers.

Interest rates should be set at a level lower than the market rate, but they should be differentiated depending on the size of the amount lent - low interest rates (approx. 0.7%) for those borrowing small amounts and higher (approx. 2%) for those borrowing amounts in excess of 40 thousand PLN. The advantage of this solution is the rationalization (not revaluation) of the investment needs in relation to the higher cost of bigger capital.

The security should depend on (number and types of securities) the amount lent - e.g. loans of up to 10 thousand PLN should be protected by a guarantee of a single individual.

A long repayment period and grace period for interest rates is conducive to the stability and sustainability of supported businesses, many of which are characterized by low profitability. It is proposed to introduce a maximum 12-month grace period to pay interest. The repayment period of the loan shall be 60 months.

Financial Instruments of the IP 8.iii will be addressed only to individuals who have not been employed before the foundation of business. In accordance with the Partnership Agreement the ROP ŚV support will cover persons of over 29 years of age who start running their businesses (persons of up to 29 years of age will be covered solely by the KED OP support). The number of persons corresponding to that characteristics who are starting their economic activity in Świętokrzyskie voivodship is 107 people per year. The financing gap for this group of people is 4.5 million PLN per year. This value will not change significantly in the seven-year term - hence the allocation for the loan instrument that supports that group in the 2014-2020 perspective should amount (after taking into account management costs) to 33.9 million PLN (which is approx. 15.8% of the allocation for the IP 8.iii). This amount will provide for 749 loans with an average value of 42.5 thousand PLN. The employment rate in the enterprises established will be 899 jobs.

The loan fund should be implemented by financial intermediaries selected in a competition.

3 Wprowadzenie

Art. 37 Rozporządzenia Parlamentu Europejskiego i Rady (UE) nr 1303/2013, wskazuje na konieczność przeprowadzenia oceny ex-ante instrumentów finansowych, planowanych do zastosowania w programach operacyjnych 2014-2020.

Celem badania jest:

Ocena zasadności i zakresu zastosowania instrumentów finansowych w *Regionalnym Programie Operacyjnym Województwa Świętokrzyskiego na lata 2014-2020*

W *Regionalnym Programie Operacyjnym Województwa Świętokrzyskiego na lata 2014-2020* zakłada się wykorzystanie instrumentów finansowych w osiach priorytetowych:

Osi priorytetowej 1. Innowacje i nauka

- priorytecie inwestycyjnym 1.b Promowanie inwestycji przedsiębiorstw w badania i innowacje (...)¹;

Osi priorytetowej 2. Konkurencyjna gospodarka

- priorytecie inwestycyjnym 3.c Wspieranie tworzenia i poszerzania zaawansowanych zdolności w zakresie rozwoju produktów i usług;

Osi priorytetowej 10. Otwarty rynek pracy

- priorytecie inwestycyjnym 8.iii Praca na własny rachunek, przedsiębiorczość i tworzenie przedsiębiorstw, w tym innowacyjnych mikro-, małych i średnich przedsiębiorstw;

Z tych względów szczególna uwaga została w raporcie poświęcona tymże priorytetom.

Zgodnie z zaprezentowanym w rozdziale 5 uzasadnieniem teoretycznym dla stosowania instrumentów finansowych instrumenty te z reguły powinny się stosować w przypadku projektów potencjalnie rentownych wdrażających cele polityki publicznej (o dodatnim wskaźniku ekonomicznej wartości eNPV), które jednak nie są atrakcyjne dla inwestorów bez jakiejś formy wsparcia publicznego. Po zastosowaniu wsparcia publicznego, w takiej czy innej formie, projekty te mogą być realizowane zgodnie z logiką komercyjną, generując przychody wystarczające na pokrycie kosztów. Zidentyfikowano, iż w RPO WŚ z takimi projektami potencjalnie możemy mieć do czynienia w ramach Priorytetów Inwestycyjnych:

- o **4a** wspieranie wytwarzania i dystrybucji energii pochodzącej ze źródeł odnawialnych

¹ W raporcie zastosowano numerację priorytetów z aktualnej wersji Programu (4.2).

- o **4.b.** promowanie efektywności energetycznej i korzystania z odnawialnych źródeł energii w przedsiębiorstwach
- o **4.c.** wspieranie efektywności energetycznej inteligentnego zarządzania energią i wykorzystania odnawialnych źródeł energii w infrastrukturze publicznej, w tym w budynkach publicznych i sektorze mieszkaniowym

9v wspieranie przedsiębiorczości społecznej i integracji zawodowej w przedsiębiorstwach społecznych oraz ekonomii społecznej i solidarnej w celu ułatwiania dostępu do zatrudnienia. Pozostałe Priorytety nie były analizowane z uwagi na brak potencjału rentowności przewidzianych do wsparcia w ich ramach projektów oraz ich szczególne znaczenie z punktu widzenia realizacji polityki publicznej dotyczącej rozwoju regionalnego.

Celem głównym badania była Ocena zasadności i zakresu zastosowania instrumentów finansowych w ramach Regionalnego Programu Operacyjnego Województwa Świętokrzyskiego na lata 2014-2020.

Zakres przedmiotowy badania objął:

- Analizę zawodności mechanizmów rynkowych, nieoptymalnego poziomu inwestycji i potrzeb inwestycyjnych w obszarach polityki i celów tematycznych lub priorytetów inwestycyjnych,
- Ocenę wartości dodanej projektowanych w ramach RPO WŚ 2014-2020 instrumentów finansowych,
- Oszacowanie dodatkowych zasobów publicznych i prywatnych które mogą zostać potencjalnie zgromadzone w ramach instrumentu finansowego aż do poziomu ostatecznego odbiorcy,
- Ocenę doświadczeń zdobytych podczas stosowania podobnych instrumentów i ocen ex ante przeprowadzonych w okresie programowania 2007-2013,
- Proponowaną strategię inwestycyjną, w tym analizę opcji wdrożeniowych,
- Wyszczególnienie spodziewanych rezultatów i sposobu w jaki dany instrument finansowy ma przyczynić się do wniesienia wkładu w osiągnięcie konkretnych celów ustanowionych w ramach właściwej osi priorytetowej RPO WŚ 2014-2020, w tym wskaźniki dla takiego wkładu,
- Opracowanie mechanizmu pozwalającego na przegląd i uaktualnienie, w miarę potrzeb, oceny ex ante podczas wdrażania instrumentów finansowych w ramach RPO WŚ 2014-2020.

W badaniu wykorzystano informacje pochodzące z 4 perspektyw badawczych:

- Perspektywa strony popytowej: potencjalnych odbiorców wsparcia,
- Perspektywa strony podażowej czyli podmiotów dostarczających kapitału na realizację przedsięwzięć w odniesieniu do których w RPO WŚ 2014-2020 rozważane jest zastosowanie instrumentów inżynierii finansowej,
- Perspektywa systemowa instytucji zaangażowanych we wdrażanie interwencji publicznej w ramach polityki spójności, uwzględniająca instytucje sfery administracji publicznej,
- Perspektywa ekspercka, reprezentowana przez specjalistów, zajmujących się problematyką finansowania działalności gospodarczej, źródeł i typów takiego finansowania, w tym źródeł finansowania tworzonych w ramach polityk wsparcia publicznego oraz instrumentów inżynierii finansowej.

4 METODOLOGIA

W niniejszym badaniu zastosowano szerokie instrumentarium metodologiczne, obejmujące zarówno metody jakościowe jak i ilościowe. Metody podzielono na horyzontalne, niezwiązane bezpośrednio z zakresem przedmiotowym konkretnego priorytetu (np. badanie ilościowe na reprezentatywnej próbie przedsiębiorstw przeprowadzane celem oszacowania luki finansowej) oraz właściwe konkretnym priorytetom.

W drodze badania na reprezentatywnej próbie przedsiębiorstw oraz analiz desk research z wykorzystaniem danych GUS i bazy KRS oszacowano lukę finansową w dostępie firm do zewnętrznych źródeł finansowania oraz zbadano plany inwestycyjne firm. Badaniu poddano 600 firm z terenu województwa: 400 mikro, 100 małych i 100 średnich.

Badanie 100 firm innowacyjnych z terenu województwa dostarczyło danych dotyczących źródeł finansowania przez firmy działalności badawczo-rozwojowej oraz działalności wdrożeniowej a także planów firm w zakresie podejmowania takiej aktywności w przyszłości. Określono też wpływ braku uzyskania przez firmy wsparcia dotacyjnego na ich plany badawczo-wdrożeniowe.

Badanie 400 ostatecznych odbiorców wsparcia zwrotnego oferowanego w ramach działania 1.3 RPO WŚ 2007-2013 dostarczyło informacji nt. efektów wsparcia, jego wpływu na wzrost poziomu konkurencyjności i innowacyjności podmiotów oraz adekwatności wsparcia do ich potrzeb.

W drodze badania osób fizycznych rozpoczynających działalność gospodarczą oszacowano ich zapotrzebowanie na zewnętrzne finansowanie zwrotne oraz oszacowano lukę finansową dotyczącą tych podmiotów.

Badanie ankietowe pracowników naukowych i studentów z regionu dostarczyło informacji nt. stanu przedsiębiorczości akademickiej w województwie (odsetka pracowników naukowych/studentów posiadających własną firmę lub zainteresowanych założeniem działalności gospodarczej) jak również pozwoliło oszacować zapotrzebowanie tych dwóch grup na zewnętrzny kapitał.

Przeprowadzono też wywiady z podmiotami pełniącymi rolę pośredników finansowych w działaniu 1.3 RPO WŚ 2007-2013, przedstawicielami regionalnego sektora bankowego oraz przedstawicielami strony systemowej (IZ RPO WŚ oraz WUP Kielce).

Zaprezentowana poniżej tabela zawiera zestawienie metod i technik badawczych.

| Technika badawcza | próba |
|--|--------------|
| Desk research | n/a |
| Wywiady indywidualne pogłębione I IZ RPO WŚ | N=2 |
| Wywiady indywidualne pogłębione WUP | N=1 |
| Wywiady indywidualne pogłębione sektor finansowy świętokrzyskie | N=13 |
| Wywiady indywidualne pogłębione pośrednicy finansowi z 1.3 RPO WŚ | N=6 |
| CATI ostateczni odbiorcy RPO WŚ 2007-2013 | N=400 |
| CATI MSP, próba reprezentatywna | N=600 |
| CATI firmy innowacyjne | N=100 |
| CAWI studenci | N=300 |
| CAWI pracownicy naukowci | N=300 |
| Wywiady indywidualne pogłębione I fundusze 3.2 PO IG | N=4 |
| Wywiady indywidualne pogłębione BGK | N=1 |
| Wywiady indywidualne pogłębione osoby fizyczne- pożyczkobiorcy z 6.2 PO KL | N=10 |
| CAWI- osoby fizyczne- dotacja z 6.2 PO KL | N=280 |

5 ROLA INSTRUMENTÓW FINANSOWYCH W POLITYKACH ROZWOJU

W perspektywie 2014-2020 zakładany jest wzrost wykorzystania instrumentów finansowych w programach polityki spójności. Najważniejsze postanowienia, dotyczące instrumentów finansowych, znajdują się w tzw. Rozporządzeniu Ogólnym² - instrumentom finansowym jest poświęcony cały rozdział (Tytuł IV).

Instrumenty finansowe wdraża się, by wesprzeć inwestycje, które uznaje się, jako finansowo wykonalne, ale nie otrzymujące wystarczającego finansowania ze źródeł rynkowych (art. 37 ust. 1, Rozporządzenia Ogólnego) nas skutek niedoskonałości rynku. Występowanie niedoskonałości rynku wiąże się z wieloma różnymi czynnikami, takimi jak efekty zewnętrzne³, dobra publiczne⁴, siła monopoli, asymetria informacji⁵, czy też czynnikami ujętymi w teorii agencji⁶.

W odniesieniu do **aktywności inwestycyjnej przedsiębiorstw** mamy do czynienia z niedoskonałością rynku mającą charakter tzw. luki finansowania⁷. Dotyczy ona przedsiębiorstw, które dysponując rentownymi projektami, w sytuacji braku własnych (wewnętrznych) środków finansowych, nie są w stanie pozyskać kapitału z zewnątrz (np. banku) na jego sfinansowanie (zjawisko racjonowania kredytu⁸).

² Rozporządzenie Parlamentu Europejskiego i Rady (UE) Nr 1303/2013 z dnia 17 grudnia 2013 r. ustanawiające wspólne przepisy dotyczące Europejskiego Funduszu Rozwoju Regionalnego, Europejskiego Funduszu Społecznego, Funduszu Spójności, Europejskiego Funduszu Rolnego na rzecz Rozwoju Obszarów Wiejskich oraz Europejskiego Funduszu Morskiego i Rybackiego oraz ustanawiające przepisy ogólne dotyczące Europejskiego Funduszu Rozwoju Regionalnego, Europejskiego Funduszu Społecznego, Funduszu Spójności i Europejskiego Funduszu Morskiego i Rybackiego oraz uchylające rozporządzenie Rady (WE) nr 1083/2006.

³ Występują w przypadku przedsiębiorstw, które nie są w stanie zawłaszczyć pełni korzyści, jakie ich produkty wywołują w skali całej gospodarki. Komercyjne finansowanie przedsiębiorstwa, które nie otrzymuje zwrotu z korzyści społecznej inwestycji, jest mniej opłacalne niż finansowanie przedsiębiorstwa, którego produkt jest tak samo użyteczny, ale firma jest w stanie uzyskać zapłatę od wszystkich, którzy z tego produktu korzystają. Przykładowo, jeśli konkurent jest w stanie przywłaszczyć sobie część korzyści z nowego wynalazku firmy technologicznej, jest to dla banku argument przeciw jej fundowaniu. Jest to jednak nieoptymalne z punktu widzenia gospodarki.

⁴ Są to dobra, które są niekonkurencyjne w konsumpcji – tzn. konsumpcja dobra przez jedną osobę nie umniejsza możliwości korzystania innych osób z tego samego dobra – i jednocześnie nie da się wyłączyć ich z konsumpcji – tzn. legalnie odmówić jakiegś osobie korzystania z dobra.

⁵ Różnica w wiedzy pomiędzy nabywcą a sprzedawcą na danym rynku, będąca źródłem zawodności rynku. Asymetria prowadzi często do takich zachowań poszczególnych stron transakcji, że obie strony tracą w porównaniu z sytuacją, w której mieliby pełną wiedzę. Np. w przypadku kredytu kredytodawca nie wie, czy klient jest w ostatecznym rozrachunku wypłacalny

⁶ Pojawia się w sytuacji, w której opłacalność transakcji zależy od zachowania jednej ze stron. Jeśli druga strona nie jest w stanie kontrolować tego zachowania, może ona odmówić udziału w transakcji. Przykładowo, bank może odmówić udzielenia kredytu, jeśli nie jest w stanie wyegzekwować od kredytobiorcy rzetelnego wykonania projektu inwestycyjnego. Nawet gdy kredytobiorca byłby w stanie zrealizować projekt, nie ma możliwości udowodnienia tego bankowi.

⁷ Niedopasowanie pomiędzy popytem a podażą kapitału na finansowanie działalności przedsiębiorstw – tzw. luka MacMillana.

⁸ J. Stiglitz, A. Weiss (1981) "Credit Rationing in Markets with Incomplete Information". American Economic Review, vol. 71, No.

W przypadku instrumentów dłużnych w luce finansowania, jak wynika z analizy literatury przedmiotu⁹, znajdują się przede wszystkim przedsiębiorstwa mikro, przedsiębiorstwa we wczesnych fazach rozwoju, z terenów peryferyjnych, nie posiadające wystarczających zabezpieczeń.

Oprócz tego, na aktywność inwestycyjną przedsiębiorstw, wpływ ma niesprawność rynku kapitałowego (tzw. luka kapitałowa) - w szczególności dotyczy ona możliwości pozyskiwania kapitału na rozwój przez przedsiębiorstwa innowacyjne we wczesnych fazach ich rozwoju (seed, start-up). Luka kapitałowa jest kilkukrotnie mniejsza od luki finansowania dłużnego¹⁰. Zasadniczo jest częścią tego samego zjawiska (niesprawności rynku), co luka finansowa, a jej niewielka skala, w porównaniu do luki w dostępie do kapitału dłużnego, wynika z tzw. *pecking order hipotesis*¹¹ – przedsiębiorcy w ostatniej kolejności są skłonni korzystać z finansowania kapitałowego.

Luka w dostępie do kapitału dłużnego czy udziałowego prowadzi do tych samych negatywnych konsekwencji - nieoptymalnego poziomu inwestycji przedsiębiorstw skutkującego zakumulowanym niedoborem środków trwałych, mającym negatywny wpływ na rozwój gospodarki. Nieoptymalny poziom inwestycji uzasadnia interwencję publiczną. Wsparcie publiczne może w tym przypadku prowadzić do uzupełnienia oferty finansowania zewnętrznego o produkty finansowe skierowane do podmiotów znajdujących się w luce finansowej (przykładem takiego instrumentu są fundusze pożyczkowe zasilane kapitałem publicznym lub inicjatywa JEREMIE).

Brak dostępu podmiotu do finansowania zewnętrznego (luka finansowania) jest tylko jedną z przesłanek interwencji publicznej. Istnieje szereg obszarów (jak np. finansowanie B+R, rewitalizacja obszarów miejskich, ochrona środowiska, ograniczanie energochłonności i zasobochłonności gospodarki), gdzie mogą istnieć **przesłanki do stworzenia zachęt**¹² (w tym także mających formę instrumentów zwrotnych) dla firm (niezależnie od tego czy znajdują się w luce finansowej) i innych podmiotów (np. JST) do podjęcia aktywności inwestycyjnej w określonym obszarze.

W takich przypadkach o zasadności i sposobie wsparcia publicznego powinna decydować analiza kosztów i korzyści. Sformalizowana metodologia stosowana w dużych projektach finansowanych ze środków unijnych¹³ szacuje ich rentowność (finansowa wartość bieżąca netto - fNPV), wpływ na dobrobyt gospodarczy (ekonomiczna wartość bieżąca netto - eNPV), a także dokonuje oceny ryzyka związanego z ich realizacją¹⁴.

⁹ Zob. OECD „The SME financing gap, theory and evidence”, Vol. 1, 2006; PSDB, Analiza ex ante instrumentów finansowych w perspektywie finansowej 2014-2020 w województwie warmińsko-mazurskim”, 2013; IBS „Ocena luki finansowej w zakresie dostępu polskich przedsiębiorstw do finansowania zewnętrznego – wnioski i rekomendacje dla procesu programowania polityki spójności w okresie 2014-2020”, 2013; PAG Uniconsult „Analiza luki finansowej w województwie podkarpackim w zakresie dostępu przedsiębiorców do zwrotnych instrumentów finansowych w kontekście realizacji przez Bank Gospodarstwa Krajowego Inicjatywy JEREMIE”, 2012

¹⁰ Szacowana na ok. 10% luki finansowania, za: IBS „Ocena luki finansowej w zakresie dostępu polskich przedsiębiorstw do finansowania zewnętrznego – wnioski i rekomendacje dla procesu programowania polityki spójności w okresie 2014-2020”, 2013

¹¹ teoria, według której firmy preferują finansowanie swojej działalności zatrzymanymi zyskami (środkami wypracowanymi przez firmę – amortyzacja, zyski), w dalszej kolejności korzystając z kredytu kupieckiego (zadłużanie się u dostawców), następnie kredytu komercyjnego i na końcu kapitału udziałowego.

¹² Efekt zachęty: wsparcie musi zmienić zachowanie odbiorcy pomocy w taki sposób, że angażuje się on w dodatkową działalność, której nie podjąłby bez przyznanej pomocy lub którą podjąłby w ograniczonym lub innym zakresie lub miejscu. Źródło: ROZPORZĄDZENIE PARLAMENTU EUROPEJSKIEGO I RADY (UE, EURATOM) NR 966/2012 z dnia 25 października 2012 r. w sprawie zasad finansowych mających zastosowanie do budżetu ogólnego Unii oraz uchylające rozporządzenie Rady (WE, Euratom) nr 1605/2002 Dziennik Urzędowy Unii Europejskiej L 298/1

¹³ Por. „Przewodnik do analizy kosztów i korzyści projektów inwestycyjnych (Fundusze Strukturalne – Europejski Fundusz Rozwoju Regionalnego, Fundusz Spójności i ISPA)”, Dział Analiz, Dyrekcja Generalna Komisji Europejskiej ds. Polityki Regionalnej, 2010

¹⁴ Zazwyczaj sektor prywatny jest gotowy zaangażować się w projekty rentowne (o dodatniej i akceptowalnej pod względem komercyjnym wartości finansowej fNPV). Sektor prywatny jest też gotów akceptować ryzyko, ale takie, którym jest w stanie zarządzać - podstawowym założeniem dla przyciągnięcia prywatnego finansowania jest to, aby dany segment rynku cieszył

Instrumenty finansowe z reguły powinny się stosować w przypadku projektów potencjalnie rentownych wdrażających cele polityki publicznej (o dodatnim wskaźniku ekonomicznej wartości eNPV), które jednak nie są atrakcyjne dla inwestorów¹⁵ bez jakiejś formy wsparcia publicznego. Po zastosowaniu wsparcia publicznego, w takiej czy innej formie, projekty te mogą być realizowane zgodnie z logiką komercyjną, generując przychody wystarczające na pokrycie kosztów.

Zatem sytuacje, w których mogą być zastosowane instrumenty finansowe mające charakter „zachęty”, mają miejsce, gdy:

- Projekt ma dodatnią wartość eNPV pod względem ekonomicznym, ale negatywną pod względem finansowym - $fNPV < 0$, na przykład, gdy mamy do czynienia z niedoskonałością rynku (np. dobra publiczne, efekty zewnętrzne). Wsparcie publiczne może zwiększyć rentowność i sprawić, że finansowa wartość fNPV będzie dodatnia, dzięki czemu będzie można przyciągnąć inwestycje prywatnych instytucji finansowych (przykłady takich instrumentów to np. kredyt z premią technologiczną lub kredyt z premią termomodernizacyjną realizowane przez podmioty dysponujące zdolnością kredytową).
- Projekt może być rentowny (mieć dodatnią finansową wartość fNPV), a jednocześnie nie być atrakcyjny dla kredytodawców (tzn. projekt nie jest w stanie pozyskać finansowania ze źródeł rynkowych). Może to wynikać z długich terminów zapadalności lub z tego, że projekt nie jest wystarczająco rentowny, aby przyciągnąć inwestycje na dużą skalę (np. duże projekty w zakresie energii odnawialnej) lub ze sposobu postrzegania ryzyka przez sektor prywatny. W tym przypadku wsparcie publiczne mogłoby sprawić, że inwestycje będą bardziej atrakcyjne dla instytucji finansowych (np. publiczne i prywatne zaangażowanie kapitałowe w projekty wysokiego ryzyka, inicjatywa JESSICA).
- Dany projekt może wymagać połączenia kilku źródeł finansowania, w tym możliwe jest zastosowanie połączenia instrumentu zwrotnego z dotacją.

się dobrą kondycją finansową i miał trwałe środowisko regulacyjne w długim okresie, co pozwala zapewnić prywatnym inwestorom stabilność. Kwestie rentowności i ryzyka są ze sobą ściśle związane. Inwestycje rewitalizacyjne, infrastrukturalne, dotyczące rynku energii czy środowiska to generalnie inwestycje o niskiej rentowności i długookresowe. Takie inwestycje długookresowe są bardzo wrażliwe na stopy procentowe (zmiennie). Poza tym, na rentowność np. inwestycji rewitalizacyjnych wpływa sytuacja na rynku nieruchomości i zmiana wartości rewitalizowanych aktywów w jej wyniku (znowu zależna o poziomie stopy procentowej). Podobnie na rynku energii elektrycznej, w którym wycena zależy od przyszłych wartości cen energii i zapotrzebowania na energię elektryczną, czyli od czynników, nad którymi inwestor nie ma kontroli. W tym sektorze poziom inwestycji zależy od uwarunkowań w największym stopniu kształtowanych przez politykę rządu.

¹⁵ Niektóre projekty mogą mieć duże znaczenie z punktu widzenia realizacji określonych celów polityki i chociaż projekty te przynoszą korzyści społeczne (dodatnia wartość ekonomiczna eNPV), może się zdarzyć, że albo nie będą generować przychodów, albo generowane przez nie przychody będą zbyt niskie, aby pokryć koszty projektu. W tej sytuacji sektor prywatny nie zrealizuje projektu, niezależnie od panującej woli politycznej.

6 LUKA FINANSOWANIA W WOJEWÓDZTWIE ŚWIĘTOKRZYSKIM

6.1 PRZEDSIĘBIORSTWA

Poniższe opracowanie stanowi syntezę analizy luki finansowania przedsiębiorstw w województwie świętokrzyskim. Prezentację wyników dokonano w trzech wymiarach opartych na coraz mniejszych liczebnościach badanych zbiorowości. W pierwszej kolejności określono ogólne rozmiary niedopasowania finansowania w grupie MŚP. Badanie oparto na statystykach GUS. Z uwagi na ogólny charakter danych pierwotnych możliwe było jedynie oszacowanie luki finansowania dłużnego. Problem niedostatecznej informacji na temat trudności finansowania MŚP w województwie świętokrzyskim rozwiązano dzięki zastosowaniu modelu AFN. Dzięki temu możliwe było określenie zarówno luki kapitału obcego, jak i własnego. Odkryło się to niestety kosztem ograniczenia liczebności badanej grupy i koniecznością ekstrapolacji wyników. Zarówno badanie statystyki GUS, jak i modelu AFN nie dostarczyły jednak zadowalających informacji na temat cech jakościowych obserwowanej luki finansowania. Dlatego rozważania uzupełniono analizą badania ankietowego przedsiębiorstw dotkniętych luką. Warto podkreślić, że mimo diametralnie różnych sposobów analizy problemu luki uzyskano stosunkowo zbieżne wskazania, co podnosi wiarygodność prezentowanych wyników.

Wartość luki finansowania - badanie statystyki GUS

W 2013 roku w województwie świętokrzyskim powstało 9508 podmiotów gospodarczych – przedsiębiorstw i osób fizycznych prowadzących działalność gospodarczą. W perspektywie 2008-2013 przeciętna wartość nowopowstałych podmiotów wynosi 8503. W grupie nowych podmiotów przeciętnie 90% to osoby fizyczne podejmujące działalność gospodarczą. W strukturze podmiotów gospodarczych województwa świętokrzyskiego mikroprzedsiębiorstwa stanowią przeciętnie ok. 96%, małe przedsiębiorstwa 3%, natomiast średnie 0,83%. Założywszy, że rozkład wielkościowy przedsiębiorstw odpowiada strukturze nowozakładanych podmiotów, rocznie średnio na ok. 876 nowopowstałych przedsiębiorstw 841 to mikrofirmy. **Roczną grupę nowych podmiotów można oszacować zatem na 8539, z czego 7662 to osoby fizyczne podejmujące działalność gospodarczą (90%), a 841 to przedsiębiorstwa zatrudniające do 9 osób.**¹⁶ Należy przy tym podkreślić, że w latach 2012-2013 znacząco wzrosła liczba zakładanych podmiotów gospodarczych (ok. 20%) Dotyczy to przede wszystkim małych przedsiębiorstw. Należy zatem mieć na uwadze potencjalny wzrost zapotrzebowania na kapitał w tej grupie, o ile wskazana tendencja utrzyma się w najbliższych 2-3 latach.

Podmioty nowopowstałe to nie zawsze jednostki stworzone od podstaw. Czasem powstają one w wyniku przekształcenia innego, już istniejącego przedsiębiorstwa. Jest to zatem przesunięcie kapitału z jednego bytu prawnego do innego. Z tego względu na podstawie danych GUS skorygowano liczbę nowych podmiotów o te, które powstały w wyniku przekształceń. Miało to na celu wskazanie faktycznego rocznego popytu na kapitał powstających przedsiębiorstw i jednoosobowych działalności gospodarczych. **Badana grupa jednostek, po stosownych korektach to 7490 osób fizycznych i 808 przedsiębiorstw.**

W celu wyznaczenia luki finansowania dla najbardziej narażonych na trudności związane z pozyskaniem kapitału przedsiębiorstw jednorocznych obliczenia przeprowadzono dla dwóch zbiorowości – dwuletniej i rocznej. Przyjęto bowiem założenie, że niedobór finansowania może

¹⁶ Do badania wykorzystano dane Banku Danych Lokalnych GUS z lat 2005-2013, dla których wyznaczono średnią arytmetyczną.

dotyczyć podmioty debiutujące na rynku, jak i te, którym udało się przetrwać pierwszy rok funkcjonowania. Okres powyżej dwóch lat, w którym podmiot zmagają by się z trudnościami finansowania wydaje się dostatecznie długi, aby zweryfikować zdolność przedsiębiorstwa do przetrwania. Dlatego dwuletnie i starsze mikroprzedsiębiorstwa uznano jako dotknięte luką finansowania w stopniu nieistotnym. W przypadku wariantu zbiorowości dwuletniej konieczne było skorygowanie liczby nowopowstałych przedsiębiorstw o przeciętny współczynnik przeżywalności rocznej. **Populacja dwuletnia to 13205 osób fizycznych i 1420 mikroprzedsiębiorstw.**

Niniejsza analiza wykorzystuje poziom zapotrzebowania na kredyt w oparciu o dane GUS. Z badań nad nowopowstałymi podmiotami wynika, że średnio 28% osób fizycznych i 35% osób prawnych podejmuje działalność inwestycyjną. Jest to zatem potencjalna grupa dotknięta niedoborem kapitału. Badania GUS wskazują, że nowe jednostki korzystają z kredytu do finansowania podejmowanej działalności odpowiednio w 3% i 2,2% przez osoby fizyczne i prawne (średnio – 2,9%). **Zapotrzebowanie na kredyt w pierwszym roku wykazuje zatem 413 podmiotów inwestujących i 242 pozostałych.**

Przeprowadzone badanie GUS pozwala ustalić także odsetek podmiotów deklarujących trudności z dostępem do kredytu. W przypadku osób fizycznych jest to 33% dla podmiotów jednorocznych i 31% dla dwuletnich. W grupie osób prawnych wartości te wynoszą odpowiednio – 34% i 44%. Przeciętną wartość finansowania przydzielonego nowopowstałym przedsiębiorcom w Polsce (IBS, Coffey, 2014, s. 102) oszacowano na 35 tys. zł – jako średnią z lat 2005-2013, przy urealnieniu wartości pieniężnych CPI do cen z 2013 r. Jednak z danych Polskiego Związku Funduszy Pożyczkowych wynika, że województwo świętokrzyskie charakteryzuje się ponadprzeciętną wartością udzielonych MŚP pożyczek. Na podstawie raportu za 2013 wyznaczono tę wartość na poziomie 45,5 tys. zł. (PZFP, 2014). Dane PZFP dotyczą ostatnich lat, uwzględniają więc sugerowany w badaniu IBS wzrost przeciętnej wartości pozyskanego wsparcia bezzwrotnego. **Przeciętną wartość finansowania przydzielonego nowopowstałym przedsiębiorcom w województwie świętokrzyskim oszacowano zatem na 45,5 tys. zł.**

Wykorzystując różne kategorie podmiotów dotkniętych niedoskonałościami rynku uzyskano wartość luki finansowania w bardzo szerokim spektrum. **W ujęciu jednorocznym najniższy wymiar luki to 3,6 mln zł. Dotyczy to przedsiębiorstw, które nie podejmują działalności inwestycyjnej, ale wykorzystują kredyt do rozpoczęcia działalności. Jeśli podmiot realizuje inwestycje wartość luki zwiększa się do 6,2 mln zł.** Proponowana analiza jest jednak obciążona istotną niedoskonałością, gdyż dotyczy przedsiębiorstw, które z korzystają kredytu, nie są więc w pełni dotknięte efektem luki. Podejście to umożliwia jednak wyznaczyć jak duża jest grupa podmiotów finansujących się długiem i dostrzegających trudności z tym związanych. Łączna luka w tym wymiarze wynosi 9,8 mln zł i należy ją potraktować jako minimalny wymiar problemu niedoboru kapitału firm rozpoczynających działalność. W ujęciu dwuletnim jego wartość wzrasta do 17,6 mln zł.

Większą wiarygodność należy przypisać wynikom uzyskanym dla przedsiębiorstw inwestujących jako takich. To potencjalni kredytobiorcy, którzy z jakiegoś względu z długu nie skorzystali. Jest prawdopodobne, że część z nich nie otrzymała kredytu mimo starań lub się o niego nie ubiegała w przekonaniu, że nie przyniesie to pozytywnego rezultatu. Ta grupa wydaje się szczególnie istotnym adresatem potencjalnego wsparcia. **Luka finansowania dla tych przedsiębiorstw w ujęciu rocznym wyniosła 36,2 mln zł, w dwuletnim – niespełna 60 mln zł.**

W celu weryfikacji powyższych wartości wyznaczono także **lukę zgodnie z koncepcją P. Tamowicza**. W ujęciu oryginalnym **jej wartość wyniosła 105,7 mln zł**. Wykorzystane podejście do kalkulacji luki zmodyfikowano uwzględniając w szacunkach tylko przedsiębiorstwa inwestujące.

Wówczas luka zmniejszyła się istotnie do 30,7 mln rocznie. To dużo bardziej wiarygodny wynik, gdyż odnosi się do podmiotów wykazujących faktyczne zapotrzebowanie na kredyt.

Przedsiębiorstwa o krótkim czasie funkcjonowania nie są jedynymi, które mogą być dotknięte niedoborem kapitału na inwestycje. W celu oszacowania ogólnej liczby podmiotów z województwa świętokrzyskiego wykorzystano statystyki BDL dotyczące podmiotów z tego obszaru Polski w latach 2008-2012. Korzystając z tych samych danych GUS oszacowano udział przedsiębiorstw, które korzystają z kredytu. Liczbę przedsiębiorstw dotkniętych luką wyznacza różnica pomiędzy liczbą podmiotów deklarujących ograniczony dostęp do kredytu a liczbą tych, którzy stosują kredyt w działalności inwestycyjnej. Jest to zatem grupa przedsiębiorstw, która potrzebuje finansowania zwrotnego, ale z określonych powodów nie uzyskała kredytu.

Luką finansowania długiem łącznie dotkniętych jest niespełna 4700 podmiotów świętokrzyskiego sektora MŚP, z czego ponad 4400 to mikroprzedsiębiorstwa, 170 to małe przedsiębiorstwa, a 41 to podmioty średnie.

Analogicznie wyznaczono wartość luki finansowania długiem przedsiębiorstw w województwie świętokrzyskim. Wykorzystując dane GUS na temat nakładów na działalność inwestycyjną określono ich przeciętny poziom w poszczególnych grupach wielkości przedsiębiorstw w latach 2008-2012. W oparciu o te same statystyki, które wykorzystano dla oszacowania liczby przedsiębiorstw dotkniętych luką, wyznaczono jej wartość (tab. 1).

Łącznie luka finansowania długiem świętokrzyskich MŚP wynosi niespełna 222 mln zł, z czego ponad 100 mln zł przypada na mikroprzedsiębiorstwa, prawie 38 mln zł na małe podmioty, a ponad 83 mln na średnie firmy.

Uzyskane rezultaty należy traktować jako **dolną granicę luki finansowania dla wszystkich MŚP w regionie**. W przyjętej metodologii badania nie uwzględnia się bowiem zapotrzebowania na kapitał własny, który może być niezbędny do stabilizowania nadmiernego poziomu zadłużenia.

Tabela 1. Wartość luki finansowania przedsiębiorstw sektora MŚP województwa świętokrzyskiego (w tys. zł)

| Podmiot | Nakłady inwestycyjne | Dotknięci trudnościami (1) | Stosujący kredyt (2) | Luka finansowania (1) – (2) |
|---------|----------------------|----------------------------|----------------------|-----------------------------|
| 0-9 | 1 024 225,50 | 329 390,92 | 228 811,98 | 100 578,94 |

| | | | | |
|---------------|--------------|------------|------------|------------|
| 10-49 | 349 335,75 | 113 603,99 | 75 805,86 | 37 798,13 |
| 50-249 | 770 705,00 | 250 633,27 | 167 242,99 | 83 390,28 |
| MŚP | 2 144 266,25 | 693 628,17 | 471 860,82 | 221 767,35 |

Źródło: Opracowanie własne na podstawie GUS.

Dysponując danymi o nakładach na innowacje przedsiębiorstw przemysłowych województwa świętokrzyskiego oszacowano także lukę finansowania długiem tej grupy przedsiębiorstw. **Przeprowadzona analiza przemysłowych firm innowacyjnych umożliwiła oszacowanie luki finansowania w wysokości niespełna 24 mln zł na poziomie ogólnym MŚP, z czego ponad 15 mln zł przypada na przedsiębiorstwa średnie, a niespełna 9 mln zł dotyczy małych podmiotów.** To wynik zaskakująco niski w porównaniu z innymi częściami Polski. Województwo świętokrzyskie charakteryzuje się zadowalającym odsetkiem przedsiębiorstw przemysłowych prowadzących działalność innowacyjną na poziomie ok. 18%. Podmioty te realizują jednak inwestycje o najniższej wartości w porównaniu innymi regionami. Najwyższe nakłady angażowane są w województwie wielkopolskim, które są 86 razy wyższe od analogicznych w województwie świętokrzyskim. Region ten wyraźnie odstaje od średniej krajowej, co ma niebagatelny wpływ na wartość szacowanego zapotrzebowania na kapitał obcy. W przypadku **firm innowacyjnych z sektora usług wartość luki finansowania długiem wynosi 4,12 mln zł.** Niemożliwe okazało niestety oszacowanie luki finansowania długiem dla mikroprzedsiębiorstw, które nie są ujęte w oficjalnych statystykach GUS poświęconych aktywności innowacyjnej. Brak informacji na temat struktury wielkościowej przedsiębiorstw sektora usług nie pozwala również na istotne uogólnienia, a tym samym na ekstrapolację wyników na grupę mikroprzedsiębiorstw. Podobne trudności występują w przypadku oszacowania luki finansowania przedsiębiorstw prowadzących działalność badawczo-rozwojową. Nadmierna agregacja danych GUS umożliwia jedynie wyznaczenie niedoboru finansowania obcego dla całej zbiorowości świętokrzyskich przedsiębiorstw, bez wyróżnienia klas wielkości czy profilu prowadzonej działalności. **Luka finansowania długiem podmiotów realizujących działania B+R w województwie świętokrzyskim wynosi 7 mln zł.**

W porównaniu z pozostałymi obszarami Polski w województwie świętokrzyskim obserwuje się przede wszystkim większe rozdrobnienie wielkości istniejących przedsiębiorstw. Cecha ta występuje zarówno w grupie nowopowstałych jednostek, jak i tych o dłuższej historii działania. Ma to istotne znaczenie dla wartości luki finansowania. Mniejsze podmioty generują mniejsze zapotrzebowanie na kapitał. Przedsiębiorstwa świętokrzyskie charakteryzują się także bardzo niskimi nakładami na inwestycje. Wielkość ta w przeliczeniu na jednego mieszkańca jest połową analogicznej relacji w województwie mazowieckim czy dolnośląskim. Także w porównaniu z mniej zurbanizowanymi obszarami Polski aktywność inwestycyjna przedsiębiorstw jest bardzo mała. Podobnie sytuacja wygląda w zakresie działalności badawczo-rozwojowej. Uwzględniając liczbę mieszkańców wydatki na B+R są jednymi z najniższych w kraju. Przedsiębiorstwa przykładowo z województw lubelskiego czy podkarpackiego są co najmniej dwukrotnie bardziej aktywne niż podmioty w Świętokrzyskim. Taka sytuacja sprawia, że przedsiębiorstwa z tego regionu generują bardzo niski popyt na kapitał. Mimo przeciętnego, zbliżonego do średniej krajowej, poziomu innowacyjności przedsiębiorstw świętokrzyskich, problem niedostatecznego finansowania dotyka ich w mniejszym stopniu z uwagi na mniejszą aktywność inwestycyjną. To czyni także relatywnie niższą wartość luki finansowania długiem.

Wartość luki finansowania - badanie modelem AFN

W poniższym badaniu oszacowano teoretyczną lukę finansowania w podziale na kapitał dłużny i własny dla przedsiębiorstw w fazie wzrostu, a następnie z wykorzystaniem współczynników reprezentacji dokonano ekstrapolacji wyników luki na populację. Na podstawie próby 439 mikro, małych i średnich przedsiębiorstw z województwa świętokrzyskiego, dla których możliwe było skompletowanie danych finansowych, wyodrębniono do badania przedsiębiorstwa w fazie wzrostu, czyli takie, które w 2012 roku zrealizowały wzrost przychodów ze sprzedaży, stanowiły one 47% przedsiębiorstw wyodrębnionych do badania (n=205). Szczegółowej analizie zostały poddane wyniki z 2012 roku, ostatniego z dostępnym kompletem danych finansowych.

Próba składa się z 124 średnich firm (28%), 223 małych (51%) oraz 92 mikro (21%). Biorąc pod uwagę liczebność całej populacji przedsiębiorstw w województwie świętokrzyskim można uznać reprezentatywność badanej próby w obrębie firm średnich oraz małych. Natomiast uogólnianie wyników badań przeprowadzonych na 92 firmach na populację liczącą około 45,5 tys. firm nie jest uprawnione.

Zapotrzebowanie na kapitał przedsiębiorstw szacowane na podstawie danych historycznych posłużyło w niniejszym badaniu do ustalenia popytu na finansowanie. Oszacowanie teoretycznej luki kapitału zewnętrznego dla przedsiębiorstw w fazie dynamicznego rozwoju przeprowadzono poprzez porównanie potencjalnego popytu oszacowanego na podstawie modelu planowania finansowego¹⁷ (AFN) i zapotrzebowania na dodatkowy kapitał wynikającego z obliczeń przeprowadzonych na danych rzeczywistych. Analizie poddano przedsiębiorstwa, które rozpoczęły działalność najpóźniej w 2011 roku, zatem po 2012 roku były to firmy przynajmniej dwuletnie. Analizę zapotrzebowania na kapitał przeprowadzoną na poniższej próbie przedsiębiorstw można traktować, jako uzupełniającą do podstawowego badania luki finansowania, pokazującą finansowe warunki działalności przedsiębiorstw funkcjonujących na rynku powyżej dwóch lat. Strukturę badanej próby zaprezentowano w tab. 2.

Tabela 2. Liczebność i struktura próby MŚP w województwie świętokrzyskim w 2012 r.

| | MSP | MSP (%) |
|--|-----|---------|
| Łączna liczba firm w próbie | 439 | 100% |
| Liczba firm średnich | 124 | 28% |
| Liczba firm małych | 223 | 51% |
| Liczba mikrofirm | 92 | 21% |
| Liczba firm z dodatnią stopą wzrostu sprzedaży, w tym: | 205 | 47% |
| - z zapotrzebowaniem na dodatkowy kapitał | 110 | 54% |
| - z nadwyżką środków | 95 | 46% |
| Liczba firm średnich z dodatnią stopą wzrostu sprzedaży | 61 | 49% |
| - w tym z zapotrzebowaniem na dodatkowy kapitał | 38 | 31% |
| Liczba firm małych z dodatnią stopą wzrostu sprzedaży | 105 | 47% |
| - w tym z zapotrzebowaniem na dodatkowy kapitał | 57 | 26% |
| Liczba mikrofirm z dodatnią stopą wzrostu | 39 | 42% |

¹⁷ Model AFN szerzej opisany w: E.F. Brigham, L.C. Gapenski, *Zarządzanie Finansami*, PWE, Warszawa 2000, t.2, s. 84-88.

| | | |
|--|----|-----|
| sprzedaży | | |
| - w tym z zapotrzebowaniem na dodatkowy kapitał | 15 | 16% |

Źródło: opracowanie własne na podstawie KRS.

Z konstrukcji zastosowanego modelu wynika, że zapotrzebowanie na finansowanie (rozumiane, jako przyrost aktywów ogółem wynikający z realizacji wzrostu przychodów ze sprzedaży) jest pokrywane przez wzrost spontanicznych zobowiązań (zobowiązania krótkoterminowe, nieoprocentowane, takie, które automatycznie wzrastają wraz ze wzrostem przychodów ze sprzedaży) oraz przez część zysku wygenerowanego przez przedsiębiorstwo w poprzednim roku, która nie jest przeznaczana na wypłatę dywidendy, a jest pozostawiana w przedsiębiorstwie w formie zysku zatrzymanego¹⁸. Jeśli dwa wymienione źródła nie są wystarczające do pokrycia wzrostu aktywów model wskazuje kwotę dodatkowego zapotrzebowania na kapitał, która musi być pozyskana ze źródeł zewnętrznych, w formie kapitału dłużnego lub udziałowego. Decyzja o rodzaju źródła jest uwarunkowana wieloma czynnikami, jednak kierując się założeniami modelowania sprawozdań finansowych dla potrzeb planowania finansowego, można przyjąć założenie, że przedsiębiorstwa po pierwsze postępują zgodnie z teorią o wydziobowanej kolejności finansowania (ang. *pecking order theory*), a także dążą do utrzymania dotychczasowych wskaźników struktury kapitału i relacji zadłużenia krótkoterminowego do długoterminowego. Zatem nowy kapitał z określonego źródła będzie pozyskiwany w takiej kwocie, aby utrzymać bieżący poziom wskaźnika struktury kapitału (D/E, czyli relacji zobowiązań oprocentowanych do kapitału własnego).

W wyodrębnionej próbie przedsiębiorstw w fazie intensywnego wzrostu znalazły się również takie podmioty, które nie wykazywały dodatkowych potrzeb finansowania zewnętrznego. Tym samym oznacza to, że środki wygenerowane wewnętrznie, w tym zysk zatrzymany były wystarczające na pokrycie zapotrzebowania na finansowanie. Takich podmiotów było nieznacznie mniej niż tych wykazujących zapotrzebowanie na dodatkowy kapitał – 46% całej próby firm o dodatniej stopie wzrostu sprzedaży w 2012 r., tj. 95 firm na 205 badanych. Wśród mikrofirm było to 62% (24 firm z 39), małych – 46%, a średnich tylko 38%. Dowodzi to faktu, że **przeciętnie 46% badanych przedsiębiorstw jest w stanie wewnętrznie sfinansować wzrost aktywów** wynikający ze wzrostu przychodów ze sprzedaży i wygenerować dodatkowe środki, które mogą być na przykład wypłacone właścicielom w formie dywidendy lub być przeznaczone na spłatę zobowiązań. Mogą one zostać również przeznaczone na dodatkową działalność, rozwój innych aktywności, np. badania i rozwój. W badanej próbie relatywnie największą zdolnością do wygenerowania nadwyżek środków wykazały się mikrofirmy. Należy jednak pamiętać, że grupa mikrofirm w próbie jest specyficzna, bliżej jej do małych przedsiębiorstw niż mikrofirm, które w głównej mierze realizują działalność w formie osoby fizycznej prowadzącej działalność gospodarczą (takie podmioty w grupie badanych mikrofirm w ogóle nie występowały).

Przeciętnie w Polsce tylko 29% przedsiębiorstw jest w stanie wewnętrznie sfinansować wzrost aktywów, zatem w skali kraju przedsiębiorstwa w większym stopniu korzystają z zewnętrznych źródeł finansowania przy przeciętnie wyższym tempie wzrostu sprzedaży w 2012 r. (19%) niż w województwie świętokrzyskim. W szczególności w grupie mikrofirm 36% podmiotów nie wykazywało dodatkowych potrzeb finansowania zewnętrznego przy 22% tempie wzrostu sprzedaży, w grupie małych i średnich firm było 28% podmiotów przy tempie wzrostu sprzedaży na poziomie 23% i 15% odpowiednio.

¹⁸ W przypadku MŚP w badaniu przyjęto, że cały zysk z roku poprzedniego jest przenoszony na zysk zatrzymany i reinwestowany w przedsiębiorstwie.

Można zatem zauważyć, że małe przedsiębiorstwa w województwie świętokrzyskim wykazują przeciętnie niższe zapotrzebowanie na finansowanie zewnętrzne przy jednoczesnym niższym tempie wzrostu przychodów ze sprzedaży w stosunku do przedsiębiorstw ogólnopolskich. Natomiast firmy średniej wielkości rozwijają się nieznacznie szybciej w porównaniu z danymi krajowymi przy równoczesnym większym zaangażowaniu środków własnych i niższym zapotrzebowaniu na dodatkowy kapitał zewnętrzny.

Tabela 3. Podstawowe zależności kształtujące zapotrzebowanie na finansowanie i dodatkowy kapitał w modelu AFN¹⁹

| | wzrost S 2012 | AO/S 2012 | AO/S 2011 | L*/S 2011 | D/KW 2012 | D/KW 2011 | D/AO 2012 | D/AO 2011 |
|--------|------------------|--------------|--------------|-----------|--------------|--------------|--------------|--------------|
| 0-9 | 18,0% | 0,58 | 0,69 | 0,21 | 1,39 | 1,62 | 0,20 | 0,22 |
| 10-49 | 17,6% | 1,35 | 1,46 | 0,25 | 1,52 | 1,60 | 0,23 | 0,21 |
| 50-249 | 16,5% | 1,25 | 1,30 | 0,42 | 1,72 | 4,53 | 0,17 | 0,16 |

Źródło: opracowanie własne na podstawie KRS.

Na podstawie analizy danych zawartych w tabeli 3 można zauważyć, że przeciętnym najwyższym tempem wzrostu przychodów sprzedaży w 2012 roku cechowały się mikroprzedsiębiorstwa, natomiast średnie rozwijały się relatywnie najwolniej. Kapitałochłonność (AO/S) badanych spółek ogółem nieznacznie spadła w 2012 r. w porównaniu do 2011. Należy również zauważyć, że poziom kapitałochłonności jest ponad dwukrotnie wyższy w przypadku małych i średnich firm w porównaniu z mikrofirmami. **Wskazuje to w pośredni sposób na większe zapotrzebowanie na inwestycje w aktywa w relacji do zrealizowanego 1 zł przychodów ze sprzedaży w firmach małych i średnich niż w mikro.** Relacja krótkoterminowych zobowiązań nieoprocentowanych do przychodów ze sprzedaży jest najwyższa w grupie średnich firm. W badanej grupie przedsiębiorstw obniżyła się również relacja długu do kapitału własnego. Jednak tylko w przypadku mikrofirm mogło wynikać to z obniżenia udziału oprocentowanego długu w strukturze pasywów, co potwierdzają wyniki analizy wskaźnika zadłużenia (D/AO). Natomiast przeciętne małe oraz średnie przedsiębiorstwo nieznacznie zwiększyło wykorzystanie zobowiązań oprocentowanych w swojej strukturze kapitału przy jednoczesnym znacznym obniżeniu wskaźnika długu w relacji do kapitału własnego. Można przypuszczać, że spadek wskaźnika struktury kapitału (D/KW) wynikał również z dokapitalizowania kapitałem własnym tych grup przedsiębiorstw.

Przeciętny wskaźnik kapitałochłonności mikrofirm na poziomie ogólnopolskim wynoszący w 2012 r. 2,17 jest istotnie wyższy od kapitałochłonności mikrofirm w województwie świętokrzyskim. Wynika to przede wszystkim z dominującego udziału działalności usługowej w Świętokrzyskim – 67% mikrofirm o dodatniej stopie wzrostu przychodów ze sprzedaży (wg klasyfikacji PKD 2007) prowadziło działalność usługową w tym województwie. W przypadku małych i średnich przedsiębiorstw kapitałochłonność jest również niższa w badanym województwie, jednak różnice nie są aż tak istotne.

Dodatkowo porównując wskaźniki zadłużenia oszacowane na podstawie zobowiązań oprocentowanych można stwierdzić, że mikrofirmy w badanym województwie w znacznie mniejszym stopniu korzystają z

¹⁹ Skrótów stosowane w tabeli: AO/S – wskaźnik kapitałochłonności, relacja aktywów ogółem do przychodów ze sprzedaży; L*/S – rotacja zobowiązań nieoprocentowanych (tzw. spontanicznych), relacja tych zobowiązań do przychodów ze sprzedaży; D/KW – wskaźnik struktury kapitału, relacja zobowiązań oprocentowanych do kapitału własnego; D/AO – wskaźnik zadłużenia, relacja zobowiązań oprocentowanych do aktywów ogółem.

finansowania dłużnego – 20% w porównaniu do przeciętnej polskiej mikrofirmy, relatywnie w największym stopniu oraz najbardziej zbliżonym do ogólnopolskiej grupy odniesienia z długu korzystają małe firmy z województwa świętokrzyskiego, natomiast w najmniejszym stopniu firmy średnie, taka tendencja ma również miejsce na poziomie ogólnopolskim.

Tabela 4. Relacja parametrów modelu AFN w podziale według wielkości przedsiębiorstwa²⁰

| relacja parametrów modelu | 0-249 | 0-9 | 10-49 | 50-249 |
|---------------------------|-------|-----|-------|--------|
| L*/TA | 29% | 34% | 32% | 28% |
| zysk zatrzymany/TA | 41% | 69% | 43% | 39% |
| AFN/TA | 29% | -2% | 25% | 33% |

Źródło: opracowanie własne na podstawie KRS.

Porównując strukturę źródeł finansowania zapotrzebowania na inwestycję w aktywa w podziale na poszczególne kategorie wielkościowe badanych przedsiębiorstw (tab. 4) można zauważyć, że mikrofirmy w największym stopniu zapotrzebowanie na finansowanie pokrywają zyskiem zatrzymanym (69%) podobnie jak firmy średnie, chociaż dla nich równie ważnym źródłem jest kapitał zewnętrzny (33%). Dla małych firm jest to również relatywnie największe źródło finansowania – 43%. Dla mikrofirm kapitał zewnętrzny stanowi -2% w relacji do zapotrzebowania na inwestycje w aktywa ogółem, co oznacza, że dla firm znajdujących się w próbie nadwyżki gotówki ogółem są większe niż zapotrzebowanie na dodatkowe finansowanie. Pokazuje to tylko specyfikę wąskiej grupy mikrofirm znajdujących się w próbie, a wnioski nie powinny być uogólniane, ze względu na brak jej reprezentatywności. Analogiczna analiza parametrów modelu na poziomie ogólnopolskim wykazała, że mikrofirmy w największym stopniu zapotrzebowanie na finansowanie pokrywają wzrostem zobowiązań spontanicznych, natomiast małe i średnie firmy – w największym stopniu kapitałem zewnętrznym. Zysk zatrzymany odgrywa najważniejszą rolę w finansowaniu wzrostu mikrofirm, zaraz po zobowiązaniach spontanicznych, natomiast najmniejszy udział ma w finansowaniu rozwoju firm małych oraz średnich. Również w badaniu przeprowadzonym na danych ogólnopolskich próba mikrofirm okazała się niereprezentatywna. Z tego względu uogólnianie wniosków na całą populację jest utrudnione. Należy jednak zauważyć, że grupa mikrofirm reprezentujących województwo świętokrzyskie jest grupą szczególnie dynamiczną, o niskiej kapitałochłonności, a dodatkowo wykazującą łącznie brak zapotrzebowania na dodatkowe źródła finansowania.

W celu uzupełnienia obrazu sytuacji finansowej MŚP w badanym województwie w tabeli 5 przedstawiono analizę przeciętnych wskaźników rentowności, zyskowności oraz płynności.

Tabela 5. Analiza wybranych wskaźników finansowych dla próby firm MŚP w województwie świętokrzyskim w latach 2011-2012

| ROE (%) | ROE (%) | marża zysku netto (%) | marża zysku netto (%) | wsk. płynności (x) | wsk. płynności (x) | wsk. bieżącej płynności (x) | wsk. bieżącej płynności (x) |
|---------|---------|-----------------------|-----------------------|--------------------|--------------------|-----------------------------|-----------------------------|
| 2012 | 2011 | 2012 | 2011 | 2012 | 2011 | 2012 | 2011 |
| | | | | | | | |

²⁰ Skróty stosowane w tabeli: L*/TA – relacja zobowiązań spontanicznych do zapotrzebowania na finansowanie (czyli wzrostu aktywów ogółem wynikających ze wzrostu przychodów ze sprzedaży); zysk zatrzymany/TA – relacja zysku zatrzymanego do zapotrzebowania na finansowanie; AFN/TA – relacja zapotrzebowania na dodatkowy kapitał do zapotrzebowania na finansowanie.

| | | | | | | | | |
|---------------|-------|-------|------|------|------|------|------|------|
| 0-9 | 26,56 | 27,41 | 8,99 | 8,64 | 2,37 | 2,77 | 1,98 | 2,32 |
| 10-49 | 18,88 | 22,25 | 4,21 | 4,38 | 2,16 | 2,13 | 1,50 | 1,50 |
| 50-249 | 16,91 | 15,09 | 5,35 | 4,46 | 2,26 | 1,60 | 1,81 | 1,14 |

Źródło: opracowanie własne na podstawie KRS.

W badanej próbie przedsiębiorstwa mikro odnotowały niewielki spadek rentowności kapitału własnego, natomiast dla małych spadek ten był dość wyraźny, blisko o 4 pp. w 2012 roku. Tylko średnie przedsiębiorstwa poprawiły swoje wyniki w tej kategorii. Może to wynikać ze zwiększonego wykorzystania długu w strukturze kapitału oraz poprawie zyskowności – marża zysku netto zwiększyła się o blisko 2 pp. w tej grupie przedsiębiorstw, podczas gdy w pozostałych – tylko nieznacznie się wahała. Należy zauważyć, że rentowność kapitału własnego każdej z grupy przedsiębiorstw jest istotnie wyższa niż przeciętne wyniki dla próby ogólnopolskiej, co świadczy o dużym potencjale rozwojowym województwa. Szczególnie dla instrumentów opartych na kapitale własnym, gdzie oczekiwania dotyczące stopy zwrotu z inwestycji są szczególnie wysokie.

Dodatkowo wielkości wskaźników płynności kształtujące się na stosunkowo wysokim poziomie, chociaż nie stanowią o problemie nieefektywnej nadpłynności, ostrożnie można wnioskować o stosunkowo niskim ryzyku działalności operacyjnej badanych przedsiębiorstw i braku problemów z terminową regulacją zobowiązań.

Kluczowa dla celu niniejszego opracowania jest analiza wyników zawartych w tab. 6. Model AFN określa potencjalne wielkości zapotrzebowania na finansowanie wzrostu aktywów przedsiębiorstwa oraz zapotrzebowania na dodatkowy kapitał, które mogłoby zostać zrealizowane przy utrzymaniu dotychczas osiągniętych poziomów wskaźników zawartych w modelu (pod warunkiem, że są one optymalne). Natomiast różnice pomiędzy wynikami modelu i wielkościami zrealizowanymi w danym roku, oszacowanymi na podstawie danych rzeczywistych podstawionych do modelu AFN mogą wynikać z wpływu czynników zewnętrznych, asymetrii informacji dotyczącej dodatkowych źródeł pozyskania kapitału oraz innych warunków prowadzenia działalności gospodarczej. Można zatem przyjąć, że na podstawie porównania tych wyników jesteśmy w stanie oszacować teoretyczną lukę w zakresie inwestycji (łącznie zapotrzebowanie na finansowanie) oraz lukę finansowania rozumianą jako łączna luka wynikająca z braku finansowania dłużnego jak i udziałowego.

Tabela 6. Analiza teoretycznej luki finansowania dla próby dotycząca aktywów ogółem (w tys. zł)

| | Łącznie zapotrzebowanie na finansowanie aktywów | Łącznie luka finansowania | Przeciętne zapotrzebowanie na finansowanie aktywów | Przeciętna luka finansowania |
|--------|--|----------------------------------|---|-------------------------------------|
| 0-9 | 9 435 | 5 537 | 242 | 369 |
| 10-49 | 79 244 | 42 185 | 755 | 740 |
| 50-249 | 97 336 | 131 139 | 1 596 | 3 451 |
| 0-249 | 186 015 | 178 861 | | |

Źródło: opracowanie własne na podstawie KRS.

Łącznie dla wszystkich przedsiębiorstw w próbie realizujących wzrost przychodów ze sprzedaży w 2012 roku niezrealizowane zapotrzebowanie na finansowanie wzrostu aktywów ogółem wyniosło 186 mln zł. Można interpretować to, jako potencjalny możliwy do zrealizowania wzrost aktywów ogółem

oszacowany na podstawie modelu, który nie został zrealizowany ze względu na brak dostępu do finansowania i/lub ze względu na wystąpienie innych obiektywnych przesłanek. Równocześnie pozycję różnicy w zapotrzebowaniu na dodatkowy kapitał wynikającą z modelu i z danych rzeczywistych można interpretować jako niezrealizowane zapotrzebowanie na kapitał zewnętrzny – niezrealizowany popyt na dodatkowe finansowanie, lub innymi słowy lukę finansowania.

W przypadku wszystkich firm luka finansowania wyniosła 178,9 mln zł w 2012 r. Dla mikroprzedsiębiorstw łączna luka wyniosła 5,5 mln zł, dla małych - 42,2 mln zł, a dla średnich – 131,1 mln zł. Przeciętnie na mikroprzedsiębiorstwo luka wynosi 369 tys. zł, na małe – 740 tys. zł, natomiast na średnie przedsiębiorstwo – 3,5 mln zł.

W dotychczasowej analizie przyjęto, że zapotrzebowanie na dodatkowy kapitał wynika z potrzeby finansowania wzrostu aktywów ogółem. Jednak w ujęciu luki finansowej pomijane jest zapotrzebowanie na finansowanie aktywów obrotowych (zapasów, należności), a dotyczy ona wyłącznie obszaru finansowania inwestycji długoterminowych. Z tego względu oszacowano udział środków trwałych w aktywach ogółem (AT/AO) dla każdej grupy wielkościowej MŚP i skorygowano poziom luki finansowania. Dodatkowo, na podstawie średnich wartości wskaźnika zadłużenia (D/AO) (biorącego pod uwagę tylko zobowiązania oprocentowane) oszacowano lukę długu oraz lukę kapitału własnego dla 2012 roku dla próby badanych przedsiębiorstw. Wyniki obliczeń prezentuje tabela 7.

Tabela 7. Luka długu i kapitału własnego dotycząca finansowania środków trwałych dla próby.

| | AT/AO | luka finansowania (w tys. zł) | przeciętna luka finansowania (w tys. zł) | D/AO | luka długu dla próby (w tys. zł) | luka kapitału własnego dla próby (w tys. zł) |
|---------------|--------|-------------------------------|--|------|----------------------------------|--|
| 0-9 | 35,27% | 1 953 | 130 | 0,22 | 438 | 1 514 |
| 10-49 | 41,53% | 17 519 | 307 | 0,21 | 3 696 | 13 822 |
| 50-249 | 45,72% | 59 960 | 1 578 | 0,16 | 9 428 | 50 532 |
| 0-249 | | 79 432 | | | 13 563 | 65 869 |

Źródło: opracowanie własne na podstawie KRS.

Mikroprzedsiębiorstwa w województwie świętokrzyskim posiadały w strukturze aktywów ogółem 35,27% środków trwałych, natomiast przedsiębiorstwa małe – 41,53%, a średnie – 45,7%. Na tej podstawie ustalono, że **luka finansowania oznaczająca niezrealizowany popyt na finansowanie środków trwałych w próbie mikroprzedsiębiorstw wyniosła w 2012 roku około 2 mln zł, w małych – 17,5 mln zł, a w średnich – 60 mln zł.** Przeciętnie na przedsiębiorstwo oznaczało to lukę na poziomie 130 tys. zł w przypadku mikrofirm, 307 tys. zł dla małych firm i 1,6 mln zł w przypadku firm średnich.

Następnie przyjmując wskaźnik zadłużenia oszacowany na poziomie 22% dla mikrofirm otrzymano lukę długu dla próby w wysokości 438 tys. zł oraz lukę dla kapitału własnego w wysokości 1,5 mln zł.

W przypadku firm małych oszacowany wskaźnik zadłużenia jest nieznacznie niższy niż w przypadku mikrofirm i wynosi 21%. Przy takim założeniu luka długu dla próby wynosi 3,7 mln zł, a dla kapitału własnego 13,8 mln zł. Firmy średnie charakteryzowały się istotnie niższym przeciętnym poziomem zadłużenia w wysokości 16%, co oznaczało lukę długu dla próby w wysokości 9,4 mln zł, a kapitału własnego 50,5 mln zł. Łączna luka finansowania przeznaczona na potencjalne sfinansowanie środków trwałych dla próby została oszacowana na poziomie 79,4 mln zł.

W następnym etapie badania przeprowadzono ekstrapolację luki finansowania w podziale na lukę długu oraz kapitału własnego dla mikro, małych i średnich firm wykorzystując wskaźnik reprezentacji firm o dodatnim tempie wzrostu przychodów ze sprzedaży oraz dodatnim zapotrzebowaniu na dodatkowy kapitał w stosunku do łącznej liczby firm w próbie oraz na podstawie liczebności populacji firm prywatnych w kategoriach wielkościowych otrzymanych z Banku Danych Lokalnych GUS z 2012 roku. Następnie wykorzystano przeciętne wartości poszczególnych rodzajów luki dla odpowiednich grup wielkościowych przedsiębiorstw. Wyniki analizy prezentuje tabela 8.

Tabela 8. Roczna luka długu i kapitału własnego dla populacji MŚP w województwie świętokrzyskim oszacowana dla 2012 r

| | liczebność populacji | roczna ważona luka finansowania dla populacji (w tys. zł) | D/AO | roczna luka długu dla populacji (w tys. zł) | roczna luka kapitału własnego dla populacji (w tys. zł) |
|---------------|----------------------|---|------|---|---|
| 0-9 | 45 468 | 11 978 | 0,22 | 2 689 | 9 289 |
| 10-49 | 1 571 | 68 537 | 0,21 | 14 461 | 54 076 |
| 50-249 | 380 | 195 659 | 0,16 | 30 765 | 164 895 |
| 10-249 | 47 419 | 276 175 | | 47 915 | 228 260 |

Źródło: opracowanie własne na podstawie KRS.

Łączną lukę finansowania dla populacji firm mikro, małych i średnich oszacowano na poziomie ponad 276 mln zł, w tym mikrofirmy – 11,9 mln zł, małe firmy – 68,5 mln zł, średnie firmy – 195,7 mln zł.

Do ekstrapolacji luki na cały siedmioletni okres programowania przyjęto ostrożne założenie braku wzrostu zapotrzebowania na finansowanie. Jest to powszechnie stosowana praktyka przy długoletnich prognozach, gdyż prawidłowe oszacowanie określonego tempa zmiany wielkości na tak dużym poziomie zagregowania jest obciążone bardzo dużym prawdopodobieństwem błędu. Przyjęcie założenia o braku zmian obniża ryzyko popełnienia błędu, a przynajmniej ogranicza go istotnie. Wyniki prezentuje tabela 9.

Na podstawie ekstrapolacji uzyskano łączną lukę kapitału własnego na poziomie 1,6 mld zł, z czego na mikrofirmy przypada 65 mln zł, na małe przedsiębiorstwa przypada 378,5 mln zł, a na

Średnie – 1,15 mld zł. Łączna luka długu dla wszystkich kategorii wielkościowych wynosi 335,4 mln zł.

Tak otrzymane wyniki należy interpretować ostrożnie, chociaż ich dużą zaletą jest fakt otrzymania na podstawie badania ilościowego, eliminującego wpływ subiektywnej oceny uczestniczącego w badaniu ankietowym przedsiębiorcy czy opieraniu wyników badań na deklaracjach przedsiębiorców dotyczących ich przyszłych planów inwestycyjnych.

Posługując się wskazaniem modelu w podejmowaniu decyzji dotyczących wsparcia kapitałowego przedsiębiorstw należy pamiętać, że uzyskany szacunek luki finansowania w podziale na lukę długu i kapitału własnego jest obarczony pewnymi ograniczeniami. Przede wszystkim zakładamy zapotrzebowanie na finansowanie nie tylko inwestycji w środki trwałe, czy wartości niematerialne i prawne, ale również w aktywa obrotowe. A następnie poprzez kalkulację przeciętnej relacji aktywów trwałych do aktywów ogółem w poszczególnych grupach wielkościowych przedsiębiorstw ustalona zostaje luka finansowania inwestycji w aktywa trwałe. Dodatkowo model AFN przyjmuje upraszczające założenia dotyczące proporcjonalnych relacji pomiędzy poszczególnymi parametrami finansowymi a przychodami ze sprzedaży. Ograniczenia tego podejścia wynikają również z doboru próby do badania, szczególnie ostrożnie należy wnioskować na podstawie wyników dla grupy mikroprzedsiębiorstw, której liczebność jest zbyt niska, aby uznać ją za reprezentatywną.

Wartość luki finansowania - podsumowanie

W wyniku przeprowadzonych badań wyznaczono kilka wariantów wartości luki finansowania zarówno w obszarze finansowania własnego, jak i obcego. Wybór właściwego wymiaru luki w dużej mierze podyktowany jest tym, do kogo ma być skierowana pomoc publiczna. **Jeśli działaniami interwencyjnymi objęte mają być wszystkie potencjalne przedsiębiorstwa luka dla sektora MŚP wynosi od 222 do 276 mln zł rocznie.** Przedział ten jest znaczny. Warto jednak podkreślić, że niższa wartość dotyczy przede wszystkim zapotrzebowania na kapitał dłużny, a więc instrumentów o charakterze zwrotnym. Dwa niezależne metodologicznie i oparte na różnych źródłach danych badania wskazują **na roczną lukę finansowania o wartości około 225 mln zł.** Można ją uznać za wymiar pomocy niezbędnej.

W przypadku górnej wartości przedziału luki, dodatkowe 50 mln zł to hipotetyczne zapotrzebowanie na kapitał własny. Z uwagi na specyfikę finansowania przedsiębiorstw w województwie świętokrzyskim, w małym stopniu opartą o kapitały obce, wyższy wymiar luki należy traktować ostrożnie. Podmioty badanego regionu aż nadto korzystają z finansowania własnego. Niski udział luki kapitału własnego wobec całej luki finansowania jest tego dowodem. **Wydaje się zatem, że luka finansowania dla przedsiębiorstw województwa świętokrzyskiego oszacowana na poziomie ok. 225 mln zł jest uzasadniona.** Warto dodać, że niewielkie wykorzystanie dźwigni finansowej przez badane podmioty może determinować ich tempo wzrostu, a przez to negatywnie oddziaływać na rozwoju regionu.

Szczegółowe wartości luki finansowania w ujęciu rocznym przedstawiono w tabeli 9.

Tabela 9. Roczna luka finansowania MŚP województwa świętokrzyskiego, zestawienie wyników.

| Podmiot | Luka finansowania (w tys. zł) | | | | | |
|---------------|-------------------------------|------------------------|------------|---------------------|-----------------------|------------------|
| | Ujęcie modelowe | | | Ujęcie statystyczne | Podmioty nowopowstałe | |
| | Ogółem | Luka kapitału własnego | Luka długu | | Ujęcie roczne | Ujęcie dwuletnie |
| 0-9 | 11 978 | 2 689 | 9 289 | 100 578 | 36 222 | 59 829 |
| 10-49 | 68 537 | 14 461 | 54 076 | 37 798 | | |
| 50-249 | 195 659 | 30 765 | 164 895 | 83 390 | | |
| MŚP | 276 175 | 47 915 | 228 260 | 221 767 | | |

Źródło: Opracowanie własne.

Zarówno w przypadku badania statystyki GUS, jak i modelu AFN zastosowano metodę uśredniającą wyniki historyczne. Dzięki temu możliwe jest przyjęcie ostrożnego założenia o braku trendu zmieniającego wartość wyznaczonej rocznej luki finansowania w przyszłości. Ekstrapolacja uzyskanych rezultatów jest wówczas iloczynem wartości rocznej i liczby lat potrzebnych do prognozy. Dla okresu 2014-2020 luka finansowania została oszacowana pomiędzy 1,55 mld zł, a 1,93 mld zł. Analogicznie do uprzednio przedstawionej argumentacji, wydaje się **że jej wartość dla przedsiębiorstw województwa świętokrzyskiego na poziomie ok. 1,57 mld zł** jest uzasadniona.

Tabela 10. Luka finansowania MŚP województwa świętokrzyskiego w perspektywie lat 2014-2020

| Podmiot | Luka finansowania (w tys. zł) | | | | | |
|---------------|-------------------------------|------------------------|------------|---------------------|-----------------------|------------------|
| | Ujęcie modelowe | | | Ujęcie statystyczne | Podmioty nowopowstałe | |
| | Ogółem | Luka kapitału własnego | Luka długu | | Ujęcie roczne | Ujęcie dwuletnie |
| 0-9 | 83 848 | 18 826 | 65 022 | 704 046 | 253 554 | 418 803 |
| 10-49 | 479 762 | 101 228 | 378 534 | 264 586 | | |
| 50-249 | 1 369 615 | 215 352 | 1 154 264 | 583 730 | | |
| MŚP | 1 933 225 | 335 405 | 1 597 820 | 1 552 369 | | |

Źródło: Opracowanie własne.

Charakterystyka luki finansowania – wyniki badania ankietowego

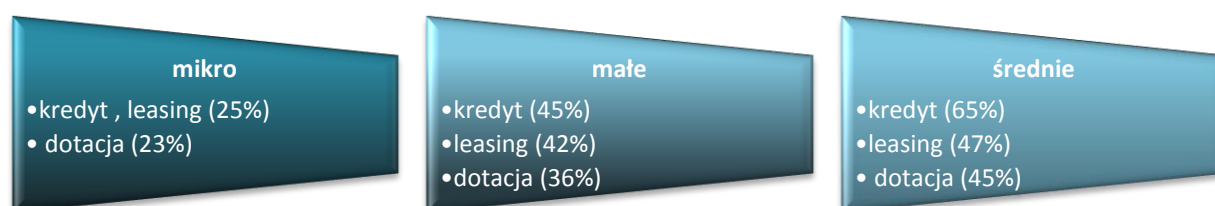
Zapotrzebowanie na kapitał zewnętrzny przedsiębiorstw w województwie świętokrzyskim

W okresie ostatnich pięciu latach, w województwie świętokrzyskim wsparcia zewnętrznego potrzebowało do sfinansowania swojej działalności prawie **65% przedsiębiorstw. Najczęściej ubiegano się o kredyt (36%), leasing (33%) i/lub dotację (29%)**. Niewielkie znaczenie miał jak dotychczas wkład kapitałowy (stosowany przez niespełna 4% firm). Połowa firm podejmujących starania o pozyskanie wsparcia zewnętrznego ograniczała się do jednego źródła, 17% - do dwóch, 9% - do trzech, a ok. 4% - do przynajmniej czterech z pięciu wymienionych w badaniu. Dywersyfikacja

jest więc znaczna, co wskazuje na potrzebę utrzymania zróżnicowanych form wsparcia finansowego w kolejnej perspektywie finansowej.

Zapotrzebowanie na kapitał zewnętrzny zgłaszają przede wszystkim małe (86%) i średnie (94%) przedsiębiorstwa. W przypadku mikroprzedsiębiorstw zainteresowanie zewnętrznymi źródłami finansowania jest znacznie słabsze – o środki te ubiegało się ok. 55% podmiotów, a wśród samozatrudnionych – tylko 38%. Należy przy tym podkreślić, że wynika to w dużej mierze z niskiej skłonności do podejmowania działalności inwestycyjnej mikroprzedsiębiorstw – **jeśli pominąć te mikrofirmy, które nie podejmowały inwestycji, odsetek mikroprzedsiębiorstw jest porównywalny z małymi i średnimi podmiotami.** Środkami zwrotnymi (z kredytu, pożyczki lub leasingu) częściej niż mikroprzedsiębiorstwa są zainteresowane małe i średnie firmy – o przynajmniej jedno z tych źródeł finansowania działalności ubiegało się 41% mikropodmiotów wobec 82% małych i 86% średnich. Mikroprzedsiębiorstwa korzystają głównie z kredytu, leasingu lub dotacji. Małe przedsiębiorstwa ubiegały się z analogiczną częstotliwością o kredyt i leasing. Średnie firmy z kolei zainteresowane były przede wszystkim kredytem (65%), a nieco słabiej również leasingiem i dotacją (Rysunek 1). Wkład kapitałowy częściej niż w przypadku mikropodmiotów (2%) stanowił potencjalne źródło finansowania działalności małych i średnich firm (8-9%). Pożyczka natomiast stanowiła potencjalne źródło finansowania 9% mikro, 20% małych i 24% średnich przedsiębiorstw.

Rysunek 1 Kluczowe źródła finansowania działalności, o które ubiegały się przedsiębiorstwa, według wielkości zatrudnienia (w %)



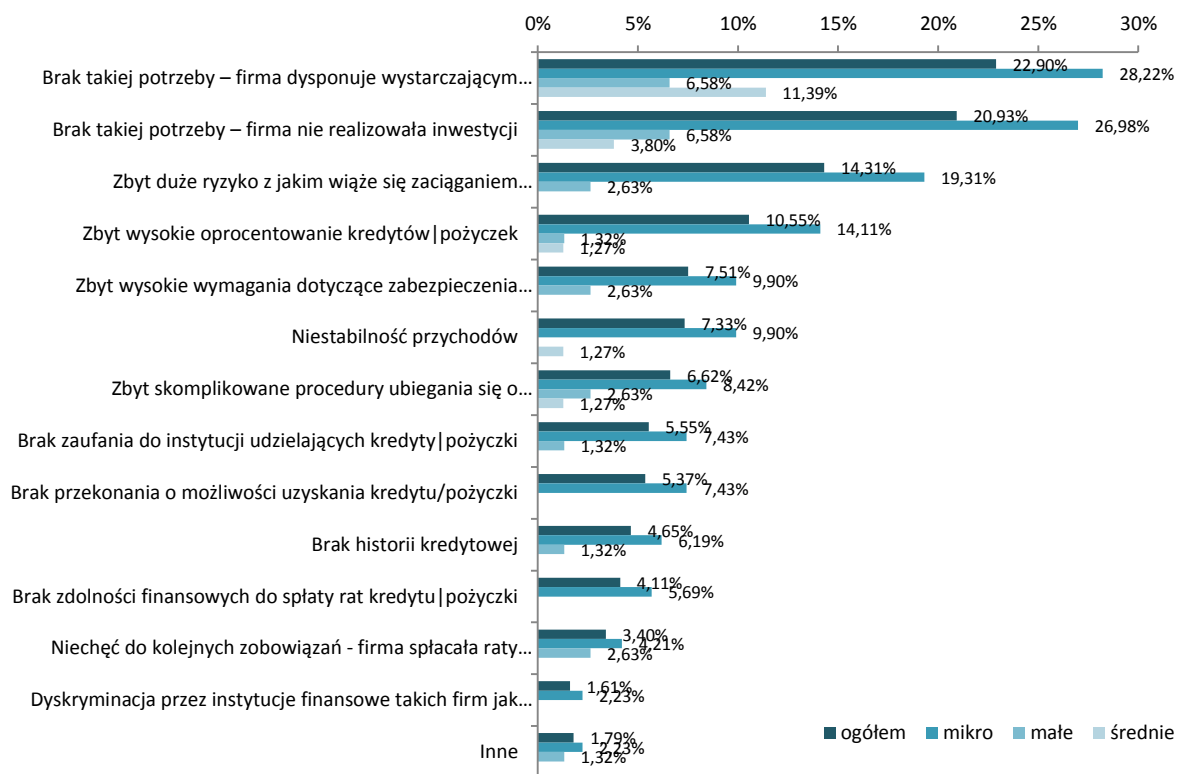
Źródło: Opracowanie własne na podstawie ankiet CATI.

Firmy innowacyjne przy finansowaniu prac badawczo-rozwojowych w większym stopniu wykorzystują środki własne – jako jedyne lub jedno ze źródeł finansowania B+R korzystało z nich 94% podmiotów z tej grupy. Drugim co do ważności źródłem finansowania był kredyt/pożyczka bankowa (30%), kolejnym – dotacja (19%). Leasing wykorzystany został przez 8% innowacyjnych firm, pożyczka z sektora pozabankowego – przez 3% z nich, a wkład kapitałowy i pożyczka od rodziny/znajomych – po 2,2%. W skali kraju wyniki dla podmiotów innowacyjnych były w niektórych wymiarach analogiczne, w innych – odmienne. Ze środków własnych na sfinansowanie prac B+R korzystało również ok. 94% firm innowacyjnych. Niemniej jednak spośród środków zewnętrznych najbardziej istotnym źródłem finansowania była dotacja – korzystało z niej 55% podmiotów, ważniejsze było też znaczenie wkładu kapitałowego, z którego korzystało ok. 4% podmiotów innowacyjnych. W skali kraju wyraźnie słabsze jest natomiast znaczenie leasingu (wyniki pochodzą z ewaluacji ex-ante PO IR – por. *Raport końcowy. Ocena ex-ante instrumentów finansowych w ramach Programu Operacyjnego Inteligentny Rozwój*, WYG PSDB SP. Z o.o., Warszawa 2014; dalej: POIR, 2014).

Przedstawiciele przedsiębiorstw poproszeni zostali również o uzasadnienie nieubiegania się o środki zwrotne (kredyt, pożyczkę lub leasing), o ile taka sytuacja miała miejsce. Tylko w 23% przedsiębiorstw (spośród wszystkich badanych) wskazano na dysponowanie wystarczającymi środkami własnymi (Rysunek 2). Powód ten wskazywały najczęściej mikroprzedsiębiorstwa, które jednak z uwagi na niższą skalę działalności, a tym samym i inwestycji, mają mniejsze co do wartości

jednostkowe zapotrzebowanie na kapitał. Uwagę zwrócić należy również na drugi z najczęściej wymienianych powodów, tj. fakt nierealizowania inwestycji – dotyczy to łącznie mniej więcej co piątego przedsiębiorstwa w Świętokrzyskiem, znacznie częściej mikro niż małych czy średnich.

Rysunek 2 Powody nieubiegania się o kredyt, pożyczkę lub leasing (w %)



Odsetki nie sumują się do 100% (możliwy wybór więcej niż jednej odpowiedzi). 100% - ogół przedsiębiorstw.

Źródło: Opracowanie własne na podstawie ankiet CATI.

Analizując pozostałe przyczyny nieubiegania się o środki zwrotne (Rysunek 2) należy wskazać, że dla części firm problematyczna była ich aktualna sytuacja ekonomiczno-finansowa – niestabilność przychodów (10%), brak zdolności finansowych do spłaty zobowiązań (6%), brak historii kredytowej (również 6%), a w związku z tym brak przekonania o możliwości uzyskania kredytu (7%). Dość często te obiektywne przyczyny współwystępują z subiektywnymi, wynikającymi z postaw właścicieli mikroprzedsiębiorstw – przekonania o zbyt dużym ryzyku, z jakim wiąże się zaciąganie kredytów lub pożyczek (19%), dyskryminacyjnym podejściu banków (2%), a także braku zaufania do instytucji sektora bankowego (7%). Problemy postrzegane przez mikroprzedsiębiorstwa tkwią również w systemie bankowym – wskazywano na zbyt wysokie oprocentowanie kredytów i pożyczek (14%), zbyt wysokie wymagania dotyczące zabezpieczenia (10%) oraz zbyt skomplikowane procedury (8%). Z kolei w przypadku średnich firm pozostałe poza dwoma głównymi czynnikami, przyczyny były marginalne. Małe firmy również wskazywały przede wszystkim na wymienianie wcześniej dwa źródła swoich decyzji – wystarczający kapitał własny, nierealizowanie inwestycji, dodatkowo, relatywnie często wskazywano na zbyt duże ryzyko, zbyt wysokie wymagania dotyczące zabezpieczenia i zbyt skomplikowane procedury. Niezależnie od wielkości przedsiębiorstwa, jako powód nieubiegania się o wsparcie zewnętrzne rzadko wymieniano dyskryminacyjne podejście instytucji finansowych do takich firm, jak reprezentowana przez badanych oraz niechęć do zaciągania kolejnych zobowiązań.

W skali kraju dokonywano oceny powodów nieubiegania się o kredyt lub pożyczkę bankową przez firmy innowacyjne, więc bezpośrednie porównania w tym zakresie nie są możliwe. Niemniej jednak warto wskazać, że dysponowanie własnymi środkami własnymi również stanowiło najważniejszą przyczynę rezygnacji ze starań o kredyt lub pożyczkę bankową (istotną dla ok. 70% przedsiębiorstw nieubiegających się o te środki). Kolejne co do ważności było przekonanie o mało korzystnej ofercie sektora bankowego (13%). Na podstawie badania przeprowadzonego odrębnie (w ramach niniejszej ewaluacji) wśród firm innowacyjnych, można stwierdzić, że w województwie świętokrzyskim odsetki te były nieco niższe – na dysponowanie wystarczającymi środkami z innych źródeł wskazało 45% podmiotów, 8% uznało za barierę mało korzystną ofertę systemu bankowego (również w ich przypadku były to najważniejsze bariery wsparcia zewnętrznego).

Luka finansowania w województwie świętokrzyskim - cechy strukturalne przedsiębiorstw

Przytoczone dotychczas dane potwierdzają duże zapotrzebowanie przedsiębiorstw w województwie świętokrzyskim na kapitał zewnętrzny. 2/3 przedsiębiorstw ubiegało się o środki zewnętrzne – zarówno zwrotne, jak i bezzwrotne. Większość z nich takie wsparcie dostało – inaczej było jedynie w przypadku 8% przedsiębiorstw (7% mikro, 9% średnich i 12% małych). Można zadać sobie w takim razie pytanie – czy w luce finansowania znajduje się jedynie 8% przedsiębiorstw w województwie? Jest to jedno z podejść wykorzystywanych przy szacowaniu luki finansowania, jednak w polskich warunkach – zbyt wąskie. Jak wynika z cyklicznych raportów PARP dotyczących funkcjonowania MŚP, jak i z danych GUS, skłonność do inwestycji, a tym bardziej – do innowacji, jest wśród polskich MŚP bardzo niska, a główną barierą jest brak wystarczającego kapitału. Podobna sytuacja ma miejsce w województwie świętokrzyskim, co potwierdzają również przytoczone wyniki badań przeprowadzonych w ramach niniejszej ewaluacji – jedynie 23% przedsiębiorstw nie potrzebowało kapitału obcego. Uwagę zwraca zwłaszcza to, że spośród małych firm tylko niespełna 7% dysponuje wystarczającym kapitałem własnym (Rysunek 2). Biorąc pod uwagę niską skłonność do inwestycji, wskazywanie przez jedno na pięć przedsiębiorstw właśnie braku potrzeby zaciągania zobowiązań zewnętrznych w ramach środków zwrotnych wynikającej z niepodejmowania inwestycji, stanowi kolejny argument za słabością wielu podmiotów w regionie. Nierealizowanie inwestycji ma swoją genezę zarówno w powodach obiektywnych, jak i subiektywnych, w tym niechęci do podejmowania ryzyka związanego z zaciąganiem zobowiązań. W sytuacji bardziej preferencyjnych warunków pozyskania zewnętrznego finansowania na inwestycje, z pewnością część z tych podmiotów rozważyłaby podjęcie inwestycji (pewnym potwierdzeniem tych przypuszczeń jest fakt, że co trzecia z firm, które nie podejmowały inwestycji i w związku z tym nie ubiegały się o środki zwrotne, równoległe jako powód wskazała zbyt duże ryzyko związane z takim działaniem). Obawa przed ryzykiem, podobnie jak inne czynniki subiektywne (brak zdolności do spłaty rat, brak historii kredytowej, niestabilność przychodów, brak przekonania o możliwości uzyskania zewnętrznego wsparcia finansowego i przeświadczenie o dyskryminacyjnym podejściu instytucji finansowych wobec niektórych typów podmiotów gospodarczych), wespół z niekorzystnymi warunkami pozyskania środków zwrotnych (zbyt wysokie oprocentowanie i wymagania dotyczące zabezpieczenia, zbyt skomplikowane procedury ubiegania się o środki zwrotne) stanowią zatem – obok faktu nieuzyskania finansowania w sytuacji ubiegania się o nie – istotny wyznacznik dostępu do kapitału zewnętrznego, w tym zwłaszcza środków zwrotnych. Dlatego też wyznaczając lukę finansowania wzięto oba te czynniki pod uwagę. Przyjęto zatem, że z luką finansowania mamy zatem do czynienia wówczas, gdy przedsiębiorstwo ubiegało się o finansowanie zewnętrzne (zwrotne i/lub bezzwrotne) bądź też nie ubiegało się o finansowanie zwrotne z uwagi na nieprzychylny warunki pozyskania i „oddania” środków zwrotnych leżące zarówno po stronie instytucji finansowej, jak i samego przedsiębiorstwa.

W województwie świętokrzyskim luką finansowania objętych jest – według szacunków opartych na opisanej powyżej metodologii – mniej więcej co trzecie przedsiębiorstwo (32,2%). Analizując cechy przedsiębiorstw będących w luce finansowania należy zauważyć, że generalnie rzecz biorąc, luka finansowania jest tym bardziej prawdopodobna, im wyższe są ich obroty. Istotne znaczenie ma również zasięg działalności przedsiębiorstwa (Rysunek 3). Dla luki finansowania znaczenie odgrywa także sytuacja finansowania mierzona zyskiem, choć w tym przypadku tendencja nie jest jednoznaczna – generalnie ryzyko luki finansowania jest wyższe przy niższym zysku, „wyłamują się” z tej prawidłowości firmy o zysku powyżej 500 tys. zł.

Rysunek 1 Wybrane cechy przedsiębiorstw a luka finansowania

| | | Wysokie ryzyko luki | Niskie ryzyko luki |
|--|---|--|--|
| Wielkość zatrudnienia | → | mikro (39%) | średnie (13%) |
| Obroty | → | niskie (do 50 tys. zł - 52%) | wysokie (2 mln zł lub więcej – 15%) |
| Zysk | → | do 100 tys. zł (30-40%) | 100-500 tys. zł (11%) |
| Forma prawna | → | osoby fizyczne prowadzące działalność gospodarczą (41%) | spółka z o.o. (16%) |
| Okres działalności w momencie badania | → | młodsze (do 5 lat – 35-45%) | starsze (powyżej 5 lat – ok. 25%) |
| Maksymalny zasięg działalności | → | krajowy i lokalny (34-37%) | międzynarodowy (20%) |
| Ocena płynności finansowej | → | niska (47%) | wysoka (22%) |
| Ocena rentowności sprzedaży | → | niska (40%) | wysoka (26%) |
| Ocena poziomu zadłużenia | → | wysoka i niska (31-37%) | przeciętna (17%) |
| Ocena innowacyjności | → | wysoka i średnia (ok. 50%) | niska (42%) |
| Wzrost potencjału firmy do zaciągania zobowiązań | → | spadek (42%) | wzrost, brak zmian (21-24%) |

Ciemniejszym kolorem tła oznaczono warianty zmiennej, dla której różnice są istotne w sensie statystycznym.

Źródło: Opracowanie własne na podstawie ankiet CATI.

Luka finansowania występuje częściej w firmach o niższej płynności finansowej, niższej rentowności sprzedaży, sprzyja jej również innowacyjność przedsiębiorstw, co po raz kolejny wskazuje na wysoki poziom ryzyka oferowanych projektów inwestycyjnych, które zwykle traktowane jest przez banki za istotną barierę kredytowania przedsiębiorstw. Po zewnętrzne źródła finansowania chętniej sięgają te

podmioty, których potencjał do zaciągania zobowiązań zmalał w ostatnich pięciu latach (Rysunek 3). Reasumując, **luka finansowania dotyczy zwłaszcza młodszych, słabszych ekonomicznie podmiotów, dla których dostępność kapitału zewnętrznego z tradycyjnych źródeł jest utrudnione**. Wyniki uzyskane dla województwa świętokrzyskiego są zbieżne z rezultatami cytowanego wcześniej badania ogólnopolskiego, przeprowadzonego w ramach ewaluacji ex-ante PO IR (2014), choć słabiej zaznacza się w Świętokrzyskiem znaczenie dwóch czynników: (1) krótkiego okresu funkcjonowania – granica okresu działalności, powyżej której ryzyko luki finansowania jest niewielkie, jest w Świętokrzyskiem niższa (5 lat wobec 20 lat w skali kraju), oraz (2) zasięgu działalności – w skali kraju firmy o zasięgu krajowym charakteryzowały się niskim ryzykiem luki finansowania (w Świętokrzyskiem – wysokim), a regionalne – wysokim (w Świętokrzyskiem – niskim). Województwo świętokrzyskie, podobnie jak inne województwa regionu wschodniego, należy przy tym do obszarów o jednym z największych prawdopodobieństwie wystąpienia luki finansowania (POIR, 2014).

Ponieważ analiza statystyczna, której wyniki zaprezentowano na rysunku Rysunku 3, pozwala wskazać na relacje w obu kierunkach, na podstawie uzyskanych informacji można też wnioskować o skutkach luki finansowania dla potencjału przedsiębiorstw²¹. **Występowanie luki finansowania istotnie (niekorzystnie) wpływa na płynność finansową**: przeciętna płynność równie często występuje wśród firm w luce i poza nią, natomiast wysoka – prawie dwukrotnie rzadziej, a niska – prawie dwukrotnie częściej w przypadku firm będących w luce. **Analogiczne wnioski dotyczą poziomu zadłużenia** – również w tym przypadku wpływ luki finansowania jest istotny, a zasadnicze różnice dotyczą niskiej i przeciętnej oceny poziomu zadłużenia (podmioty będące w luce finansowania częściej mają niski poziom zadłużenia – 82%, rzadziej przeciętny – 12%; w przypadku podmiotów poza luką analogiczne odsetki sięgają, odpowiednio, 66% i 28%). Również **innowacyjność pozostaje pod istotnym wpływem luki finansowania**, choć tu już prawidłowości nie są tak bardzo jednoznaczne. Wysoką innowacyjnością charakteryzuje się 20% podmiotów w luce i 14% poza nią, średnią – odpowiednio – 51% i 65% podmiotów, zaś niską – 30% i 22%. Wynik ten może mieć swoją dwojaką genezę – słabe ekonomicznie firmy (które często „wpadają” w lukę) mniej chętnie podejmują działalność innowacyjną, z drugiej strony, w luce znajdują się też młode, agresywnie funkcjonujące na rynku, przedsiębiorstwa, a te – głównie z uwagi na małe doświadczenie rynkowe, ale i charakter inwestycji – mają trudności z pozyskaniem kapitału zewnętrznego. **Luka finansowania nie ma natomiast istotnego przełożenia na rentowności sprzedaży**.

Podsumowując wcześniejsze wnioski należy stwierdzić, że pewne cechy predestynują przedsiębiorstwa do luki finansowania bądź nie. Zestawiając omawiane cechy, szacując ryzyko luki finansowania z wykorzystaniem modelu regresji logistycznej²² można wskazać, że najważniejsze – na tle pozostałych czynników – znaczenie mają: wielkość zatrudnienia, forma prawna, zasięg działalności, sytuacja ekonomiczno-finansowa (w tym zwłaszcza rentowność sprzedaży i zadłużenie) – Rysunek 4 (pozostałe

²¹ Wnioskowanie w tym zakresie wspiera zastosowanie mierników proporcjonalnej redukcji błędów, tj. miar zależności między zmiennymi jakościowymi pozwalającymi na wskazanie zmiennej zależnej. W drugim kierunku wpływ zmiennych również jest istotny statystycznie.

²² Wykorzystano w tym celu model regresji logistycznej, pozwalającej na oszacowanie prawdopodobieństwa wystąpienia luki finansowania. Badano, czy i jeśli tak, to jak poszczególne cechy przedsiębiorstw przyczyniają się do zwiększenia ryzyka znalezienia się w luce finansowania inwestycji. Pod uwagę wzięto takie cechy podmiotów gospodarczych, jak wielkość zatrudnienia, forma prawna działalności, jej okres oraz zasięg działalności, a także wybrane cechy sytuacji finansowej – obroty i zysk, ocenę poziomu zadłużenia, innowacyjności, rentowności sprzedaży, płynności. Co istotne, model ten pozwala na ocenę znaczenia danej cechy na tle innych, a więc bada się współwystępowanie różnych czynników i ich łączny wpływ na ryzyko luki finansowania. Takie podejście umożliwia wskazanie czynników ryzyka luki przy założeniu *ceteris paribus* (tzn. przy umownym założeniu, że inne czynniki nie mają znaczenia, a ich poziom jest stały dla wszystkich przedsiębiorstw). Model charakteryzuje się dobrymi własnościami statystycznymi, jakoś klasyfikacji również jest raczej dobra – 50% przypadków klasyfikuje się poprawnie.

cechy przedsiębiorstw odgrywają – na tle wymienionych pięciu czynników – wyraźnie mniejszą, a w sensie statystycznym – nieistotną rolę).

Rysunek 2 Główne czynniki ryzyka luki finansowania przedsiębiorstw w województwie świętokrzyskim



Źródło: Opracowanie własne na podstawie ankiet CATI.

W stosunku do mikroprzedsiębiorstw, ryzyko luki finansowania jest średnio o 70% niższe w przypadku małych i o 60% w przypadku średnich firm. W przypadku spółek prawa cywilnego ryzyko luki jest średnio o ok. 70% niższe niż w firmach osób fizycznych, w przypadku spółek z o.o. – o 65% niższe, podczas gdy w pozostałych spółkach (w wśród nich są spółki akcyjne, komandytowe i inne podmioty prywatne) ryzyko to jest ponad dwukrotnie wyższe. Z kolei biorąc pod uwagę zasięg działalności, w porównaniu z firmami działającymi również na rynkach zagranicznych, podmioty o zasięgu lokalnym mają średnio 1,7-krotnie wyższe ryzyko luki finansowania, a firmy o zasięgu krajowym – 1,3-krotnie wyższe. Natomiast w przypadku firm działających regionalnie ryzyko to jest średnio o 60% niższe. W porównaniu z firmami o niskiej rentowności, te o wysokiej mają ryzyko luki średnio o prawie 70% niższe, a te o przeciętnej rentowności – o prawie 60% niższe. W przypadku poziomu zadłużenia również wysoka ocena związana jest z ryzykiem luki niższym średnio o 68% niż w przypadku oceny niskiej, a średnia ocena zadłużenia – z ryzykiem niższym średnio o 80%.

Nieco inne cechy ma luka finansowania w przypadku podmiotów innowacyjnych, które w ciągu ostatnich 3 lat podejmowały działalność badawczo-rozwojową.

Rysunek 3 Główne czynniki ryzyka luki finansowania przedsiębiorstw w województwie świętokrzyskim



Źródło: Opracowanie własne na podstawie ankiet CATI.

Po pierwsze, rozmiary luki są mniejsze – obejmuje ona ok. 16% podmiotów innowacyjnych, zwłaszcza mikro, o niskim zysku, założonych przed 2010 r. (pozostałe czynniki nie odgrywają znaczącej roli dla występowania luki finansowania firm innowacyjnych w Świętokrzyskiem) – Rysunek 5. Estymacja modelu regresji logistycznej nie doprowadziła jednak do wykazania, że w przypadku firm innowacyjnych w województwie świętokrzyskim choć jeden z czynników jest istotnie powiązany z ryzykiem luki finansowania. Dodajmy, że częściej problem finansowania prac badawczo-rozwojowych pojawia się, z jednej strony, przy mniejszej ich wartości (do 50 tys. zł), ale i przy najwyższej kwocie (powyżej 3 mln zł).

Wielkość luki finansowania i jej cechy strukturalne

Według szacunków, średnia wysokość wnioskowanej kwoty w ramach kredytu, pożyczki, dotacji lub leasingu (mierzona medianą) sięga ok. 185 tys. zł, a przy tym różni się dla różnych źródeł. Najwyższa była kwota wnioskowanej dotacji – połowa przedsiębiorstw ubiegała się o przynajmniej 279 tys. zł. Niższe kwoty interesowały przedsiębiorstwa w Świętokrzyskiem w przypadku środków zwrotnych – połowa ubiegających się o kredyt wnioskowała o przynajmniej 208 tys. zł, o pożyczkę – 127 tys. zł, zaś o leasing – 100 tys. zł. W przypadku wszystkich źródeł zewnętrznych większość podmiotów nie przekroczyła kwoty 500 tys. zł, a w przypadku leasingu – nawet 250 tys. zł (Tabela 11). Biorąc pod uwagę dwa kluczowe w województwie świętokrzyskim zewnętrzne źródła finansowania – kredyt i leasing, zgodnie z oczekiwaniami, zauważa się wyraźne różnice między firmami różnej wielkości. Podczas gdy mediana wartości kredytu mikroprzedsiębiorstw sięga tylko 87 tys. zł, o tyle w małych firmach jest pięciokrotnie wyższa, a dla średnich firm wynosi ponad 2 mln zł. W przypadku leasingu również wysokość oczekiwanego wsparcia rośnie z wielkością firmy – od 79 tys. dla mikro, przez 131 tys. zł dla małych po 321 tys. zł dla średnich podmiotów.

Tabela 11 Wysokość wnioskowanej kwoty według źródła finansowania i wielkości przedsiębiorstwa

| Wyszczególnienie | Kredyt | | | | Pożyczka ogółem MŚP | Dotacja ogółem MŚP | Leasing | | | |
|------------------------|---------------|-------|------|---------|---------------------------|--------------------------|---------------|-------|------|---------|
| | ogółem MŚP | mikro | małe | średnie | | | ogółem MŚP | mikro | małe | średnie |
| w % | | | | | | | | | | |
| Do 50 tys. zł | 18,0 | 32,0 | 5,0 | 1,8 | 31,9 | 26,3 | 16,5 | 25,3 | 11,6 | 2,3 |
| 50-100 tys. zł | 14,5 | 20,4 | 20,0 | . | 15,3 | 12,1 | 33,5 | 42,1 | 32,6 | 15,9 |
| 100-250 tys. zł | 18,0 | 26,2 | 20,0 | 1,8 | 15,3 | 10,1 | 25,8 | 24,2 | 27,9 | 27,3 |

| | | | | | | | | | | |
|--------------------------------|------------------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|
| 250-500 tys. zł | 11,5 | 9,7 | 20,0 | 8,8 | 11,1 | 13,1 | 8,2 | 4,2 | 9,3 | 15,9 |
| 500 tys.-1 mln zł | 5,5 | 1,0 | 10,0 | 10,5 | 5,6 | 7,1 | 5,5 | . | 9,3 | 13,6 |
| 1-1,5 mln zł | 4,0 | 1,0 | 7,5 | 7,0 | 5,6 | 6,1 | 1,6 | . | 4,4 | 2,3 |
| 1,5-2 mln zł | 3,5 | 1,0 | 2,5 | 8,8 | 2,8 | 2,0 | 0,5 | . | . | 2,3 |
| 2-4 mln zł | 8,5 | 1,9 | 5,0 | 22,8 | . | 7,1 | 1,1 | . | . | 4,5 |
| Powyżej 4 mln zł | 7,5 | 1,0 | 5,0 | 21,1 | 4,2 | 7,1 | 2,2 | . | 2,3 | 6,8 |
| Nie wiem nie pamiętam | 9,0 | 5,8 | 5,0 | 17,5 | 8,3 | 9,1 | 4,9 | 4,2 | 2,3 | 9,1 |
| Ogółem | 100,0 | 100,0 | 100,0 | 100,0 | 100,0 | 100,0 | 100,0 | 100,0 | 100,0 | 100,0 |
| | w tys. zł | | | | | | | | | |
| Mediana | 208 | 87 | 314 | 2231 | 127 | 279 | 100 | 79 | 131 | 321 |

Źródło: Opracowanie własne na podstawie ankiet CATI.

Kredyt, jaki został przyznany przedsiębiorstwom, przeważnie miał charakter kredytu obrotowego (47% ubiegających się o kredyt) – dotyczy to zwłaszcza małych i średnich firm (ok. 55%). Kredyt pozyskany przez ok. 40% przedsiębiorstw był kredytem inwestycyjnym, przy czym nieco częściej korzystały z niego – ponownie – małe i średnie firmy niż zatrudniające poniżej 10 pracowników. 36% podmiotów korzystało z kredytu w rachunku bieżącym, przy czym wyróżniają się (*in plus*) średnie przedsiębiorstwa (47%). Pożyczka również częściej miała cel obrotowy (10%, nie korzystały z niej średnie firmy, a małe sięgały po pożyczkę obrotową ponad dwukrotnie rzadziej niż mikro) niż inwestycyjny (6%, nie korzystały z niej małe firmy, a mikro sięgały po pożyczkę inwestycyjną tylko nieznacznie częściej niż małe).

Dostępność poszczególnych źródeł finansowania zewnętrznego jest różna. Kredytu nie uzyskało – pomimo starań – 2,5% przedsiębiorstw (częściej mikro i średnich), pożyczki – znacznie więcej, bo 14%, leasingu – 5%, a dotacji – aż 24% ubiegających się o nią. Dostęp do kredytu, pożyczki i leasingu jest tym lepszy, im większe przedsiębiorstwo. W skali całego kraju, wyniki są analogiczne – wsparcia zewnętrznego nie uzyskało 4% ubiegających się o nie przedsiębiorstw (POIR, 2014). Jak wynika z niniejszej ewaluacji, wkład kapitałowy uzyskały wszystkie starające się o niego w Świętokrzyskiem przedsiębiorstwa. Uzasadnienie decyzji odmownej nie zawsze było przedstawiane wnioskodawcy, a powody, które podawano w takiej sytuacji, nie zostały przez badanych wymienione (jedynie w przypadku pożyczki wskazano na brak lub niewystarczające zabezpieczenie oraz uzyskanie drugiego kredytu po zakończeniu inwestycji). Wyniki badania nie pozwalają zatem na uszczegółowienie w zakresie barier wsparcia zewnętrznego po stronie instytucji finansowych. Niemniej jednak w skali kraju brak odpowiedniego zabezpieczenia również stanowił zasadniczy powód nieprzyznania środków zwrotnych (a właściwie kredytu, bo tego dotyczyło pytanie zadane w trakcie ewaluacji PO IR). Jako bariery wymieniano także w cytowanym badaniu POIR: brak wiarygodności z uwagi na wcześniejsze wyniki finansowe, zbyt krótki okres prowadzenia działalności oraz – charakterystyczne produktom innowacyjnym – trudności (po stronie instytucji finansowej) w ocenie perspektyw rynkowych produktu będącego przedmiotem prac badawczo-rozwojowych.

Jeśli chodzi o wysokość wsparcia, większość przedsiębiorstw uzyskała je we wnioskowanej wysokości. Inaczej było w przypadku 3% kredytobiorców i pożyczkobiorców, którym wysokość wsparcia obniżono przeważnie do 70% wnioskowanej kwoty (lub – rzadziej – do 90%). Kredyty, które nie zostały udzielone miały zwykle przeznaczenie inwestycyjne, rzadziej – obrotowe.

Plany inwestycyjne przedsiębiorstw a luka finansowania

W ciągu najbliższych trzech lat **71% przedsiębiorstw** w województwie świętokrzyskim **planuje działalność inwestycyjną**, przy czym częściej są to średnie (85%) i małe (83%) firmy, niż mikro (68%) i samozatrudnieni (63%). **Występowanie luki finansowania** przy wcześniejszych

inwestycjach **nie ma wpływu na dalsze plany inwestycyjne** przedsiębiorstw w województwie świętokrzyskim. Również niezyskanie w przeszłości środków zewnętrznych, o które się ubiegano, nie zniechęca znacząco przedsiębiorstw do podejmowania kolejnych inwestycji (planuje je 66% podmiotów z tej grupy).

Przedsiębiorstwa planują najczęściej zakup środków trwałych (43%) lub środków transportu (36%) oraz inwestycje budowlane (28%) i w ICT (26%). **Działalność B+R planuje tylko 7% podmiotów** (w tym 16% średnich), ale za to aż 66% firm innowacyjnych (80% z nich planuje w związku z tym podjąć współpracę z jednostkami naukowo-badawczymi). Korzystanie z doradztwa zewnętrznego planuje 9% podmiotów (w tym 19% średnich). Inwestycje proekologiczne planuje mniej więcej co dziesiąta firma, znacznie częściej średnia (ok. 25%) niż mała (ok. 14%) i mikro (ok. 8%). Prawie 3/4 spośród planujących inwestycje podmiotów (a więc mniej więcej połowa wszystkich) oczekuje, że będą to inwestycje prowadzące do innowacji produktowych, 54% – do innowacji procesowych, 42% – do innowacji marketingowych, a 36% – do organizacyjnych.

Dokonując oceny potencjalnej luki finansowania inwestycji przedsiębiorstw w województwie świętokrzyskim, zwróćmy uwagę, po pierwsze, na oczekiwaną wartość inwestycji. Różni się ona dla różnych typów inwestycji, ale i – co dość oczywiste – dla przedsiębiorstw o różnej wielkości. Wartość inwestycji w zakup środków trwałych większości (75%) planujących je przedsiębiorstw (odsetki dotyczą tylko tej zbiorowości, a nie ogółu przedsiębiorstw) nie będzie przekraczać 500 tys. zł, podobna jest planowana wartość inwestycji budowlanych (80% podmiotów) i środków transportu (prawie 90%). Wartość inwestycji jest, rzecz jasna, powiązana z potencjałem firmy mierzonym zwłaszcza wielkością zatrudnienia – 31% mikrofirm planuje zakup środków trwałych o wartości do 25 tys. zł, kolejne 25% – między 25 a 50 tys. zł. Środki transportu, a tym bardziej inwestycje budowlane mają być bardziej kosztowne również w przypadku mikroprzedsiębiorstw, choć te pierwsze nie przekroczą wspomnianych 500 tys. zł (w przypadku 12% mikrofirm wartość inwestycji budowlanych planowana jest na poziomie powyżej 500 tys. zł, w tym – 3% – nawet ponad 3 mln zł). Zapotrzebowanie na kapitał rośnie z wielkością firmy – dla ponad 90% średnich firm dla każdego z omawianych tu typów inwestycji przekraczać ma 50 tys. zł (w przypadku inwestycji budowlanych próg ten wynosi 100 tys. zł, a ponad połowa firm planuje inwestycje tego typu o wartości powyżej 1 mln zł). Co czwarta średnia firma planuje zakup środków trwałych o wartości co najmniej 1 mln zł, w przypadku zakupu środków transportu analogiczny odsetek sięgać ma już tylko 8%. Mediana planowanych wydatków jest najwyższa w doniesieniu do inwestycji budowlanych (234 tys. zł), dla środków trwałych sięgać ma ok. 70 tys. zł, a dla środków transportu – 65 tys. zł. Planowane wydatki są najsłabiej zróżnicowane według wielkości przedsiębiorstw w przypadku środków transportu (od ok. 60 tys. zł dla mikro do ok. 120 tys. zł dla średnich), znacznie silniej dla środków trwałych (od ok. 40 tys. zł dla mikro do ok. 550 tys. zł dla średnich) i inwestycji budowlanych (od ok. 90 tys. zł dla mikro do ok. 1,6 mln zł dla średnich) – Tabela 12.

Tabela 12 Wartość planowanych inwestycji według wielkości zatrudnienia i typu inwestycji (w %)

| Wyszczególnienie | Zakup środków trwałych | | | | Inwestycje budowlane | | | | Zakup środków transportu | | | |
|------------------|------------------------|-------|------|---------|----------------------|-------|------|---------|--------------------------|-------|------|---------|
| | ogółem | mikro | małe | średnie | ogółem | mikro | małe | średnie | ogółem | mikro | małe | średnie |
| w % | | | | | | | | | | | | |
| do 25 tys. zł | 19,6 | 31,3 | . | 1,9 | 12,1 | 18,4 | . | 2,9 | 14,4 | 23,0 | . | . |
| 25-50 tys. zł | 17,1 | 24,5 | 12,2 | . | 9,6 | 13,3 | 8,0 | . | 24,4 | 34,9 | 8,1 | 5,3 |
| 50-100 tys. zł | 18,8 | 20,4 | 17,1 | 15,4 | 14,6 | 18,4 | 16,0 | 2,9 | 27,4 | 25,4 | 35,1 | 26,3 |
| 100-500 tys. zł | 20,0 | 15,6 | 29,3 | 25,0 | 28,7 | 30,6 | 28,0 | 23,5 | 21,4 | 12,7 | 37,8 | 34,2 |

| | | | | | | | | | | | | |
|--------------------------------|-----|-----|------|------|-----|-----|------|------|-----|-----|-----|------|
| 0,5-1 mln zł | 7,1 | 1,4 | 12,2 | 19,2 | 9,6 | 7,1 | 20,0 | 8,8 | 3,5 | . | 5,4 | 13,2 |
| 1-3 mln zł | 3,3 | 0,7 | 2,4 | 11,5 | 7,6 | 2,0 | 8,0 | 23,5 | 1,0 | . | 2,7 | 2,6 |
| powyżej 3 mln zł | 4,6 | . | 7,3 | 15,4 | 9,6 | 3,1 | 8,0 | 29,4 | 1,5 | . | 2,7 | 5,3 |
| Nie wiem trudno powiedzieć | 9,6 | 6,1 | 19,5 | 11,5 | 8,3 | 7,1 | 12,0 | 8,8 | 6,5 | 4,0 | 8,1 | 13,2 |
| w tys. zł | | | | | | | | | | | | |
| Mediana | 73 | 41 | 249 | 549 | 234 | 90 | 136 | 1630 | 65 | 61 | 104 | 117 |

Źródło: Opracowanie własne na podstawie ankiet CATI.

Odnosząc się do pozostałych typów inwestycji, rzadziej planowanych w Świętokrzyskiem, inwestycje w ICT nie przekroczą – według deklaracji połowy przedstawicieli planujących je przedsiębiorstw – zaledwie 25 tys. zł (choć również i w tym przypadku wyraźne są różnice między mikro i małymi/średnimi firmami, np. połowa średnich firm planuje wydać na ten cel ponad 50 tys. zł, połowa małych – 25-100 tys. zł). Prace B+R wiążą się z większymi nakładami, zwłaszcza średnich firm – spośród 12 planujących je badanych średnich firm, połowa wyda 100 tys. zł – 1 mln zł. Mikro i małe firmy nie planują wydać więcej niż 500 tys. zł, w tym połowa – nie więcej niż 50 tys. zł. Podobne kwoty planowane są w przypadku inwestycji proekologicznych – na 20 planujących je badanych średnich firm, 6 planuje wydać ponad 500 tys. zł, 2 – nawet ponad 3 mln zł, w mikroprzedsiębiorstwach ok. 60% firm planuje wydatkować kwotę do 50 tys. zł. Na usługi doradcze większość firm (niezależnie od wielkości) nie planuje wydać więcej niż 25 tys. zł.

Biorąc pod uwagę tylko te podmioty, które planują podjęcie inwestycji, zwróćmy uwagę na potencjalne źródła ich finansowania. 2/3 podmiotów (niezależnie od wielkości zatrudnienia) planuje wykorzystać – jako jedno z lub jedyne źródło finansowania – środki własne. Mniej więcej co trzecia firma (36%) planuje skorzystać z dotacji i jest to najpopularniejsze zewnętrzne źródło finansowania potencjalnych inwestycji, charakterystyczne w nieco większym stopniu małym firmom (44%) niż mikro (36%) i średnim (27%). Duże jest też znaczenie kredytu i/lub pożyczki bankowej – planuje skorzystać z nich 29% firm, częściej średnich (40%) niż małych (35%), a zwłaszcza mikro (24%). Podobne znaczenie przedstawiciele przedsiębiorstw w województwie świętokrzyskim przywiązują do leasingu – planuje się z niego skorzystać w 26% podmiotów, częściej tych większych (37% małych, 31% dużych wobec 23% mikro). Podobne we wszystkich typach podmiotów, a przy tym znacznie niższe niż wymienianych dotąd źródeł finansowania, jest znaczenie pożyczek z innych źródeł – spoza sektora bankowego (4%) oraz znajomych/rodziny (5%). Inny jest odbiorca obu z nich – pożyczka od rodziny i/lub znajomych jest planowana wyłącznie przez mikro (7%) i małe (3%) firmy, podczas gdy pożyczka spoza sektora bankowego – przede wszystkim przez małe i średnie podmioty (po 8% wobec zaledwie 2% mikroprzedsiębiorstw). Znikome jest potencjalne zainteresowanie wkładem kapitałowym. Podobnie jak w przeszłości, dotyczy tylko 2% przedsiębiorstw, niemniej jednak zainteresowane są nimi inne typy podmiotów – wyłącznie mikro, a nie – jak to miało miejsce w przeszłości – małe i średnie.

Podsumowując, środki **zwrotne cieszyć będą się** – według deklaracji przedstawicieli przedsiębiorstw – **większym zainteresowaniem małych i średnich firm niż mikro** (przynajmniej jednym z tych źródeł finansowania zainteresowanych jest łącznie co trzecie spośród wszystkich funkcjonujących w województwie przedsiębiorstw, w tym prawie połowa małych i średnich firm wobec 26% mikro). Jednocześnie, biorąc pod uwagę różnice w liczebności populacji mikro, małych i średnich przedsiębiorstw, należy mieć na względzie, że w ujęciu absolutnym zapotrzebowanie mikroprzedsiębiorstw na kapitał zewnętrzny w ramach środków zwrotnych również jest duże.

Podsumujmy, jakie źródła finansowania poszczególnych typów inwestycji są rozważane przez przedstawicieli przedsiębiorstw w województwie świętokrzyskim (pod uwagę wzięto tu tylko te podmioty, które dany typ inwestycji planują):

- Koszty zakupu **środków trwałych** ponad połowa firm (w tym 2/3 małych i średnich) planuje pokryć wyłącznie lub m.in. ze środków własnych, 33% (w tym tylko 15% średnich) – z dotacji, 27% (w tym 35-39% średnich i małych firm) – z kredytu lub pożyczki bankowej, 20% (niezależnie od wielkości firmy) – z leasingu.
- Środki własne stanowią jedyne albo jedno ze źródeł finansowania planowanych **inwestycji budowlanych** 62% przedsiębiorstw (w podobnym stopniu mikro i średnich: 62-64%, w nieco niższym – małych: 52%). 32% (w tym 35-40% mikro i małych firm wobec 18% średnich) planuje finansować je z dotacji, z 30% - z kredytu bankowego (przy proporcjach odwrotnych niż w przypadku dotacji). Na inwestycje budowlane 12% planujących je średnich firm i 8% małych chce zaciągnąć pożyczkę poza sektorem bankowym.
- Źródłem finansowania zakupu **środków transportu** mają być – w podobnym stopniu, niezależnie od wielkości firmy – środki własne (43%) i/lub leasing (41%), znacznie rzadziej dotacja (18%) lub kredyt czy pożyczka z sektora bankowego (13%) czy tym bardziej pozabankowego (1%).
- **Inwestycje w ICT** finansowane mają być przede wszystkim ze środków własnych – ich zaangażowanie planowane jest w 71% przedsiębiorstwach (w tym 64% średnich). Drugim co do ważności źródłem finansowania ma być dotacja (41% firm, w tym – najwięcej – 55% małych). Znaczenie pozostałych źródeł jest znacznie mniejsze (12% bierze pod uwagę kredyt bankowy, 5% - leasing, 2% - pożyczkę od rodziny lub znajomych).
- **Wydatki B+R** planowane są przez nieliczne przedsiębiorstwa w województwie świętokrzyskim, a wśród tych, które biorąc je pod uwagę, najczęściej planuje się wykorzystać na ten cel środki własne (65%) lub dotację (54% podmiotów, w tym prawie wszystkie małe firmy). Co dziesiąta firma planuje zaciągnąć na ten cel kredyt (niekoniecznie jako jedyne źródło finansowania). Wśród firm innowacyjnych inwestycje B+R prawie 20% firm mają sięgać powyżej 3 mln zł, kolejnych 20% - 0,5-3 mln zł, a ok. 30% - 100-500 tys. zł.
- **Usługi doradcze** traktowane są raczej jako „luksus”, na który podmioty pozwolą sobie jedynie wtedy, gdy będą miały na to własne środki (81% firm), niektóre (19%) przewidują skorzystanie z nich w ramach dotacji.
- **Inwestycje dotyczące podniesienia efektywności ekologicznej** mają zostać sfinansowane z wykorzystaniem m.in. środków własnych (63%, w tym 75% średnich firm), dotacji (48%), kredytu bankowego (19%, w tym 25% średnich wobec 16% mikropodmiotów) i/lub pożyczki spoza sektora bankowego (6%, w tym 9% małych firm). Marginalne znaczenie będą mieć leasing i pożyczka od rodziny/znajomych (po 3%).

Środki własne stanowią zatem istotne źródło finansowania potencjalnych inwestycji. Dotyczy to również firm innowacyjnych – prawie 60% z nich zapytanych o najważniejsze źródło finansowania inwestycji w B+R wskazało właśnie na środki własne, kolejne co do ważności źródło – dotacja – wskazywana była na pierwszym miejscu dwukrotnie rzadziej. Pozycję drugą w tym rankingu w firmach innowacyjnych przypisuje się w równym stopniu ww. źródłom, jak i kredytowi/pożyczce bankowej (po ok. 30%).

Dotacja ma – w opinii przedstawicieli przedsiębiorstw – stanowić ważne źródło finansowania zwłaszcza w przypadku działalności badawczo-rozwojowej (dotyczy to wszystkich przedsiębiorstw, nie tylko innowacyjnych) oraz inwestycji dotyczących podniesienia efektywności ekologicznej, niemniej jednak te ostatnie inwestycje przewiduje relatywnie mała część firm (7-11%); biorąc pod uwagę

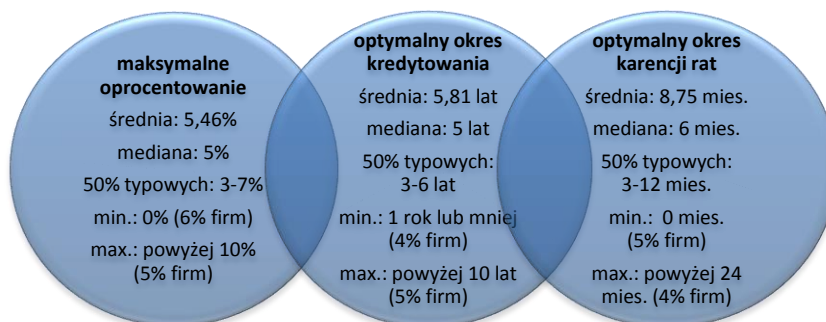
większe znaczenie inwestycji w zakup środków trwałych, inwestycji budowlanych i zakup środków transportu, warto podkreślić, że co trzecia planująca je firma liczy na dotację. Nieuzyskanie dotacji w przypadku 50-75% (w zależności od typu inwestycji) planujących skorzystanie z niej podmiotów skutkować będzie ograniczeniem planowanych działań. W największym stopniu dotyczy to prac B+R (ograniczy je 71% podmiotów) i inwestycji proekologicznych (75%), a najmniejszym – zakupu środków transportu (52%). Co istotne, nie planuje się w sytuacji nieuzyskania dotacji zaprzestania planowanych inwestycji. Brakująca kwota pokryta zostanie przede wszystkim środkami własnymi bądź kredytem bankowym (w przypadku inwestycji w ICT, B+R – zwłaszcza w grupie firm innowacyjnych – i usługi doradcze – w zasadniczym stopniu środkami własnymi). Leasing stanowić może alternatywę dla dotacji jedynie w przypadku inwestycji w środki trwałe, a pożyczka od instytucji spoza sektora bankowego i wkład kapitałowy inwestora instytucjonalnego – w zasadzie dla żadnego z omawianych typów inwestycji. Jeśli chodzi o wysokość ewentualnej pożyczki, zaciąganej jako alternatywa dla dotacji, zwykle nie będzie ona wysoka, nie będzie przekraczać 500 tys. zł, choć pojedyncze przedsiębiorstwa deklarują ubieganie się o kredyt w wysokości 0,5-1 mln zł, dotyczy to inwestycji budowlanych, w środki trwałe, B+R i inwestycje proekologiczne (dodatkowo, tylko 1 firma deklarowała ubieganie się o środki zwrotne w wysokości powyżej 3 mln zł – na inwestycje budowlane).

Leasing z kolei stanowi istotne źródło finansowania planowanych inwestycji przede wszystkim w środki transportu, ewentualnie w środki trwałe (jednak przy dwukrotnie niższym zainteresowaniu ze strony przedsiębiorstw). Oczekiwana maksymalna wysokość miesięcznej raty leasingowej jest zróżnicowana w zależności od wielkości firmy, mniejsze znacznie ma w tym względzie typ inwestycji. Generalnie rzecz biorąc, co oczywiste, mniejsze firmy stać na mniejsze raty (do dwóch, ewentualnie 3 tys. zł), jednak i wśród podmiotów mikro znalazły się takie, które są w stanie zaakceptować ratę rzędu powyżej 5 tys. zł. Jeśli natomiast chodzi o optymalny, oczekiwany czas obowiązywania umowy leasingowej, niezależnie od wielkości firmy dominuje okres 2-3 lata, choć dwie kolejne możliwości: 3-4 lata i 4-5 lat wybierane były również dość często (łącznie dając również ok. 40-45%).

Kredyt bankowy zaciągany miałby być zwłaszcza na pokrycie kosztów tych trzech zasadniczych typów inwestycji (budowlanych oraz na zakup środków trwałych i środków transportu). Jak wynika z deklaracji przedstawicieli przedsiębiorstw, **pożyczka od instytucji spoza sektora bankowego** wykorzystywana będzie najczęściej jako źródło finansowania inwestycji proekologicznych i budowlanych oraz zakupu środków trwałych przez małe i ewentualnie średnie firmy.

Osoby planujące inwestycje zapytano również o to, jakie warunki kredytu lub pożyczki na realizację tych działań byłyby w stanie zaakceptować. Szczegóły zaprezentowano na Rysunku 6. Średnio rzecz biorąc, oczekuje się, że oprocentowanie nie przekroczy 5,46%, połowa osób oczekuje maksymalnie 5%. Optymalny okres kredytowania powinien sięgać (średnio rzecz biorąc) 5,81 lat, połowa osób uważa, że przynajmniej 5 lat, a okres karencji – 8,75 miesięcy (połowa osób wskazuje na przynajmniej 6 miesięcy). Jeśli weźmiemy pod uwagę połowę najbardziej typowych wypowiedzi, to można wskazać, że oprocentowanie takiego kredytu powinno mieścić się między 3 a 7%, okres spłat – między 3 a 6 lat, zaś okres karencji – między 3 a 12 miesięcy. Wysokość mediany omawianych parametrów jest taka sama dla mikro, małych i średnich przedsiębiorstw, zaś średnia arytmetyczna wskazuje na to, że: wyższe oprocentowanie są w stanie zaakceptować mikroprzedsiębiorstwa niż małe i średnie (5,64% wobec 5,12-5,13%), spodziewany okres kredytowania maleje z wielkością firmy (6,08 lat w przypadku mikrofirm, przez 5,58 lat dla małych i 4,96 lat dla średnich), a optymalny okres karencji – rośnie z wielkością firmy (10,1 miesięcy w przypadku mikrofirm, przez 9,4 dla małych i 7,4 dla średnich).

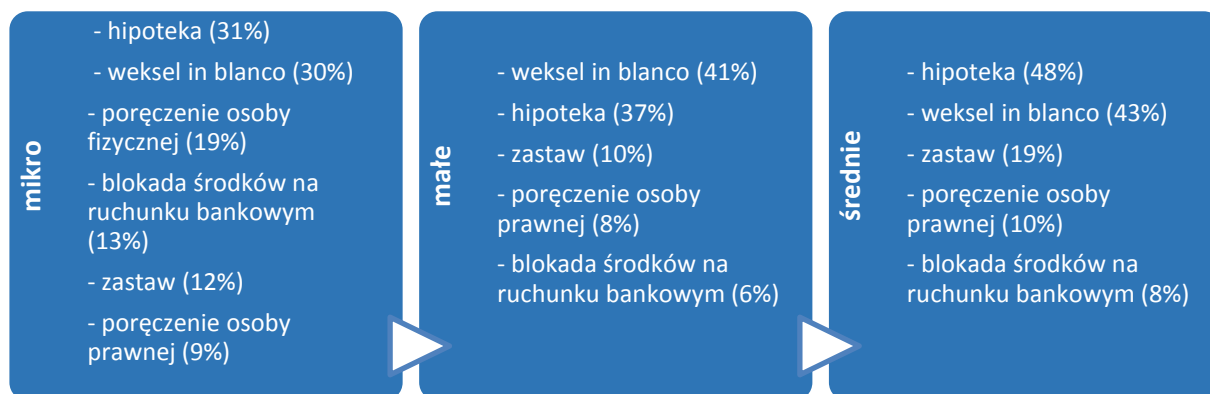
Rysunek 4 Oczekiwania dotyczące warunków kredytowania planowanych inwestycji – wybrane charakterystyki



Źródło: Opracowanie własne na podstawie ankiet CATI.

We wszystkich typach przedsiębiorstw (według wielkości) najważniejsze są dwie formy zabezpieczenia ewentualnego – w sytuacji realizacji inwestycji – kredytu lub pożyczki: hipoteka i weksel in blanco, choć odsetek tych, którzy wyrażają na nie zgodę jest większy w średnich i małych firmach niż w mikro (Rysunek 7). Przedstawiciele mikroprzedsiębiorstw chętniej niż małych i średnich firm zdecydowałiby się na poręczenie osoby fizycznej (w większych firmach rozpatruje się poręczenie jedynie osoby prawnej – mniej więcej co dziesiąte przedsiębiorstwo), a także na blokadę środków na rachunku bankowym. W średnich firmach relatywnie popularny jest również zastaw (19% przedsiębiorstw). Firmy innowacyjne preferują dwie formy zabezpieczenia – weksel in blanco i/lub hipotekę.

Rysunek 5 Preferowane formy zabezpieczenia kredytu planowanych inwestycji według wielkości przedsiębiorstwa (w %)



Pominięto odpowiedzi wskazywane przez nie więcej niż 5% podmiotów określonej wielkości.

Źródło: Opracowanie własne na podstawie ankiet CATI.

Niezależnie od wielkości przedsiębiorstwa, ok. 80% z nich oczekiwałoby decyzji kredytowej w ciągu nie więcej niż 1 miesiąca (połowa mikro i małych firm, 27% średnich – do dwóch tygodni).

Wkład kapitałowy inwestora instytucjonalnego przewidywany jest wyłącznie przez mikroprzedsiębiorstwa, przy podobnych inwestycjach jak pożyczka od znajomych i/lub rodziny (co sugeruje, że traktowany jest jako alternatywa dla tego źródła); mają to być inwestycje budowlane, w zakup środków trwałych i środków transportu. Warto nadmienić, iż spośród firm innowacyjnych, które objęte były osobnym badaniem, instrumentem tym jest zainteresowanych 3% badanych firm. Odsetek

ten nie jest duży, niemniej jednak w ujęciu absolutnym daje nawet kilkaset firm dopuszczających skorzystanie z instrumentu jakim jest wejście kapitałowe. Należy ponadto pamiętać, że instrument wejścia kapitałowego (wsparcie typu seed) jest dobrym narzędziem wspierania zakładania działalności gospodarczych, w szczególności dotyczących innowacyjnych rozwiązań opracowywanych przez studentów czy pracowników naukowych. Badania ogólnopolskie (POIR, 2014) pokazują, że zarówno pracownicy naukowcy, jak i studenci wykazują relatywnie dużą gotowość do współpracy z inwestorem kapitałowym w przyszłości.

Jeśli przedsiębiorstwa nie planują inwestycji, tłumaczą to zwykle brakiem takiej potrzeby (51%), ale też brakiem wystarczających środków finansowych (19%). Jeśli jednak podmioty te dysponowałyby wystarczającymi środkami finansowymi, w pierwszej kolejności dokonałyby zakupu środków trwałych lub środków transportu, a w dalszej kolejności – podjęłyby inwestycje budowlane i/lub w ICT, znacznie rzadziej – w rozwiązania proekologiczne (nie interesowałyby ich działalność B+R, ani usługi doradcze). Wśród innych, pojedynczo wymienianych powodów, była ogólna zła sytuacja na rynku, ryzyko prowadzenia działalności, brak perspektyw rozwoju (w tym planowana likwidacja lub zawieszenie działalności). Podobny jest ranking (jednak przy wyższych odsetkach) przyczyn braku podejmowania działalności badawczo-rozwojowej przez firmy innowacyjne – 68% uważa, że nie ma takiej potrzeby, 32% wskazuje na brak wystarczających środków finansowych, 14% tłumaczy to brakiem czasu.

Biorąc pod uwagę wszystkie przedsiębiorstwa, w najbliższych dwóch latach o kredyt lub pożyczkę na obrót zamierza ubiegać się co czwarte przedsiębiorstwo (w większości miałyby to być kredyt lub pożyczka o wartości do 500 tys. zł.), a 70% jest przeciwnego zdania, w tym 34% zdecydowanie wyklucza taką opcję. W najbliższym czasie ok. 4% (niezależnie od wielkości) planuje także ubiegać się o poręczenie z funduszu poręczeniowego lub z innych źródeł (2,5%). W przypadku firm innowacyjnych analogiczne odsetki sięgają 6% i 7%. Zainteresowanie tymi instrumentami generalnie jest więc niewielkie. Optymalna wysokość tego poręczenia miałaby być niska, zwykle – do 20% kwoty kredytu, ale są też osoby oczekujące poręczenia całej lub prawie całej kwoty kredytu.

6.2 Osoby fizyczne rozpoczynające działalność gospodarczą

Luka finansowa jest iloczynem tych dwóch wskaźników: wskaźnika szacującego liczbę podmiotów (osób) pozostających w luce finansowej (posiadających potencjalnie rentowne projekty) oraz średniego zapotrzebowania na kapitał zewnętrzny.

Liczba podmiotów (osób fizycznych) rozpoczynających działalność gospodarczą znajdujących się w luce finansowej

W roku 2013 w województwie świętokrzyskim zarejestrowano 9508 nowych, prywatnych biznesów, w tym 8497 założonych przez osoby fizyczne prowadzące działalność gospodarczą. Biorąc pod uwagę dłuższy okres (2005-2013) roczną grupę nowych podmiotów można oszacować na 8539, z czego 7662 (90%) to osoby fizyczne podejmujące działalność gospodarczą²³. Z całkowitej liczby nowo zarejestrowanych firm 97,75% stanowiły firmy powstałe, jako nowe (w odróżnieniu od firm powstałych w wyniku przekształceń firm istniejących). Do oceny luki finansowej przyjmujemy, że

²³ Do badania wykorzystano dane Lokalnego Banku Danych GUS z lat 2005-2013, dla których wyznaczono średnią arytmetyczną.

średnia liczba firm założonych przez osoby fizyczne prowadzące działalność gospodarczą (czyli grupy najbardziej zbliżonej do grupy docelowej PI 8.iii), jako firmy nowe, wyniesie rocznie **7490**²⁴.

To samo źródło podaje, że większość osób fizycznych finansuje rozpoczęcie działalności gospodarczej ze środków własnych oraz pożyczek od rodziny i znajomych (85,4%). Tylko 2,4% z nich korzystało z kredytów bankowych. Dla oszacowania luki finansowej istotniejsze jest poznanie odsetka osób, które ubiegały się o pożyczkę na rozpoczęcie działalności, ale im go odmówiono.

Według GUS (GUS, 2013) 33,5% nowopowstałych firm - osób fizycznych, deklaruje trudności w dostępie do kredytu. W ogólnopolskim badaniu kwestionariuszowym nowopowstałych firm (IBS, Coffey, 2014, s. 101) oszacowano, że 40% podmiotów, spośród ubiegających się o finansowanie zewnętrzne, odmówiono tego finansowania. Oba te wskaźniki odnoszą się jednak do zapotrzebowania na finansowanie zwrotne w pierwszych 12 miesiącach działalności firmy, a nie „na rozpoczęcie” działalności. Odsetek osób, które ubiegały się o finansowanie zwrotne ale im go odmówiono można oszacować na podstawie przeprowadzonego badania kwestionariuszowego na osobach fizycznych, które otrzymały dotacje na rozpoczęcie działalności gospodarczej z Działania 6.2 PO KL w województwie świętokrzyskim. Z badania tego wynika, że 3,8% rozpoczynających działalność gospodarczą ubiegało się i nie otrzymało pożyczki²⁵.

Na tej podstawie można oszacować, że w luce finansowej znajduje się 3,8% populacji osób fizycznych rozpoczynających działalność gospodarczą, które dysponują rentownymi projektami biznesowymi pozwalającymi na korzystanie z finansowania zwrotnego. Odnosząc to do oszacowanej wcześniej średniorocznej liczebności osób fizycznych zakładających nowe firmy w województwie świętokrzyskim (7490) można obliczyć, że liczba osób fizycznych zakładających nowe firmy w województwie świętokrzyskim, które znajdują się w luce finansowej, wynosi (po zaokrągleniu) 285 osób rocznie.

W przypadku PI 8.iii wsparciem objęte będzie węższa grupa docelowa. Instrumenty finansowe będą przeznaczone wyłącznie dla osób fizycznych niepracujących przed założeniem działalności gospodarczej. Według GUS²⁶ odsetek takich osób w populacji osób fizycznych zakładających działalność gospodarczą wynosi 52,2 %. Zgodnie z Umową Partnerstwa wsparciem z RPO WŚ będą objęte osoby w wieku powyżej 29 lat, rozpoczynające działalność gospodarczą²⁷. Według GUS²⁸ odsetek takich osób w populacji osób fizycznych zakładających działalność gospodarczą wynosi 71,5%. Oszacowanie **liczby osób – grupy docelowej PI 8.iii - znajdujących się w luce finansowej, wynosi 107 osób rocznie** (Tabela 13).

Tabela 13 Oszacowanie liczby osób fizycznych powyżej 29 roku życia, które przed podjęciem własnej działalności nie pracowały, zakładających nowe firmy w województwie świętokrzyskim (rocznie)

| Kategoria | Wskaźnik (rocznie) |
|--|--------------------|
| Liczba osób fizycznych rozpoczynających działalność gospodarczą zakładających firmy nowe pozostających w luce finansowej w woj. świętokrzyskim | 285 |
| Odsetek osób fizycznych, które przed podjęciem własnej działalności nie pracowały | 52,5% |

²⁴ 97,75% z 7662

²⁵ Podobny wynik – 3,0% otrzymano w badaniu analogicznej grupy beneficjentów w województwie podkarpackim (zob. WYG PSDB, Ocena ex-ante instrumentów inżynierii finansowej w RPO WP 2014-2020, Rzeszów, 2014).

²⁶ Warunki powstania i działania oraz perspektywy rozwojowe polskich przedsiębiorstw powstałych w latach 2007–2011, GUS, Warszawa 2013

²⁷ Osoby do 29 lat zostaną objęte wsparciem PO WER.

²⁸ tamże

| | |
|--|------------|
| Liczba osób fizycznych, które przed podjęciem własnej działalności nie pracowały | 149 |
| Odsetek firm zakładanych przez osoby fizyczne powyżej 29 roku życia | 71,50% |
| Liczba nowych firm zakładanych przez osoby fizyczne powyżej 29 roku życia, które przed podjęciem własnej działalności nie pracowały | 107 |

Źródło: Opracowanie własne

Oszacowanie średniego zapotrzebowania na kapitał zewnętrzny

Średnia wartość udzielonych pożyczek w ramach Działania 6.2 PO KL w województwie świętokrzyskim wyniosła 48 tys. zł. Z kolei w badaniu pożyczkobiorców z Działania 6.2 PO KL w województwie podkarpackim uzyskano średnią wartość pożyczki równą 39 tys. zł²⁹. Badanie beneficjentów dotacji z PO KL Działanie 6.2 na rozpoczęcie działalności gospodarczej w województwie świętokrzyskim pokazało, że średnia wartość udzielonej dotacji wyniosła 36 tys. zł.

Oba badania – pożyczkobiorców i beneficjentów dotacji z Działania 6.2 PO KL w województwie świętokrzyskim - pokazały, że większość odbiorców wsparcia korzystała z maksymalnej możliwej kwoty wsparcia (odpowiednio: 89% i 73%). Dlatego wyniki tych badań nie dają wiarygodnej odpowiedzi na temat zapotrzebowania na kapitał przy rozpoczynaniu działalności gospodarczej. Można przypuszczać, że wielu odbiorców wsparcia miało większe potrzeby inwestycyjne. Świadczą o tym wywiady z pożyczkobiorcami, którzy deklarowali zapotrzebowanie na kwoty rzędu 80 tys. do 100 tys. zł i ankiety z beneficjentami dotacji, których połowa twierdziła, że kwota dotacji była nieadekwatna (za mała) w stosunku do potrzeb.

Najlepiej byłoby zatem zapytać o potrzeby inwestycyjne osób rozpoczynających działalność gospodarczą. W badaniu ogólnopolskim osób młodych (do 30 roku życia) rozpoczynających działalność gospodarczą oszacowano średnie zapotrzebowanie na środki przeznaczone na rozpoczęcie działalności gospodarczej na poziomie 54 tys. zł dla obecnych przedsiębiorców, oraz 50 tys. zł dla osób planujących założenie firmy, natomiast mediana³⁰ zapotrzebowania na środki na rozpoczęcie działalności gospodarczej wyniosła odpowiednio: 30 tys. zł w przypadku obecnych przedsiębiorców i 35 tys. zł. w przypadku planujących założenie działalności gospodarczej. Średnia wartość nieprzyznanych kredytów wyniosła (w grupie ubiegających się o kredyt) 34 tys. zł. Przeciętną wartość luki przypadającą na jedno nowopowstające przedsiębiorstwo oszacowano na 35 tys. zł (IBS, Coffey, 2014 s. 101). Identyczną wartość (35 tys. zł) przyjęto do szacowania luki finansowania osób rozpoczynających działalność gospodarczą w województwie podkarpackim³¹.

W badaniu PAG z 2011 r.³² zrealizowanym w województwie podkarpackim wielkość zapotrzebowania na finansowanie podmiotów, podejmujących działalność gospodarczą oszacowano na podstawie wartości średniej pożyczek udzielonej przez fundusze pożyczkowe wsparte w ramach RPO WP, wynoszącej 34 tys. zł. Wynika to z przyjętego założenia, że charakterystyki działalności pożyczkowej funduszy pożyczkowych skierowanej do firm mikro odzwierciedlają w sposób satysfakcjonujący zgłaszane zapotrzebowanie na finansowanie przez te firmy.

Koszty samozatrudnienia mogą być szacowane kosztem utworzenia 1 miejsca pracy. Z danych Polskiego Stowarzyszenia Funduszy Pożyczkowych wynika, że średnia wartość inwestycji na 1 miejsce pracy wynosi 90 tys. zł.³³ Z badania odbiorców pożyczek udzielanych w ramach Inicjatywy Jeremie

²⁹ WYG PSDB, Ocena ex-ante instrumentów finansowych...Rzeszów, 2014.

³⁰ Rozkład cechował się silną asymetrią - 90% wskazań nie przekraczało 60 tys. zł.

³¹ WYG PSDB, Ocena ex-ante instrumentów finansowych...Rzeszów, 2014

³² PAG Uniconsult, Rola instrumentów inżynierii finansowej w zaspokajaniu potrzeb finansowych przedsiębiorstw w województwie podkarpackim, 2011, s. 107

³³ Polskie Stowarzyszenie Funduszy Pożyczkowych, RAPORT Nr 12/2009 Fundusze Pożyczkowe w Polsce wspierające mikro, małe i średnie przedsiębiorstwa według stanu na 30 czerwca 2009 roku, Szczecin, 2009, s. 35

w województwie zachodniopomorskim wynika, że utworzenie jednego miejsca pracy wymaga nakładów inwestycyjnych w wielkości 70 tys. zł³⁴.

Z kolei badanie studentów świętokrzyskich uczelni planujących rozpoczęcie działalności gospodarczej pokazało, że zapotrzebowanie na środki powyżej 50 tys. zł deklaruje 25% studentów.

Innym źródłem oszacowania jest całkowita kwota środków potrzebnych do rozpoczęcia działalności gospodarczej. Z niniejszego badania pożyczkobiorców i beneficjentów dotacji z Działania 6.2 PO KL rozpoczynających działalność gospodarczą wynika, że całkowite środki były średnio większe o 73 p.p., co przy maksymalnej wielkości dotacji równej 40 tys. zł oznacza łączny koszt utworzenia firmy na poziomie 69 tys. zł. Beneficjenci dotacji uzupełniali te środki z różnych źródeł, głównie ze środków własnych. Jednak zdolność do uzupełnienia wsparcia zależy od potencjału grupy docelowej i na pewno jest mniejsza w grupach defaworyzowanych takich jak bezrobotni, czy niepracujący a większy wśród osób pracujących.

Przytoczone wyniki oszacowań, pokazują, że rozpiętość deklarowanych potrzeb może być dość znaczna w przypadku osób rozpoczynających działalność gospodarczą i zależy też od silnie od potencjału ekonomicznego wspieranych grup. Dlatego dość trudno jednoznacznie określić brakującą kwotę, która posłuży do szacowania luki finansowej. Ponieważ jednak większość potencjalnych odbiorców wsparcia deklaruje kwoty z przedziału 35 tys. zł do 50 tys. zł. można przyjąć do obliczenia luki finansowej kwotę 42,5 tys. zł, jako środek deklarowanego przedziału.

Przy takich założeniach **luka finansowa** (w wymiarze rocznym) obliczona jako iloczyn oszacowanej liczby **nowopowstających przedsiębiorstw zakładanych przez osoby niezatrudnione, powyżej 29 roku życia** (107) i średniej wartości zapotrzebowania na finansowanie zewnętrzne (42,5 tys. zł) wynosi:

$$107 * 42\ 500\ \text{zł} = 4\ 540\ 428\ \text{zł}$$

Obliczenia można ekstrapolować na kolejne lata, nawet przy założeniu wystąpienia kolejnych fal kryzysu w perspektywie 2014-2020. Wskazują na to dane historyczne za lata 2008-2012 (za: GUS, 2013). W latach kryzysu można zaobserwować wzrost liczby nowopowstałych przedsiębiorstw, ale spadek przeżywalności firm. Jednocześnie rośnie odsetek osób deklarujących utrudniony dostęp do kredytu, ale też zmniejsza się odsetek i skala inwestycji. Te przeciwstawne trendy powodują, że liczba osób fizycznych rozpoczynających działalność w luce nie zmienia się znacząco. Można zatem przyjąć, że wartość luki nie zmieni się znacząco w perspektywie siedmioletniej. Oznacza to łączną lukę dotyczącą grupy docelowej instrumentów finansowych PI 8.iii w latach 2014-2020 w województwie świętokrzyskim na poziomie 31,8 mln zł.

7 DOTYCHCZASOWE DOŚWIADCZENIA W WYKORZYSTANIU INSTRUMENTÓW FINANSOWYCH W WOJEWÓDZTWIE ŚWIĘTOKRZYSKIM

³⁴ PSDB, Ocena bezpośredniego i pośredniego wsparcia sektora MŚP w ramach RPO WZ oraz uzyskanie rekomendacji z zakresu wsparcia MŚP na przyszłą perspektywę finansową na lata 2014-2020, UMWZ, 2013

W perspektywie 2007-2013 w województwie świętokrzyskim wsparcie zwrotne z funduszy strukturalnych oferowane było w ramach działania 1.3 RPO WŚ oraz w ramach działania 6.2 PO KL. Poniżej opisujemy doświadczenia związane w wykorzystaniem IF w tych działaniach.

7.1 Wsparcie przedsiębiorczości

Na mocy umów zawartych z pośrednikami finansowymi w ramach działania 1.3 Regionalnego Programu Operacyjnego Województwa Świętokrzyskiego na lata 2007-2013 „Tworzenie i rozbudowa funduszy pożyczkowych i gwarancyjnych” od 2010 roku na obszarze województwa świętokrzyskiego działalność pożyczkową prowadzi pięć funduszy pożyczkowych, zaś działalność gwarancyjną dwa fundusze poręczeniowe. Według stanu na 31 sierpnia 2014 r. z środków udostępnionych pośrednikom finansowym w ramach RPO WŚ 2007-2013 oraz własnego wkładu pośredników udzielono przedsiębiorcom prowadzącym działalność gospodarczą na obszarze województwa świętokrzyskiego ogółem 938 pożyczek na łączną kwotę 134,4 mln zł oraz 137 poręczeń na łączną kwotę 29,6 mln zł.

Pożyczek o największej sumarycznej wartości udzielił w tym okresie Fundusz Pożyczkowy Województwa Świętokrzyskiego Sp. z o.o. (219 pożyczek na kwotę 70,4 mln zł). W dalszej kolejności były to: Świętokrzyski Fundusz Pożyczkowy prowadzony przez Krajowe Stowarzyszenie Wspierania Przedsiębiorczości (386 pożyczek na kwotę 40,7 mln zł), Lokalny Fundusz Pożyczkowy zarządzany przez Fundację Rozwoju Gminy Pierzchnica (200 pożyczek na kwotę 13,6 mln zł), Fundusz Pożyczkowy Ośrodka Promowania Przedsiębiorczości w Sandomierzu (96 pożyczek na kwotę 6,9 mln zł) oraz fundusz pożyczkowy FUNDSTAR 2 działający przy Agencji Rozwoju Regionalnego w Starachowicach (37 pożyczek na kwotę 2,8 mln zł).

Pomiędzy działającymi na terenie województwa świętokrzyskiego funduszami pożyczkowymi, które korzystały ze środków RPO WŚ 2007-2013, zarysowały się istotne różnice jeśli chodzi o średnią wartość pożyczki. Pożyczek o najwyższej średniej wartości udzielił Fundusz Pożyczkowy Województwa Świętokrzyskiego Sp. z o.o. (321,7 tys. zł), co przekraczało trzykrotnie średnią wartość pożyczki udzielonej przez kolejny w tym zestawieniu Świętokrzyski Fundusz Pożyczkowy (105,5 tys. zł). Średnie wartości pożyczek udzielanych przez pozostałe fundusze były zbliżone i wahały się od 68,0 tys. zł (Lokalny Fundusz Pożyczkowy) do 75,3 tys. zł (FUNDSTAR 2).

Tabela . Wsparcie przedsiębiorczości z środków funduszy pożyczkowych dofinansowanych w ramach działania 1.3 RPO WŚ na lata 2007-2013

| Nazwa funduszu pożyczkowego | Wielkość dofinansowania z RPO WŚ 2007-2013 (w zł) | Liczba podpisanych umów | Wartość podpisanych umów (w zł) | Wskaźnik obrotu | Średnia wartość pożyczki (w zł) |
|--|---|-------------------------|---------------------------------|-----------------|---------------------------------|
| Fundusz Pożyczkowy Województwa Świętokrzyskiego Sp. z o.o. | 60 000 000,00 | 219 | 70 446 971,08 | 1,17 | 321 676 |
| Świętokrzyski Fundusz Pożyczkowy | 25 492 527,66 | 386 | 40 735 500,00 | 1,60 | 105 532 |
| Lokalny Fundusz Pożyczkowy | 12 600 000,00 | 200 | 13 593 875,00 | 1,08 | 67 969 |
| Fundusz Pożyczkowy Ośrodka Promowania Przedsiębiorczości w Sandomierzu | 8 756 542,55 | 96 | 6 883 240,00 | 0,79 | 71 700 |
| FUNDSTAR 2 | 1 428 571,43 | 37 | 2 785 400,00 | 1,95 | 75 281 |

Źródło: Opracowanie własne na podstawie danych dostarczonych przez Zamawiającego; stan na dzień 31.08.2014 r.

Większość funduszy pożyczkowych dokonała już jednego pełnego obrotu powierzonymi środkami. Najbardziej aktywny pod tym względem był fundusz pożyczkowy FUNDSTAR 2 działający przy Agencji Rozwoju Regionalnego w Starachowicach, który na koniec sierpnia 2014 r. zrealizował niemal dwa pełne obroty. Nieznacznie ustępował mu Świętokrzyski Fundusz Pożyczkowy (1,60 obrotu). Jednego pełnego obrotu nie osiągnął wówczas jedynie Fundusz Pożyczkowy Ośrodka Promowania Przedsiębiorczości w Sandomierzu (0,79 obrotu).

W przypadku poręczeń ich średnia wartość była wyższa niż pożyczek i wyniosła 216,3 tys. zł. Zdecydowanie większej liczby poręczeń według stanu na 31.08.2014 r. (110 o wyższej wartości (25,3 mln zł) udzielił Świętokrzyski Fundusz Poręczeniowy Sp. z o.o. W przypadku działającego przy Agencji Rozwoju Regionalnego w Starachowicach funduszu Świętokrzyskie poręczenia kredytowe i pożyczkowe było to odpowiednio 27 poręczeń o sumarycznej wartości 4,3 mln zł. Świętokrzyski Fundusz Poręczeniowy Sp. z o.o. udzielił poręczeń o wyższej średniej wartości (230,1 tys. zł wobec 159,9 tys. zł w przypadku funduszu ARR). Osiągnął także wyższy wskaźnik obrotu (0,94 wobec 0,71 dla funduszu ARR).

Tabela . Wsparcie przedsiębiorczości z środków funduszy poręczeniowych dofinansowanych w ramach działania 1.3 RPO WŚ na lata 2007-2013

| Nazwa funduszu poręczeniowego | Wielkość dofinansowania z RPO WŚ 2007-2013 (w zł) | Liczba podpisanych umów | Wartość podpisanych umów (w zł) | Wskaźnik obrotu | Średnia wartość poręczenia (w zł) |
|--|---|-------------------------|---------------------------------|-----------------|-----------------------------------|
| Świętokrzyski Fundusz Poręczeniowy Sp. z o.o. | 27 000 000,00 | 110 | 25 310 365,58 | 0,94 | 230 094,23 |
| Świętokrzyskie poręczenia kredytowe i pożyczkowe | 6 061 340,77 | 27 | 4 318 296,42 | 0,71 | 159 936,90 |

Źródło: Opracowanie własne na podstawie danych dostarczonych przez Zamawiającego; stan na dzień 31.08.2014 r.

Oferta pożyczkowa kierowana do przedsiębiorców z terenu województwa świętokrzyskiego przez pośredników finansowych korzystających z dofinansowania prowadzonych przez nich funduszy jest w znacznym stopniu zbliżona zarówno pod względem zdefiniowania klienta docelowego (pożyczkobiorcy), jak i warunków udzielenia pożyczki. Jedynie dwa fundusze pożyczkowe (działające przy Agencji Rozwoju Regionalnego w Starachowicach oraz Fundacji Rozwoju Regionu Pierzchnica) zawężają grono adresatów pożyczki do mikrofirm, jednocześnie ograniczając maksymalną wysokość pożyczki do kwoty odpowiednio 120 tys. zł i 100 tys. zł. W przypadku poręczeń zasadnicza różnica pomiędzy funduszami gwarancyjnymi dotyczy maksymalnej wysokości poręczenia, jakie może zostać udzielone. O ile w przypadku funduszu Świętokrzyskie poręczenia kredytowe i pożyczkowe funkcjonującego przy Agencji Rozwoju Regionalnego w Starachowicach nie może ono przekroczyć 300 tys. zł, o tyle w przypadku Świętokrzyskiego Funduszu Poręczeniowego Sp. z o.o. jest to aż 1,4 mln zł. Oferty funduszy pożyczkowych i poręczeniowych działających na obszarze województwa świętokrzyskiego mają zasadniczo charakter „horyzontalny” i nie ograniczają dostępu do nich ze strony przedsiębiorców ze względu na sektor i charakter działalności.

Zdecydowana większość pożyczek trafia do mikroprzedsiębiorstw (90,0% w ujęciu ilościowym i 63,8% w ujęciu wartościowym według stanu na 31 lipca 2014 r.). Udział małych przedsiębiorstw wyniósł odpowiednio 7,7% i 24,3%, zaś średnich przedsiębiorstw – 2,3% i 11,9%. Średnia wartość pożyczki, którą otrzymał mikroprzedsiębiorca, wyniosła 101,1 tys. zł, mały przedsiębiorca – 449,3 tys. zł, zaś średni przedsiębiorca – 754,6 tys. zł. Ze względu na wartość pożyczki najczęściej przedsiębiorców z grupy firm mikro wykazało zainteresowanie pożyczkami w kwocie 50-120 tys. zł (273) oraz 10-30 tys.

zł (221). Firmy małe nie zbyły zasadniczo zainteresowane uzyskaniem pożyczki w kwocie mniejszej niż 50 tys. zł, zaś firmy średnie w kwocie mniejszej niż 300 tys. zł.

Według przeznaczenia pożyczek największa ich część miała charakter inwestycyjny (43,5% w ujęciu ilościowym i 51,2% w ujęciu wartościowym). Znaczący był także udział pożyczek przeznaczanych na zakup środków obrotowych (odpowiednio 36,8% i 38,0%). Najmniejszy udział w strukturze według przeznaczenia miały pożyczki o charakterze inwestycyjno-obrotowym (19,7% i 10,8%). Średnia wartość pożyczki inwestycyjnej to 168,1 tys. zł, obrotowej – 147,2 tys. zł, zaś inwestycyjno-obrotowej – 78,5 tys. zł. Dla realizacji celu inwestycyjnego przedsiębiorcy nieco częściej korzystali z pożyczek o wartości powyżej 120 tys. zł, takimi zaś relatywnie rzadziej byli zainteresowani przedsiębiorcy, którzy pozyskali wsparcie na realizację celów inwestycyjno-obrotowych.

Z pożyczek najczęściej korzystali przedsiębiorcy działający w branży usługowej (44,7% ilościowo i 42,7% wartościowo) oraz handlowej (odpowiednio 37,4% i 33,2%). W dalszej kolejności były to branże: produkcyjna (13,2% i 20,8%), budownictwo (4,2% i 2,7%) oraz inne (0,5% i 0,6%). Średnio najwyższą pożyczkę uzyskiwali przedsiębiorcy z branży przemysł (225,0 tys. zł). W przypadku usług było to średnio 136,4 tys. zł, handlu – 127,0 tys. zł, budownictwa – 92,8 tys. zł, a innych branż – 147,2 tys. zł. Ponadto, warto wskazać, że przedsiębiorcy z branży produkcyjnej relatywnie częściej sięgali po pożyczki w kwocie ponad 120 tys. zł, natomiast przedstawiciele budownictwa najczęściej uzyskiwali pożyczki w kwocie 50-120 tys. zł.

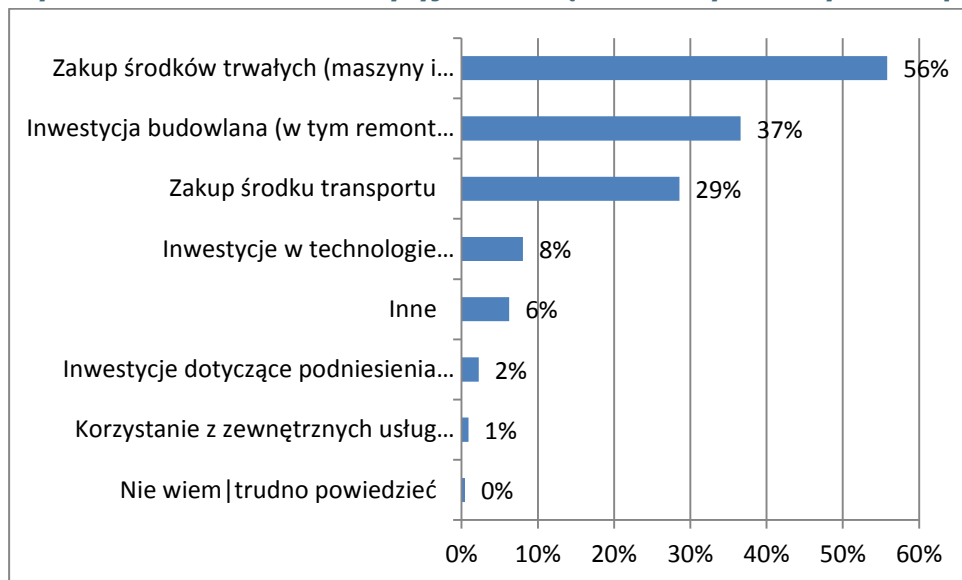
Tabela . Struktura pożyczek udzielonych przy wykorzystaniu środków pochodzących z RPO WŚ 2007-2013

| | Według typu przedsiębiorstwa | | | Według przeznaczenia | | | Według branży działania pożyczkobiorcy | | | | |
|-------------------------|------------------------------|----------------------|----------------------|----------------------|----------------------|-----------------------|--|----------------------|----------------------|---------------------|-------------------|
| | mikro | małe | średnie | obrotowe | inwestycyjne | inwestycyjno-obrotowe | produkcja | handel | usługi | budownictwo | inne |
| Liczba pożyczek | | | | | | | | | | | |
| < 10 tys | 31 | 0 | 0 | 15 | 10 | 6 | 2 | 13 | 14 | 2 | 0 |
| pow. 10 – 30 tys | 221 | 0 | 1 | 79 | 90 | 53 | 15 | 100 | 100 | 7 | 0 |
| pow. 30 – 50 tys | 153 | 1 | 0 | 47 | 64 | 43 | 13 | 58 | 74 | 7 | 1 |
| pow.50 – 120 tys | 273 | 14 | 1 | 119 | 108 | 60 | 41 | 99 | 126 | 20 | 2 |
| pow.120 – 300 tys | 108 | 25 | 2 | 47 | 75 | 14 | 27 | 44 | 62 | 2 | 1 |
| pow. 300 tys | 52 | 32 | 17 | 36 | 58 | 7 | 25 | 34 | 40 | 1 | 1 |
| Suma: | 838 | 72 | 21 | 343 | 405 | 183 | 123 | 348 | 416 | 39 | 5 |
| Wartość pożyczek | | | | | | | | | | | |
| < 10 tys | 292 087,80 | 0,00 | 0,00 | 144 487,80 | 96 600,00 | 51 000,00 | 20 000,00 | 125 000,00 | 117 087,80 | 30 000,00 | 0,00 |
| pow. 10 – 30 tys | 4 775 562,06 | 0,00 | 29 700,00 | 1 661 549,86 | 2 011 712,20 | 1 132 000,00 | 355 479,67 | 2 127 826,67 | 2 160 955,72 | 161 000,00 | 0,00 |
| pow. 30 – 50 tys | 6 735 046,03 | 50 000,00 | 0,00 | 2 099 438,83 | 2 811 607,20 | 1 874 000,00 | 518 180,57 | 2 665 983,28 | 3 210 882,18 | 350 000,00 | 40 000,00 |
| pow.50 – 120 tys | 24 449 832,74 | 1 332 507,50 | 120 000,00 | 10 792 300,88 | 9 672 639,36 | 5 437 400,00 | 3 760 723,00 | 8 766 625,84 | 11 178 991,40 | 1 980 000,00 | 216 000,00 |
| pow.120 – 300 tys | 22 793 153,17 | 5 325 426,68 | 450 000,00 | 9 999 007,21 | 15 829 572,64 | 2 740 000,00 | 6 044 698,28 | 9 131 575,92 | 12 642 305,65 | 600 000,00 | 150 000,00 |
| pow. 300 tys | 25 707 969,97 | 25 639 213,77 | 15 246 586,36 | 25 801 027,00 | 37 662 743,10 | 3 130 000,00 | 16 971 670,00 | 21 363 813,77 | 27 428 286,33 | 500 000,00 | 330 000,00 |
| Suma | 84 753 651,77 | 32 347 147,95 | 15 846 286,36 | 50 497 811,58 | 68 084 874,50 | 14 364 400,00 | 27 670 751,52 | 44 180 825,48 | 56 738 509,08 | 3 621 000,00 | 736 000,00 |

Źródło: Opracowanie własne na podstawie danych dostarczonych przez Zamawiającego; stan na dzień 31.07.2014 r.

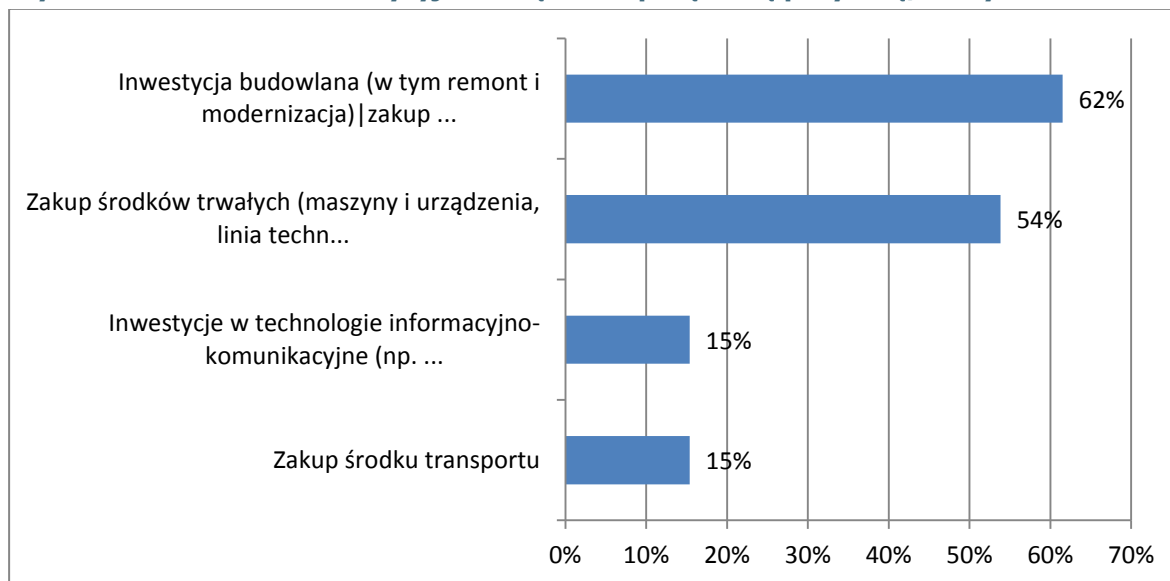
Środki finansowe pozyskane z pożyczki najczęściej były przeznaczane na zakup środków trwałych (maszyn i urządzeń, linii technologicznej), na co wskazało 56% respondentów korzystających z tej formy finansowania zewnętrznego. W dalszej kolejności środki te były kierowane na realizację inwestycji budowlanej (w tym remont i modernizację) lub zakup nieruchomości (37%) oraz zakup środka transportu (29%).

Wykres 5.1 Działania inwestycyjne w związku z którymi korzystano z pożyczki



Źródło: Opracowane na podstawie ankiet CAWI/CATI z ostatecznymi odbiorcami RPO WŚ 2007-2013; N=224. Pytanie wielokrotnego wyboru - wartości nie sumują się do 100%

Najczęstszym przeznaczeniem środków finansowych pozyskanych z poręczonej pożyczki lub kredytu była realizacja inwestycji budowlanej lub zakup nieruchomości (62%), a dopiero w dalszej kolejności zakup środków trwałych (54%). Porównanie przeznaczenia inwestycji finansowanej ze źródeł zewnętrznych pokazuje, że przeznaczeniem poręczenia była relatywnie częściej inwestycja budowlana lub zakup nieruchomości oraz inwestycje w technologie informacyjno-komunikacyjne (np. zakup komputerów, systemy wspierające zarządzanie firmą, sprzedaż przez internet). Z kolei środki pozyskane z pożyczki relatywnie częściej były wykorzystywane do sfinansowania zakupu środka transportu. W przypadku innych celów inwestycyjnych różnice pomiędzy poszczególnymi instrumentami finansowymi nie były znaczące.

Wykres 5.2 Działania inwestycyjne związane z poręczoną pożyczką/kredytem

Źródło: Opracowane na podstawie ankiet CAWI/CATI z ostatecznymi odbiorcami RPO WŚ 2007-2013; N=26. Pytanie wielokrotnego wyboru - wartości nie sumują się do 100%

Wsparcie finansowe wykorzystujące instrumenty zwrotne jest obecnie realizowane w modelu bezpośrednim, gdzie wyłonieni w drodze konkursowej pośrednicy finansowi pośredniczą w udzielaniu pożyczek i poręczeń osobom z grup docelowych określonych we wniosku projektowym. Obejmują oni swoją aktywnością zdefiniowany przez nich samych obszar działalności i dążą do osiągnięcia wskaźników zapisanych w aplikacji konkursowej. Z tytułu prowadzenia akcji pożyczkowej lub poręczeniowej pośrednik finansowe otrzymuje wynagrodzenie.

Model bezpośredni wdrażania zwrotnych instrumentów finansowych na poziomie regionalnym dominuje w Polsce. Do jego zalet można zaliczyć możliwość stosunkowo szybkiego uruchomienia instrumentów zwrotnych oraz elastyczność kształtowania instrumentarium wsparcia i zasad współpracy IZ RPO z pośrednikami finansowymi na etapie przygotowania programu. Z kolei za wady należy uznać znaczny stopień obciążenia IZ RPO sprawami administracyjnymi oraz niską elastyczność realokacji środków finansowych pomiędzy funduszami.

W przyszłym okresie programowania na lata 2014-2020 zdecydowanie większą rolę w finansowaniu przedsiębiorstw zacznie odgrywać wsparcie kierowane na poziomie krajowym, gdzie dystrybucją instrumentów finansowych (kredytów, pożyczek, poręczeń, leasingu) wspartych ze środków Unii Europejskiej zajmą się tzw. narodowi pośrednicy finansowi programów ramowych UE na lata 2014-2020. Ich rolę przejmą wybrane banki, fundusze poręczeniowe, firmy leasingowe i inne instytucje finansowe. Atrakcyjność tych instrumentów będzie bazować na wydłużonym okresie spłaty, prostszych procedurach pozyskania, niższych wymaganiach dotyczących historii kredytowej, zabezpieczeń i wkładu własnego.

W ramach Programu na rzecz konkurencyjności przedsiębiorstw oraz małych i średnich przedsiębiorstw COSME uruchomione zostały dwa instrumenty:

- Instrument Gwarancji Kredytowych – umożliwiający gwarancje dla instytucji finansowych oferujących produkty finansowe dla małych i średnich przedsiębiorstw (maksymalna wartość finansowania dla pojedynczego przedsiębiorcy, jakie może być objęte gwarancją w ramach IGK, to 1,5 mln euro), regwarancje dla funduszy gwarancyjnych oraz sekurytyzację portfeli instrumentów dłużnych dla MSP;

- Instrument Kapitałowy dla Wzrostu - oferuje finansowanie udziałowe dla funduszy realizujących inwestycje podwyższonego ryzyka (venture capital) lub oferujących finansowanie pośrednie (mezzanine) dla małych i średnich przedsiębiorstw w fazie ekspansji lub wzrostu.

Z kolei w ramach Programu w zakresie badań naukowych i innowacji Horyzont 2020 został uruchomiony instrument gwarancyjny przeznaczony dla MSP - InnovFin SME Guarantee. Zasady jego działania są zbliżone do IGK, przy czym gwarancjami będą mogły być objęte kredyty bądź inne formy finansowania o wartości do nawet 7,5 mln euro.

Wdrożenie powyższych instrumentów finansowych powinno – jak się wydaje – rozdzielić w dłuższym okresie popyt na instrumenty finansowe o małej wartości finansowania dostępne na poziomie regionalnym oraz na instrumenty finansowe o dużej wartości dostępnego finansowania dystrybuowane na poziomie krajowym. Pojawienie się tych nowych instrumentów na nieporównywalnie większą skalę niż dotychczas³⁵ powinno prowadzić do ukształtowania się nowego, bardziej przejrzystego schematu wsparcia przy wykorzystaniu zwrotnych instrumentów finansowych.

Efekty wsparcia

Efekty wsparcia zostały zmierzone poprzez oszacowanie zmian, jakie w wyniku zastosowania instrumentów zwrotnych dokonały się w różnych obszarach funkcjonowania przedsiębiorstw, które z nich skorzystały. Największy odsetek ostatecznych odbiorców wsparcia zwrotnego ocenił, że w rezultacie otrzymanego wsparcia wzrosła zdolność firmy do konkutowania na rynku (81%). W jeszcze większym stopniu uzyskane wsparcie przełożyło się na poprawę płynności finansowej przedsiębiorstwa (82%). Z kolei dla 64% respondentów skutkiem wsparcia finansowego przy zastosowaniu instrumentów zwrotnych był wzrost potencjału firmy do wprowadzania innowacyjnych rozwiązań.

W odniesieniu do podstawowych kategorii ekonomicznych, które były przedmiotem pomiaru, wskazania beneficjentów wsparcia są także jednoznacznie pozytywne. W przypadku zmian zysku netto co drugi respondent zadeklarował wzrost zysku netto w 2013 roku w porównaniu ze stanem sprzed uzyskania wsparcia (wobec 7% respondentów wskazujących na jego spadek, a 25% wskazujących na brak zmiany w tym względzie). Nieco jeszcze korzystniejsze były wskazania respondentów korzystających ze wsparcia na zmiany przychodu ze sprzedaży w analogicznym okresie. Zwiększenie się przychodów ze sprzedaży w porównaniu ze stanem sprzed uzyskania wsparcia zadeklarowało 57% respondentów (wobec 7% respondentów wskazujących na ich spadek, a 22% na brak zmiany). Pozytywne zmiany zostały osiągnięte także w odniesieniu do zatrudnienia. 36% ostatecznych odbiorców wsparcia wskazało, iż w porównaniu do okresu sprzed uzyskania wsparcia zatrudnienie w ich firmie wzrosło, a jedynie 3% wskazało na spadek zatrudnienia. Wśród 136 firm, w których sprecyzowano zmiany w zatrudnieniu, pracę znalazło 351 pracowników (średnio 2,6 nowozatrudnionego).

Korzystne efekty dla firm wykorzystujących wsparcie zwrotne pojawiły się także w odniesieniu do zmiany liczby klientów firmy w porównaniu do okresu sprzed uzyskania finansowania. Na wzrost liczby klientów wskazało 60% respondentów (wobec 5% deklarujących jej spadek i 27% wskazujących na brak zmiany). Umiarkowany był natomiast wpływ wsparcia na rozszerzenie działalności firmy na nowe rynki, w szczególności zagraniczne. Na ekspansję ponadnarodową wskazało jedynie 7,5% ostatecznych odbiorców. Jednocześnie niemal co trzeci respondent zadeklarował wzrost przychodów ze sprzedaży na eksport w porównaniu ze stanem sprzed uzyskaniem wsparcia. Zmiany były bardziej

³⁵ W kończącym się okresie programowania obejmującym lata 2007-2013 wsparcie finansowe MSP dostępne z programów unijnych było możliwe chociażby w ramach Programu Ramowego na Rzecz Konkurencyjności i Innowacji CIP.

dostrzegalne na węższych rynkach geograficznych. Rozszerzenie działalności firmy na nowe rynki lokalne/regionalne zadeklarował niemal co trzeci respondent (32,5%), a blisko co piąty (18,5%) na ekspansję ponadregionalną (na inne województwa).

Uzyskane wsparcie zwrotne stymulowało podejmowanie przez firmy działalności innowacyjnej. 74% badanych wskazało, iż wsparcie przyczyniło się do wprowadzenia do oferty rynkowej nowych lub istotnie ulepszonych wyrobów lub usług, 50% wskazało na innowację procesową, 46% na innowację marketingową, zaś 35% na innowację organizacyjną. Dwie na trzy innowacje produktowe nie wykroczyły ponad poziom firmy tzn. były już w ofercie konkurentów, a tylko 22% nie była jeszcze stosowana przez firmy konkurencyjne. Nieco lepiej sytuacja przedstawia się w zakresie innowacji procesowych, gdzie innowacje wykraczające ponad poziom firmy zadeklarowało 31% respondentów (wobec 54% wskazujących, że wprowadzone innowacje procesowe stanowiły nowość dla firmy respondenta).

W celu trafnego i skutecznego zaplanowania wsparcia dla przedsiębiorstw w ramach RPO WŚ 2014-2020 warto wykorzystać najważniejsze wnioski i rekomendacje płynące z badań ewaluacyjnych w zakresie wsparcia przedsiębiorczości i instrumentów finansowych w perspektywie finansowej 2007-2013. Można je streścić w następujących punktach:

- z uwagi na zróżnicowany charakter potrzeb i problemów leżących u podstaw niskiego poziomu konkurencyjności i innowacyjności MŚP zachowany powinien zostać szeroki zakres wsparcia tych podmiotów;
- w celu zwiększenia efektywności wydatkowania środków publicznych powinny zostać objęte pomocą te przedsięwzięcia, które nie zostałyby zrealizowane bez wsparcia publicznego lub, w przypadku których wsparcie publiczne spowodowałoby zwiększenie zakresu bądź przyspieszenie realizacji projektu (minimalizacja „efektu jałowej straty”);
- luka finansowa w największym stopniu dotyka mikroprzedsiębiorstw i – choć nieco mniejszym – małych firm, tak pod względem wolumenu wsparcia finansowego jak i jego intensywności;
- wśród firm o niezaspokojonych potrzebach inwestycyjnych znaczna ich część (w tym zwłaszcza mikro) nie poszukuje aktywnie finansowania zewnętrznego, co wskazuje na konieczność ich trafnego zidentyfikowania i skutecznego dotarcia z informacją o możliwościach finansowania;
- główną przyczyną odmowy finansowania firm mikro i małych jest brak zdolności kredytowej, a w dalszej kolejności odpowiedniego zabezpieczenia, co wskazuje na istotną rolę funduszy poręczeniowych;
- zawodność rynków finansowych przejawia się w przenoszeniu ryzyka związanego z negatywnym postrzeganiem perspektyw rozwojowych danej branży na całą populację funkcjonujących w niej firm;
- w sytuacji funkcjonowania dobrze rozwiniętego sektora bankowego rozwój alternatywnych źródeł finansowania działalności przedsiębiorstw jest stosunkowo słaby;
- polski sektor bankowy odznacza się wysokim stopniem zbiurokratyzowania i kosztów dla przedsiębiorcy związanych z pozyskiwaniem finansowania zewnętrznego, co w kontekście dużej roli tych parametrów w procesie decyzyjnym wyboru formy finansowania tworzy kapitalne warunki dla wypromowania form alternatywnych;
- efektywne wsparcie sektora małych i średnich przedsiębiorstw powinno zakładać akceptację ryzyka większego niż są gotowe zaakceptować podmioty komercyjne;
- w stosunku do firm średnich i dużych wsparcie zwrotne nie powinno adresować w sposób bezpośredni luki finansowej, a raczej stanowić alternatywę w stosunku do oferty sektora komercyjnego.

Powyższe konkluzje można przełożyć na konkretne działania zwiększające atrakcyjność wsparcia i popyt na instrumenty finansowe:

- większą indywidualizację instrumentów wsparcia (priorytet opcji „tailor made” nad opcją „off the-shelf”), co pozwoli lepiej trafić w potrzeby firm ważnych dla specyfiki rozwoju regionu (reprezentujące sektory budujące inteligentną specjalizację regionu);
- utrzymanie możliwie niskiego poziomu kosztów dla przedsiębiorstw związanych z dostępem do finansowania zewnętrznego;
- możliwie daleko idące uproszczenie wymogów proceduralnych towarzyszących pozyskiwaniu finansowania przez przedsiębiorców;
- wzmocnienie instytucji otoczenia biznesu pełniących kluczową rolę w promowaniu i dystrybucji instrumentów finansowych ograniczających lukę finansową, której doświadczają mikro i małe przedsiębiorstwa.

7.2 Wsparcie zakładania przez osoby fizyczne działalności gospodarczej

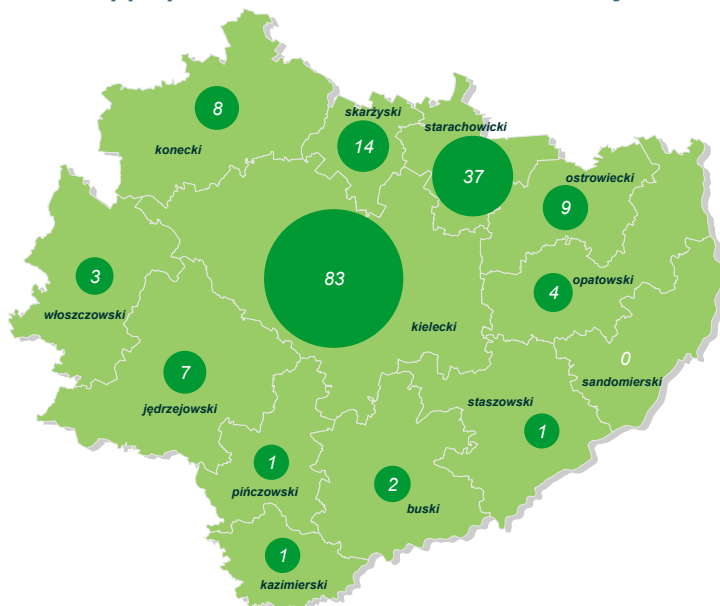
Wsparcie w postaci pożyczek na rozpoczęcie działalności gospodarczej było³⁶ dostępne w województwie świętokrzyskim w ramach Priorytetu VI Programu Operacyjnego Kapitał Ludzki, Działania 6.2 „Wsparcie oraz promocja przedsiębiorczości i samozatrudnienia”

WUP w Kielcach, jako pierwszy w kraju, rozpoczął wdrażanie tego instrumentu, ogłaszając w drugiej połowie 2012 roku konkurs na pośrednika finansowego. Budżet przeznaczony na pożyczki wynosił 8 000 000 zł. W konkursie mogły uczestniczyć podmioty zarządzające instrumentami inżynierii finansowej³⁷, w szczególności podmioty nie działające dla zysku lub przeznaczające zysk na cele statutowe służące tworzeniu korzystnych warunków dla rozwoju przedsiębiorczości przez udzielanie pożyczek, banki (w tym spółdzielcze) i konsorcja tych podmiotów. W wyniku konkursu, do którego zgłosiły się 3 instytucje zgłaszając 5 projektów, wyłoniono jednego pośrednika – Agencję Rozwoju Regionalnego w Starachowicach. Łącznie zaplanowano zakwalifikowanie do projektu 200 osób i udzielenie 160 pożyczek do września 2014 r.

Projekt pn. „Mikropożyczki dla osób otwierających działalność gospodarczą” obsługiwany jest w czterech biurach: Kielce, Ostrowiec Świętokrzyski, Skarżysko-Kamienna, i Starachowice. Na poniższej mapie widać, że większość z pożyczkobiorców pochodzi z powiatów, na północy województwa, w których usytuowane są biura obsługujące mikropożyczki.

³⁶ W chwili obecnej wyczerpano środki funduszu pożyczkowego

³⁷ w rozumieniu art. 2 pkt 3a rozporządzenia Ministra Rozwoju Regionalnego z dnia 15 grudnia 2010 r. w sprawie udzielania pomocy publicznej w ramach Programu Operacyjnego Kapitał Ludzki (Dz.U. z 2010r. Nr 239, poz.1598, z późn. zm.)

Rysunek 1. Rozkład przestrzenny pożyczkobiorców w Działaniu 6.2 Po KL w województwie świętokrzyskim

Źródło: Opracowanie własne na podstawie danych sprawozdawczych z WUP Kielce

Ten rozkład geograficzny pożyczkobiorców można jednak chyba bardziej logicznie wiązać z liczbą przedsiębiorców i potencjalnych przedsiębiorców, którzy skupiają się w tych powiatach. Tabela 1. pokazuje, że „ranking” powiatów według liczby udzielonych pożyczek prawie dokładnie pokrywa się z rankingiem powiatów według odsetka nowopowstałych przedsiębiorstw w odniesieniu do wszystkich nowopowstałych przedsiębiorstw w województwie świętokrzyskim w roku 2013. Z tego punktu widzenia wybór lokalizacji biur należy uznać za słuszny.

Tabela 1. Zestawienie liczby pożyczek i odsetka nowopowstałych firm w powiatach województwa świętokrzyskiego

| powiat | liczba pożyczkobiorców | odsetek nowopowstałych przedsiębiorstw w powiatach w stosunku do wszystkich nowopowstałych przedsiębiorstw w świętokrzyskim w 2013 r. |
|----------------------|------------------------|---|
| kielecki + m. Kielce | 83 | 40,1% |
| starachowicki | 37 | 8,1% |
| skarżyski | 14 | 10,6% |
| ostrowiecki | 9 | 8,8% |
| konecki | 8 | 5,7% |
| jędrzejowski | 7 | 5,9% |
| opatowski | 4 | 2,7% |
| włoszczowski | 3 | 3,3% |
| buski | 2 | 3,7% |
| kazimierski | 1 | 1,6% |
| pińczowski | 1 | 2,2% |
| staszowski | 1 | 3,6% |

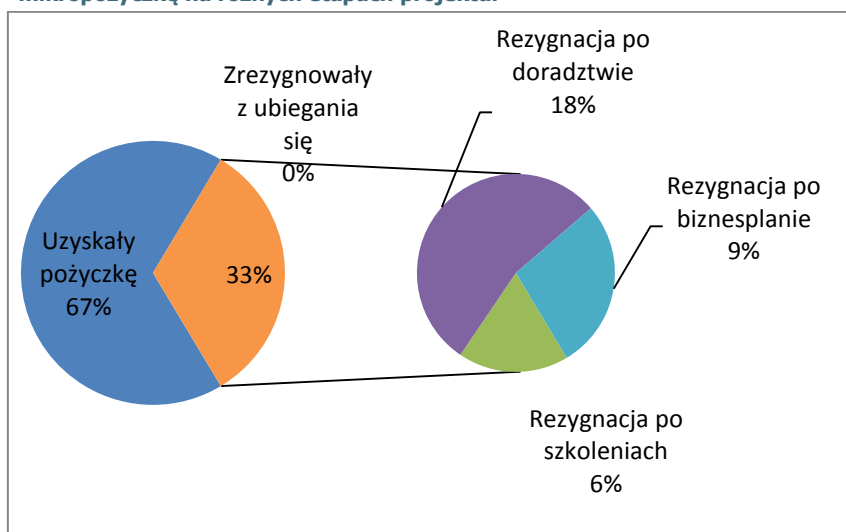
Źródło: Na podstawie danych sprawozdawczych z WUP Kielce

Wsparcie w ramach PO KL 6.2 dla osób rozpoczynających działalność gospodarczą ma postać jednorazowej preferencyjnej pożyczki (mikropożyczka) na rozpoczęcie działalności gospodarczej oraz doradztwa (indywidualnego i grupowego) i szkoleń umożliwiających uzyskanie wiedzy i umiejętności niezbędnych do podjęcia i prowadzenia działalności gospodarczej. Doradztwo jest dostępne przed złożeniem wniosku o pożyczkę, jak i po otrzymaniu pożyczki. Uczestnictwo w szkoleniach i korzystanie z doradztwa jest bezpłatne (wliczane w pomoc de minimis). Szkolenie i doradztwo przez przed złożeniem wniosku jest obowiązkowe w przypadku funduszu zarządzanego przez ARR Starachowice.

Mikropożyczka może być udzielona wyłącznie osobie w wieku od 18 do 64 lat, pracującej lub studentowi lub absolwentowi zamieszkującej/mu na terenie województwa świętokrzyskiego, która/y po przyznaniu mikropożyczki rejestruje swoją firmę w województwie świętokrzyskim. Kwota mikropożyczki nie może być większa niż 50.000 zł, oprocentowanie wynosi do 2% w stosunku rocznym, maksymalny okres spłaty mikropożyczki nie może przekroczyć 60 miesięcy, a okres karencji w spłacie kapitału nie może być dłuższy niż 12 miesięcy. W przypadku spłaty w ciągu 36 miesięcy oprocentowanie może być zredukowane do 1,8%. Nie jest wymagany wkład własny wnioskodawcy w finansowaniu inwestycji.

Przeprowadzono do tej pory 19 cykli naboru – pierwszy z nich został przeprowadzony w grudniu 2012 r – ostatni, w ramach którego wyczerpano środki funduszu – we wrześniu 2014 r. O mikropożyczki ubiegało się 253 osoby (uczestniczyły w projekcie). Część z nich (co trzeci - 33%) zrezygnowała z ubiegania się o pożyczkę na różnych etapach projektu (Wykres 1). Ostatecznie zakontraktowano 170 mikropożyczek na rozpoczęcie działalności gospodarczej, czyli o 10 więcej niż zaplanowano.

Wykres 1. Odsetek uczestników projektu, którzy uzyskali mikropożyczkę lub zrezygnowali z ubiegania się o mikropożyczkę na różnych etapach projektu.



Źródło: Opracowanie własne na podstawie danych sprawozdawczych z WUP Kielce

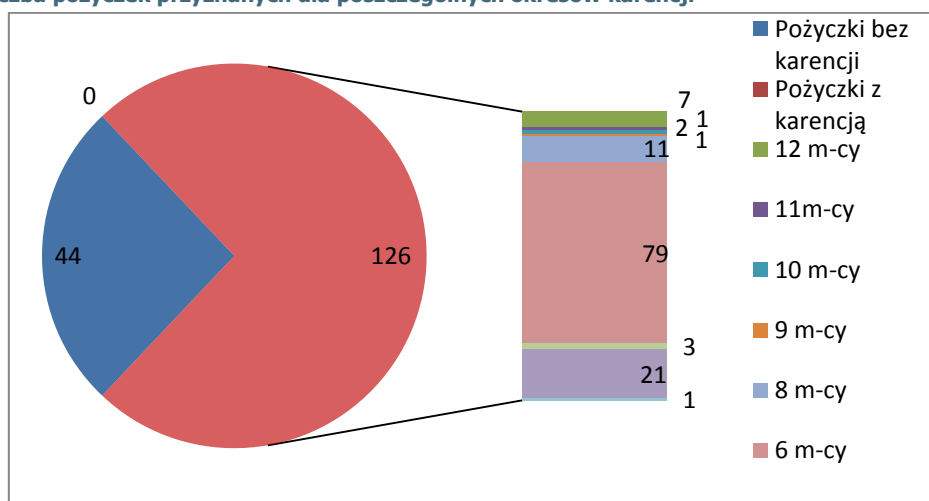
Najwięcej mikropożyczek (156) udzielono osobom pracującym, którzy stanowią 92% wszystkich pożyczkobiorców. Tylko 14 pożyczkobiorców (8%) stanowili absolwenci lub studenci. Powodem tak małego zainteresowania tej grupy docelowej mikropożyczkami mogły być, według przedstawiciela WUP, obawy, co do możliwości spłacenia pożyczki. Osoby pracujące dysponują zwykle jakimiś oszczędnościami, które w razie niepowodzenia mogą być wykorzystywane do spłaty odsetek lub zwrotu pożyczki. Studenci i absolwenci zwykle takimi oszczędnościami nie dysponują. Potwierdzają to

wyniki ankiety CAWI wśród studentów świętokrzyskich uczelni³⁸, którzy zapytani dlaczego nie preferują finansowania dłużnego jako źródła finansowania rozpoczęcia działalności gospodarczej, jako najważniejszy powód wskazali zbyt duże ryzyko z jakim wiąże się zaciąganie kredytów/pożyczek (30,3% wskazań).

Według przedstawiciela WUP, drugim powodem mogło być uruchomienie od czerwca 2014 roku konkurencyjnego instrumentu finansowego – *Pierwszy Biznes – Wsparcie na starcie* - który oferował znacznie bardziej preferencyjne warunki niż fundusz mikropożyczkowy³⁹.

Większość pożyczkobiorców wnioskowało o krótki okres karencji spłaty pożyczki. Około 87% pożyczek zostało udzielonych z okresem karencji nie przekraczającym 6 miesięcy. Tylko 4% pożyczek zostało udzielonych z okresem karencji 12 miesięcznym.

Wykres2. Liczba pożyczek przyznanych dla poszczególnych okresów karencji



Źródło: Opracowanie własne na podstawie danych sprawozdawczych z WUP Kielce

Pożyczki udzielane na 3 lata były niżej oprocentowane, okazuje się jednak, że ta zachęta nie spowodowała zainteresowania takimi pożyczkami. Prawie 100% pożyczek udzielono na okres 60 miesięcy.

Tabela 2. Długość okresu spłaty pożyczek

| l.p. | długość okresu spłaty | liczba pożyczkobiorców | odsetek pożyczkobiorców korzystających z danego okresu spłaty |
|------|-----------------------|------------------------|---|
| 1 | do 5 lat | 168 | 98,8% |
| 2 | do 4 lat | 1 | 0,6% |
| 3 | do 3 lat | 1 | 0,6% |

Źródło: Opracowanie własne na podstawie danych sprawozdawczych z WUP Kielce

³⁸ W ramach niniejszego badania przeprowadzono ankietę internetową (Computer Aided Web Interview – CAWI) ze studentami ostatnich lat świętokrzyskich uczelni (n=300)

³⁹ Pożyczka może być udzielona pozostającym bez pracy studentom ostatniego roku studiów wyższych tj. ostatniego roku studiów licencjackich lub magisterskich oraz pozostającym bez pracy absolwentom szkół średnich i wyższych tj. I, II stopnia oraz jednolitych studiów magisterskich w okresie 48 miesięcy od dnia otrzymania dyplomu, którzy zarejestrują swoją firmę w województwie świętokrzyskim. Kwota pożyczki nie może być większa niż 74.799,40 zł, oprocentowanie wynosi do 0,56% w stosunku rocznym, maksymalny okres spłaty pożyczki nie może przekroczyć 84 miesięcy, a okres karencji w spłacie kapitału nie może być dłuższy niż 12 miesięcy.

Nie osiągnięto zakładanego wskaźnika proporcji pożyczkobiorców kobiet i mężczyzn (60%/40%). Rzeczywista proporcja była prawie dokładnie odwrotna – 41% kobiet pożyczkobiorców i 59% mężczyzn. Nie stosowano żadnych preferencji dla kobiet – pożyczkobiorców, wobec tego wskaźnik odzwierciedla ogólną prawidłowość obserwowaną dla populacji osób rozpoczynających działalność gospodarczą - mężczyźni są dużo bardziej aktywni w podejmowaniu działalności gospodarczej niż kobiety (według GUS⁴⁰ – odpowiednio: 62,9% i 37,1% zarejestrowanych firm).

Prawie wszyscy pożyczkobiorcy, z którymi przeprowadzono wywiady indywidualne, stwierdzili, iż szkolenia oferowane przez fundusz pożyczkowy (dot. zarówno aspektów prawnych, finansów jak i marketingu) były przydatne, a nawet niezbędne dla osób rozpoczynających działalność gospodarczą, chwając przy tym zarówno zakres uzyskanej wiedzy jak i kompetencje wykładowców. Tylko jedna osoba uważa, że zakres informacji przekazywanych w trakcie szkoleń był niewystarczający.

Efekty wsparcia

Biorąc pod uwagę fakt, że pierwsze mikropożyczki zostały udzielone kilkanaście miesięcy temu a ostatnie w momencie realizacji badania, na ocenę ich efektów jest jeszcze za wcześnie. Niemniej jednak przeprowadzone wywiady indywidualne z ostatecznymi odbiorcami mikropożyczek, pozwoliły na omówienie pewnych spodziewanych efektów. Dodatkowo wnioskowanie wsparto wynikami ankiety wśród beneficjentów dotacji z Działania 6.2 PO KL przeznaczonej na rozpoczęcie działalności gospodarczej. Pomimo różnych użytych instrumentów wsparcia (instrument zwrotny i bezzwrotny) i różnych grup docelowych (bezrobotni vs. pracujący), część doświadczeń dotyczących rozpoczynania działalności gospodarczej jest podobnych, co potwierdzają także wyniki innych badań⁴¹.

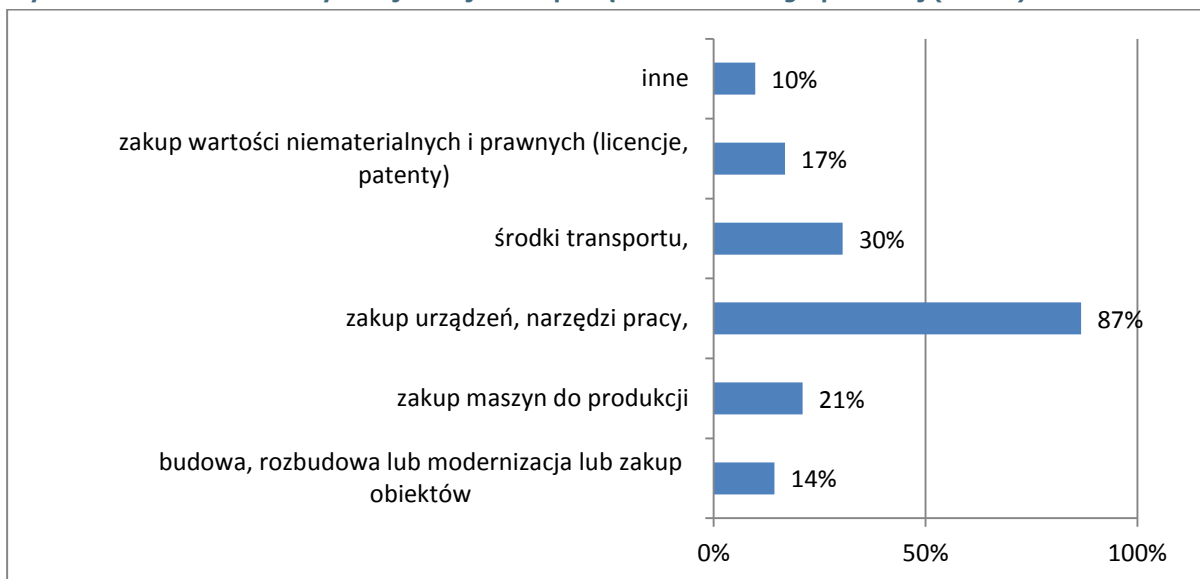
Na podstawie indywidualnych wywiadów z ostatecznymi odbiorcami pożyczek stwierdzono, że głównym powodem podjęcia przez respondentów decyzji o rozpoczęciu działalności gospodarczej była chęć samorealizacji i uniezależnienia się od pracodawcy, a także możliwość uzyskania większych zarobków. Ważnymi czynnikami, które miały również wpływ na założenie własnej firmy była chęć wykorzystania posiadanego wykształcenia oraz doświadczenia zawodowego, które nie były w pełni wykorzystywane w obecnej pracy „na etacie”. Część respondentów podjęła się jednak założenia firmy, której profil nie był (lub był jedynie częściowo) związany z posiadanym doświadczeniem lub wykształceniem, gdyż chcieli rozwijać się w branży, którą uznali za przyszłościową i rozwojową.

Wśród zakładanych przez pożyczkobiorców firm dominują firmy usługowe (handel, usługi motoryzacyjne, usługi budowlane, usługi kosmetyczne). Nieliczni pożyczkodawcy uruchamiali firmy produkcyjne (piekarnia; jeden z pożyczkobiorców rozpoczął działalność opierającą się na produkcji gier na telefony komórkowe oraz aplikacje mobilne). Podobnie, tylko 2% ankietowanych beneficjentów dotacji na rozpoczęcie działalności gospodarczej założyło firmy o profilu czysto produkcyjnym. Najczęściej była to pozostała działalność usługowa (28%), budownictwo (17%) i handel (10%).

W przypadku firm handlowych zakładanych przez pożyczkobiorców, środki były głównie przeznaczone na zakup towaru oraz sprzętu biurowego (komputer, laptop, ksero, drukarka, skaner). Inni usługodawcy inwestowali głównie w profesjonalny sprzęt (np. geodezyjny, budowlany, fryzjerski, zakup środka transportu) oraz w adaptację lokali, w których świadczą swoje usługi. Środki były przeznaczone także na bieżące wydatki (ZUS, czynsze, koszty pożyczki i inne opłaty), reklamę i promocję firmy – szczególnie w przypadku firm o profilu handlowym (również reklamę w internecie). Na Wykresie 3 pokazano strukturę wydatków inwestycyjnych beneficjentów dotacji, z której wynika, że miały one podobny charakter jak w przypadku pożyczkobiorców.

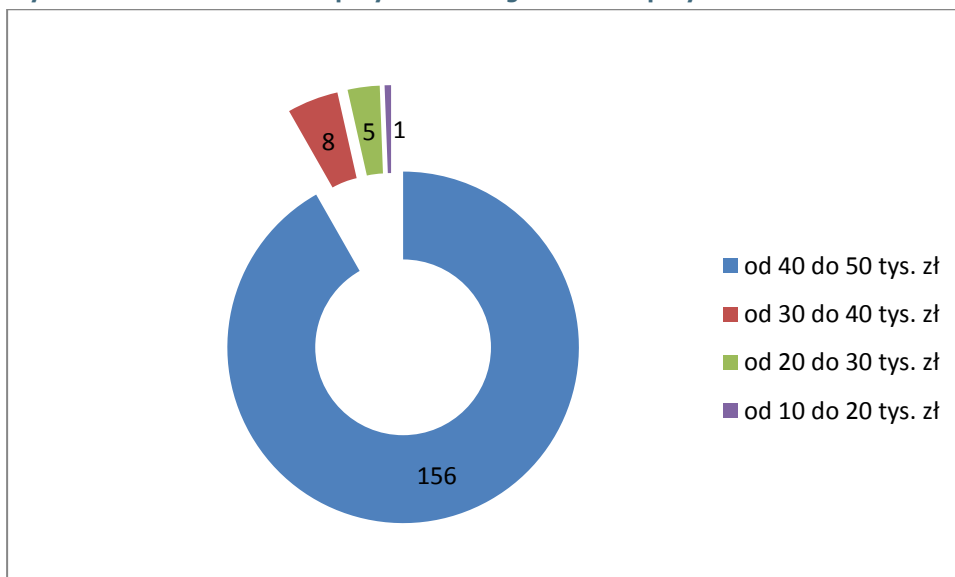
⁴⁰ Warunki powstania i działania oraz perspektywy rozwojowe polskich przedsiębiorstw powstałych w latach 2007–2011, GUS, Warszawa 2013

⁴¹ WYG PSDB, Ocena ex-ante instrumentów finansowych w RPO WP 2014-2020, Rzeszów, 2014

Wykres 3. Przeznaczenie otrzymanej dotacji na rozpoczęcie działalności gospodarczej (N=286)

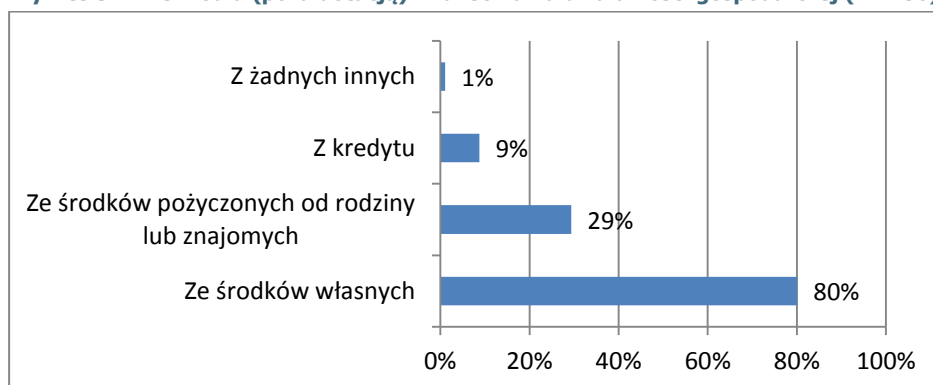
Źródło: Opracowane na podstawie CAWI/CATI z beneficjentami wsparcia w działaniu 6.2 POKL, którzy otrzymali dotację na założenie działalności gospodarczej.

Zdecydowana większość udzielonych pożyczek (152 na 170 – 89%) ma maksymalną wartość (50 tys. zł). Najmniejsza udzielona pożyczka ma wartość 18 tys. zł. Rozkład kwot pożyczek pokazuje wykres poniżej.

Wykres 4. Rozkład liczebności pożyczek według kwot mikropożyczek

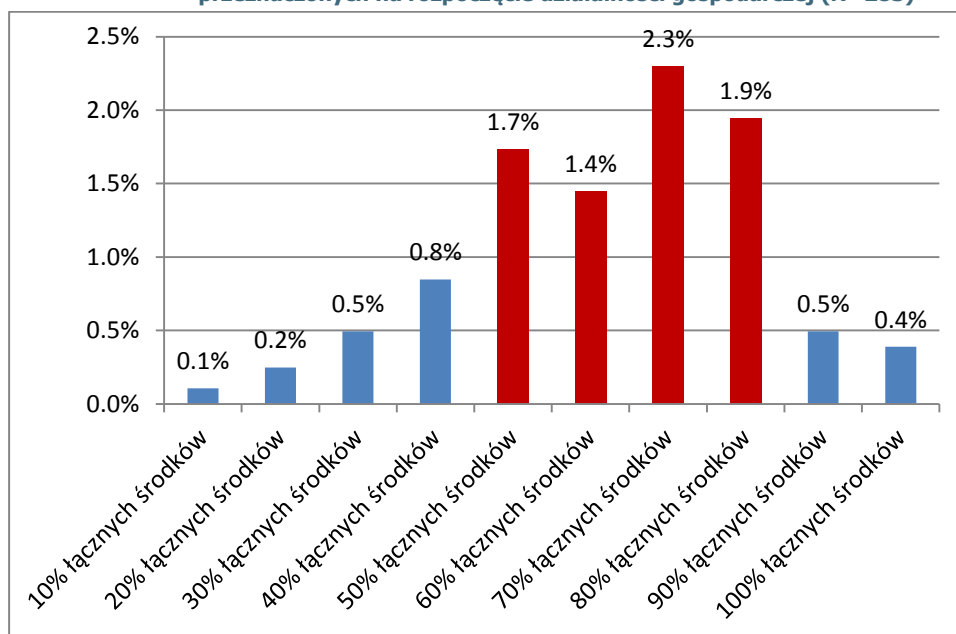
Źródło: Na podstawie danych sprawozdawczych z WUP Kielce

Praktycznie wszyscy pożyczkobiorcy dodatkowo finansowali rozpoczęcie działalności z innych środków, głównie ze środków własnych. Jedna osoba zaciągnęła kredyt w banku. Podobny obraz otrzymano w badaniu ilościowym beneficjentów dotacji na rozpoczęcie działalności gospodarczej – 80% beneficjentów finansowało dodatkowe potrzeby związane z założeniem firmy ze środków własnych.

Wykres 5. Inne źródła (poza dotacją) finansowania działalności gospodarczej (N=286)

Źródło: Opracowane na podstawie CAWI/CATI z beneficjentami wsparcia w działaniu 6.2 POKL, którzy otrzymali dotację na założenie działalności gospodarczej. Pytanie wielokrotnego wyboru, nie sumuje się do 100%.

Co drugi pożyczkobiorca w trakcie wywiadu indywidualnego deklarował, że pożyczka stanowiła od 50% do 75% całkowitych wydatków związanych z rozpoczęciem działalności gospodarczej. Dla porównania, rozkład wielkości udziału kwoty wsparcia w łącznej kwocie kosztów rozpoczynania działalności gospodarczej w przypadku dotacji wyglądał jak na poniższym wykresie.

Wykres 6. Rozkład odsetka beneficjentów dotacji – osób rozpoczynających działalność gospodarczą - w zależności od procentu jaki stanowiła dotacja w całkowitych łącznych środkach przeznaczonych na rozpoczęcie działalności gospodarczej (N=283)

Źródło: Opracowane na podstawie CAWI/CATI z beneficjentami wsparcia w działaniu 6.2 POKL, którzy otrzymali dotację na założenie działalności gospodarczej.

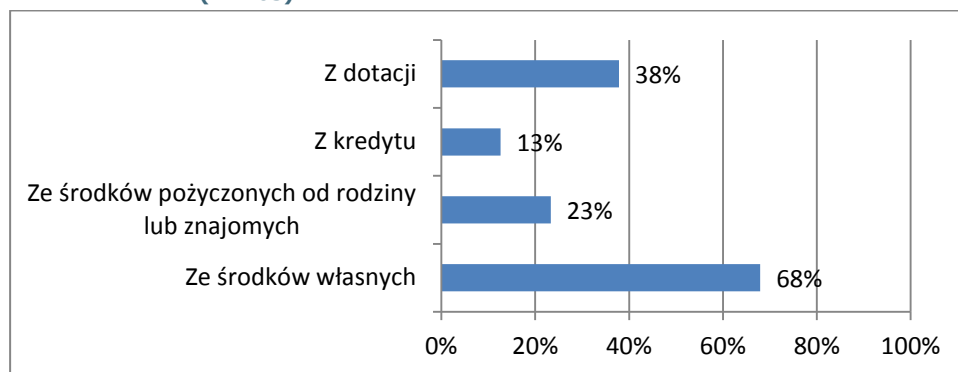
Z Wykresu 6 widać, że dla 75% beneficjentów dotacji (czerwone słupki) stanowiła ona od 50% do 80% całkowitych łącznych środków przeznaczonych na rozpoczęcie działalności gospodarczej. Średni udział kwoty dotacji w całkowitych kosztach związanych z rozpoczęciem działalności gospodarczej

wyniósł 57,8%⁴². Oznacza to, że wsparcie „wygenerowało” dodatkowo 73% środków z innych źródeł⁴³.

Zarówno więc preferencyjna mikropożyczka (maksymalnie 50 tys. zł) jak i dotacja (maksymalnie 40 tys. zł) wymagają zgromadzenia dodatkowych środków na uruchomienie własnej działalności gospodarczej. Pożyczkobiorcy w wywiadach indywidualnych deklarowali, że kwota, która by ich satysfakcjonowała mieści się w przedziale od 80 do 100 tys. złotych. Według połowy beneficjentów dotacji kwota wsparcia, jaką otrzymali była za mała (w tym 11% zdecydowanie za mała) w porównaniu z potrzebami

Osoby rozpoczynające działalność gospodarczą wykazują determinację oraz elastyczność dopasowując skalę biznesu do możliwości pozyskania środków. Świadczą o tym odpowiedzi respondentów, którzy ubiegali się, ale nie dostali⁴⁴ dotacji na rozpoczęcie działalności gospodarczej. Wszyscy ankietowani (100%), którzy nie otrzymali dotacji założyli mimo to własne firmy. Największa część z nich wykorzystwała środki własne oraz pożyczki od rodziny i znajomych. Część skorzystała z kredytów komercyjnych a 38% ponownie ubiegało się o środki dotacyjne i je otrzymało.

Wykres 7. Źródła sfinansowania rozpoczęcia działalności gospodarczej w przypadku nieotrzymania dotacji (N=103)



Źródło: Opracowanie na podstawie ankiety CAWI/CATI z beneficjentami wsparcia w działaniu 6.2 POKL- osoby fizyczne, które nie otrzymały dotacji na założenie działalności gospodarczej. Pytanie wielokrotnego wyboru, nie sumuje się do 100%.

Większość pożyczkobiorców, z którymi przeprowadzono wywiady, nie ubiegała się o pożyczkę/kredyt z innych źródeł (mając głównie na myśli banki), gdyż nie chcieli od początku obciążać się zbyt dużymi zobowiązaniami. Część osób starała się o wsparcie w kilku bankach komercyjnych, niestety - bezskutecznie. Najczęstszym i oczywistym powodem odmowy był brak wiarygodności oraz historii kredytowej firmy rozpoczynającej działalność. Z kolei co trzeci beneficjent dotacji (31%) nie próbował nawet starać się o finansowanie z banku, „bo nie miał szans na otrzymanie pożyczki”

Większość z założonych firm nie stawia sobie zbyt ambitnych celów rozwojowych. Świadczy o tym fakt, że żaden z pożyczkobiorców nie ubiegał się/nie zamierza się ubiegać o dodatkową pożyczkę lub kredyt w pierwszych dwunastu miesiącach od założenia działalności gospodarczej. Częściowo wynika to z zachowawczej strategii (brak chęci do inwestowania) ale częściowo jest też wynikiem braku dostępu do środków inwestycyjnych (luka rynkowa). Beneficjenci dotacji (Wykres 8) również w

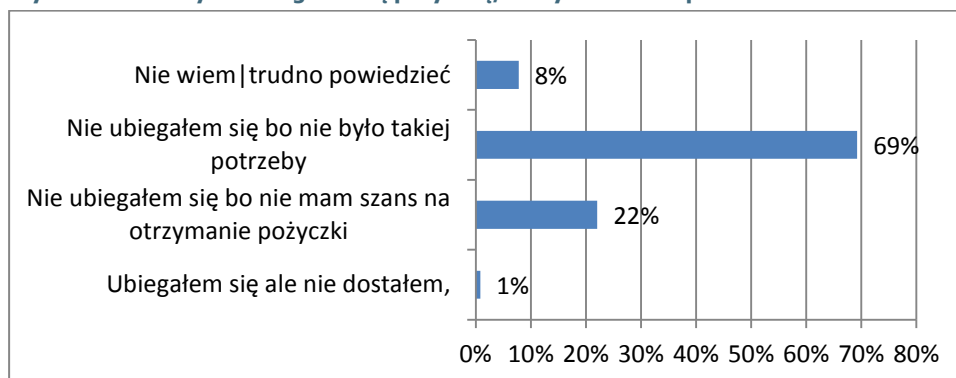
⁴² Jest to niemal identyczna wartość jak otrzymana w badaniu beneficjentów dotacji PO KL 6.2 w województwie podkarpackim – zob. WYG PSDB, Ocena ex-ante instrumentów inżynierii finansowej w RPO WP 2014-2020, Rzeszów, 2014,

⁴³ Jeśli średni udział dotacji dotacje przyjmiemy jako 100%, to całkowite łączne środki na rozpoczęcie działalności gospodarczej wyniosą średnio 173%

⁴⁴ Na podstawie przeprowadzonej w ramach niniejszego badania ankiety CATI z osobami, które nie otrzymały dotacji z Działania 6.2 PO KL w województwie świętokrzyskim

większości (86%) nie ubiegali się o pożyczki na rozwój działalności (w pierwszych 12 miesiącach). Ich odpowiedzi potwierdzają obie sformułowane powyżej tezy: 69% procent beneficjentów nie widzi potrzeby inwestowania w rozwój firmy; jednocześnie 22% nie ubiegało się o pożyczkę/kredyt, bowiem nie wierzyło w możliwość jej otrzymania.

Wykres 8. Powody nieubiegania się pożyczkę/kredyt w trakcie prowadzenia działalności gospodarczej (N=231)



Źródło: Opracowane na podstawie CAWI/CATI z beneficjentami wsparcia w działaniu 6.2 i 8.1.2 POKL, którzy otrzymali dotację na założenie działalności gospodarczej.

Bardziej optymistycznie wygląda perspektywa tworzenia nowych miejsc pracy. Mniej więcej trzech na czterech pytanym pożyczkobiorców planuje zatrudnić, bądź już zatrudnia (jeśli firma powstała w 2013 roku) dodatkowych pracowników. Większość pożyczkobiorców zatrudniła dodatkowych pracowników już w pierwszym roku działalności, bądź planuje zrobić to między pierwszym, a drugim rokiem działania. Dwóch pożyczkobiorców zamierza zatrudnić nowych pracowników w nieco dalszej perspektywie – między drugim a trzecim lub między trzecim a czwartym rokiem działalności. Według GUS⁴⁵ rozpoczynający działalność gospodarczą średnio zatrudniają 1,6 pracownika.

Przeżywalność firm rozpoczynających działalność gospodarcza jest bardzo mała. Z danych GUS⁴⁶ wynika, że znaczna część nowopowstałych firm upada w kolejnych latach działalności. Dla osób fizycznych prowadzących działalność gospodarczą przeżywalność firm po 1 roku działalności wynosi 77%, po dwóch latach 73% a po 5 latach 43%. Podobny wskaźnik osiągają beneficjenci dotacji Działania 6.2 PO KL w województwie świętokrzyskim – według badania ankietowego 6% firm nie przeżywa pierwszego roku działalności a 34% firm pierwszych dwóch lat działalności. Badanie własne WUP Kielce pokazało, że po okresie 18 miesięcy od założenia działalności wspartej dotacją, w 2008 r. wskaźnik przeżywalności wyniósł 80%⁴⁷.

7.3 Wsparcie działalności B+R

Wsparcie zwrotne działalności B+R oferowane było w ramach Programu Operacyjnego Innowacyjna Gospodarka. W działaniu 3.1 Inicjowanie działalności innowacyjnej wsparcie dotyczyło tworzenia na bazie innowacyjnych pomysłów nowych przedsiębiorstw, w tym spin off'ów poprzez doradztwo w zakresie tworzenia przedsiębiorstw, udostępnienie infrastruktury i usług niezbędnych dla nowopowstałych przedsiębiorstw oraz zasilenia finansowego nowopowstałego przedsiębiorcy.

⁴⁵ Warunki powstania i działania oraz perspektywy rozwojowe polskich przedsiębiorstw powstałych w latach 2007–2011, GUS, Warszawa 2013

⁴⁶ tamże

⁴⁷ Na podstawie informacji uzyskanej od przedstawiciela WUP

W działaniu 3.2 Wspieranie funduszy kapitału podwyższonego ryzyka celem było zwiększenie dostępu do zewnętrznych źródeł finansowania MSP znajdujących się we wczesnych fazach wzrostu, ze szczególnym uwzględnieniem MSP innowacyjnych lub prowadzących działalność B+R. Beneficjentami działania były fundusze venture capital. Projekty z zakresu inicjowania działalności innowacyjnej (Działanie 3.1 PO IG) były związane limitem inwestycyjnym wynoszącym 200 tys. euro. Z kolei projekty funduszy KFK wiązały limit w wysokości 1,5 mln euro.

Jakkolwiek na ostateczną ocenę efektów tychże działań jest jeszcze za wcześnie i wymaga ona przeprowadzenia dedykowanych badań ewaluacyjnych tak pewne wnioski z ich wdrażania można już wyciągnąć.

- Po pierwsze wsparcie udzielane było instytucjom nie zawsze dysponującymi odpowiednio przygotowanymi zespołami zarządzającymi, o doświadczeniu w dokonywaniu wejść kapitałowych nie wspominając. Doprowadziło to do sytuacji, w której wiele wspartych funduszy miało i ma problemy z wypełnieniem portfela inwestycyjnego bądź dokonywało inwestycji w projekty „bezpieczne”, niekoniecznie najbardziej innowacyjne;
- Dotychczasowe instrumenty kapitałowe w ograniczonym zakresie finansowały spółki technologiczne. Udział spółek technologicznych w portfelu funduszu KFK wyniósł 17%. Beneficjenci działania mieli z reguły w swoich portfelach nie więcej niż 20% spółek opierających własną strategię biznesową na rozwiązaniach technologicznych. Działalność B+R prowadziło jeszcze mniej ostatecznych odbiorców wsparcia. Było to mniej niż 10% w Działaniu 3.1 PO IG, 7,4% dla spółek portfelowych programu KFK oraz 6% w Poddziałaniu 1.2.3 SPO WKP. Spółki będące przedmiotem inwestycji w dotychczasowych programach wsparcia kapitałowego były w niewielkim stopniu zainteresowane prowadzeniem takiej działalności, a w przeważającej liczbie przypadków (ponad 80% spółek) strategię rozwoju opierały na innowacjach nietechnologicznych. Wpływ na to z pewnością miały ustanowione limity inwestycyjne. Innowacje technologiczne wymagają większych nakładów kapitałowych;
- Podpisano zbyt wiele umów z pośrednikami, które pozwalały na dokonanie ograniczonej liczby inwestycji. Nie pozwalało to na właściwą dywersyfikację portfela inwestycyjnego.

W województwie świętokrzyskim wsparcie kapitałowe z działania 3.1 oferują 2 instytucje: Świętokrzyski Inkubator Technologii S.A oraz Staropolska Izba Przemysłowo-Handlowa. Na podstawie ich dotychczasowej działalności nie można jednak formułować wniosków dotyczących efektów wdrażania instrumentów kapitałowych w województwie, bowiem kapitałowo został zasilony do tej pory tylko jeden projekt.

Co charakterystyczne polski system wsparcia kapitałowego opiera się niemal w całości na środkach publicznych (bądź to z PO IG bądź z Programu CIP). Trudno wskazać przykłady funduszy kapitałowych, które inwestują wyłącznie środki prywatne.

Co ciekawe nie ma praktycznie doświadczeń związanych z pożyczkowym wspieraniem działalności innowacyjnej. Pionierskie działania w tym zakresie w 2013r. podjęła Polska Fundacja Przedsiębiorczości, która w ramach projektu „Fundusz Pożyczkowy WIELKOPOLSKA - JEREMIE”. Udziela pożyczki na przedsięwzięcia inwestycyjne o charakterze innowacyjnym, w kwocie powyżej 1 mln zł do 2,5 mln zł, na okres do 10 lat. Przy czym przedsięwzięcie innowacyjne jest rozumiane, jako wdrożenie w przedsiębiorstwie rozwiązania technologicznego, które jest stosowane na świecie przez okres nie dłuższy niż 3 lata. Wymagana jest opinia o innowacyjności takiego przedsięwzięcia wydana przez jednostki naukowe w rozumieniu art. 2 pkt 9 ustawy z dnia 30 kwietnia 2010 r. o zasadach finansowania nauki. Kredyty, pożyczki, poręczenia w ramach Inicjatywy JEREMIE muszą być przeznaczone na finansowanie wydatków niezbędnych do wdrożenia przez MSP rozwiązania

technologicznego, opisanego w opinii o innowacyjności, w ramach realizacji przedsięwzięcia inwestycyjnego o charakterze innowacyjnym, tj. na

- nabycie lub wytworzenie środków trwałych;
- nabycie wartości niematerialnych i prawnych związanych z transferem technologii poprzez nabycie patentów, licencji, know-how lub nieopatentowanej wiedzy technicznej, jeżeli będą podlegać amortyzacji zgodnie z przepisami o rachunkowości.

Pożyczki te udzielane są przez Polską Fundację Przedsiębiorczości bez żadnych opłat i prowizji, a w okresie do 30. czerwca 2014 r. miały oprocentowanie korzystniejsze niż rynkowe, na warunkach pomocy de minimis (czyli od 2,5% w skali roku). Instrument nie cieszy się dużym zainteresowaniem.

Wsparcie zostało udzielone na razie kilku przedsiębiorcom

8 Rozstrzygnięcia w zakresie zastosowania instrumentów finansowych w RPO WŚ 2014-2020 w poszczególnych priorytetach inwestycyjnych.

8.1 PRIORYTET INWESTYCYJNY 1.b

Uzasadnienie interwencji publicznej

W ramach Priorytetu inwestycyjnego 1b przewiduje się wsparcie wzrostu innowacyjności przedsiębiorstw poprzez wzrost poziomu wykorzystania i prowadzenia prac B+R przez te podmioty, a także wdrożenie dostępnych wyników prac B+R/technologii. Zapisy projektu RPO WŚ 2014-2020 przewidują dofinansowanie następujących typów projektów:

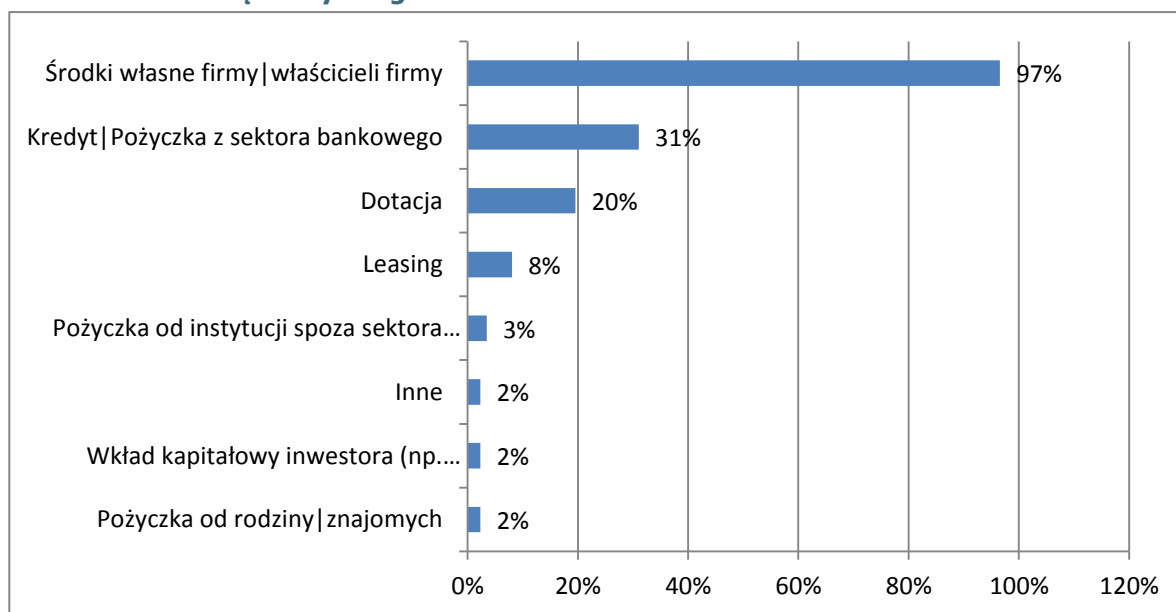
1. stworzenie lub rozwój istniejącego zaplecza badawczo-rozwojowego, służącego działalności innowacyjnej przedsiębiorstwa, m.in. zakup przez przedsiębiorstwa wyposażenia niezbędnego do prowadzenia prac B+R oraz wdrożenia technik informacyjno-komunikacyjnych (projekty o wartości całkowitej do 25 mln złotych);
2. wsparcie kadr (cross-financing) dofinansowanych przedsiębiorstw jako uzupełnienie wsparcia realizowanego projektu badawczo-rozwojowego (studia podyplomowe, doktoranckie, szkolenia i kursy specjalistyczne dla pracowników);
3. projekty B+R realizowane przez przedsiębiorstwa działające w branżach, zidentyfikowanych jako regionalne inteligentne specjalizacje, obejmujące realizację projektu od fazy badań, przez prace rozwojowe, aż po prototyp (projekty o wartości całkowitej do 3 mln złotych);
4. projekty związane z wdrożeniem wyników prac B+R w działalności firmy, w tym zakup wyników prac B+R/technologii, praw do własności intelektualnej, w tym patentów, licencji, know-how lub innej nieopatentowanej wiedzy technicznej związanej z wdrażanym produktem lub usługą (projekty o wartości całkowitej do 25 mln złotych) z wyłączeniem finansowania kosztów sporów sądowych, pojawiających się w celu obrony praw własności intelektualnej;
5. utworzenie i rozwój instrumentów finansowych służących zwiększaniu innowacyjności przedsiębiorstw (fundusze pożyczkowe, poręczeniowe, instrumenty mieszane) w ramach regionalnych inteligentnych specjalizacji. Narzędzie to będzie skierowane do mniej ryzykownych przedsięwzięć;
6. wsparcie IOB, w tym parków technologicznych w celu podniesienia zdolności tych instytucji promujących i wspierających innowacje w sektorze przedsiębiorczości, pod kątem stworzenia pakietu usług dla przedsiębiorców m.in. z zakresu zarządzania projektami, kojarzenia partnerów, własności patentowej i intelektualnej, poszukiwania zewnętrznego finansowania projektów, przeprowadzenia badań, analiz w zakresie zapotrzebowania na innowacje i transfer technologii;
7. wsparcie rozwoju klastrów o zasięgu lokalnym lub regionalnym na stworzenie lub rozwój istniejącego zaplecza badawczo-rozwojowego, służącego działalności innowacyjnej sektora MŚP oraz rozwojowi infrastruktury B+R w kluczowych dziedzinach dla rozwoju regionu (zgodnych z inteligentnymi specjalizacjami województwa).

W ramach priorytetu wstępnie przewiduje się wykorzystanie instrumentów finansowych w zakresie wsparcia służącego zwiększaniu innowacyjności firm (fundusze pożyczkowe, poręczeniowe, połączenie/kombinacja dotacji i wsparcia w postaci instrumentu finansowego).

Nie ulega wątpliwości, iż zakres przedmiotowy priorytetu jest ukierunkowany przede wszystkim na stymulowanie podejmowania przez firmy z terenu regionu najbardziej zaawansowanej formy działalności innowacyjnej jaką jest działalność badawczo-rozwojowa.

Wsparcie aktywności firm na polu prac badawczo-rozwojowych rozumianych jako wytwarzanie prototypów o potencjalnym wykorzystaniu komercyjnym oraz działalność związaną z produkcją eksperymentalną oraz testowaniem nowych produktów, procesów i usług (zgodnie z GUS) jest od dekad jednym z centralnych punktów zainteresowania polityk publicznych. Interwencja publiczna jest uzasadniona przede wszystkim stosunkowo wysokim poziomem ryzyka, które stanowi immanentną cechę projektów B+R, co skutkuje awersją sektora bankowego do finansowania tej działalności. Na trudności w pozyskaniu zewnętrznego finansowania projektów B+R została słusznie zwrócona uwaga w zapisach RPO WŚ 2014-2020. Również sami projektodawcy unikają korzystania z zewnętrznych źródeł finansowania w obawie przed koniecznością zwrotu pożyczonej kwoty powiększonej o odsetki przy jednoczesnym braku gwarancji, iż realizowany projekt się powiedzie. Dane z badania ilościowego prowadzonego na ogólnopolskiej próbie 1000 innowacyjnych firm potwierdzają tę konstatację⁴⁸. Tylko co piąta firma podejmująca działalność B+R korzystała w tym zakresie z kredytu/pożyczki. Zdecydowanie bardziej popularna była dotacja (55% wskazań) a 95% respondentów wskazała na środki własne. Dla firm z województwa świętokrzyskiego dane są podobne, choć zauważalne jest rzadsze korzystanie przez świętokrzyskie firmy ze wsparcia w postaci dotacji. Nie oznacza to oczywiście, iż firmy wsparcia dotacyjnego nie potrzebują, raczej wskazuje, iż firmy z terenu województwa rzadziej i mniej skutecznie ubiegały się o dotacje na prowadzenie prac B+R (potwierdzają to m.in. dane z systemu SIMIK zgodnie, z którymi firmy z terenu województwa świętokrzyskiego stanowiły tylko niewielki odsetek beneficjentów osi czwartej PO IG).

Wykres Źródła finansowania prac badawczo-rozwojowych przez firmy z województwa świętokrzyskiego



Pytanie wielokrotnego wyboru, można było wybrać więcej niż jedną odpowiedź, w związku z tym procenty nie sumują się do 100. Źródło: Opracowanie własne na podstawie wyników ankiety CATI z innowacyjnymi firmami z terenu województwa.

⁴⁸ Badanie prowadzone w ramach ewaluacji ex-ante instrumentów finansowych w Programie Operacyjnym Inteligentny Rozwój

Wysoki poziom ryzyka działalności badawczo-rozwojowej wymaga od władz publicznych stworzenia systemu wsparcia, który wywoła efekt zachęty do podejmowania tego rodzaju prac. Interwencja jest uzasadniona ponieważ mechanizmy rynkowe zawodzą - dostawcy zewnętrznego kapitału nie mają interesu w tym by inwestować w tego rodzaju przedsięwzięcia z uwagi na zbyt duże prawdopodobieństwo straty.

Stosowany wachlarz instrumentów wsparcia jest bardzo szeroki natomiast biorąc pod uwagę cel niniejszego raportu można podzielić je na dwie podstawowe grupy: instrumenty finansowe (wśród, których wyróżniamy instrumenty dłużne, kapitałowe oraz gwarancyjne) oraz instrumenty dotacyjne.

Podjęcie decyzji o zastosowaniu danego rodzaju instrumentu wymaga w szczególności rozstrzygnięcia przez decydentów jakie etapy prac B+R będą wspierane. Samo określenie prace badawczo-rozwojowe to pojęcie bardzo szerokie, w którym mieszczą się badania podstawowe, przemysłowe, stosowane i prace rozwojowe. Fazy te są niejednokrotnie dzielone jeszcze na tzw. poziomy gotowości technologicznej od pierwszego do dziewiątego⁴⁹. Poziom pierwszy to najniższy poziom gotowości technologii, oznaczający rozpoczęcie badań naukowych w celu wykorzystania ich wyników w przyszłych zastosowaniach. Zalicza się do nich między innymi badania naukowe nad podstawowymi właściwościami technologii. Poziom dziewiąty to sprawdzenie czy w warunkach rzeczywistych technologia odniosła zamierzony efekt. Wskazuje to, że demonstrowana technologia jest już w ostatecznej formie i może zostać zaimplementowana w docelowym systemie. Między innymi dotyczy to wykorzystania opracowanych systemów w warunkach rzeczywistych. De facto po pomyślnym przejściu fazy dziewiątej dysponujemy produktem nadającym się do wdrożenia (choć sam proces wdrożenia może jeszcze wymagać przeprowadzenia jakiś prac B+R). Rodzaj stosowanego instrumentu zależy w dużym stopniu od fazy w jakiej znajduje się projekt badawczo-rozwojowy.

Przyjmuje się, iż bardzo wczesne fazy, gdzie przede wszystkim w warunkach laboratoryjnych weryfikuje się słuszność obranego kierunku, z uwagi na ich niezwykle wysoki poziom ryzyka i prawdopodobieństwo niepowodzenia, powinny być wspierane instrumentami dotacyjnymi. Im bardziej zaawansowane prace nad rozwiązaniem - czytaj im rozwiązanie bliższe jest komercjalizacji - tym bardziej może wzrastać rola instrumentów kapitałowych, począwszy od funduszy seed na funduszach private equity skończywszy. Nie ma jednak jednego, uniwersalnego modelu wsparcia działalności B+R z zastosowaniem instrumentów dotacyjnych bądź finansowych. Wiele zależy od uwarunkowań danego kraju/regionu, a w szczególności takich kwestii jak podaż innowacyjnych pomysłów, czy poziom rozwinięcia rynków kapitałowych.

W Regionalnym Programie Operacyjnym Województwa Świętokrzyskiego wydaje się, iż wsparcie będzie dotyczyć raczej dalszych faz prac badawczo-rozwojowych - mowa jest bowiem o projektach B+R realizowanych przez przedsiębiorstwa, podczas gdy najwcześniejsze fazy działalności B+R stanowią domenę jednostek naukowych⁵⁰. Ponadto zapisy Programu przewidują stworzenie lub rozwój istniejącego zaplecza badawczo-rozwojowego oraz wdrożenie wyników prac B+R w działalności firmy, które to aktywności charakterystyczne są raczej dla firm o ugruntowanej pozycji na rynku.

Charakterystyka grup docelowych

W kontekście rozstrzygnięcia o możliwości zastosowania instrumentów finansowych w priorytecie inwestycyjnym 1b kluczowego znaczenia nabiera kwestia oszacowania liczby potencjalnych beneficjentów Priorytetu. Na wstępie należy podkreślić, iż mało pomocne w tym zakresie są dane GUS, który nie zbiera informacji nt. odsetka firm prowadzących działalność B+R jak również nie uwzględnia w statystykach dotyczących innowacyjności firm mikro. Koniecznym w związku z tym było skorzystanie z innych danych i przyjęcie pewnych kryteriów rozstrzygających o tym czy dany podmiot może być uznany za potencjalnego beneficjenta Priorytetu. Tymimi danymi były dane o podmiotach, które

⁴⁹ http://www.ncbir.pl/gfx/ncbir/pl/defaulttopisy/1195/1/1/poziomy_gotowosci_tehnologicznej.pdf

⁵⁰ Należy zaznaczyć, iż kwestia definicji jest przedmiotem negocjacji z Komisją Europejską

korzystały lub ubiegały się nieskutecznie o wsparcie z krajowych i regionalnych programów operacyjnych na realizację przedsięwzięć związanych z podejmowaniem działalności B+R. Tym samym za firmy mogące być potencjalnymi beneficjentami priorytetu 1b uznano firmy spełniające przynajmniej jedno z niżej wymienionych kryteriów:

- uzyskały wsparcie z Programu Operacyjnego Innowacyjna Gospodarka, w szczególności z działań 1.4-4.1, 4.2, 4.3, 4.4, 4.5, 5.4.2,
- nieskutecznie ubiegały się o wsparcie z Programu Operacyjnego Innowacyjna Gospodarka,
- uzyskały wsparcie z regionalnych Programów Operacyjnych na realizację działań związanych z prowadzeniem prac badawczo-rozwojowych,
- uzyskały wsparcie z Programów wdrażanych przez Narodowe Centrum Badań i Rozwoju, w szczególności z Programu Badań Stosowanych, projektów celowych, Programu Innotech oraz Demonstrator Plus,
- uzyskały wsparcie z Programu Bon na innowacje,
- korzystały z kredytu-technologicznego,
- znajdują się na liście najbardziej innowacyjnych przedsiębiorstw w Polsce (lista z cyklicznych raportów INE PAN o innowacyjności polskiej gospodarki),
- znajdują się na liście największych inwestorów w działalność badawczo-rozwojową (raport INE PAN)⁵¹.

Liczbę takich firm w województwie świętokrzyskim oszacowano na 103 podmioty. Można skorygować tę liczbę o niewielki odsetek firm, które mimo podejmowania działalności B+R nie korzystały a nawet nie ubiegały się o publiczne wsparcie takiej działalności więc dla celów niniejszego raportu proponujemy przyjęć, iż w województwie świętokrzyskim działa 120 podmiotów, mogących być potencjalnymi beneficjentami priorytetu 1b (na razie bierzemy pod uwagę jedynie zakres przedmiotowy wsparcia udzielanego w ramach priorytetu a nie kwotę wsparcia).

Dane GUS wskazują, iż w strukturze tych firm dominują firmy średnie i duże. Niestety GUS nie zbiera danych dotyczących firm mikro, ale można zakładać, że wśród nich odsetek firm innowacyjnych jest mniejszy niż 9%. Wśród ankietowanych firm innowacyjnych firmy mikro stanowiły tylko 29%, mimo, iż ich udział w populacji świętokrzyskich firm przekracza 97%.

Tabela Udział innowacyjnych przedsiębiorstw w ogóle przedsiębiorstw wg. klas wielkości

| Wielkość firmy (wg wielkości zatrudnienia) | Udział innowacyjnych przedsiębiorstw przemysłowych |
|--|--|
| Mała: 10-49 | 9,64% |
| Średnia: 50-249 | 34,17% |
| Duża: 250 i więcej | 65,00% |
| Ogółem | 17,94% |

Źródło: Opracowanie własne na podstawie danych GUS (BDL).

Oszacowana liczba firm mogących być potencjalnymi beneficjentami analizowanego priorytetu nie jest wysoka natomiast trudno oczekiwać by takich firm było dużo w sytuacji gdy województwo świętokrzyskie należy do najmniej innowacyjnych polskich województw. W ujęciu kwotowym nakłady na działalność B+R w województwie należą do trzecich najniższych w kraju (po województwach opolskim i lubuskim). Niestety GUS nie podaje dla województwa świętokrzyskiego danych dotyczących wartości wskaźnika BERD czyli udziału nakładów przedsiębiorstw w strukturze źródeł nakładów na

⁵¹ Firmy aplikujące nieskutecznie o wsparcie stanowiły 40% tej grupy

B+R jednak bazując na innych publikowanych przez GUS danych⁵² można obliczyć, iż jego wartość jest nie wyższa niż 62 mln zł co plasowałoby województwo na 9 miejscu w kraju. Zgodnie z danymi z *Raportu o największych inwestorach w badania i rozwój w Polsce w 2012 roku* spośród 795 firm klasyfikowanych w raporcie jedynie 13 pochodziło z województwa świętokrzyskiego (mniej firm było tylko w województwa podlaskiego – 10). Raport wskazuje też, iż prace B+R są domeną firm dużych i średnich- w grupie przedsiębiorstw inwestujących w badania i rozwój ich odsetek stanowił odpowiednio 43,12% i 37,08% ogółu inwestorów .

Z badań ankietowych wynika, że doświadczenia w prowadzeniu prac badawczo-rozwojowych w ciągu ostatnich trzech lat ma 59% świętokrzyskich firm innowacyjnych (w skali kraju 69,6%), co przy oszacowanej liczebności populacji firm innowacyjnych (120) daje 70 podmiotów. 46% z nich określiło opracowane rozwiązanie mianem innowacyjności na skalę światową (choć tylko 33% z nich była tego pewna) co stanowi 28,8% ogółu firm innowacyjnych. Można więc szacować, iż w województwie funkcjonuje około 30 podmiotów (120*28,8%) zdolnych do konkurowania na rynku światowym poziomem innowacyjności opracowywanych rozwiązań. Wydaje się, iż te firmy w pierwszej kolejności należy uznawać za potencjalnych beneficjentów priorytetu inwestycyjnego 1b.

Powyższe oszacowanie znajduje potwierdzenie w wysokości kwot jakie firmy przeznaczały na prace B+R. Tylko 15% z nich zainwestowało ponad 1 mln zł czyli kwotę, którą umownie można uznać za niezbędną do realizacji ambitnych, wysoce innowacyjnych projektów badawczo-rozwojowych. Założenie to oparto na danych dotyczących wsparcia udzielanego w ramach działania 1.4 PO IG gdzie dominowały projekty o wartości między 500 tys. zł a 1,5 mln zł. Biorąc pod uwagę zapisy RPO WŚ wydaje się, iż w ramach analizowanego priorytetu inwestycyjnego właśnie wokół kwoty 1 -2 mln zł będą oscylować wartości dofinansowywanych projektów górna granica bowiem to 3 mln złotych (projekty B+R realizowane przez przedsiębiorstwa działające w branżach, zidentyfikowanych jako regionalne inteligentne specjalizacje, obejmujące realizację projektu od fazy badań, przez prace rozwojowe, aż po prototyp). Jeżeli w działaniu zostanie zastosowana konstrukcja analogiczna jak w działaniu 1.4-4.1 POIG tzn. przedsiębiorca będzie mógł uzyskać dofinansowanie zarówno na fazę badawczą jak i fazę wdrożeniową projektu, przy czym na tę drugą pod warunkiem pomyślnego zakończenia fazy badawczej, daje to około 1 mln zł na fazę badawczą. Opieramy się tutaj na doświadczeniach związanych z wdrażaniem przywoływanego działania POIG, gdzie stosunek wartościowy fazy badawczej do fazy wdrożeniowej wyniósł około 1:3.

Zapotrzebowanie na kapitał

65% ankietowanych potencjalnych beneficjentów priorytetu 1b zamierza w ciągu najbliższych dwóch lat podejmować działalność badawczo-rozwojową, a 88% planuje dokonywać inwestycji w środki trwale niezbędne do prowadzenia prac badawczo-rozwojowych bądź niezbędne do wdrożenia wyników tych prac.

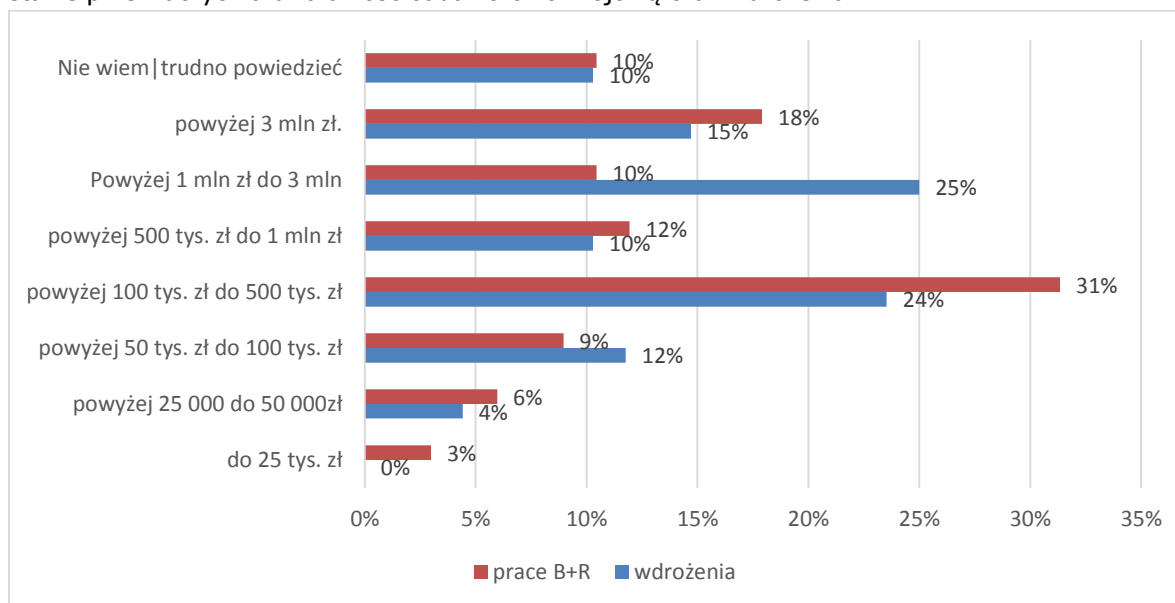
Dane dotyczące zapotrzebowania świętokrzyskich firm innowacyjnych na finansowanie projektów badawczo-rozwojowych są bardzo podobne do danych dotyczących dotychczasowych nakładów na tę działalność. 28% firm planujących podjęcie prac B+R w ciągu najbliższych dwóch lat zamierza zainwestować ponad 1 mln zł (najczęściej wskazywanym przedziałem kwotowym było powyżej 100 tys. zł do 0,5 mln zł). W wartościach bezwzględnych daje to około 30 firm co jest w pełni spójne z dokonanym wcześniej oszacowaniem liczby firm zdolnych do konkurowania innowacyjnością opracowywanych rozwiązań na rynku światowym. Oszacowanie to jest ponadto bardzo zbliżone do zakładanej w RPO WŚ wartości docelowej wskaźnika liczby firm wspartych w ramach priorytetu inwestycyjnego, która wynosi 37 podmiotów. Liczba 30 potencjalnych beneficjentów nie jest duża,

⁵² GUS, Nauka i technika. Tablice w formacie xls.

szczególnie jeżeli weźmie się pod uwagę fakt, iż przedsiębiorcy będą mieli szerokie możliwości skorzystania ze wsparcia na działalność B+R w ramach Programu Operacyjnego Inteligentny Rozwój. Jest to informacja istotna w kontekście rozstrzygnięcia czy wsparcie firm w ramach PI 1.2 powinno mieć charakter dotacyjny czy charakter zwrotny.

Jeżeli chodzi o plany firm z zakresie inwestycji w działalność wdrożeniową to 40% świętokrzyskich firm innowacyjnych zamierza przeznaczyć na tę działalność ponad 1 mln zł, z czego 37% wskazało na kwoty wyższe niż 3 mln zł.

Wykres Wysokość środków finansowych jakie świętokrzyskie przedsiębiorstwa innowacyjne są w stanie przeznaczyć na działalność badawczo-rozwojową oraz wdrożenia



Źródło: Opracowanie własne na podstawie wyników ankiety CATI z innowacyjnymi firmami z terenu województwa.

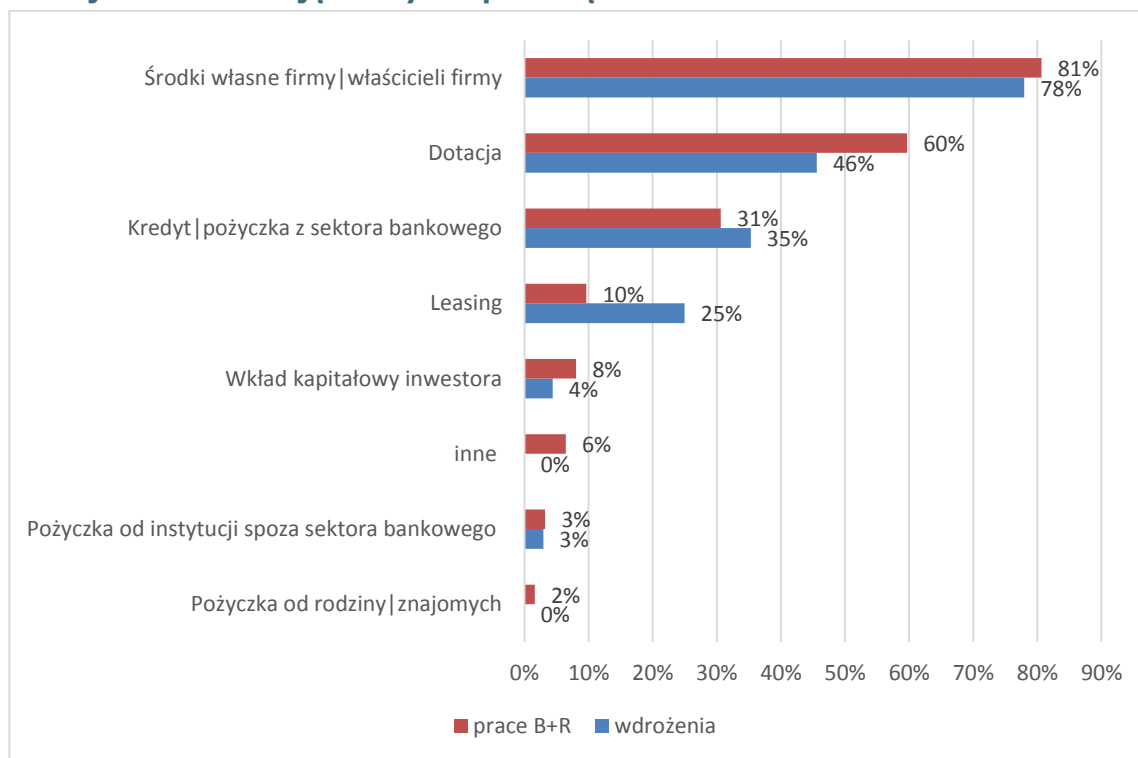
Źródła finansowania

Jak już sygnalizowano wcześniej głównym źródłem z jakiego firmy planują sfinansowanie prac badawczo-rozwojowych będą środki własne (81% wskazań). Nieco mniej popularna jest dotacja, na którą wskazało 60% badanych. Tylko co trzecia firma zamierza korzystać w tym zakresie z kredytu/pożyczki bankowej a zaledwie 8% wskazało na instrument jakim jest wejście kapitałowe⁵³.

Jeżeli chodzi o źródła finansowania inwestycji w środki trwałe niezbędne do prowadzenia prac badawczo-rozwojowych bądź niezbędne do wdrożenia wyników tych prac, to wyniki wyglądają nieco inaczej. Maleje znaczenie dotacji oraz wejścia kapitałowego, rośnie natomiast leasingu. Znow jednak podstawowym źródłem finansowania inwestycji będą środki własne. Szczegółowe dane porównujące planowane źródła finansowania obu typów aktywności innowacyjnej przedstawia poniższy wykres:

⁵³ W skali kraju na tenże instrument wskazało 11% badanych firm innowacyjnych

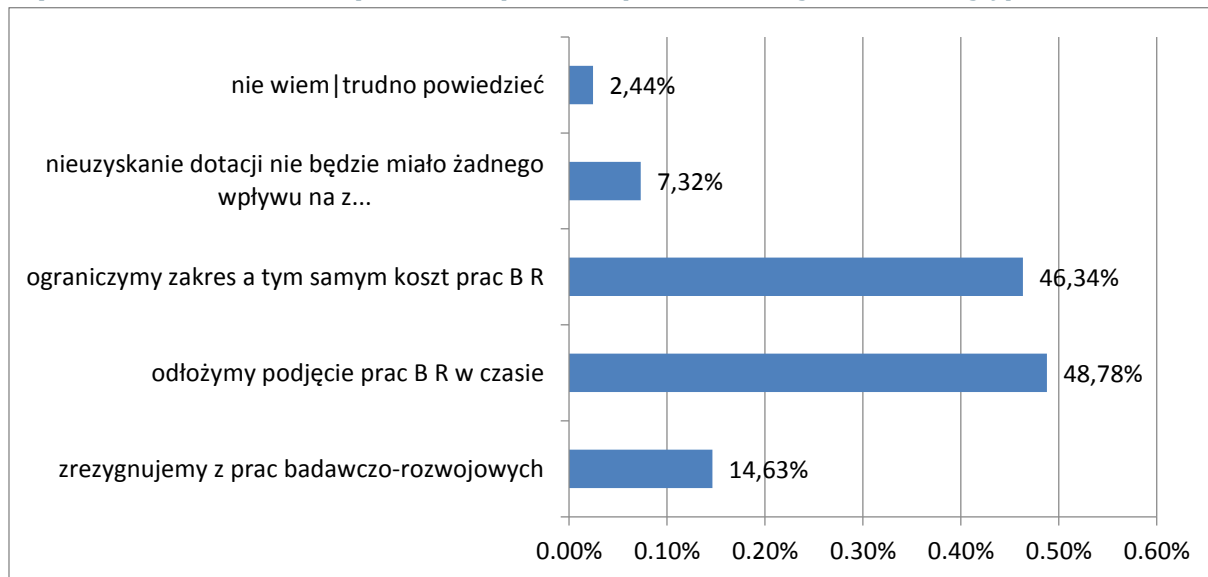
Wykres Źródła finansowania działalności badawczo-rozwojowej i wdrożeń wyników prac B+R z jakich zamierzają skorzystać przedsiębiorstwa



Źródło: Opracowanie własne na podstawie wyników ankiet CATI z innowacyjnymi firmami z terenu województwa

Warto zwrócić uwagę na stosunkowo niewielkie zainteresowanie firm instrumentem jakim jest wejście kapitałowe. Skorzysta z niego zamierza tylko 8% firm planujących prace B+R co i tak stanowi progres w stosunku do stanu obecnego gdzie doświadczenia w korzystaniu z wejść kapitałowych przy finansowaniu prac B+R posiada jedynie 2% świętokrzyskich przedsiębiorstw innowacyjnych. Wyniki badania prowadzonego na ogólnopolskiej próbie firm innowacyjnych pokazują, iż do głównych przyczyn braku zamiaru finansowania prac B+R wkładem kapitałowym należą: obawa o utratę kontroli nad firmą (54% wskazań), dysponowanie wystarczającymi środkami własnymi (41%) oraz brak zaufania do inwestorów (39%).

W sytuacji braku uzyskania dotacji na prowadzenie prac B+R, co szósta firma zrezygnuje z podjęcia tych prac, natomiast w większości przypadków skutkować to będzie, bądź ograniczeniem ich zakresu, bądź odłożeniem ich w czasie.

Wykres **Rezultat braku uzyskania wsparcia w postaci dotacji na realizację prac B+R**

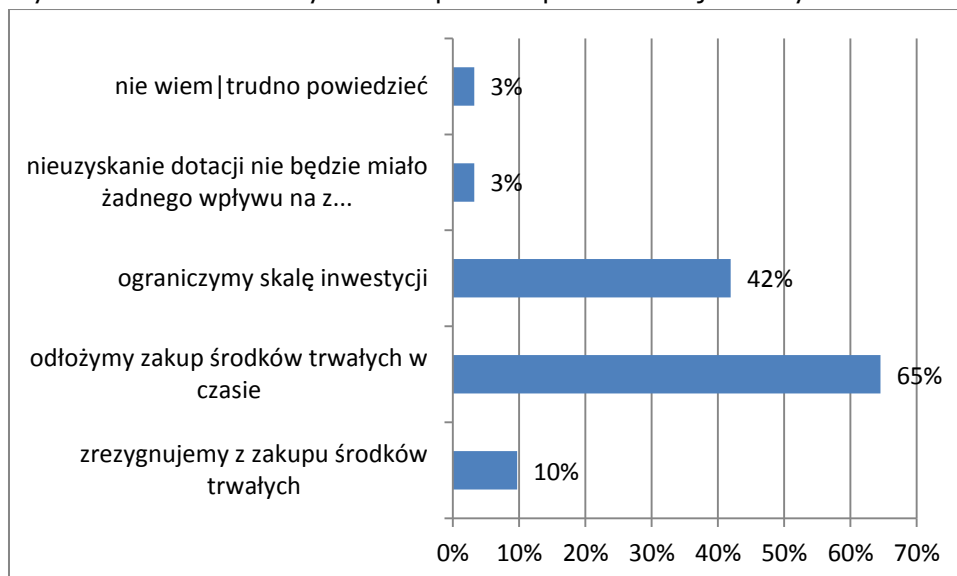
Źródło: Opracowanie własne na podstawie wyników ankiet CATI z innowacyjnymi firmami z terenu województwa.

Powyższe dane nie stanowią zaskoczenia. Dotacja jest instrumentem, który niewątpliwie ułatwia podejmowanie działalności jaką są prace B+R. Można domniemywać, iż ograniczenie ich zakresu skutkować będzie mniejszym poziomem innowacyjności opracowywanych rozwiązań - firmy zrezygnują z tej części prac, która będzie najbardziej ryzykowna i najbardziej kosztochłonna dając jednocześnie najmniejsze prawdopodobieństwo zwrotu zainwestowanych środków. Odkładanie przez firmy podjęcia prac B+R w czasie również nie jest korzystne ponieważ nowatorskie rozwiązania mają to do siebie, iż są nowatorskie przez krótki czas. Szybki postęp technologiczny sprawia, że pomysł, który jednego dnia wydaje się być przełomowym odkryciem, następnego może być już postrzegany jako trywialny. W związku z powyższym późniejsze podejmowanie przez firmy działalności B+R należy ocenić jako zjawisko niekorzystne.

Co ciekawe, w sytuacji nieuzyskania dotacji jedynie co trzeci przedsiębiorca zamierzałby ubiegać się o brakującą kwotę finansowania ze środków zwrotnych.

Jeżeli chodzi o działalność wdrożeniową to podobnie jak w przypadku działalności B+R brak uzyskania dotacji skutkować będzie przede wszystkim, bądź ograniczeniem skali inwestycji, bądź odłożeniem jej w czasie. Z inwestycji definitywnie zrezygnowałby co dziesiąty badany. O wsparcie zwrotne celem pozyskania brakujących środków ubiegałoby się 58% badanych.

Wykres Wynik brak uzyskania wsparcia w postaci dotacji na aktywność wdrożeniową



Źródło: Opracowanie własne na podstawie wyników ankiet CATI z innowacyjnymi firmami z terenu województwa

Z zaprezentowanych danych widać wyraźnie, iż dotacja zarówno w przypadku prac B+R jak i w przypadku etapu wdrożeniowego jest istotnym stymulatorem wywołującym efekt zachęty, co dotyczy zarówno zakresu przedmiotowego projektu jak i czasu jego realizacji. Efekt ten jest jednak mniejszy w przypadku działalności wdrożeniowej gdzie na dotacyjne źródło wsparcia wskazało 14% badanych, mniej aniżeli w przypadku prac B+R, a skłonność do sięgnięcia po takie źródła finansowania, jak kredyt czy pożyczka, w sytuacji nieuzyskania dotacji jest większa (58% w porównaniu do 33% w przypadku B+R).

Strategia inwestycyjna

W Regionalnym Programie Operacyjnym Województwa Świętokrzyskiego na lata 2014-2020 założono w priorytecie inwestycyjnym 1b wykorzystanie instrumentów finansowych w postaci osobnego typu projektu jakim jest utworzenie i rozwój instrumentów finansowych służących zwiększaniu innowacyjności przedsiębiorstw (fundusze pożyczkowe, poręczeniowe, instrumenty mieszane) w ramach regionalnych inteligentnych specjalizacji. Narzędzie to ma być skierowane do mniej ryzykownych przedsięwzięć należy jednak zakładać, iż przedsięwzięcia te muszą wpisywać się w cel priorytetu jakim jest wzrost poziomu innowacyjności oraz zwiększenie liczby prac B+R w sektorze przedsiębiorczości w województwie świętokrzyskim.

WSPARCIE PRAC B+R

Ryzyko projektu

Analizę możliwości zastosowania instrumentów finansowych w ramach analizowanego priorytetu inwestycyjnego warto rozpocząć od zagadnienia poziomu ryzyka projektu. Zapisy Programu wskazują na wewnętrzną demarkację między instrumentami finansowymi a dotacyjnymi w ramach priorytetu, którą wyznaczać ma właśnie stopień prawdopodobieństwa braku powodzenia projektu. Wydaje się, iż taka demarkacja jest w ramach analizowanego priorytetu zbędna. Cały priorytet ukierunkowany jest na stymulowanie aktywności przedsiębiorstw na polu działalności badawczo-rozwojowej. Zgodnie z zapisami projektu RPO *niniejsza Oś priorytetowa realizuje cel szczegółowy Umowy Partnerstwa:*

wzrost wykorzystania wyników badań naukowych i prac rozwojowych w gospodarce oraz podniesienie jakości i umiędzynarodowienia badań naukowych. De facto każda aktywność badawcza firm jest aktywnością mniej lub bardziej ryzykowną. Nie wydaje się możliwym rozstrzygnięcie o poziomie ryzyka projektu wyłącznie na podstawie treści wniosku o dofinansowanie, ryzyko ma bowiem to do siebie, że jest trudne do przewidzenia i nawet w najlepiej zaplanowanym projekcie badawczym mogą wystąpić takie okoliczności, które zaważą na jego pozytywnej realizacji. W związku z powyższym trudno sobie wyobrazić za pomocą jakich kryteriów pojęcie „ryzyka” musiałyby zostać zoperacjonalizowane by można było dany projekt zaliczyć do grona mniej lub bardziej ryzykownych a tym samym wesprzeć go dotacyjnie lub za pomocą instrumentów finansowych. De facto projekty przewidziane do wsparcia w ramach priorytetu inwestycyjnego 1b za pomocą instrumentów finansowych musiałyby obiektywnie i w sposób niebudzący wątpliwości różnić się od projektów przewidzianych do wsparcia dotacyjnego, przykładowo musiałyby nie zawierać komponentu badawczego (np. projekty polegające wyłącznie na wdrożeniach). W takiej sytuacji powstaje jednak pytanie czy tego rodzaju projekty powinny w ogóle być finansowane w ramach analizowanego priorytetu skoro priorytet ten ukierunkowany jest na wsparcie prac B+R. Wydaje się, iż mniej ryzykowne projekty, do tego stopnia mniej ryzykowne, iż uzasadnia to wspieranie ich instrumentami finansowymi nie powinny w ogóle być objęte zakresem interwencji priorytetu 1b. Postulat ten znajduje poparcie w samych zapisach projektu RPO, gdzie na s. 53 programu czytamy: *Institucja Zarządzająca w procesie oceny projektów weźmie pod uwagę konieczność uwzględnienia specyfiki wysokoinnowacyjnych, nowatorskich przedsięwzięć, które charakteryzują się wysokim poziomem ryzyka.*

Instrumenty kapitałowe

Oczywiście sam postulat uzależniania sposobu wsparcia danego projektu (dotacyjne vs. zwrotne) od jego poziomu ryzyka jest jak najbardziej słuszny nie mniej jednak nie wydaje się by projekty zawierające komponent badawczy, a tylko takie powinny być wpierane w ramach priorytetu 1b, mogły być uznane za na tyle mało ryzykowne, iż zasadnym jest wspieranie ich instrumentami finansowymi jakimi są pożyczki i poręczenia, bo takie instrumenty przewiduje RPO WŚ. Istnieje oczywiście potencjał do zastosowania instrumentów finansowych przy wsparciu prac B+R jednak jak wskazywano wiele zależy od tego na jakim etapie zaawansowania (jak daleko od rynku) projekt się znajduje. Im wcześniejsze fazy realizacji projektu tym większe uzasadnienie dla instrumentów dotacyjnych. Późniejsze fazy stwarzają potencjał do zastosowania instrumentów finansowych, przede wszystkim wejść kapitałowych. Zgodnie jednak z zapisami Umowy Partnerstwa dostęp do instrumentów kapitałowych i gwarancyjnych dla ułatwienia wdrażania – innowacji i wyników prac B+R w przedsiębiorstwach jest wyłączną ofertą krajowej interwencji. Regiony są więc pozbawione istotnego instrumentu wspierania działalności badawczo rozwojowej. Z drugiej jednak strony biorąc pod uwagę słabość instytucjonalną polskiego systemu kapitałowego na poziomie krajowym budowanie tych systemów na poziomach regionalnych nie byłoby, przynajmniej na tym etapie, efektywne.

Instrumenty pożyczkowe i poręczeniowe- doświadczenia

Instrumenty pożyczkowe, które regiony mogą stosować nie są z kolei najlepszymi narzędziami wsparcia przedsięwzięć innowacyjnych - pożyczony kapitał należałoby zwrócić, w dodatku powiększony o odsetki, fundusze pożyczkowe nie dysponują odpowiednim kapitałem relacyjnym oraz kadrami zarządzającymi, które pozwoliłyby rozwinąć projekt badawczo-rozwojowy i wprowadzić go na rynek. Nie ma praktycznie żadnych doświadczeń z wykorzystaniem pożyczek jako instrumentu wsparcia działalności B+R. Pionierskie działania w tym zakresie w 2013r. podjęła Polska Fundacja Przedsiębiorczości, która w ramach projektu „Fundusz Pożyczkowy WIELKOPOLSKA - JEREMIE” oferuje pożyczki na przedsięwzięcia inwestycyjne o charakterze innowacyjnym, udzielane od kwoty powyżej 1 mln zł do 2,5 mln zł, na okres do 10 lat. Przy czym przedsięwzięcie innowacyjne jest rozumiane, jako wdrożenie w przedsiębiorstwie rozwiązania technologicznego, które jest stosowane na świecie przez okres nie dłuższy niż 3 lata. Wymagana jest opinia o innowacyjności takiego

przedsięwzięcia wydana przez jednostki naukowe Instrument nie cieszy się dużym zainteresowaniem. Wsparcie zostało udzielone na razie kilku przedsiębiorcom. Równolegle nie ma żadnych krajowych doświadczeń związanych ze stymulowaniem działalności B+R z wykorzystaniem instrumentu jakim są poręczenia. Wydaje się, iż województwo świętokrzyskie, jako mające stosunkowo niski potencjał innowacyjny nie powinno być „poligonem doświadczalnym”, na którym taki instrument byłby testowany, mogłoby to bowiem rodzić poważne zagrożenie dla sprawności wdrażania priorytetu 1b.

Potencjał instytucjonalny

Jeżeli chodzi o województwo świętokrzyskie to trudno w nim wskazać instytucję, która mogłaby pełnić rolę funduszu pożyczkowego/poręczeniowego w ramach priorytetu inwestycyjnego 1b. Istniejące w województwie fundusze kierują swoją ofertę do zupełnie innych klientów aniżeli firmy innowacyjne, wspierają inny typ projektów aniżeli projekty B+R i pełnią rolę bardziej stymulatora przedsiębiorczości/konkurencyjności a nie innowacyjności. Trudno oczekiwać by w krótkim okresie (zapewne kilku miesięcy) były w stanie zbudować odpowiedni potencjał do pełnienia roli pośredników finansowych w analizowanym priorytecie inwestycyjnym. Trudno też oczekiwać by taką rolę mogły pełnić podmioty oferujące wsparcie kapitałowe w ramach działania 3.1 PO IG. Podmioty te dopiero rozpoczynają swoją działalność związaną ze wspieraniem innowacyjnych przedsięwzięć, a ponadto oferują stosunkowo niewielkie kwotowo wsparcie *start-upom* a nie firmom mającym realizować wielomilionowe projekty badawcze. Podsumowując, należy stwierdzić, że w województwie świętokrzyskim nie ma potencjału instytucjonalnego do oferowania instrumentów finansowych na wspieranie wysoce innowacyjnych przedsięwzięć i nie wydaje się by w województwie, w którym liczba wysoce innowacyjnych firm jest mocno ograniczona istniała zasadność budowania takiego potencjału. Wiązałoby się to z określonymi kosztami i na pewno wpłynęłoby negatywnie na harmonogram wdrażania priorytetu inwestycyjnego 1b a należy pamiętać, iż projekty B+R są co do zasady projektami długimi. Zbyt późne ogłoszenie naborów wniosków w ramach priorytetu może postawić pod znakiem zapytania sens całej interwencji. Budowanie od podstaw regionalnego systemu wspierania działalności B+R instrumentami zwrotnymi jest ponadto nieuzasadnione w kontekście skali interwencji. Zgodnie z zapisami RPO w priorytecie 1b planuje się wsparcie jedynie 37 przedsiębiorstw w siedmioletniej perspektywie. Jest to na tyle niedużo, iż wysiłek włożony w zbudowanie instytucjonalnego i proceduralnego systemu niezbędnego do „obsłużenia” tychże 37 podmiotów należy uznać na nieproporcjonalnie wysoki w stosunku do skali wsparcia.

Zainteresowanie wsparciem dłużnym

Wyniki danych ankietowych wskazują, iż zainteresowanie przedsiębiorców korzystaniem z dłużnych instrumentów wsparcia działalności B+R jest znikome. Z kredytu/pożyczki na finansowanie prac B+R skłonna jest skorzystać tylko co trzecia firma planująca podejmowanie tego rodzaju aktywności.

Efekt zachęty

Innym argumentem przemawiającym za wykorzystaniem instrumentu dotacyjnego jest wywołanie odpowiedniego efektu zachęty. Jak wskazywano w przypadku prac B+R jest on widoczny - dotacja zachęca zarówno do podejmowania prac B+R o szerszym zakresie jak i nieodkładania ich w czasie.

Wsparcie oferowane na poziomie krajowym

Konstruując wsparcie na poziomie regionalnym, należy uwzględnić zakres i formę wsparcia z poziomu krajowego. W Programie Operacyjnym Inteligentny Rozwój przewiduje się wsparcie na realizację przez przedsiębiorstwo (samodzielnie lub jako lidera konsorcjum) badań naukowych (w tym badań podstawowych, stosowanych lub przemysłowych w rozumieniu ustawy z dnia 30 kwietnia 2010 r. o zasadach finansowania nauki) oraz prac konstrukcyjnych technologiczno-projektowych i doświadczalnych, polegających na zastosowaniu istniejącej już wiedzy, uzyskanej dzięki pracom badawczym lub jako wynik doświadczenia praktycznego, do opracowania nowych lub istotnie ulepszonych rozwiązań, łącznie z przygotowaniem prototypów doświadczalnych oraz instalacji

pilotażowych. Zakres wsparcia jest więc analogiczny do przewidzianego w RPO WŚ 2014-2020, a jedyną demarkacją będzie demarkacja kwotowa. W POIR przewiduje się, iż wsparcie będzie wsparciem dotacyjnym a poziom zaangażowania środków publicznych będzie uzależniony od fazy prac B+R (poziomu ryzyka). Jest więc oczywiste, iż przedsiębiorstwa będą bardziej skłonne do skorzystania z instrumentu dotacyjnego aniżeli z instrumentu finansowego i chociażby z tych względów, wsparcia z poziomu regionalnego, gdzie popyt jest mniejszy, nie powinno być mniej korzystne aniżeli wsparcie udzielane na poziomie krajowym.

Z powyższego wynika, że jedynym uzasadnionym na poziomie regionalnym instrumentem wsparcia działalności B+R jest dotacja.

WDROŻENIA

Relacje między PI1b a PI3c

Do pewnego stopnia za projekty mniej ryzykowne, które mogłyby uzyskać w ramach priorytetu 1b wsparcie z planowanych do utworzenia funduszy pożyczkowych/poręczeniowych można by uznać na pierwszy rzut oka projekty polegające na wdrożeniu wyników prac B+R. Zanim przedstawimy argumenty wskazujące, iż nie zawsze wdrożenie jest procesem pozbawionym komponentu ryzyka warto bliżej przyjrzeć się relacji między priorytetem 1b a priorytetem 3c. W priorytecie 1b wśród 7 typów projektów przewiduje się projekty związane z wdrożeniem wyników prac B+R w działalności firmy, w tym zakup wyników prac B+R/technologii, praw do własności intelektualnej, w tym patentów, licencji, know-how lub innej nieopatentowanej wiedzy technicznej związanej z wdrażanym produktem lub usługą (projekty o wartości całkowitej do 25 mln złotych). Ponieważ *utworzenie i rozwój instrumentów finansowych* stanowią osobny typ projektu można zakładać, w oparciu o obecne zapisy RPO, iż w ramach PI1b projekty polegające na wdrożeniu wyników prac B+R będą mogły uzyskać wsparcie dotacyjne (a mniej ryzykowne projekty wdrożeniowe wsparcie zwrotne z funduszy utworzonych w ramach 5 typu projektu). Równolegle w ramach priorytetu 3c *możliwym będzie wdrożenie do produkcji prototypu zrealizowanego i przetestowanego w ramach PI 1b. Wsparcie dla MŚP zostanie skierowane za pośrednictwem instrumentów finansowych*. Wydaje się, iż zapisy obu priorytetów w zakresie w jakim oba dotyczą finansowania wdrożeń wyników prac B+R nie są do końca doprecyzowane⁵⁴ PI1b nie wyklucza możliwości sfinansowania wdrożenia do produkcji wyników prac, które wcześniej uzyskały finansowanie w ramach tegoż priorytetu. Skoro można w ramach PI1b sfinansować między innymi zakup wyników prac B+R to tym bardziej wydaje się być dopuszczalna możliwość sfinansowania wdrożenia wyników własnych prac B+R, w tym tych, które zostały sfinansowane z RPO WŚ. Tymczasem wsparcie takich prac, co istotne, wyłącznie instrumentami finansowymi, jest przewidziane również w PI3c. Biorąc pod uwagę zapisy Umowy Partnerstwa można przyjąć, iż wsparcie w ramach PI1b jest zarezerwowane tylko dla przedsiębiorstw działających w ramach inteligentnych specjalizacji regionalnych a wsparcie w ramach PI3c dla pozostałych firm, co czyniłoby demarkację między oboma priorytetami klarowną, jednak zapisy Programu też na to jasno nie wskazują. W PI1b bowiem o wsparciu projektów korespondujących z regionalnymi inteligentnymi specjalizacjami mowa jest tylko w przypadku 3, 5 i 7 typu projektu. *A contrario* należałoby zakładać, iż w pozostałych typach przedsięwzięć wspieranych w ramach PI1b wspierane będą projekty niekoniecznie wpisujące się w regionalne inteligentne specjalizacje, skądinąd wiadomo, iż cała interwencja w ramach CT1 będzie skierowana na projekty z zakresu inteligentnych specjalizacji.

Postulować należy w związku z tym uspoźnienie zapisów RPO WŚ dotyczących wspierania wdrożeń prac B+R ponieważ obecne zapisy budzą wątpliwości interpretacyjne. Ma to istotne znaczenie w

⁵⁴ Należy w tym miejscu podkreślić, iż linia demarkacyjna między priorytetem 1b a priorytetem 3c nie została jeszcze określona.

kontekście rozstrzygnięcia o możliwości stosowania instrumentów finansowych we wspieraniu wdrożeń prac B+R ponieważ wsparcie tego rodzaju projektów, niezależnie od tego, w którym priorytecie będą wspierane, powinno być dokonywane z zastosowaniem tych samych instrumentów. Wydaje się, iż optymalnym rozwiązaniem byłoby wspieranie podmiotów, które chcą wdrożyć do produkcji prototyp zrealizowany i przetestowany w ramach PI1b w ramach tego samego priorytetu, zwłaszcza, że obecne zapisy tego priorytetu przewidują wspieranie wdrożeń wyników prac B+R. Priorytet 3c powinien być zarezerwowany dla innych (niezwiązanych z działalnością B+R) rodzajów działalności innowacyjnej.

Ryzyko wdrożenia

Rozstrzygnięcie o optymalnym sposobie finansowania etapu wdrożeniowego (dotacyjnie lub z zastosowaniem instrumentów finansowych) jest trudniejsze aniżeli rozstrzygnięcie dotyczące sposobu finansowania prac B+R. Wpływ na to ma przede wszystkim wieloznaczność pojęcia „wdrożenie wyników prac B+R”. Doświadczenia poprzedniej perspektywy finansowej pokazują, iż jego zbyt szeroka interpretacja prowadzi do sytuacji, w której „pod przykrywką” realizacji projektów wdrożeniowych dokonywane są zwyczajne inwestycje w środki trwałe w rozumieniu importu technologii. Doświadczenia z innych województw (np. pomorskiego)⁵⁵ pokazują, iż pod szyldem wdrożeń wyników prac B+R dokonywane były identyczne inwestycje jak w działaniach, nieukierunkowanych na podnoszenie innowacyjności przedsiębiorstwa. Projekty tego typu, jako co do zasady pozbawione elementu ryzyka, a tym samym mogące uzyskać finansowanie na rynkach komercyjnych, nie powinny być wspierane środkami publicznymi, a na pewno nie w sposób dotacyjny.

Inaczej sytuacja wygląda w przypadku rzeczywistych wdrożeń wyników prac badawczo-rozwojowych np. mających postać praw własności przemysłowej. Tego rodzaju projekty jak najbardziej zasługują na publiczne wsparcie ponieważ z punktu widzenia polityk innowacyjnych, to właśnie wdrożenie wyników prac B+R (a nie samo ich prowadzenie) powinno być traktowane jako główny cel, na którego osiągnięcie instrumenty wsparcia powinny być ukierunkowane. Liczyć się powinien bowiem efekt końcowy aktywności badawczo-rozwojowej, która ma przyczynić się do podnoszenia konkurencyjności gospodarki, a to jest możliwe wyłącznie w sytuacji, w której wyniki prowadzonych prac trafiają na rynek.

Zakładając, iż intencją władz województwa świętokrzyskiego jest wspieranie drugiego rodzaju projektów wdrożeniowych na co wskazują zapisy RPO WŚ rozważenia wymaga kwestia możliwości zastosowania w tym typie projektu instrumentów finansowych. Są one niewątpliwie większe aniżeli w przypadku fazy badawczo-rozwojowej, na co wskazują m.in. dane z badania ankietowego (mniejszy odsetek firm uzależniających podjęcie działania od wsparcia dotacyjnego, większy odsetek zamierzający ubiegać się o kredyt/pożyczkę w sytuacji nieotrzymania dotacji). Z drugiej jednak strony podobnie jak w przypadku prac B+R istotny odsetek badanych w przypadku nieotrzymania dotacji odłoży inwestycję w czasie bądź ograniczy jej zakres. Nie można też traktować działalności wdrożeniowej jako tego elementu procesu innowacyjnego, który całkowicie pozbawiony jest ryzyka. Mowa jest bowiem o komercjalizacji wyników prac badawczych, czyli ich wprowadzeniu na rynek. Oznacza to de facto przejście z fazy prototypu zwalidowanego w warunkach rzeczywistych do produkcji seryjnej. Na tym etapie liczba potencjalnych zagrożeń jest wcale nie mniejsza aniżeli w fazie prac badawczych a są one *tym większe im więcej należy dokonać zmian w dotychczasowej rutynowej działalności przedsiębiorstwa*⁵⁶. Wśród głównych można wymienić:

⁵⁵ Patrz wyniki badania: „Ocena efektów wsparcia Osi Priorytetowej 1 ze szczególnym uwzględnieniem wsparcia przedsiębiorstw w ramach Regionalnego Programu Operacyjnego dla Województwa Pomorskiego na lata 2007-2013”, PSDB, Warszawa 2011r.

⁵⁶ Ewaluacja działania 1.4-4.1 POIG, PSDB, Warszawa 2011r.

- trudności z dostosowaniem linii produkcyjnej do masowej produkcji prototypowego rozwiązania co może oznaczać konieczność bądź modyfikacji linii bądź samego prototypu a tym samym przeprowadzenia de facto prac o charakterze badawczym,
- brak rynkowego popytu na prototypowe rozwiązanie (nawet mimo wcześniej przeprowadzonych analiz rynkowych), co może oznaczać konieczność powrotu do prac badawczych i dalszych prac nad prototypem.

Należy też pamiętać, że faza wdrożeniowa jest zazwyczaj kilkukrotnie bardziej kosztochłonna aniżeli faza badawcza.

Potencjał instytucjonalny

Brak jest praktycznie jakichkolwiek krajowych doświadczeń związanych ze wspieraniem wdrożeń wyników prac B+R z zastosowaniem instrumentów finansowych. W działaniu 4.1 PO IG, czyli modelowym przykładzie wsparcia aktywności wdrożeniowej firm instrumentem wsparcia była dotacja. W województwie świętokrzyskim doświadczenia te musiałyby być siłą rzeczy zbierane dopiero w trakcie realizacji programu (trudno w tym zakresie oprzeć się na doświadczeniach związanych z wdrażaniem działania 1.3 z uwagi na nieporównywalne kwoty wsparcia). Trudno też wskazać na podmiot, który w województwie mógłby pełnić rolę pośrednika finansowego. Pożyczkodawcy z działania 1.3 nie mają żadnych doświadczeń we wspieraniu działalności innowacyjnej, a w sytuacji, gdyby któryś z nich miał odpowiadać za oferowanie pożyczek na wsparcie działalności wdrożeniowej, to na barkach tej instytucji ciążyłby ciężar wyboru projektów, a więc ocena ich rzeczywistego potencjału innowacyjnego. Wydaje się, więc, iż rolę pośrednika musiałby pełnić sam Urząd Marszałkowski (szczególnie jeżeli wspierane miałyby być wdrożenia projektów badawczych również dofinansowanych z PI1.b). Rozwiązanie to też nie wydaje się być najlepsze ponieważ Urząd jako taki nie ma doświadczeń związanych z bezpośrednim udzielaniem pożyczek. Ponadto należy mieć na uwadze fakt, iż w ramach PI1.b przewiduje się wsparcie jedynie 37 przedsiębiorstw, z czego zapewne nie każde będzie ubiegało się o wsparcie na wdrożenie, co stawia pod dużym znakiem zapytania zasadność budowania od postaw systemu instytucjonalno-organizacyjnego niezbędnego do wspierania tego rodzaju projektów instrumentami finansowymi.

Efekt zachęty

Kolejnym argumentem przemawiającym za wykorzystaniem instrumentu dotacyjnego jest wywołanie odpowiedniego efektu zachęty. Jak wskazywano w przypadku wdrożeń wyników prac B+R jest on widoczny - dotacja zachęca zarówno do podejmowania inwestycji o szerszym zakresie jak i nieodkładania ich w czasie.

Wsparcie oferowane na poziomie krajowym

Kolejnym z argumentów przemawiających za wsparciem dotacyjnym jest fakt, iż w Programie Operacyjnym Inteligentny Rozwój przewidziany jest szeroki wachlarz instrumentów wsparcia działalności wdrożeniowej przedsiębiorstw, wśród nich są zarówno instrumenty dotacyjne (kredyt technologiczny) jak i instrumenty finansowe (fundusz pożyczkowy innowacji, gwarancje). Nie jest ponadto przesądzone czy w typie projektu: *Wsparcie wdrożeń wyników prac B+R* nie zostanie również zastosowany klasyczny instrument dotacyjny. Informacje te są istotne, ponieważ może dojść do sytuacji, w której firmy będą bardziej zainteresowane uzyskaniem wsparcia z POIR aniżeli wsparcia z RPO WŚ w momencie gdyby to pierwsze było dotacyjne, a to drugie zwrotne. Równocześnie nie należy się spodziewać bardzo dużej podaży innowacyjnych projektów, mogących uzyskać wsparcie w ramach PI 1.2 RPO WŚ. Z przytaczanych już szacunków wynika, że potencjał do realizacji tego rodzaju projektów będzie miało około 120 firm. Z pewnością nie wszystkie będą zainteresowane

ubieganiem się o wsparcie w ramach RPO WŚ wybierając np. Program Operacyjny Inteligentny Rozwój. Mając na uwadze konieczność osiągnięcia założonej wartości wskaźnika (37 wspartych przedsiębiorstw) warunki oferowanego wsparcia nie mogą być dla przedsiębiorców mało atrakcyjne. Należy mieć ponadto na uwadze fakt, iż nie wszystkie ze świętokrzyskich firm mających potencjał do prowadzenia prac B+R będą mogły ubiegać się o wsparcie w ramach RPO WŚ 2014-2020, bowiem zgodnie z zapisami Umowy Partnerstwa warunkiem wsparcia w pierwszym celu tematycznych jest zgodność z krajową lub regionalnymi strategiami inteligentnej specjalizacji. Oznacza, to po pierwsze, że liczba potencjalnych beneficjentów będzie najprawdopodobniej niższa od 120, po drugie, że wspierane będą firmy działające w obszarach istotnych za szczególnie istotne z punktu widzenia rozwoju regionu. Są to kolejne argumenty przemawiające za zastosowaniem wsparcia dotacyjnego w PI 1.2 RPO WŚ 2014-2020.

Powyższe argumenty przemawiają za zastosowaniem w priorytecie 1b również w przypadku wsparcia wdrożeń wyników prac B+R instrumentu dotacyjnego.

W przypadku pozostałych typów przedsięwzięć planowanych do wsparcia w ramach PI1b zasadność zastosowania instrumentów dotacyjnych nie budzi wątpliwości:

1. Stworzenie lub rozwój istniejącego zaplecza badawczo-rozwojowego, służącego działalności innowacyjnej przedsiębiorstwa, m.in. zakup przez przedsiębiorstwa wyposażenia niezbędnego do prowadzenia prac B+R oraz wdrożenia technik informacyjno-komunikacyjnych (projekty o wartości całkowitej do 25 mln złotych)

De facto argumenty przemawiające za brakiem uzasadnienia dla możliwości zastosowania wsparcia zwrotnego w przypadku tego rodzaju projektów są analogiczne jak w przypadku projektów polegających na realizacji prac B+R. Stworzenie przez firmę zaplecza badawczo-rozwojowego jest również działalnością wysoce ryzykowną, niezwiązaną może z samym przebiegiem projektu, który zapewne będzie polegał głównie na zakupach środków trwałych i jako taki będzie zapewne dość przewidywalny, ale związaną z możliwością wygenerowania w przyszłości zysków z prac B+R prowadzonych na zakupionej aparaturze. Przedsiębiorca inwestujący w zaplecze badawcze niezbędne do realizacji działalności B+R nie ma gwarancji, iż wyniki prac B+R uda się skomercjalizować. Należy ponadto brać pod uwagę fakt, iż horyzont czasowy jaki dzieli inwestycję w zaplecze badawcze od potencjalnych zysków z tej inwestycji jest stosunkowo długi (może wynieść nawet kilka-kilkanaście lat) co stanowi dla firm istotną barierę i powstrzymuje je od rozwijania własnych działów B+R. Z wyżej wymienionych powodów komercyjne instytucje finansowe nie są skłonne finansować tego rodzaju przedsięwzięć. Z tych względów wsparcie rozwoju zaplecza badawczo-rozwojowego przedsiębiorstw powinno być dokonywane z wykorzystaniem instrumentów dotacyjnych. Wsparcie dotacyjne takich projektów jest również przewidziane w Programie Operacyjnym Inteligentny Rozwój. W tym miejscu należy oczywiście postulować wspieranie projektów rzeczywiście ukierunkowanych na rozwój zaplecza B+R a nie projektów, w których „pod przykrywką” tego rodzaju działań firmy będą de facto dokonywać zakupów maszyn i urządzeń wykorzystywanych przede wszystkim w celach produkcyjnych a nie badawczych. Instytucja finansująca powinna od projektodawcy wymagać przedstawienia szczegółowej agendy badawczej (planu i zakresu prac badawczych jakie wnioskodawca zamierza zrealizować na zakupionej aparaturze) oraz po zakończeniu realizacji projektu szczegółowo zweryfikować sposób wykorzystywania zakupionych środków trwałych. Tylko bowiem inwestycje w środki trwałe niezbędne do prowadzenia prac B+R (ewentualnie wdrażania ich wyników) powinny być wspierane instrumentami dotacyjnymi.

6. wsparcie IOB, w tym parków technologicznych w celu podniesienia zdolności tych instytucji promujących i wspierających innowacje w sektorze przedsiębiorczości, pod kątem stworzenia pakietu usług dla przedsiębiorców m.in. z zakresu zarządzania projektami, kojarzenia partnerów, własności patentowej i intelektualnej, poszukiwania zewnętrznego finansowania projektów, przeprowadzenia badań, analiz w zakresie zapotrzebowania na innowacje i transfer technologii

Ideą wsparcia instytucji otoczenia biznesu jest rozwój deficytowych obecnie usług o charakterze proinnowacyjnym. Oferta usługowa polskich IOB w dalszym ciągu w niedostatecznym stopniu uwzględnia potrzeby firm wdrażających innowacyjne rozwiązania. Wynika to m.in. z faktu, iż polskie firmy generalnie są mało skłonne do ponoszenia odpłatności za usługi doradcze co potwierdzają liczne badania⁵⁷. Tym samym IOB nie mają interesu ekonomicznego w tym by oferować wysoce specjalistyczne usługi, adresowane do stosunkowo wąskiego grona firm, na które w sytuacji gdyby były usługami odpłatnymi, zapotrzebowanie byłoby niewielkie. Jest to typowa sytuacja niedoskonałości rynku, która wymaga interwencji publicznej, której rolą będzie stymulowanie rozwoju usług potrzebnych z punktu widzenia innowacyjności gospodarki a niedostatecznie reprezentowanych w ofercie IOB z uwagi na ich specjalistyczny charakter i wysoki koszt. Oczywiście dotacyjny charakter wspieranie rozwoju tego typu usług nie oznacza, iż z punktu widzenia ostatecznych odbiorców usługi te muszą być bezpłatne. Zasadnym byłoby wprowadzenie częściowej odpłatności (tak jak to ma miejsce np. w przypadku świadczonej przez PARP usługi doradztwa KSU/KSI dla innowacyjnych) celem stopniowego wprowadzania mechanizmów rynkowych w ten obszar interwencji publicznej.

7. wsparcie rozwoju klastrów o zasięgu lokalnym lub regionalnym na stworzenie lub rozwój istniejącego zaplecza badawczo-rozwojowego, służącego działalności innowacyjnej sektora MŚP oraz rozwojowi infrastruktury B+R w kluczowych dziedzinach dla rozwoju regionu (zgodnych z inteligentnymi specjalizacjami województwa).

Zastosowanie instrumentów finansowych w tym typie projektu jest niemożliwe przede wszystkim z uwagi na charakterystykę wspieranego podmiotu. Klustry są strukturami, mniej lub bardziej formalnymi, skupiającymi różnego rodzaju podmioty (firmy, jednostki naukowe, jst, IOB). Trudno wyobrazić sobie produkt finansowy skierowany do grupy podmiotów. Procedura udzielania takiego wsparcia musiałaby być bardzo skomplikowana (indywidualne oceny zdolności kredytowej, kwestia zabezpieczeń, rozliczeń między korzystającymi ze wsparcia) o ile w ogóle jej opracowanie byłoby wykonalne. Można oczywiście wyobrazić sobie sytuację, w której odbiorcą wsparcia byłby klaster rozumiany nie jako zrzeszenie podmiotów lecz klaster w rozumieniu koordynatora klastra (konkretny podmiot mający osobowość prawną). W praktyce jednak i ten sposób dystrybucji wsparcia zwrotnego dla klastra wydaje się być pozbawiony zdolności implementacyjnych. Należy brać pod uwagę fakt, iż koordynatorami klastrów są często podmioty mające niezwykle ograniczony potencjał finansowy do zaciągania jakichkolwiek zobowiązań finansowych - stowarzyszenia, jednostki naukowe. Z aktualnych badań PARP (Benchmarking klastrów 2014r) wynika, że średni budżet jakim klaster dysponował w roku 2013 to 227 tys. zł. Jest to kwota na tyle niewielka, iż koordynatorzy klastrów mogliby nie spełnić nawet najbardziej złagodzonych kryteriów oceny zdolności kredytowej. Podobny problem wystąpiłby w przypadku zabezpieczeń, gdzie koordynatorzy klastrów często nie mają praktycznie żadnego majątku. Powyższe argumenty jednoznacznie przesądzają o braku możliwości zastosowania wsparcia instrumentami finansowymi w przypadku wysoce kosztochłonnych projektów dotyczących zaplecza B+R.

57

Ponadto wsparcie tego rodzaju projektów klastrowych powinno mieć dotacyjny charakter z takich samych względów jakie przedstawiono w przypadku typu projektu jakim jest stworzenie lub rozwój istniejącego zaplecza badawczo-rozwojowego, służącego działalności innowacyjnej przedsiębiorstwa.

Podsumowując w Priorytecie 1b RPO WŚ zasadnym jest zastosowanie wyłącznie instrumentu wsparcia jakim jest dotacja. Dotyczy to każdego z przewidzianych do realizacji w ramach RPO WŚ 2014-2020 typu projektu z uwagi na ich wysoki poziom ryzyka, zawodność rynku w finansowaniu tego rodzaju przedsięwzięć czy wyraźny efekt zachęty.

8.2 Priorytet inwestycyjny 4.a, 4b i 4c

Rozważano możliwość zastosowania instrumentów finansowych w ramach priorytetów inwestycyjnych:

- 4a *Wspieranie wytwarzania i dystrybucji energii pochodzącej ze źródeł odnawialnych;*
- 4.b. *Promowanie efektywności energetycznej i korzystania z odnawialnych źródeł energii w przedsiębiorstwach;*
- 4.c. *Wspieranie efektywności energetycznej inteligentnego zarządzania energią i wykorzystania odnawialnych źródeł energii w infrastrukturze publicznej, w tym w budynkach publicznych i sektorze mieszkaniowym.*

W żadnym z tych PI projekt RPO WŚ nie przewiduje wykorzystania instrumentów finansowych jednak za celowe uznano przedstawienie argumentów przemawiających za i przeciw zwrotnemu wspieraniu typów projektów przewidzianych do realizacji w tych priorytetach.

Priorytet 4a

Jeżeli chodzi o priorytet 4.a wsparcie skierowane zostanie na projekty, dotyczące:

1. wytwarzania energii elektrycznej i ciepłej pochodzącej ze wszystkich źródeł odnawialnych (energia wodna, wiatru, słoneczna, geotermalna, biogazu, biomasy) wraz z podłączeniem do sieci dystrybucyjnej,
2. budowy instalacji do produkcji biokomponentów i biopaliw,
3. budowy oraz modernizacji zakładów do produkcji urządzeń OZE,
4. budowy lub modernizacji jednostek wytwarzania energii elektrycznej i ciepła w wysokiej kogeneracji z OZE.
5. budowy lub modernizacji jednostek wytwarzania energii elektrycznej, ciepła i chłodu w trigeneracji z OZE,

Można przytoczyć kilka argumentów wskazujących na możliwość zastosowania instrumentów finansowych w tego rodzaju projektach. Po pierwsze, projekty dotyczące OZE dotyka zjawisko luki finansowej co wynika przede wszystkim z ich wysokiej kapitałochłonności połączonej z długim (sięgającym nawet kilkunastu lat) okresem zwrotu poczynionej inwestycji. Sektor komercyjny jest skłonny finansować tego rodzaju inwestycje (ponieważ co do zasady są projektami rentowymi) jednak tylko w przypadku wnioskodawców o ugruntowanej pozycji na rynku, z bogatą historią kredytową oraz odpowiednimi zabezpieczeniami. Mowa tu głównie o dużych przedsiębiorstwach energetycznych. Banki co do zasady niechętnie finansują projekty długoterminowe (ze względu na strukturę pasywów polskich banków, w której dominują pasywa krótkoterminowe (czyli lokaty krótkoterminowe)). Awersja banków do udzielania finansowania takim projektom wynika również ze zjawiska jakim jest asymetria informacji. Projekty z zakresu odnawialnych źródeł energii charakteryzują się wysokim poziomem

złożoności i kompleksowości co sprawi, iż banki mają trudności w uzyskaniu przez bank informacji dla oceny wiarygodności projektu.

Potencjalna rentowność, będąca podstawowym argumentem przemawiającym za zwrotnym wspieraniem projektów dotyczących OZE nie może być jednak traktowana jako pewnik. Istnieją bowiem ryzyka, które wpływają na ograniczenie rentowności, a tym samym możliwość uzyskania finansowania na rynku komercyjnym. Dotyczą one w głównej mierze ryzyka związanego z kształtowaniem się parametrów wpływających na dochodowość projektu – tj. kosztu wytworzenia energii (kosztu paliwa), kosztu sprzedaży energii elektrycznej lub ciepła do sieci. W polskich warunkach szczególnym rodzajem ryzyka jest planowana obecnie zmiana modelu wsparcia OZE (system aukcyjny) i niepewność co do skuteczności nowego rozwiązania. Ten argument przemawia za dotacyjnym wsparciem inwestycji w OZE. Kolejnym, istotnym argumentem przemawiającym za dotacyjnym wspieraniem tego rodzaju projektów jest już oferowane oraz planowane do oferowania wsparcie publiczne z Narodowego Funduszu Ochrony Środowiska, Wojewódzkiego Funduszu Ochrony Środowiska, Banku Ochrony Środowiska oraz Banku BGŻ. Instytucje te oferują szeroki wachlarz instrumentów wsparcia projektów z zakresu OZE wymieniając przykładowo pożyczkę na projekty mające na celu zwiększenie produkcji energii z instalacji wykorzystujących odnawialne źródła energii (Wspieranie rozproszonych, odnawialnych źródeł energii, część 1 BOCIAN – Rozproszone, odnawialne źródła energii); kredyt wraz z dotacją na projekty mające na celu zwiększenia produkcji energii ze źródeł odnawialnych poprzez zakup i montaż małych lub mikroinstalacji odnawialnych źródeł energii (Wspieranie rozproszonych, odnawialnych źródeł energii, część 4 Prosument – linia dofinansowania z przeznaczeniem na zakup i montaż mikroinstalacji odnawialnych źródeł energii – PROJEKT); kredyt wraz z dotacją na budowy, rozbudowy lub przebudowy sieci elektroenergetycznej w celu umożliwienia przyłączenia do KSE źródeł wytwórczych wytwarzających energię elektryczną z energetyki wiatrowej, (System zielonych inwestycji); kredyt inwestycyjny Zielona Energia przeznaczony na finansowanie budowy elektrowni wiatrowych, elektrowni wodnych, fotowoltaicznych oraz instalacji do wytwarzania energii elektrycznej i/lub energii cieplnej z biomasy lub z biogazu. Należy również pamiętać, iż wsparcie inwestycji w OZE planowane jest w Programie Operacyjnym Infrastruktura i Środowisko. Niewątpliwie w przypadku oferowania w RPO WŚ wsparcia zwrotnego na inwestycje w OZE dojdzie do konkurencji ze wsparciem oferowanym przez wyżej wymienione instytucje, w szczególności NFOSIGW, który na sam tylko program BOCIAN –przeznaczył kwotę 570 mln zł. Wsparcie z RPO WŚ musiałoby być w związku z tym oferowane na bardziej korzystnych warunkach niż wsparcie z NFOSIGW, który i tak stosuje warunki preferencyjne w porównaniu do oferty bankowej. Ponadto wydaje się, iż budowanie systemu wsparcia zwrotnego celem wsparcia 26 podmiotów (założona wartość wskaźnika) jest niezasadne.

Podsumowując, wydaje się, iż bardziej zasadnym jest zastosowanie na poziomie regionalnym dotacyjnej formy wsparcia projektów z zakresu OZE. Przemawiają za tym następujące argumenty:

- ryzykowny charakter projektów wyrażający się w braku pewności co do poziomu ich rentowności
- dostępność na poziomie regionalnym i krajowym przynajmniej kilku źródeł zwrotnego finansowania projektów z zakresu OZE.

Priorytet 4b

W Priorytecie 4b przewiduje się dofinansowanie projektów, dotyczących poprawy efektywności energetycznej (w tym z uwzględnieniem OZE) w mikro, małych i średnich przedsiębiorstwach, skutkujących zmniejszeniem zużycia i strat wody, energii elektrycznej, energii cieplnej oraz projektów wdrażających systemy zarządzania energią w przedsiębiorstwach, m.in. skutkujących zmniejszeniem strat wody, energii elektrycznej, energii cieplnej.

Za możliwością zastosowania w ramach priorytetu inwestycyjnego instrumentów zwrotnych przemawia potencjalna rentowność projektów, które zgodnie z zapisami RPO WŚ skutkować mają zmniejszeniem zużycia i strat wody, energii elektrycznej, energii cieplnej. Można domniemywać, iż ograniczenie zużycia i strat będzie miało bezpośrednie przełożenie na wysokość opłat ponoszonych przez podmiot. Potwierdzają to wyniki badań przeprowadzonych w województwie podkarpackim⁵⁸. Ponad 61% podmiotów realizujących projekt z zakresu termomodernizacji wskazało, że ich projekt już przynosi korzyści finansowe w postaci dochodu lub obniżenia dotychczasowych kosztów. Blisko 1/3 beneficjentów realizujących projekty z zakresu termomodernizacji wskazała, że wysokość osiągniętych przychodów i oszczędności dzięki projektowi mieści się w przedziale od 10 tys. zł do 50 tys. zł.

Argumenty przemawiające przeciwko zastosowaniu instrumentów finansowych w priorytecie 4b są następujące:

- Istnieje ryzyko nieosiągnięcia zakładanych w audycie energetycznym oszczędności w zużyciu energii (niższe niż zakładano oszczędności w zużyciu energii elektrycznej i cieplnej oraz innych mediów),
- Istnieje ryzyko związane z długotrwałością procedury opracowania audytów energetycznych, projektów budowlanych, uzyskaniem pozwoleń na budowę oraz innych decyzji administracyjnych,
- Wsparcie typów przedsięwzięć przewidzianych w PI 4b oferowane jest również przez Narodowy Fundusz Ochrony Środowiska i Gospodarki Wodnej (kredyt oraz dotacja dla MŚP na ograniczenie zużycia energii w wyniku zwiększenia efektywności energetycznej i zastosowania odnawialnych źródeł energii (Projekt Inwestycje energooszczędne w małych i średnich przedsiębiorstwach); Wojewódzki Fundusz Ochrony Środowiska i Gospodarki Wodnej czy też przez Bank Ochrony Środowiska. Oferta tych podmiotów może okazać się dla potencjalnych beneficjentów atrakcyjniejsza, oferowane przez nich wsparcie może stanowić konkurencję dla środków oferowanych z RPO WŚ (np. BOŚ Bank oferujący kredyt energooszczędny dla firm na inwestycje prowadzące do ograniczenia zużycia energii elektrycznej- finansowanie 80% kosztów inwestycji, 10 letni okres spłaty).

Wydaje się, iż ostatni argument ma rozstrzygające znaczenie przy podejmowaniu decyzji o zastosowaniu instrumentów finansowych w PI4b. Podobnie jak w PI4a istnieje duże ryzyko, iż wsparcie zwrotne oferowane na projekty, dotyczące poprawy efektywności energetycznej (w tym z uwzględnieniem OZE) w mikro, małych i średnich przedsiębiorstwach będzie konkurowało ze wsparciem oferowanym przez ww. instytucje. Warunki wsparcia oferowanego w ramach RPO WŚ musiałyby być korzystniejsze co może okazać się niewykonalne (np. warunki dotyczące długości okresu spłaty). Ponadto wydaje się, iż budowanie systemu wsparcia zwrotnego celem wsparcia 55 firm (założona wartość wskaźnika) jest niezasadne. Z tych względów należy rekomendować utrzymanie obecnego zapisu RPO WŚ, który nie przewiduje zastosowania instrumentów finansowych w ramach PI4b.

Priorytet 4c

W priorytecie inwestycyjnym 4c przewiduje się wspieranie efektywności energetycznej inteligentnego zarządzania energią i wykorzystania odnawialnych źródeł energii w infrastrukturze publicznej, w tym w budynkach publicznych i sektorze mieszkaniowym. Jeżeli chodzi o zakres przedmiotowy wsparcia to priorytet ten jest zbliżony do priorytetu 4b inny jest natomiast katalog beneficjentów. Z tego względu argumenty przemawiające za i przeciw zastosowaniu instrumentów finansowych w tym priorytecie muszą być podobne do argumentów przedstawionych w przypadku priorytetu 4b.

⁵⁸ Ewaluacja ex-ante instrumentów finansowych w RPO WP 2014-2020

Za taką możliwością przemawia oczywiście potencjalna rentowność projektów, które mogą przynieść wymierne oszczędności. Kwota zaoszczędzonych środków mogłaby zostać przeznaczona na spłatę rat kredytu/pożyczki.

Z drugiej strony analogicznie jak w przypadku PI 4b nie można wykluczyć ryzyka nieosiągnięcia zakładanego poziomu oszczędności jak również należy liczyć się z ryzykiem związanym z długotrwałością procedury opracowania audytów energetycznych, projektów budowlanych, uzyskaniem pozwoleń na budowę oraz innych decyzji administracyjnych. W przypadku tegoż priorytetu należy również brać pod uwagę fakt, iż wśród jego beneficjentów są podmioty o ograniczonej zdolności kredytowej (JST, z których wiele zbliżyło się do poziomu zadłużenia uniemożliwiającego zaciąganie kolejnych zobowiązań finansowych, wspólnoty mieszkaniowe, TBS-y, uczelnie). Nawet przy preferencyjnych warunkach finansowania podmioty te mogłyby nie mieć potencjału do wzięcia pożyczki. Koronnym jednak argumentem przemawiającym przeciwko zastosowaniu instrumentów finansowych w PI 4c jest podobnie jak w przypadku PI4a i 4b argument dotyczący dostępności alternatywnych źródeł wsparcia zarówno zwrotnego jak i dotacyjnego na realizację przedsięwzięć dotyczących efektywności energetycznej w infrastrukturze publicznej. Wsparcie na tego rodzaju projekty oferują m.in. Narodowy Fundusz Ochrony Środowiska i Gospodarki Wodnej:

- dotację na częściową spłatę kapitału kredytu bankowego w projektach polegających na zakupie i montażu kolektorów słonecznych w budynkach, przeznaczonych lub wykorzystywanych na cele mieszkaniowe (Wspieranie rozproszonych, odnawialnych źródeł energii, część 2 Dopłaty na częściowe spłaty kapitału kredytów bankowych przeznaczonych na zakup i montaż kolektorów słonecznych dla osób fizycznych i wspólnot mieszkaniowych);
- kredyt wraz z dotacją na projekty mające na celu termomodernizację budynków użyteczności publicznej oraz wymianę oświetlenia wewnętrznego na energooszczędne (System zielonych inwestycji, część 1, Zarządzanie energią w budynkach użyteczności publicznej);
- kredyt z dotacją na termomodernizację budynków, (System zielonych inwestycji Część 5) Zarządzanie energią w budynkach wybranych podmiotów sektora finansów publicznych)

czy Bank Ochrony Środowiska oferujący kredyt energooszczędny na inwestycje prowadzące do ograniczenia zużycia energii elektrycznej obejmujące między innymi: wymianę i/lub modernizację oświetlenia wewnętrznego i zewnętrznego obiektów użyteczności publicznej, przemysłowych, usługowych itp., wymianę i/lub modernizację dźwigów, w tym dźwigów osobowych w budynkach mieszkalnych, modernizację technologii na mniej energochłonną, wykorzystanie energooszczędnych wyrobów i urządzeń w nowych instalacjach.

Wsparcie przedsięwzięć termomodernizacyjnych planuje również Wojewódzki Fundusz Ochrony Środowiska w Kielcach.⁵⁹

Istnieje ryzyko, iż wsparcie oferowane z RPO WŚ jeżeli będzie miało charakter zwrotny nie zostanie wykorzystane z uwagi na fakt, iż potencjalni beneficjenci będą mogli skorzystać z różnych alternatywnych źródeł finansowania. Biorąc pod uwagę fakt, iż priorytetem dla władz regionalnych powinno być spożytkowanie całej dostępnej alokacji oraz osiągnięcie założonych wartości wskaźników należy postulować zastosowanie w PI 4c dotacyjnego schematu wsparcia.

Podsumowując, **zapisy RPO WŚ przewidujące wykorzystanie w PI 4a, 4b i 4c wyłącznie dotacyjnego formy wsparcia należy uznać za prawidłowe.** Wspierane typy projektów co prawda mają potencjał rentowności jednakże nie jest on do końca przewidywalny. Ponadto podobne przedsięwzięcia będą mogły uzyskać finansowanie (w tym dotacyjne) z innych źródeł. Władze

⁵⁹ http://www.wfos.com.pl/WFOS/images/dzialalnosc_funduszu/lpp/LPP_2015_30.06.2014.pdf

regionalne w trosce o sprawność wdrażania programu i w celu stworzenia najbardziej optymalnych warunków do osiągnięcia założonych wartości docelowych wskaźników powinny unikać sytuacji konkurencji między wsparciem oferowanym w ramach RPO a wsparciem z innych źródeł. Konkurencji tej można uniknąć stosując w ramach analizowanych priorytetów inwestycyjnych instrumenty dotacyjne.

8.3 Priorytet inwestycyjny 9v

Rozważano również możliwość zastosowania instrumentów finansowych w ramach Priorytetu inwestycyjnego 9v. Spośród wszystkich typów projektów instrumenty finansowe mogłyby potencjalnie znaleźć zastosowanie w typie projektu: wsparcie dotacyjne związane z tworzeniem nowych i rozwojem istniejących podmiotów ekonomii społecznej. Przeprowadzona analiza desk research już na wstępie dostarczyła jednak informacji przemawiających przeciwko stosowaniu IF w ramach PI 9v. Przemawiają za tym następujące argumenty:

1. Wsparcie dotyczy przedsiębiorstw społecznych czyli podmiotów, które zgodnie z definicją zawartą w Krajowym Programie Rozwoju Ekonomii Społecznej prowadzą działalność gospodarczą, której celem jest integracja społeczna i zawodowa osób zagrożonych wykluczeniem społecznym (w tym przypadku wymagane jest zatrudnienie co najmniej 50% osób zagrożonych wykluczeniem społecznym lub 30% niepełnosprawnych lub/ świadczenie usług społecznych użyteczności publicznej, realizując również cele prozatrudnieniowe; oraz, które nie dystrybuuje zysku lub nadwyżki bilansowej pomiędzy udziałowców, ale przeznaczają go na wzmocnienie potencjału przedsiębiorstwa jako kapitał niepodzielny, oraz w określonej części na reintegrację zawodową i społeczną – w przypadku przedsiębiorstw o charakterze zatrudnieniowym, lub na działalność pożytku publicznego prowadzoną na rzecz społeczności lokalnej, w której działa przedsiębiorstwo; oraz, w którym wynagrodzenia kadry zarządzającej są ograniczone limitami. Trudno oczekiwać by w podmiot, w którym ewidentnie interes społeczny ma przeważać nad interesem ekonomicznym zaciągał dobrowolnie zobowiązania finansowe w postaci oprocentowanych pożyczek/kredytów.
2. Potencjał podmiotów ekonomii społecznej do zaciągania zobowiązań jest minimalny. Zgodnie z danymi GUS dotyczącymi trzeciego sektora przeciętne przychody polskich organizacji pożytku publicznego (w tym przedsiębiorstw społecznych) to mniej niż 1 tys. zł⁶⁰. Co czwarta spółdzielnia socjalna nie generowała żadnych przychodów. Osiąganie przychodów z tytułu działalności gospodarczej deklarowało 9% organizacji (2700 podmiotów w Polsce) Co więcej, według danych GUS, między rokiem 2010 a 2012 liczba organizacji faktycznie prowadzących działalność gospodarczą zmniejszyła się o 19%.
3. Trudności w ocenie możliwości spłacenia pożyczki PS (kryteria zdolności kredytowej - tzw. 5C):
 - Capacity/Cash Flow, – potencjał/wypłacalność (brak historii, brak danych finansowych, specyficzna księgowość trzeciego sektora, mała skala działalności);

⁶⁰ Z uwagi na brak jakichkolwiek danych statystycznych dotyczących świętokrzyskich podmiotów trzeciego sektora zaprezentowane zostały dane ogólnopolskie. Nie ma podstaw do twierdzenia by dane dla organizacji świętokrzyskich miały się znacząco różnić od danych dotyczących próby ogólnopolskiej.

- Capital – kapitał (mały – majątku własnego nie posiada aż 48% organizacji, jedynie 17% dysponuje takim majątkiem w granicach od 1 tys. zł do 100 tys. zł. Tylko 6% posiada majątek o wartości powyżej tej kwoty);
 - Collateral –zabezpieczenie (mały kapitał, usługi – mała zdolność do zabezpieczenia długu);
 - Conditions – warunki zewnętrzne (mogące zagrozić regularnemu spłacaniu długu - dużą część budżetu PS stanowią dotacje i darowizny));
 - Charakter - charakterystyka przedsiębiorstwa oraz zarządu- brak doświadczenia zarządu w prowadzeniu działalności gospodarczej.
4. Przewidywane nieduże zainteresowanie instrumentem pożyczkowych - zaledwie 10% podmiotów ekonomii społecznej zadeklarowało, że sfinansowało którykolwiek z wydatków poniesionych w 2013 roku z pożyczki lub kredytu⁶¹. Częściej z tej formy finansowania korzystają podmioty z przychodem powyżej 500 tys. zł, które zatrudniają powyżej 50 pracowników, a tych w skali kraju jest bardzo niewiele. Potwierdzają to również dane dotyczące liczby pożyczek udzielonych przez Towarzystwo Inicjatyw Społeczno Ekonomicznych podmiotom ekonomii społecznej- przez niemal 2 lata działalności funduszu udzielone zostały 93 pożyczki w skali całego kraju
5. W Programie Operacyjnym Wiedza, Edukacja, Rozwój planowane jest wykorzystanie instrumentów finansowych na rzecz rozwoju i wzrostu zatrudnienia w podmiotach ekonomii społecznej, w tym w przedsiębiorstwach społecznych. Planowany jest rozwój systemu pożyczkowego (uruchomionego pilotażowo w perspektywie finansowej 2007-2013) oraz wprowadzenie systemu poręczeniowego, a także innowacyjnych instrumentów finansowych (np. social venture capital). Menadżerem funduszu funduszy zarządzającego instrumentami finansowymi będzie Bank Gospodarstwa Krajowego. Obecnie prowadzone jest badanie dotyczące luki finansowej.

Przytoczone wyżej argumenty wskazują, iż zastosowanie instrumentów finansowych w ramach P9v nie znajduje uzasadnienia.

⁶¹ Instytut Badań Strukturalnych, *Ocena ex-ante instrumentów finansowych w zakresie wsparcia podmiotów w ekonomii społecznej i osób młodych*, s. 48

9 Strategia inwestycyjna w zakresie instrumentów finansowych proponowanych do RPO WŚ 2014-2020

9.1 Priorytet inwestycyjny 3c

Uzasadnienie interwencji publicznej

W ramach priorytetu inwestycyjnego PI 3c *Wspieranie tworzenia i poszerzania zaawansowanych zdolności w zakresie rozwoju produktów i usług* przewiduje się bezpośrednią interwencję w stosunku do sektora przedsiębiorstw, w tym zwłaszcza mikro, małych i średnich przedsiębiorstw. Według celów szczegółowych zapisanych dla tego priorytetu realizacja programu ma skutkować wzrostem zdolności świętokrzyskiego sektora MSP do wprowadzania na rynek nowych produktów i usług. Jako wskaźniki rezultatu przyjęto: (i) odsetek przedsiębiorstw innowacyjnych z sektora usług wprowadzających nowe lub ulepszone produkty, (ii) odsetek przedsiębiorstw prowadzących e-sprzedaż poprzez stronę internetową, (iii) odsetek przedsiębiorstw innowacyjnych przemysłowych wprowadzających nowe lub ulepszone produkty.

Jak wskazują dane Głównego Urzędu Statystycznego⁶² udział przedsiębiorstw innowacyjnych wprowadzających nowe lub istotnie ulepszone produkty w grupie przedsiębiorstw przemysłowych w województwie świętokrzyskim zmniejszył się z 30,42% w 2007 roku do 13,12% w 2012 roku. O ile w przypadku firm małych (10-49 pracujących) poziom ten ustabilizował się (10,56% w 2008 roku⁶³ wobec 10,51% w 2012 roku), to w przypadku firm średnich (50-249 pracujących) zmniejszył się z 29,28% w 2007 r. do 18,62% w 2012 roku. I choć te wskaźniki w województwie świętokrzyskim kształtują się na poziomie nieco wyższym niż dla ogółu przedsiębiorstw ogólnopolskich działających w sektorze przemysłowym⁶⁴, to bardziej adekwatna miara poziomu innowacyjności określająca udział przychodów netto ze sprzedaży produktów innowacyjnych w przychodach netto ze sprzedaży ogółem zmniejszyła się z 9,15% w 2007 roku (11,89% dla firm ogólnopolskich) do zaledwie 5,33% w 2012 roku (wobec 9,22% dla firm ogólnopolskich). Na przestrzeni ostatnich lat bardzo silne załamanie nastąpiło zwłaszcza w grupie firm małych⁶⁵, gdzie wartość powyższego wskaźnika zmniejszyła się z 7,30% w 2008 roku do zaledwie 0,78% w 2012 roku (dla firm ogólnopolskich było to odpowiednio 4,20% i 1,94%).

Powyższe wskaźniki obrazują rozwój gospodarki w aspekcie jej konkurencyjności, gdzie innowacje są jednym z głównych – obok technologii, przedsiębiorczości, organizacji produkcji i zaopatrzenia oraz marketingu – źródeł przewagi konkurencyjnej⁶⁶. Znaczenie innowacyjności jako źródła przewagi konkurencyjnej rośnie, co wiąże się ze zmianą paradygmatu gospodarki opartej na produkcji na paradygmat gospodarki opartej na wiedzy, gdzie prowadzenie działalności innowacyjnej i wprowadzanie innowacji na rynek staje się koniecznością nie tylko w branżach wysokiej technologii,

⁶² GUS, Bank Danych Lokalnych, www.stat.gov.pl (edycja z dnia 26.10.2014 r.).

⁶³ Dane dla 2007 roku nie są dostępne.

⁶⁴ Dla porównania, udział przedsiębiorstw innowacyjnych wprowadzających nowe lub istotnie ulepszone produkty w grupie przedsiębiorstw przemysłowych w Polsce zmniejszył się z 28,50% w 2007 roku do 11,19% w 2012 roku.

⁶⁵ Dane dla firm mikro nie są dostępne, co uniemożliwia wnioskowanie na ich temat.

⁶⁶ Z. Pierścioneł, Rynkowe oraz zasobowe strategie konkurencji, [w:] A. Herman, K. Poznańska (red.), Przedsiębiorstwo wobec wyzwań globalnych, Oficyna Wydawnicza SGH, Warszawa 2008.

ale we wszystkich sektorach gospodarki. Malejący poziom innowacyjności przedsiębiorstw przemysłowych w województwie świętokrzyskim w sposób bezpośredni przekłada się na zmniejszającą się konkurencyjność tego sektora.

W rozwoju działalności innowacyjnej przedsiębiorstw istotną rolę pełnią podejmowane przez nie inwestycje, których rezultatem są nowotworzone produkty i usługi, zmiana procesów (w tym technologicznych i organizacyjnych) na bardziej efektywne, nowe i bardziej wydajne drogi dotarcia ze swoimi produktami i usługami do klienta. Jak pokazują dane Głównego Urzędu Statystycznego, polscy przedsiębiorcy w przeważającej mierze finansują działalność innowacyjną z środków własnych. W przypadku przedsiębiorstw świętokrzyskich to źródło finansowania dominuje w działalności przedsiębiorstw przemysłowych (78,8% ogółu wydatków na ten cel w 2012 roku) i przy tym wykazuje tendencję wzrostową (wzrost z poziomu 71,4% w 2008 roku). W przypadku przedsiębiorstw ogólnopolskich ten wzrost jest zauważalnie wolniejszy (z 70,9% w 2008 roku do 73,7% w 2012 roku). Wzrost wykorzystania środków własnych zaznaczył też jednocześnie zdecydowane odwrócenie się od kredytów bankowych jako formy finansowania przedsiębiorstw przemysłowych. Dla przedsiębiorstw z terenu województwa świętokrzyskiego spadek wykorzystania kredytów bankowych był bardzo głęboki – z poziomu 15,6% w 2008 roku do zaledwie 0,3% w 2012 roku⁶⁷.

Co ciekawe, w przypadku przedsiębiorstw z sektora usług mamy do czynienia z odwrotną tendencją w zakresie wykorzystania środków własnych przedsiębiorcy dla finansowania prowadzonej przez niego działalności innowacyjnej. Na przestrzeni lat 2008-2012 w województwie świętokrzyskim zaznaczył się silny spadek – z 97,4% do 57,7% (w przypadku firm ogólnopolskich było to odpowiednio 85,2% i 69,6%). Niestety, brak jest danych dla sektora usług obrazujących wykorzystanie w tym celu kredytów bankowych.

Charakterystyka grup docelowych

Z badania CATI przeprowadzonego na reprezentatywnej grupie przedsiębiorców ubiegającej się o pozyskanie finansowania zewnętrznego w okresie ostatnich 5 lat wynika, iż w tym okresie wzrosła samoocena potencjału firmy do zaciągania zobowiązań finansowych, co tworzy podatny grunt dla możliwości zastosowania instrumentów finansowych wspierających rozwój przedsiębiorstw. I choć w opinii 48% respondentów ten potencjał nie uległ zmianie, to 29% podmiotów uczestniczących w badaniu zadeklarowało jego wzrost wobec 19% deklarujących jego spadek.

Jednocześnie, warto wskazać na wyniki samooceny przez przedsiębiorstwa wybranych kategorii ekonomicznych. Przy ogólnie dominującej średniej ocenie płynności finansowej (51% tak wskazujących respondentów), wystąpiła dość wyraźna przewaga oceniających ją wysoko (31%), nad tymi, którzy ocenili ją nisko (15%). Obawy o utratę płynności finansowej jako efektu podjęcia zobowiązań finansowych nie powinny zatem ogólnie w negatywny sposób oddziaływać na podejmowanie decyzji w tym obszarze. W przypadku oceny rentowności sprzedaży przewaga oceniających ją nisko nad oceniającymi ją wysoko wyniosła 6 p.proc., co można interpretować również w ten sposób, że wobec sumarycznie negatywnej oceny tego parametru, przedsiębiorstwa pragnące podejmować inwestycje będą zmuszone w większym stopniu sięgać po instrumenty finansowania zewnętrznego stanowiącego alternatywę dla prawdopodobnego braku kapitału zakumulowanego w odpowiedniej wysokości jako źródła finansowania inwestycji. O tym, że z dużym

⁶⁷ Dla porównania, w przypadku firm ogólnopolskich działających w sektorze przedsiębiorstw przemysłowych spadek wykorzystania kredytów bankowych w finansowaniu działalności innowacyjnej tych przedsiębiorstw nastąpił z poziomu 21,0% w 2008 roku do 6,6% w 2012 roku.

prawdopodobieństwem pojawi się potrzeba podejmowania inwestycji świadczy relatywnie nisko oceniana innowacyjność przedsiębiorstwa (przewaga oceniających ją nisko nad oceniającymi ją wysoko wyniosła 7 p.proc.). Przed podejmowaniem zobowiązań finansowych nie powinien powstrzymywać przedsiębiorstwa poziom ich zadłużenia, który przez zdecydowaną większość badanych firm (67%) oceniony został jako niski, a jedynie przez 6% jako wysoki.

Uzupełnieniem charakterystyki przedsiębiorstw z województwa świętokrzyskiego, tworzącej grupę docelową dla zastosowania instrumentów wsparcia zwrotnego, może być wskazanie profilu takiego przedsiębiorcy wyłaniającego się z danych dostarczanych przez statystykę publiczną. Analiza tych danych dla przedsiębiorstw z sektora prywatnego z terenu województwa świętokrzyskiego w porównaniu ze statystycznym przedsiębiorcą polskim (sektora prywatnego) wskazuje, że przedsiębiorca świętokrzyski:

- osiąga przeciętne jednostkowe przychody ze sprzedaży produktów, towarów i materiałów niższe o 35,5%;
- uzyskuje niższy o 60,7% jednostkowy wynik finansowy netto;
- osiąga o 37,8% niższy wskaźnik rentowności obrotu netto.

Powyższe dane jednoznacznie wskazują, że przedsiębiorstwa z terenu województwa świętokrzyskiego cechuje zdecydowanie gorsza kondycja ekonomiczno-finansowa aniżeli przeciętnego przedsiębiorcę polskiego, co ogranicza możliwości akumulacji kapitału z wypracowanego zysku z działalności, a przedsiębiorstwa chcące się rozwijać poprzez inwestycje w dużym stopniu „skazuje” na wykorzystanie zewnętrznych źródeł finansowania.

Zapotrzebowanie na kapitał

Badanie CATI przeprowadzone na reprezentatywnej grupie 631 przedsiębiorstw z terenu województwa świętokrzyskiego pokazało, że wśród instrumentów finansowania zewnętrznego, o które ubiegały się firmy w okresie ostatnich 5 lat przed realizacją badania dominowały kredyt (34,9%), leasing (30,0%) i dotacja (30,0%). Nieco rzadziej firmy podejmowały próbę pozyskania pożyczki (12,2%) lub wkładu kapitałowego (3,5%). Odniesienie tych wyników do wyników badania reprezentatywnego wśród przedsiębiorstw z terenu województwa podkarpackiego wskazuje, że przedsiębiorcy świętokrzyscy są bardziej aktywni w poszukiwaniu możliwości sfinansowania rozwoju przy wykorzystaniu instrumentów zewnętrznych⁶⁸, co potwierdza wcześniej sformułowaną tezę o konieczności poszukiwania przez firmy o orientacji prorozwojowej zewnętrznych źródeł finansowania wobec braku akumulacji środków finansowych pochodzących z zysku zatrzymanego w przedsiębiorstwie.

W przypadku kredytu przedsiębiorstwa świętokrzyskie najczęściej ubiegały się o pozyskanie kwoty do 50 tys. zł (17,7%) oraz w granicach 100-250 tys. zł (17,7%). Co czwarta badana firma wystąpiła z wnioskiem o kredyt w wysokości przekraczającej 1 mln zł. Przeznaczeniem kredytu było najczęściej sfinansowanie bieżącej działalności (50%) oraz przeprowadzenie inwestycji (42,4%). Kwoty, o które wnioskowali potencjalni pożyczkobiorcy, były na ogół znacznie niższe. Niemal co trzeci badany przedsiębiorca był zainteresowany pożyczką w kwocie do 50 tys. zł, a pożyczkami powyżej 1 mln zł co siódmy respondent. W odróżnieniu od kredytów w przypadku pożyczek przeważały cele inwestycyjne

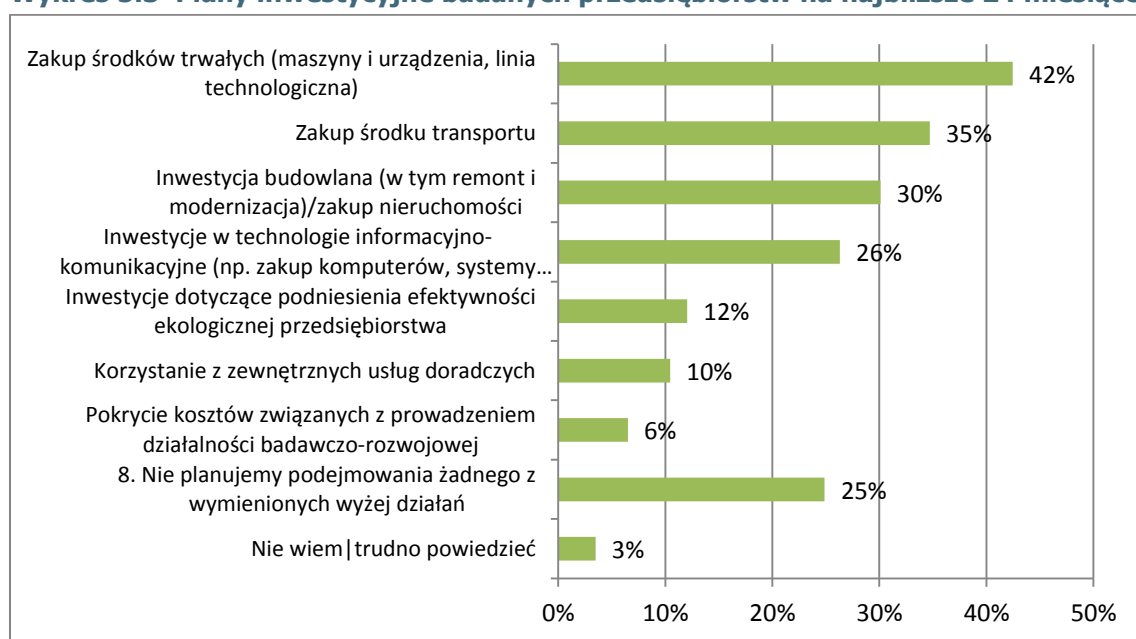
⁶⁸ Wyniki reprezentatywnego badania przeprowadzonego wśród 600 firm województwa podkarpackiego w okresie czerwiec-lipiec 2014 roku wykazały, że wśród instrumentów finansowania zewnętrznego, o które ubiegały się firmy w okresie ostatnich 5 lat przed realizacją badania dominowały kredyt (24,8%) i dotacja (23,2%). Nieco rzadziej firmy podejmowały próbę pozyskania leasingu (16,8%), a relatywnie najrzadziej próbowały finansować się poprzez pożyczkę (7,3%) lub wkład kapitałowy (1,3%).

(59%). Co trzeci respondent występujący o leasing starał się o pozyskanie kwoty w przedziale 50-100 tys. zł, zaś co czwarty kwoty w przedziale od 100 do 250 tys. zł.

Starania przedsiębiorców uczestniczących w badaniu o pozyskanie finansowania zewnętrznego cechowała wysoka skuteczność – w przypadku kredytu aż 96,2% respondentów uzyskało finansowanie we wnioskowanej wysokości, w przypadku pożyczki odsetek ten wyniósł 95,5%.

Plany inwestycyjne świętokrzyskich przedsiębiorstw na najbliższe 24 miesiące przewidują podjęcie działań skierowanych głównie na sfinansowanie zakupu środków trwałych (maszyn i urządzeń, linii technologicznej), na co wskazało 42% respondentów badania. W dalszej kolejności są to: zakup środka transportu (35%), inwestycja budowlana (w tym remont i modernizacja) lub zakup nieruchomości (30%) oraz inwestycje w technologie informacyjno-komunikacyjne (26%). Co czwarty respondent badania nie przewiduje podjęcia jakichkolwiek działań wymagających zaangażowania środków finansowych spoza firmy.

Wykres 5.3 Plany inwestycyjne badanych przedsiębiorstw na najbliższe 24 miesiące



Źródło: Opracowanie własne na podstawie ankiet CATI na reprezentatywnej próbie firm z terenu województwa świętokrzyskiego. Pytanie wielokrotnego wyboru - wartości nie sumują się do 100%. N=631

Uzyskane wyniki wskazują na ważne miejsce inwestycji w planach działalności firm. Co oczywiste, nie wszystkie te plany inwestycyjne da się zrealizować przy wykorzystaniu środków własnych właściciela/właścicieli lub zakumulowanych środków finansowych firmy. W większości przypadków ich realizacja będzie wymagać zaangażowania środków zewnętrznych, w tym pochodzących z sektora bankowego i pozabankowego.

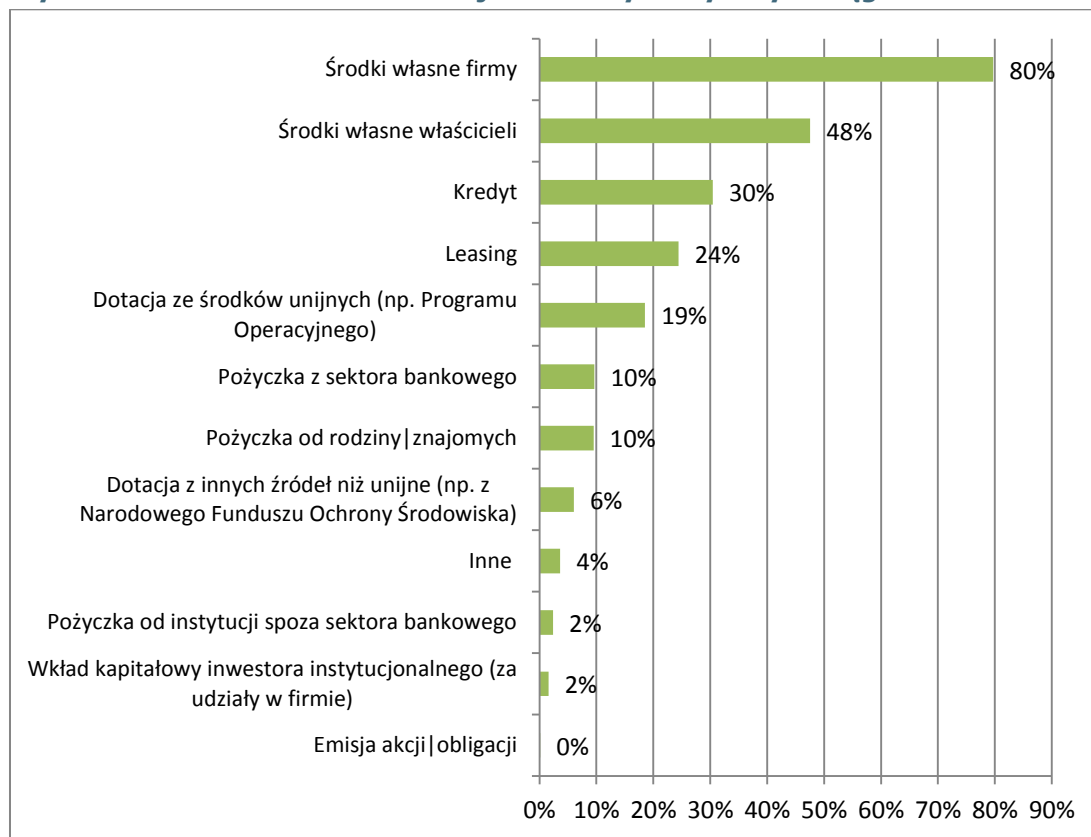
Badane przedsiębiorstwa przewidują, że podstawowym źródłem finansowania zakupu środków trwałych będą środki własne firmy lub właścicieli firmy (65%), a w dalszej kolejności dotacja (39%), kredyt lub pożyczka z sektora bankowego (29%) oraz leasing (20%). W przypadku niedostępności w przyszłości dotacji firmy w jeszcze większym stopniu zamierzają polegać na środkach własnych firmy (właścicieli) (71%). Większe zainteresowanie zostanie także skierowane w stronę kredytów lub pożyczek z sektora bankowego (34%). Źródła sfinansowania inwestycji budowlanej lub zakupu nieruchomości są zbliżone do tych, które charakteryzowały zakup środków trwałych.

Źródła finansowania

Sektor przedsiębiorstw, w tym także małych i średnich, jest wysoce heterogeniczny. Każda z grup firm wyodrębnionych pod względem wielkości, branży prowadzonej działalności, stosowanej strategii działania, czy też stopnia akceptacji ryzyka podejmowanej działalności innowacyjnej ma swoje własne specyficzne zachowania innowacyjne – od imitacji prostych do innowacji radykalnych, od prowadzenia wyizolowanej działalności innowacyjnej po utrzymywanie szerokich powiązań z innymi podmiotami gospodarki. To wszystko rzutuje na ich role w procesie innowacyjnym oraz zapotrzebowanie na finansowanie działalności innowacyjnej.⁶⁹

Źródłem finansowania rozwoju firmy, z którego najczęściej korzystały firmy z terenu województwa świętokrzyskiego w okresie ostatnich 5 lat poprzedzających badanie były środki własne firmy (80%). Właściciele firm często także uruchamiali swoje własne środki (47,9%). Spośród zewnętrznych źródeł finansowania najczęściej firmy korzystały z kredytu (30%), leasingu (24%) oraz dotacji ze środków unijnych (19%). Rzadziej była to pożyczka z sektora bankowego (10%), pożyczka od rodziny lub znajomych (10%), dotacja z innych źródeł niż unijne (6%), pożyczka z instytucji spoza sektora bankowego (2%), czy też wkład kapitałowy inwestora instytucjonalnego w zamian za objęcie udziałów w firmie (2%).

Wykres 5.4 Źródła finansowania z jakich firmy korzystały w ciągu ostatnich 5 lat



Źródło: Opracowanie własne na podstawie ankiet CATI na reprezentatywnej próbie firm z terenu województwa świętokrzyskiego. Pytanie wielokrotnego wyboru - wartości nie sumują się do 100%. N=631

⁶⁹ E. Stawasz, P. Głodek, Raport z badania potrzeb innowacyjnych przedsiębiorstw z sektora MSP w województwie dolnośląskim, Wrocław, czerwiec 2004, s. 2-3.

W staraniach przedsiębiorstw o pozyskanie finansowania zewnętrznego pierwszym wyborem w ostatnich 5 latach były najczęściej instytucje finansowe sektora bankowego - bank komercyjny (67,9%) oraz bank spółdzielczy (22,6%). Znacznie rzadziej wskazywano natomiast na fundusz pożyczkowy (zaledwie 3,5%) oraz inną niż bank lub fundusz pożyczkowy instytucję oferującą finansowanie zewnętrzne (np. instytucja parabankowa) (13,5%). Te wyniki wskazują na silnie wciąż jeszcze zakorzenione w mentalności przedsiębiorców priorytetyzowanie sektora bankowego.

Do najważniejszych, podażowych barier zniechęcających do wykorzystania instrumentów finansowych przedsiębiorcy zaliczyli: zbyt wysokie oprocentowanie kredytów/pożyczek (19,9%), zbyt wysokie wymagania dotyczące zabezpieczenia kredytu/pożyczki (14,5%), zbyt skomplikowane procedury ubiegania się o kredyt/pożyczkę (13,2%), brak zaufania do instytucji udzielających kredytu/pożyczki (10,6%), brak przekonania o możliwości uzyskania kredytu/pożyczki (10,3%). Powyższe czynniki określają parametry wyboru formy finansowania i powinny zostać uwzględnione przy kształtowaniu oferty produktów finansowych kierowanych do przedsiębiorców, zarówno przez podmioty komercyjne, jak i podmioty publiczne.

Strategia inwestycyjna

Charakterystyka planowanego wsparcia

W RPO WŚ 2014-2020 w priorytecie inwestycyjnym PI 3c *Wspieranie tworzenia i poszerzania zaawansowanych zdolności w zakresie rozwoju produktów i usług* zaplanowano, że interwencja zostanie skierowana do sektora mikro, małych i średnich przedsiębiorstw, ze względu na utrudniony dostęp tego sektora do kapitału inwestycyjnego, a uzyskane wsparcie będzie służyć wdrożeniu zaawansowanych (innowacyjnych) zmian procesu produkcyjnego lub w sposobie świadczenia usług. Wsparcie zostanie skierowane do przedsiębiorstw zarówno na wczesnym etapie działalności, jak i na późniejszym etapie funkcjonowania. Zgodnie z przyjętymi założeniami przewiduje się, że dofinansowaniem zostaną objęte projekty koncentrujące się na pozyskaniu i wdrożeniu innowacji produktowych, procesowych, organizacyjnych oraz marketingowych, czego efektem ma być wzrost liczby przedsiębiorstw innowacyjnych, wdrażających nowe lub istotnie ulepszone produkty lub usługi. Zaplanowano, że w zakresie formuł wsparcia, których bezpośrednim beneficjentem będą mikro, małe i średnie przedsiębiorstwa, wsparcie dotacyjne otrzyma do 2023 roku 331 przedsiębiorstw. Jednocześnie wprowadzono zapis, że decyzja o zamieszczeniu w grupie beneficjentów "podmiotów wdrażających instrumenty finansowe" zostanie podjęta po określeniu, czy instrumenty finansowe będą wykorzystywane w ramach tego priorytetu inwestycyjnego. Wśród wskaźników produktów znalazły się m.in. liczba przedsiębiorstw wspieranych w celu wprowadzenia produktów nowych dla firmy (wartość wskaźnika – 51) oraz liczba wprowadzonych innowacji produktowych (wartość wskaźnika – 51). Jak się wydaje, wartość obu tych wskaźników została określona zbyt zachowawczo. Nawet przy założeniu (co nie zostało sprecyzowane w projekcie RPO WŚ), że w ramach obecnej pozycji „wsparcie dotacyjne” mieści się także wsparcie kierowane w formie instrumentów zwrotnych i rzeczywista wartość wskaźnika może się ostatecznie zmniejszyć, to należy zauważyć, że według przyjętych założeń wsparcie dotacyjne ma być kierowane do projektów charakteryzujących się wysokim poziomem innowacyjności oraz zakładających znaczący wzrost zatrudnienia. Ten zapis *de facto* implikuje przyjęcie założeń o konieczności wdrożenia innowacji i zaprojektowania takich działań, które sfinansowane środkami pochodzącymi z dotacji pozwolą takie innowacje wdrożyć.

Mechanizm dystrybucji wsparcia ma zostać oparty na formule konkursowej, co stanowi warunek równego dostępu do wsparcia.

W świetle zarysowanych istotnych problemów strukturalnych, jakie dotyczą gospodarkę województwa świętokrzyskiego, utrzymanie schematu dotacyjnego dla wsparcia rozwoju przedsiębiorstw wydaje się

jak najbardziej uzasadnione. W tym kontekście właściwe jest ukierunkowane wsparcie rozwoju regionu poprzez wspieranie projektów wpisujących się w ramy określone przez inteligentne specjalizacje wyznaczone dla regionu świętokrzyskiego. Celowe jest także wykorzystanie wsparcia dotacyjnego dla wywołania wśród przedsiębiorstw pożądanych zachowań (podejmowania i zwiększania aktywności innowacyjnej), których trudno byłoby oczekiwać (lub przynajmniej nie w zakładanej skali), jeżeli realizacja projektu inwestycyjnego byłaby realizowana w oparciu o rynkowe modele pozyskiwania finansowania. Wśród tego typu projektów można wymienić zwłaszcza te, które są mocno ukierunkowane na stworzenie i wdrożenie innowacji o niepewnym rezultacie, zwłaszcza jeśli obejmują swym zakresem badania podstawowe.

Przeprowadzona analiza wskazuje także na możliwość zastosowania instrumentów zwrotnych. Organiczny wzrost przedsiębiorstw często dokonuje się przy minimalnym udziale innowacji i – jak się wydaje – tworzenie wymogu finansowania projektów o dużym ładunku innowacyjności mogłoby w sposób nie do końca uzasadniony ograniczać dostęp do finansowania zewnętrznego (zwłaszcza w kontekście zaostżenia polityki kredytowej banków) firmom chcącym się rozwijać w sposób nie oparty na innowacjach. Argumentem za wprowadzeniem formy zwrotnej jest też mniejsze – w porównaniu z dotacją – ryzyko powodowania zniekształceń rynkowych, co wynika z faktu, iż przedsiębiorstwo korzystające z pożyczki otrzymuje ją na warunkach zbliżonych do rynkowych. Otrzymane wsparcie motywuje firmę do bardziej efektywnego gospodarowania otrzymanymi środkami, bowiem musi ono to wsparcie zwrócić. Jako istotną zaletę wsparcia w formie zwrotnej można też wymienić mniej biurokratyczne procedury związane z ubieganiem się o finansowanie, co ma szczególnie istotne znaczenie w przypadku firm małych rozmiarów, cierpiących na ograniczenia związane z częstym łączeniem przez właściciela własności z funkcjami zarządzania. W przypadku inwestycji finansowanych za pomocą instrumentów zwrotnych, może co prawda wystąpić efekt jałowej straty, co z punktu widzenia efektywności interwencji publicznej oznacza dopłacanie do przedsięwzięć, które niezależnie od pozyskania finansowania lub jego braku byłyby realizowane przez przedsiębiorcę, jednakże można się spodziewać jego mniejszej skali w porównaniu z dotacją.

Proponowane instrumenty zwrotne

Zastosowanie instrumentów zwrotnych w priorytecie inwestycyjnym 3c jest uzasadnione niesprawnością rynku i potrzebami deklarowanymi przez podmioty prowadzące działalność gospodarczą. Pożyczki trafiają zwłaszcza dobrze w potrzeby firm młodych i małych, które nie mają odpowiedniej zdolności kredytowej, by środki finansowe na rozwój firmy pozyskiwać na rynku komercyjnym. Jak pokazuje model zapotrzebowania małej firmy na kapitał, którego autorami są M. Scott i R. Bruce⁷⁰, potrzeba zapewnienia kapitału zewnętrznego małego przedsiębiorstwa pojawia się najsilniej na etapie wzrostu. Przedsiębiorstwa znajdujące się w tej fazie zazwyczaj przyznają preferencje finansowaniu obcemu, bardziej niż finansowaniu własnemu, pochodzącemu od udziałowców czy wspólników, ponieważ ten sposób finansowania rozwoju firmy daje możliwość utrzymania kontroli nad firmą⁷¹. W sytuacji trafionych pomysłów biznesowych mikro i małe przedsiębiorstwa często wcześniej przechodzą do tej fazy. W ślad za zwiększonym zapotrzebowaniem na kapitał nie nadąża budowanie zdolności kredytowej firmy, która często nie jest w stanie spełnić relatywnie trudnych wymogów tworzonych przez system bankowy. Możliwość sięgnięcia przez firmę po instrumenty zwrotne daje szybkorosnącemu przedsiębiorstwu szansę na kontynuowanie wzrostu.

Dostępne opracowania w zakresie luki finansowej wskazują na duży potencjał rozwojowy sektora mikroprzedsiębiorstw, przy jednocześnie istniejących znacznych ograniczeniach podaży środków

⁷⁰ M. Scott, R. Bruce, Five Stages of Growth in Small Business, *Long Range Planning* 1987, vol. 20, no. 3, 45-52.

⁷¹ S. L. Barton, C. H. Matthews, Small Firm Financing: Implications from a Strategic Management Perspective, *Journal of Small Business Management* 1989, 27 (1), 1-7.

związanych z dostępnością finansowania zwrotnego (w tym bankowego). Wprowadzenie instrumentów zwrotnych jako jednego ze schematów wsparcia przedsiębiorstw pozwala oczekiwać pojawienia się korzystnych efektów w postaci wysokiego poziomu racjonalizacji gospodarki ekonomiczno-finansowej przedsiębiorstwa korzystającego ze wsparcia zwrotnego (podniesienia konkurencyjności związanego z wprowadzeniem nowych produktów i usług i/lub oszczędności związanych z niższymi kosztami produkcji lub dystrybucji), co wiąże się z koniecznością zwrotu pożyczonego kapitału. Współwystępowanie instrumentów zwrotnych i dotacji umożliwia przedsiębiorstwom zachowanie zdecydowanie większej elastyczności w procesie decyzyjnym związanym z realizacją inwestycji, jednocześnie tworząc efekt zachęty i racjonalizując ich decyzje inwestycyjne.

Rozważania na temat możliwości zastosowania instrumentów o charakterze kapitałowym prowadzą do wniosku, że ewentualna interwencja z poziomu regionalnego obarczona byłaby zbyt dużym ryzykiem nie osiągnięcia takiego poziomu zaangażowania środków kapitałowych pochodzących z funduszy podwyższonego ryzyka, który uzasadniałby utrzymywanie kosztownej struktury zarządzania dystrybucją tych środków. Wynika to z niewielkiej podaży projektów nadających się do komercjalizacji przy wykorzystaniu wsparcia finansowego pozyskanego od inwestorów kapitałowych, na co wskazują dotychczasowe doświadczenia instytucji realizujących wejścia kapitałowe w nowopowstające spółki w okresie programowania 2007-2013. Należy ponadto pamiętać, iż wejście kapitałowe jest instrumentem mającym zastosowanie przede wszystkim we wsparciu wysoce innowacyjnych, ryzykownych projektów o potencjalnie wysokiej stopie zwrotu z inwestycji.

Dla priorytetu 3c rekomendujemy zastosowanie pożyczek i poręczeń.

Dla przedsiębiorstw znajdujących się w luce finansowej rekomendujemy kontynuowanie wsparcia wykorzystującego pożyczki, których warunki udzielenia będą zbliżone do warunków rynkowych, by nie powodować zakłóceń rynkowych.

Instrumenty pożyczkowe i poręczeniowe mogą stać się skutecznym narzędziem interwencji w stosunku do przedsiębiorstw, zwłaszcza tych podążających ścieżką rozwoju organicznego, gdzie rola innowacji w jakimkolwiek ich wymiarze (produktowych, procesowych, organizacyjnych, marketingowych) nie jest pierwszorzędna. W stosunku do inwestycji podejmowanych przez MŚP w zakresie rozwoju produktów i usług opartych na technologiach informacyjno-komunikacyjnych (TIK), sprzedaży produktów i usług w Internecie, tworzenia i udostępniania usług elektronicznych odpowiadających ich potrzebom oraz wprowadzania procesów modernizacyjnych rekomendujemy zastosowanie instrumentów zwrotnych (pożyczek i poręczeń). W naszym przekonaniu schemat dotacyjny powinien być zasadniczo zarezerwowany dla przedsięwzięć obarczonych ponadprzeciętnym poziomem ryzyka i innowacyjności i zdolnymi dokonać przełomowych zmian na skalę regionu. W przypadku projektów opartych na TIK ładunek innowacyjności jest relatywnie łatwy do wykazania w projekcie ubiegającym się o dofinansowanie, jednakże ich rzeczywisty wpływ na zmiany gospodarcze w regionie nie jest już tak wyraźny. Tym niemniej, przełomowe w swych założeniach projekty w obszarze TIK (np. zmieniające model biznesowy dla danej branży) także mogłyby uzyskać dofinansowanie, pod warunkiem wskazania racjonalnych przesłanek uprawdopodobniających ich pozytywne oddziaływanie w wymiarze innowacyjnym.

Mechanizm zwiększania atrakcyjności instrumentów zwrotnych

Dla zwiększenia atrakcyjności proponowanych instrumentów zwrotnych rekomendujemy zastosowanie:

- w przypadku pożyczek
 - wydłużonego okresu ich spłaty;

- elastycznego podejścia do zastosowania karencji w spłacie rat kapitałowych (na wzór wakacji kredytowych z cyklicznie udostępnianą opcją skorzystania z karencji)

- w przypadku poręczeń

- utrzymanie na możliwie niskim poziomie kosztu poręczenia;
- zabezpieczenie adekwatne do wartości poręczenia i stopnia ryzyka związanego z udzieleniem poręczenia.

Poniżej prezentujemy szczegółową charakterystykę proponowanych instrumentów finansowych:

Pożyczki

Maksymalna wysokość pożyczki

Optymalna maksymalna wysokość pożyczki na rozwój działalności gospodarczej powinna w naszym przekonaniu wynieść 500 tys. zł. Jak wskazują wyniki badania CATI przeprowadzonego wśród przedsiębiorców z województwa świętokrzyskiego ubiegających się o finansowanie zewnętrzne w okresie ostatnich 5 lat poprzedzających badanie, ta kwota wyczerpywała zapotrzebowanie przedsiębiorców na finansowanie zewnętrzne w 71,4% przypadków. Kwota ta pozwoli zrealizować planowane inwestycje zdecydowanej większości przedsiębiorców w zakresie zakupu środków transportu, technologii informacyjno-komunikacyjnych, instalacji i urządzeń ograniczających emisję zanieczyszczeń do powietrza, podniesienia efektywności ekologicznej przedsiębiorstwa innego niż ukierunkowane na ograniczenie emisji zanieczyszczeń do powietrza oraz skorzystania z zewnętrznych usług doradczych. W przypadku zapotrzebowania na środki w kwocie przekraczającej 500 tys. zł zainteresowanie przedsiębiorców przesunęło się w kierunku kredytu bankowego.

Oprocentowanie pożyczki

Za najbardziej racjonalne uznajemy ustalenie wysokości oprocentowania na poziomie nieznacznie niższym od wysokości oprocentowania kredytu bankowego, by utrzymać efekt zachęty (koszt finansowania może być bardzo istotnym parametrem procesu decyzyjnego skutkującego skorzystaniem lub rezygnacją z finansowania zewnętrznego). Jednocześnie rekomendujemy utrzymanie stałej wysokości oprocentowania pożyczek, bez uzależniania jej od wartości pożyczki. Zbliżenie wielkości oprocentowania pożyczek do warunków rynkowych będzie ograniczać efekt jałowej straty (mogący się pojawiać w efekcie działań tych przedsiębiorców, którzy posiadają zdolność kredytową i nie tkwią w luce finansowej, a poszukują jedynie możliwości pozyskania tańszego kapitału dla rozwoju własnej działalności) oraz minimalizować oportunistyczne zachowania przedsiębiorców związane z przeszacowywaniem rzeczywistych potrzeb inwestycyjnych⁷².

Zabezpieczenie pożyczki

Stosowane formy zabezpieczeń są jedną z podstawowych przyczyn występowania luki finansowej, zwłaszcza wśród przedsiębiorstw małych i młodych, które nie zdołały jeszcze dokonać akumulacji kapitału. Problem ten adresują fundusze poręczeniowe, których znaczenie dla firm tkwiących w luce finansowej jest nie do przecenienia. W przypadku firm, które są w stanie samodzielnie zabezpieczyć pożyczkę, dotychczas stosowany wachlarz jest różnorodny i daje możliwości wyboru adekwatnej formy. Ważne przy tym jest, by wartość proponowanego zabezpieczenia była dostosowana do wnioskowanej kwoty pożyczki.

⁷² ECORYS, Analiza w zakresie możliwości zastosowania zwrotnych instrumentów finansowych w województwie małopolskim w okresie programowania 2014-2020, Urząd Marszałkowski Województwa Małopolskiego, Kraków 2014, s. 13.

Okres spłaty i karencja w spłacie pożyczki

Wydłużony okres spłaty kapitału (do 60 miesięcy) i możliwość zastosowania karencji w jego spłacie (do 6 miesięcy) są bardzo istotnymi cechami pożyczki wpływającymi na jej pozytywny odbiór w oczach przedsiębiorców. Należy pamiętać, że zwłaszcza w przypadku finansowania zakupów inwestycyjnych występuje przesunięcie pomiędzy momentem zaangażowania środków finansowych a momentem, kiedy pojawią się pierwsze efekty ich zastosowania. To przesunięcie potrafi niejednokrotnie sięgać okresu 6 miesięcy a nawet dłuższego, jeśli przedsiębiorstwo wchodzi na nowe rynki. Możliwość skorzystania z odroczenia płatności może mieć kolosalne znaczenie dla utrzymania przez przedsiębiorstwo (zwłaszcza mikro i małe) płynności finansowej w okresie, zanim pojawią się przychodowe efekty zastosowania środków finansowych.

Ponadto, pojawiają się jeszcze dwa dodatkowe argumenty za utrzymaniem zarówno wydłużonego okresu spłaty kapitału, jak i karencji w jego spłacie. Po pierwsze, firmy najmniejsze często testują możliwość zaistnienia w niszach rynkowych, gdzie trudno ocenić z wyprzedzeniem potencjalny popyt na produkty lub usługi firmy oraz wysokość możliwej do uzyskania marży zysku. Zastosowanie obu tych parametrów cechujących produkty finansowe zmniejsza obciążenie finansowe dla przedsiębiorstwa w newralgicznym dla niego okresie. Po drugie, takie rozwiązania zwiększają dostępność zewnętrznego finansowania dla przedsiębiorstw prowadzących działalność w sektorach charakteryzujących się sezonowością, które mogą bardziej elastycznie kształtować swoje zobowiązania finansowe.

Postulujemy zatem utrzymać dotychczas stosowane rozwiązania w zakresie wydłużonego okresu spłaty (do 60 miesięcy) oraz w zakresie możliwości skorzystania z karencji w spłacie rat kapitałowych. Jednocześnie, w przypadku karencji (odpowiadając na specyfikę przepływów finansowych u firm sezonowych, ale nie ograniczając tej możliwości jedynie do casusu tego typu firm) postulujemy wprowadzenie modyfikacji tego parametru polegającej na możliwości bardziej elastycznego kształtowania okresów odroczonej spłaty przez same przedsiębiorstwa na wzór wakacji kredytowych, z jakich mogą korzystać klienci indywidualni banków. W naszej propozycji pożyczkobiorcy powinni mieć możliwość skorzystania z 3-miesięcznej karencji w każdym 12-miesięcznym okresie spłaty pożyczki.

Pomoc publiczna

Pożyczki nie będą objęte pomocą de minimis.

Poręczenia

Maksymalna wysokość poręczenia

Jak wynika z analizy „Raportu o stanie funduszy poręczeniowych w Polsce – stan na dzień 31 grudnia 2012 r.” największa liczba poręczeń udzielonych w 2012 roku zabezpieczała zobowiązania zaciągane w przedziale wartości od 100 do 250 tys. (31,7%)⁷³. Kolejne 30,8% ogólnej liczby poręczeń stanowiły zabezpieczenia poręczeniowe o wartości do 50 tys. zł, a 22,4% poręczeń dotyczyło zabezpieczeń o wartości od 50 do 100 tys. zł. Ilościowo ważną grupę w strukturze udzielanych poręczeń są także poręczenia zobowiązań w kwocie od 250 do 500 tys. zł. I mimo, iż dotyczą one 11,3% ogólnej liczby poręczeń, to wydaje się, iż nie można wykluczyć grupy przedsiębiorców poszukujących możliwości zabezpieczenia zaciąganych zobowiązań w tej kwocie, których często nie będą zapewne w stanie zabezpieczyć w inny sposób. Można ze sporym prawdopodobieństwem zakładać, że takie inwestycje

⁷³ Krajowe Stowarzyszenie Funduszy Poręczeniowych, Raport o stanie funduszy poręczeniowych w Polsce – stan na dzień 31 grudnia 2012 r., Warszawa, październik 2013.

w sporej części są zorientowane na wdrożenie rozwiązań umożliwiających osiągnięcie przez przedsiębiorstwo przełomu technologicznego. Rekomendowana przez nas wysokość poręczenia wynosi 500 tys. zł. Ubieganie się o poręczenie w tej wysokości będzie zapewne rzadko wybierane przez przedsiębiorców, tym niemniej warunki brzegowe nie powinny takiej możliwości przekreślać.

Oprocentowanie poręczenia

Koszt poręczenia jest dodatkowym kosztem, jaki obciąża przedsiębiorcę zaciągającego zobowiązanie finansowe, co mając na uwadze efekt zachęty w sięganiu po instrumenty finansowe zabezpieczające finansową stronę podejmowania aktywności inwestycyjnej, rekomendujemy jego wysokość nie wyższą niż 2% w stosunku rocznym wartości udzielonego poręczenia.

Zabezpieczenie poręczenia

Zabezpieczenie udzielonego poręczenia kredytu lub pożyczki powinno być adekwatne do wartości poręczenia i stopnia ryzyka związanego z udzieleniem poręczenia. Wydaje się, że praktykowane dotychczas przez firmy poręczeniowe formy zabezpieczeń (weksel in blanco wraz z deklaracją wekslową oraz ewentualnie dodatkowo inne formy prawne zabezpieczeń w sytuacji podwyższonego ryzyka) są adekwatne i powinny zostać utrzymane.

Okres poręczenia

Okres, na który udzielane jest poręczenie, powinien zasadniczo odpowiadać okresowi kredytowania. W praktyce często występuje jego wydłużenie o dodatkowy okres powyżej okresu, na jaki zostało zaciągnięte zobowiązanie, które poręczenie zabezpiecza (nawet o 18 miesięcy). Postulujemy, by okres poręczenia wynosił maksymalnie 6 lat.

Pomoc publiczna

Poręczenia pożyczek powinny być udzielane zgodnie z regułą de minimis. Przy rekomendowanej wysokości poręczenia do kwoty 500 tys. zł, jedynie niewielki odsetek przedsiębiorców korzystających z poręczeń pożyczek może przekroczyć progową wartość pomocy określoną na poziomie 200 tys. euro w ciągu 3 lat. W takiej sytuacji przedsiębiorcy będą mieli możliwość skorzystania z poręczenia pożyczek udzielanych na warunkach rynkowych.

Proponowana alokacja środków pomiędzy instrumenty

Na realizację priorytetu 3c planuje się przeznaczyć w ramach RPO WŚ 2014-2020 ogólnie kwotę 126,8 mln euro (450,1 mln zł⁷⁴), co stanowi 9,29% całkowitej alokacji na RPO WŚ.

Założenia przyjęte dla wyznaczenia alokacji środków pomiędzy poszczególne instrumenty zostały określone w sposób następujący:

- przy rekomendowanym utrzymaniu modelu wdrożeniowego instrumentów finansowych zakładamy chęć uczestnictwa w programie pożyczkowym 5-6 pośredników finansowych;
- zakładamy, że dystrybucja pożyczek rozpocznie się w 2015 roku, a zakończy w 2020 roku, co oznacza 6-letni okres dystrybucji pożyczek;
- analiza dotychczasowego zaangażowania pośredników finansowych w udzielaniu pożyczek wskazuje, że w okresie 2010 – sierpień 2014 udzielili oni 938 pożyczek na łączną kwotę 134,4 mln zł przy średniej wartości pożyczek udzielonych w latach 2010-2014 na poziomie ok. 143 tys. zł;

⁷⁴ Do przeliczeń walutowych przyjęto kurs 1 euro = 3,55 zł.

- przeprowadzone wywiady z pośrednikami finansowymi wskazały na gotowość z ich strony dystrybucji środków pożyczkowych w zwiększonym wymiarze, jednakże z uwagi na pojawienie się nowych, atrakcyjnych instrumentów pochodzących z funduszy UE, uznajemy, że wariantem realistycznym będzie utrzymanie wielkości wsparcia pożyczkowego na zbliżonym poziomie;
- łączna wartość poręczeń udzielonych w latach 2010-2014 wyniosła 29,6 mln zł przy średniej wartości poręczenia na poziomie ok. 216 tys. zł, wobec czego za prawdopodobne uznajemy udzielenie w przyszłym okresie programowania poręczeń na łączną kwotę 40,8 mln zł;
- zakładamy nieznaczne przekroczenie wartości docelowej wskaźnika liczby udzielonych dotacji, jednocześnie zakładając, że wielkość dofinansowania, o jaką będą się ubiegać beneficjenci, będzie zbliżona do poziomu stanowiącego równowartość 200 tys. euro.

Tabela 5.1 Proponowana alokacja środków pomiędzy instrumenty w priorytecie 3c

| Ogółem w priorytecie 3c | | Pożyczka | | Poręczenie | | Dotacja | | Inne wsparcie (dla klastrów, IOB itd.) | |
|-------------------------|--------------|--------------|-------|--------------|------|--------------|-------|--|------|
| | | Wlk. środków | % | Wlk. środków | % | Wlk. środków | % | Wlk. środków | % |
| w mln zł | 450,1 | 137,0 | 30,4% | 40,8 | 9,1% | 252,1 | 56,0% | 20,2 | 4,5% |
| w mln euro | 126,8 | 38,6 | | 11,5 | | 71,0 | | 5,7 | |

Źródło: Opracowanie własne. Dla przeliczeń zastosowano następujący kurs walutowy: 1 euro = 3,55 zł

Poniżej w sposób syntetyczny scharakteryzowano rodzaje instrumentów finansowych do wsparcia określonych typów projektów.

Tabela 5.2 Typy projektów i przypisane do nich instrumenty finansowe

| Rodzaj instrumentu | Typ wspieranych projektów |
|--------------------|---|
| Pożyczka | - projekty ukierunkowane ogólnie na wsparcie rozwoju przedsiębiorstw, także tych rozwijających się w sposób organiczny, bez dużego udziału innowacji - projekty o wartości dofinansowania nie przekraczającego 500 tys. zł |
| Poręczenie | - na wsparcie realizacji projektów przez firmy nie posiadające odpowiedniego zabezpieczenia na spłatę zobowiązania |
| Dotacja | - projekty wpisujące się w ramy określone przez inteligentne specjalizacje wyznaczone dla regionu świętokrzyskiego - |

Źródło: opracowanie własne

Ocena jakości proponowanych instrumentów zwrotnych

Wartość dodana

Wartość dodana zastosowanych instrumentów finansowych jest odzwierciedlona przez wcześniej prezentowane lepsze wyniki uzyskane przez przedsiębiorstwa korzystające ze wsparcia tego rodzaju w wymiarze finansowym, konkurencyjnym, innowacyjnym i rynkowym.

Ponadto, wartość dodana generowana przez projekty finansowane przy współudziale instrumentów zwrotnych ujawnia się w wypowiedziach odbiorców wsparcia, gdzie 33% respondentów stwierdziło, że w sytuacji braku takiego wsparcia inwestycja nie zostałaby w ogóle zrealizowana, a kolejne 38% podmiotów uczestniczących w badaniu wyraziło pogląd, że inwestycja zostałaby zrealizowana, lecz w ograniczonym zakresie. Jedynie 20% respondentów nie zmieniłoby decyzji o realizacji inwestycji we wcześniej ustalonym zakresie. Ewidentna wartość dodana tkwi także w możliwości terminowej realizacji inwestycji zaplanowanej z wykorzystaniem instrumentów zwrotnych. Jak podawali respondenci badania, brak wsparcia z Funduszu skutkowałby najczęściej wydłużeniem czasu realizacji inwestycji (60%).

W kontekście analizy porównawczej z instrumentami dotacyjnymi warto tu także wskazać na ograniczanie oportunistycznych zachowań beneficjentów wsparcia wykorzystującego instrumenty zwrotne, co może niekiedy cechować projekty uzyskujące wsparcie w postaci dotacji, jak również większą racjonalizację decyzji inwestycyjnych podmiotów w związku z tym, iż przekazane środki nie są dane za darmo i muszą zostać zwrócone. Dodatkowo, warto wspomnieć o większej ciągłości udzielanego wsparcia (nie ograniczonego terminami ogłaszania konkursów, jak ma to miejsce w przypadku dotacji), co pozwala przedsiębiorcom racjonalizować decyzje inwestycyjne także w wymiarze czasowym.

W przypadku poręczeń istotna wartość dodana związana jest ze schematem dystrybucji tego instrumentu, który nie jest ograniczony do sektora funduszy pożyczkowych, lecz angażuje w dużym stopniu sektor bankowy, posiadający znacznie lepsze pokrycie terytorialne oraz – jak wcześniej wskazywano - lepiej zakorzeniony w świadomości przedsiębiorców jako punkt dostępu do zewnętrznego finansowania.

Efekt mnożnikowy i dźwignia finansowa

W poniższych tabelach przedstawiono oszacowanie efektu mnożnikowego i efektu dźwigni dla zaangażowanego kapitału pożyczkowego i poręczeniowego.

Założenia przyjęte dla pożyczek:

- Kapitał na pożyczki został oszacowany na podstawie przewidywanego zapotrzebowania na kapitał pożyczkowy przedsiębiorstw w województwie świętokrzyskim w perspektywie 7 lat w oparciu o dane pośredników finansowych za lata 2010-2013 oraz wyniki badania CATI;
- Koszty zarządzania przyjęto na podstawie danych historycznych na poziomie 6%;
- Łączna wartość inwestycji pożyczkobiorcy została oszacowana na podstawie badania CATI. Wynika z niego, że 95% podmiotów korzystających ze wsparcia zwrotnego w postaci pożyczki zaangażowało w realizację inwestycji własne środki. Przy średniej wartości pożyczki na poziomie 142,8 tys. zł, skala dodatkowych środków własnych wspierających realizowaną inwestycję kształtowała się na poziomie ok. 30 tys. zł (mediana), co oznacza, iż na każde 100 zł uzyskanej pożyczki beneficjent zaangażował dodatkowe 21 zł własnych środków;
- Doświadczenia z funkcjonowania funduszy pożyczkowych w latach 2010-2014 pokazują, że realistyczne jest przyjęcie założenia o dokonaniu 1,5 obrotu kapitałem na pożyczki;
- Współczynnik strat funduszy pożyczkowych w Polsce wynosi 1,5%.

Tabela 5.3 Szacowany efekt mnożnikowy i efekt dźwigni dla zaangażowanego kapitału pożyczkowego

| Kategoria | wskaźnik | mln zł |
|--|----------|-------------|
| 1 Kapitał na pożyczki | | 137,0 |
| 2 Koszty zarządzania | 6% | 8,2 |
| 3 Całkowita wartość inwestycji pożyczkobiorcy w relacji do wartości udzielonej pożyczki | 121% | |
| 4 Przyjęto, że w ciągu 7 lat każda złotówka zostanie pożyczona przeciętnie 1,5 raza | 1,5 | |
| 5 Współczynnik strat funduszu pożyczkowego | 1,5% | 2,1 |
| 6 Wartość wygenerowanych inwestycji (kapitał na pożyczki pomnożony przez obrót kapitału powiększony o dodatkowe środki beneficjenta pomniejszony o straty) (poz. 1*4*3 - 5) | | 246,6 |
| 7 Zaangażowane środki publiczne (poz. 1+2) | | 145,2 |
| 8 Efekt mnożnikowy instrumentu (poz. 6/7) | | 170% |
| 9 środki zaangażowane i nie zwrócone w perspektywie 7 lat (straty plus premia za sukces plus koszty zarządzania) (poz. 2+5) | | 10,3 |
| 10 Dźwignia finansowa: wartość inwestycji prywatnych wygenerowanych przez bezzwrotnie wydatkowane środki publiczne (poz. 6/9) | | 24,0 |

Założenia przyjęte dla poręczeń:

- Kapitał na poręczenia został oszacowany na podstawie przewidywanego zapotrzebowania na kapitał poręczeniowy przedsiębiorstw w województwie świętokrzyskim w perspektywie 7 lat w oparciu o dane pośredników finansowych za lata 2010-2013 oraz wyniki badania CATI;
- Koszty zarządzania przyjęto na podstawie danych historycznych na poziomie 6%;
- Łączna wartość inwestycji poręczeniobiorcy została oszacowana na podstawie badania CATI. Wynika z niego, że 96% podmiotów korzystających ze wsparcia zwrotnego w postaci poręczenia zaangażowało w realizację inwestycji własne środki. Przy średniej wartości poręczenia na poziomie ok. 216 tys. zł, skala dodatkowych środków własnych wspierających realizowaną inwestycję kształtowała się na poziomie ok. 40 tys. zł, co oznacza, iż na każde 100 zł uzyskanego poręczenia beneficjent zaangażował dodatkowe 18 zł;
- Doświadczenia z funkcjonowania funduszy poręczeniowych w latach 2010-2014 pokazują, że realistyczne jest przyjęcie założenia o dokonaniu jednokrotnego obrotu kapitałem na poręczenia;
- Współczynnik strat funduszy poręczeniowych przyjęto na poziomie 5%.

Tabela 5.7 Szacowany efekt mnożnikowy i efekt dźwigni dla zaangażowanego kapitału poręczeniowego

| Kategoria | wskaźnik | mln zł |
|-----------|----------|--------|
|-----------|----------|--------|

| | | | |
|-----------|---|------|-------------|
| 1 | Kapitał na poręczenia | | 40,8 |
| 2 | Koszty zarządzania | 6% | 2,4 |
| 3 | Całkowita wartość inwestycji poręczeniobiorcy w relacji do wartości udzielonego poręczenia | 118% | |
| 4 | Przyjęto, że w ciągu 7 lat każda złotówka zostanie poręczona przeciętnie 1 raz | 1,0 | |
| 5 | Współczynnik strat funduszu poręczeniowego | 5% | 2,0 |
| 6 | Wartość wygenerowanych inwestycji (kapitał na poręczenia pomnożony przez obrót kapitału powiększony o dodatkowe środki beneficjenta pomniejszony o straty) (poz. 1*4*3 - 5) | | 46,1 |
| 7 | Zaangażowane środki publiczne (poz. 1+2) | | 43,2 |
| 8 | Efekt mnożnikowy instrumentu (poz. 6/7) | | 107% |
| 9 | środki zaangażowane i nie zwrócone w perspektywie 7 lat (straty plus premia za sukces plus koszty zarządzania) (poz. 2+5) | | 4,5 |
| 10 | Dźwignia finansowa: wartość inwestycji prywatnych wygenerowanych przez bezzwrotnie wydatkowane środki publiczne (poz. 6/9) | | 10,3 |

Art. 8 Rozporządzenia delegowanego Komisji (UE) nr 480/2014 z dnia 3 marca 2014 r. nakłada szczególne wymogi w przypadkach, gdy instrumenty finansowe obejmują gwarancje: m.in. osiągnięcie odpowiedniego współczynnika mnożnikowego między kwotą wkładu z programu przeznaczoną na pokrycie spodziewanych i niespodziewanych strat z nowych pożyczek lub innych instrumentów podziału ryzyka, które mają być pokryte z gwarancji, a wartością odpowiednich wypłaconych nowych pożyczek lub innych instrumentów podziału ryzyka oraz ustalenie współczynnika mnożnikowego w oparciu o ostrożną ocenę ex ante ryzyka dla konkretnego oferowanego produktu gwarancyjnego, uwzględniając szczególne warunki rynkowe, strategię inwestycyjną instrumentu finansowego oraz zasady oszczędności i efektywności. W zakresie wsparcia finansowania przedsięwzięć oraz projektów rozwojowych przedsiębiorstw poziom ryzyka dla gwarancji obejmujących ten obszar interwencji nie powinien przekroczyć poziomu 5% stosowanych w okresie programowania 2007-2013 dla instrumentów gwarancyjnych, co wynika z braku istotnych zmian w nowym okresie programowania na lata 2014-2020 w zakresie zakładanej polityki inwestycyjnej powiązanej z celami programu operacyjnego oraz zbliżonego poziomu wielkości środków przeznaczonych na gwarancje dla przedsiębiorstw, co nie będzie zwiększać poziomu ryzyka, jaki mógłby nastąpić w wyniku objęcia gwarancjami bardziej ryzykownych przedsięwzięć. Efekt mnożnikowy instrumentu gwarancyjnego został oszacowany na poziomie 107%, a estymowany efekt dźwigni finansowej na poziomie 10,3.

Dodatkowość i komplementarność

Istnieje konieczność zapewnienia wyraźnej demarkacji pomiędzy instrumentami pożyczkowymi kierowanymi do osób rozpoczynających działalność gospodarczą, a ogółem firm działających na rynku, co zostało szerzej omówione w punkcie analizy traktującym o instrumentach pożyczkowych udostępnianych dla osób rozpoczynających działalność gospodarczą

Kolejną kwestią jest usytuowanie systemu instrumentów zwrotnych w relacji do systemu bankowego. Obecna charakterystyka podaży instrumentów zwrotnych plasuje je w segmencie nie stanowiącym bezpośredniej konkurencji dla oferty sektora bankowego. Znajduje to potwierdzenie w wynikach

badania przeprowadzonego na zlecenie PARP, które pokazuje, że banki stosują wyraźne preferencje w stosunku do określonych grup podmiotów⁷⁵. I tak, przedmiotem ich zainteresowania są:

- przedsiębiorstwa działające na rynku od kilku lat (min. 4-5 lat), o ustabilizowanej pozycji rynkowej, co daje możliwość znaczącego ograniczenia ryzyka upadłości cechującego firmy młodsze, i których relatywnie długa historia działalności rynkowej stwarza możliwość przeprowadzenia pełnej oceny ekonomicznej i rynkowej;
- przedsiębiorstwa o relatywnie wysokim poziomie przychodów (min. 1,5 mln zł);
- przedsiębiorca zgłaszający zapotrzebowanie na relatywnie dużą kwotę finansowania, o czym decyduje czysto biznesowa kalkulacja opłacalności uruchomienia instrumentów finansowych (rozpatrzenie wniosku kredytowego na kwotę ok. 200 tys. zł jest porównywalne z nakładami operacyjnymi na analizę zapotrzebowania na kapitał wielkości kilku milionów zł, przy czym przychód i dochód z większej transakcji jest o wiele wyższy).

Proporcjonalność i niezakłócanie rynku

Obecna charakterystyka podaży instrumentów zwrotnych plasuje je w segmencie nie stanowiącym bezpośredniej konkurencji dla oferty sektora bankowego. Jak pokazało niniejsze badanie przeprowadzone wśród przedsiębiorców z obszaru województwa świętokrzyskiego największą popularnością wśród odbiorców wsparcia zwrotnego cieszą się pożyczki o niewielkich kwotach pozostających poza kręgiem zainteresowania banków, co oznacza, że mają one charakter dodatkowy w stosunku do dostępnych na danym obszarze instrumentów finansowych. Aż 37% beneficjentów pożyczek oceniło, że nie miałyby szans na uzyskanie wsparcia z sektora bankowego w analogicznej wysokości, co pożyczka z Funduszu.

Oszacowanie efektów

W projekcie RPO WŚ 2014-2020 przyjęto dla priorytetu inwestycyjnego 3c osiągnięcie wskaźnika liczby przedsiębiorstw korzystających z dotacji na poziomie 311. W naszym przekonaniu jego osiągnięcie w scenariuszu realistycznym nie powinna zostać zagrożone. Ponadto, zakładamy, że:

- z pożyczek skorzysta 980 przedsiębiorstw;
- z poręczeń skorzysta 195 przedsiębiorstw;
- z dotacji skorzysta 360 przedsiębiorstw.

Ogółem przewidujemy, że liczba przedsiębiorstw otrzymujących wsparcie w ramach priorytetu 3c wyniesie 1535. Zastosowanie zwrotnych instrumentów finansowych zmniejszy lukę finansowania wśród przedsiębiorstw województwa świętokrzyskiego o 177,8 mln zł. Pozyskane przez przedsiębiorców finansowanie zostanie przez nich wykorzystane na realizację inwestycji, które wzmocnią ich potencjał innowacyjny i stworzą podstawy dla trwałego rozwoju, o czym dobitnie przekonują wspomniane wcześniej korzystne efekty w zakresie innowacyjności i konkurencyjności uzyskane przez przedsiębiorców korzystających z instrumentów wsparcia zwrotnego w poprzednim okresie programowania obejmującym lata 2007-2013.

Zapewne można także oczekiwać korzystnych zmian w zakresie zatrudnienia wśród odbiorców wsparcia. Wyniki przeprowadzonego badania CATI pokazały, że w porównaniu z okresem przed uzyskaniem wsparcia z funduszu pożyczkowego/poręczeniowego zatrudnienie w przedsiębiorstwach z niego korzystających zwiększyło się średnio o 2,6 etatu. Ten wskaźnik oznacza jedynie zmiany brutto, jakie w tym okresie się dokonały, i nie można ich bezpośrednio powiązać z otrzymanym

⁷⁵ PSDB, Przeprowadzenie badań rynku wybranych usług wspierających rozwój przedsiębiorczości i innowacyjności w Polsce „Finansowanie zwrotne”, Warszawa, lipiec 2010.

finansowaniem. Jednakże ze sporym prawdopodobieństwem można przyjąć, że wzrost zatrudnienia przynajmniej w części wynikał z przeprowadzonych przez przedsiębiorstwa korzystające ze wsparcia w postaci instrumentów zwrotnych inwestycji finansowanych z tego źródła.

W odniesieniu do zakładanych wskaźników rezultatu związanych z realizacją PI 3c można spodziewać się intensyfikacji nakładów inwestycyjnych podejmowanych przez firmy sektora prywatnego, co będzie efektem przeznaczenia przeważającej części pozyskanych środków na realizację działań inwestycyjnych (co stanowi główne przeznaczenie tych środków) oraz zaangażowania własnych środków.

Model wdrażania

Ramy prawne dla wdrażania instrumentów finansowych w Polsce tworzy Rozporządzenie Parlamentu Europejskiego i Rady UE Nr 1303/2013 z dnia 17 grudnia 2013 r., które wprowadza kilka istotnych zapisów:

- dopuszcza możliwość łączenia instrumentów finansowych z dotacjami, dotacjami na spłatę odsetek i dotacjami na opłaty gwarancyjne;
- wskazuje, że wsparcie finansowania przedsiębiorstw, w tym MŚP, może obejmować inwestycje zarówno w środki trwałe oraz wartości niematerialne i prawne, jak również w kapitał obrotowy;
- rozszerza katalog podmiotów, którym mogą być powierzone zadania wdrożeniowe i wymienia wśród nich: Europejski Bank Inwestycyjny, międzynarodowe instytucje finansowe, w których państwo członkowskie posiada akcje lub udziały, krajowe instytucje finansowe zorientowane na osiąganie celów interesu publicznego i pozostające pod nadzorem instytucji publicznej, podmioty prawa publicznego lub prywatnego oraz instytucje zarządzające podejmujące się bezpośredniego wdrażania instrumentów finansowych obejmujących wyłącznie pożyczki lub gwarancje.

Model wdrażania wykorzystujący formułę funduszu funduszy, który był zastosowany do wdrażania instrumentów finansowych w ramach inicjatywy JEREMIE w niektórych województwach (dolnośląskim, kujawsko-pomorskim, łódzkim, mazowieckim, pomorskim, wielkopolskim, zachodniopomorskim) ma kilka zalet, wśród których można wymienić m.in. odciążenie instytucji zarządzającej w zakresie organizowania selekcji i koordynowania pracy pośredników finansowych, efekty skali (w tym także korzystne efekty wizerunkowe) związane z wyborem w większości województw (poza województwem kujawsko-pomorskim) Banku Gospodarstwa Krajowego jako menedżera, to jednak wyraźnie widoczne są także wady takiego rozwiązania, przede wszystkim w postaci małych możliwości profilowania wsparcia przedsiębiorstw w zależności od specyfiki regionu, co jest związane z niską skłonnością menedżera do stosowania rozwiązań wymykających się spod przyjętych standardów. Postawa menedżera jest oczywiście uwarunkowana czysto ekonomiczną kalkulacją optymalizacji kosztów prowadzenia takiej działalności.

Znacznie większe możliwości w zakresie regionalnego profilowania wsparcia daje model wdrożeniowy wykorzystujący jako menedżera lokalną instytucję finansową, który został zastosowany w województwie kujawsko-pomorskim (tę funkcję pełnił Kujawsko-Pomorski Fundusz Pożyczkowy), gdzie niewątpliwą zaletą takiego rozwiązania jest dobre rozeznanie rynku regionalnego.

Na przyjęty model wdrażania wpływ będą mieć istotne zmiany, jakie dla funkcjonowania rynku instrumentów poręczeniowych dokonały się w okresie ostatnich kilku lat w wyniku wprowadzenia tych instrumentów na poziomie krajowym w postaci oferty poręczeniowej Banku Gospodarstwa Krajowego

oraz re-poręczeniowej adresowanej przez Europejski Bank Inwestycyjny do banków komercyjnych w ramach programu Community Innovation Programme (CIP). Na ofertę instrumentów poręczeniowych BGK kierowaną do sektora mikro-, małych i średnich przedsiębiorstw składają się:

- Portfelowa Linia Poręczeniowa –zabezpieczająca kredyty obrotowe zaciągane na okres do 36 miesięcy i kredyty inwestycyjne – do 120 miesięcy, w kwocie od 100 tys. zł do 3,5 mln zł, przy czym poręczenie może obejmować maksymalnie do 60% kwoty kredytu;
- Portfelowa Linia Gwarancyjna – dla firm sektora MSP (poręczenia na kwotę od 100 tys. zł do 3,5 mln zł na maksymalnie 39 miesięcy, poręczenie do 60% kwoty kredytu;
- gwarancja de minimis – zabezpieczająca kredyty obrotowe na okres do 27 miesięcy i kredyty inwestycyjne na okres do 99 miesięcy, kwota poręczenia nie może przekroczyć 3,5 mln zł.

Z kolei Europejski Bank Inwestycyjny za pośrednictwem współpracujących z nim banków i instytucji leasingowych, zabezpieczył w 2013 roku kredyty małym i średnim przedsiębiorstwom oraz przedsiębiorstwom o średniej kapitalizacji (tj. średnim firmom większym niż typowe MŚP, zatrudniającym do 3 tys. osób) na kwotę 843 mln zł⁷⁶.

Pojawienie się na rynku instrumentów poręczeniowych w ostatnim okresie dwóch silnych graczy zachwiało stabilnością działania regionalnych funduszy poręczeniowych, które posiadają znacznie skromniejszy kapitał poręczeniowy i by skutecznie konkurować powinny mocno sprofilować swoją ofertę orientując się na konkretny typ klienta.

W naszym przekonaniu dotychczas stosowany model sprawdził się.

Poprzez pryzmat efektów dotychczasowej działalności w zakresie dystrybucji środków finansowych pochodzących z RPO WŚ 2007-2013 potencjał instytucjonalny pośredników finansowych oferujących wsparcie finansowe dla przedsiębiorców z terenu województwa świętokrzyskiego można ocenić jako wysoki. Powyższa konkluzja znalazła swoje potwierdzenie także w toku indywidualnych wywiadów pogłębionych (IDI) przeprowadzonych z pośrednikami finansowymi oferującymi przedsiębiorcom wsparcie finansowe z środków RPO WŚ, którzy wskazali na posiadany odpowiedni potencjał finansowy, kadrowy i rzeczowy do właściwego zaspokajania potrzeb finansowych świętokrzyskich przedsiębiorstw. Co prawda, jest to pozbawiona zapewne obiektywizmu samoocena samych instytucji pośredniczących, jednakże pośrednio weryfikowana pozytywnymi wynikami działalności pośredników finansowych w analizowanym obszarze ich aktywności. Wielość pośredników finansowych skutkuje bardziej skutecznym dotarciem do odbiorców wsparcia. Pozwoli także lepiej dostosować instrumenty do specyfiki regionu i działających w nim przedsiębiorstw. W związku z powyższym rekomendujemy utrzymanie w nowej perspektywie finansowej dotychczas stosowanego modelu wdrożenia opartego na instytucjach lokalnych.

⁷⁶ Europejski Bank Inwestycyjny, Działalność EBI w Polsce w roku 2013, luty 2014.

9.2 Priorytet inwestycyjny 8 iii

Uzasadnienie interwencji publicznej

Wsparcie samozatrudnienia jest jedną z bardziej efektywnych polityk rynku pracy (Caliendo M, inni.. 2010⁷⁷). Stosuje się dwa podejścia do wsparcia samozatrudnienia. W pierwszym, wsparcie kieruje się do osób w szczególnie trudnej sytuacji na rynku pracy, tj.: bezrobotnych lub biernych zawodowo, z trudnych środowisk i żyjących na obszarach defaworyzowanych. W tym przypadku zapewnienie pomocy na stworzenie działalności gospodarczej będzie w większej mierze sposobem integracji z rynkiem pracy i zwiększenia zatrudnienia, a nie rozwoju przedsiębiorczości jako takiej⁷⁸.

Drugie podejście ma charakter wsparcia przedsiębiorczości, gdzie pozytywne efekty dla rynku pracy są niejako konsekwencją wspierania postaw przedsiębiorczych. W tym przypadku wsparcie skierowane jest do osób najlepiej rokujących, a więc młodych, wykształconych i dynamicznych tj. osób mających największe szanse na odniesienie sukcesu, branżach konkurencyjnych i innowacyjnych, z dużymi barierami wejścia⁷⁹.

Brak jest jednoznacznych dowodów na to jaka forma finansowania (zwrotne, bezzwrotne, wsparcie pomostowe etc.) odnosi najlepsze skutki⁸⁰. Generalnie do grup defaworyzowanych kieruje się wsparcie bezzwrotne a na rozwój przedsiębiorczości przeznaczają się wsparcie w postaci instrumentów finansowych.

Interwencja publiczna w tym obszarze ma uzasadnienie ze względu na niesprawność rynku w odniesieniu do dostępu osób rozpoczynających działalność gospodarczą do finansowania bankowego. W badaniu pożyczkobiorców wskazywano brak środków finansowych jako główną barierę rozpoczynania działalności gospodarczej. Podobnie 80% osób rozpoczynających działalność – beneficjentów dotacji wskazywało barierę w postaci braku dostępu do finansowania zewnętrznego. Podobnie studenci (w badaniu CAWI) wskazywali na brak środków finansowych jako powód nie rozpoczynania działalności gospodarczej (27,3%). Powody dla których respondenci nie rozważają w pierwszej kolejności kredytu/pożyczki bankowej jako źródła finansowania działalności to po pierwsze (30,3%) zbyt duże ryzyko z jakim wiąże się zaciąganie kredytów/pożyczek, a po drugie brak historii kredytowej (18,2%).

Rozmówcy w badaniu jakościowym (wywiady) pożyczkobiorców mikropożyczek z Działania 6.2 PO KL w świętokrzyskim podkreślali że problemem przy pozyskaniu pożyczki lub kredytu jest m. in. konieczność posiadania zabezpieczenia, zastawu czy poręczyciela. Jest to warunek szczególnie trudny do spełnienia w sytuacji osób młodych bez zaplecza finansowego i dorobku w postaci środków trwałych, nieruchomości. W przypadku banków dużą przeszkodą jest również brak historii kredytowej firmy, co dodatkowo sprawia, iż klient nie jest wiarygodny. Mimo to, istnieje czasem szansa na uzyskanie kredytu/pożyczki w instytucji komercyjnej, ale na warunkach (wysoki procent, krótki czas spłaty) które skutecznie odstrasza przedsiębiorców.

Nie jest to wyłącznie problem województwa świętokrzyskiego. Podobne wyniki uzyskiwane są w całej Polsce i Europie. Główną barierą powstrzymującą przed rozpoczęciem działalności gospodarczej jest niewystarczający kapitał na jego rozpoczęcie (27% Polaków i 26% osób w wieku 15-24 lata)

⁷⁷ Caliendo, M., Kunn, S., *Start-up subsidies for the unemployed: Long-term evidence and effect heterogeneity*, IZA DP No. 4790, 2010

⁷⁸ IBS, Coffey International Development, Ocena ex-ante instrumentów finansowych w zakresie wsparcia podmiotów ekonomii społecznej i osób młodych, Warszawa, 2014, s. 77

⁷⁹ Tamże, s. 77

⁸⁰ Tamże s. 76.

(Eurobarometer, 2012). 79,6% osób fizycznych zakładających działalność gospodarczą wskazuje niedostateczne środki finansowe, jako główną przyczynę trudności w założeniu i prowadzeniu firmy w pierwszych 12 miesiącach działalności. Według GUS tylko 2,4% skorzystało z kredytu bankowego na etapie zakładania własnej działalności gospodarczej⁸¹.

Osoby rozpoczynające działalność gospodarczą mają znikome szanse na uzyskanie kredytu bankowego na działalność gospodarczą ze względu na brak zdolności kredytowej (zob. Ramka 1).

Ramka 1. Zdolność kredytowa osób rozpoczynających działalność gospodarczą

Zdolność kredytową charakteryzuje się pięcioma podstawowymi kryteriami, tzw. 5C- Capacity/Cash flow, Capital, Collateral, Conditions, Charakter:

- Potencjał/wypłacalność (Capacity/Cash Flow) – osoby rozpoczynające działalność gospodarczą z powodów oczywistych nie mogą się wykazać żadną historią działalności, zaprezentować historycznych danych finansowych i zwykle też na początku planują działalność w małej skali, co powoduje, że zapotrzebowanie na kapitał jest niskie sytuując je poza obszarem zainteresowania banków.
- Kapitał (Capital) – rozpoczynający działalność gospodarczą zwykle nie posiadają kapitału
- Zabezpieczenie (Collateral) – mały kapitał startowy nie stanowi wystarczającego zabezpieczenia długu.
- Warunki zewnętrzne (Conditions) – osoby fizyczne zakładające działalność gospodarczą, najczęściej lokują swoje firmy w tych segmentach rynku, gdzie bariery wejścia są najmniejsze, co powoduje, że muszą się skonfrontować z dużą konkurencją na rynku⁸² – nie sprzyja to trwałości biznesu i stanowi zagrożenie dla spłaty długu)
- Charakterystyka przedsiębiorstwa oraz zarządu (Charakter) – rozpoczynający działalność gospodarczą, a w szczególności absolwenci i bezrobotni nie mają żadnego doświadczenia w prowadzeniu firmy i nie mają doświadczenia z instrumentami dłużnymi.

Źródło: Opracowanie własne

Charakterystyka grup docelowych⁸³

Pracujący - niepracujący.

Największą aktywność w tworzeniu nowych przedsiębiorstw (52,0%⁸⁴) wykazywały osoby podejmujące pierwszą pracę, lub ci którzy wcześniej pozostawali bezrobotni. Osoby wcześniej pracujące przed zarejestrowaniem własnej działalności to najczęściej (26,8%) pracownicy umysłowi. 7,8% osób zakładających nową działalność gospodarczą kierowało wcześniej inną firmą. Takich osób jest najwięcej w branży - obsługa rynku nieruchomości (16,6%). Osoby wcześniej niepracujące najczęściej zakładają firmy w branżach transport i gospodarka magazynowa (60,1%),

Wiek

Ogółem osoby fizyczne powyżej 29 roku życia założyły 71,5% przedsiębiorstw. Tylko 16,2% nowych przedsiębiorstw należało do osób 50-letnich i starszych a osoby powyżej 60 roku życia założyły 4,5 % nowych przedsiębiorstw. Najbardziej aktywną grupą wiekową są osoby fizyczne pomiędzy 30 a 39 rokiem życia (36,8%). Obserwowane jest duże zróżnicowanie branżowe. W szczególności dotyczy to branży – Informacja i komunikacja, w której osoby do 30 roku życia mają zdecydowaną przewagę

⁸¹ Warunki powstania i działania oraz perspektywy rozwojowe polskich przedsiębiorstw powstałych w latach 2007–2011, GUS, Warszawa 2013

⁸² 77,4% osób fizycznych prowadzących działalność gospodarczą wskazuje „zbyt dużą konkurencję na rynku” jako główną trudność w prowadzeniu działalności gospodarczej w pierwszych 12 miesiącach, GUS, 2013

⁸³ Na podstawie: Warunki powstania i działania oraz perspektywy rozwojowe polskich przedsiębiorstw powstałych w latach 2007–2011, GUS, Warszawa 2013

⁸⁴ Wskaźnik ten systematycznie rósł od wartości 41,4% w roku 2007 do 52,0% w roku 2012

nad pozostałymi grupami wiekowymi tworząc połowę (50,5%) nowych przedsiębiorstw. W grupie wiekowej od 30 do 39 lat osoby fizyczne najczęściej zakładają firmy w branżach: działalność profesjonalna i naukowa (50,1%), budownictwo (45,4%), opieka zdrowotna i pomoc społeczna (44,7%)

Wykształcenie

Nowymi przedsiębiorcami zostawały najczęściej osoby posiadające wykształcenie wyższe i pomaturalne (42,8%) oraz średnie (38,5%). Osoby z pierwszej z tych grup dominowały wśród przedsiębiorców podejmujących działalność z zakresu ochrony zdrowia (85,7%), działalności profesjonalnej, naukowej i technicznej (84,6%), edukacji (84,3%), obsługi rynku nieruchomości (78,2%), informacji i komunikacji (74,2%), pośrednictwa finansowego (61,0%) oraz administrowania (49,5%). Osoby z wykształceniem średnim najczęściej rejestrowały jednostki z zakwaterowania i gastronomii (57,9%), transportowe (53,3%), handlowe (48,9%). Wskazuje to na to, że słabiej wykształceni właściciele działają w branżach nie opartych na wiedzy stąd doświadczają wyższej konkurencji. Osoby z wykształceniem podstawowym działały najczęściej w branży budowlanej (11,8%) oraz zakwaterowaniu i gastronomii (5,0%).

Płeć

Mężczyźni byli dużo bardziej aktywni w podejmowaniu działalności gospodarczej niż kobiety (odpowiednio 62,9% i 37,1% zarejestrowanych jednostek). Odsetek przedsiębiorstw zakładanych w 2011 r. przez mężczyzn był wyższy od przeciętnego w informacji i komunikacji (89,8%), budownictwie (89,3%), transporcie (81,9%) i przemyśle (75,7%). Kobiety częściej niż mężczyźni tworzyły różnego rodzaju firmy usługowe, tj. w zakresie opieki zdrowotnej (78,9%), pozostałej działalności usługowej (69,3%), edukacji (61,1%), zakwaterowania i gastronomii (56,1%) oraz pośrednictwa finansowego (50,6%).

Zatrudnianie pracowników

Co piąte spośród wszystkich rejestrujących się jednostek deklarowało, że będzie zatrudniało pracowników najemnych. Przeciętna liczba pracujących przypadająca na jedno przedsiębiorstwo osób fizycznych wynosi 1,6. Najwięcej pracowników zatrudniają nowe firmy z branż: handel naprawa pojazdów samochodowych (21,5% ogółu zatrudnionych w nowych firmach), budownictwo (14,3%), przemysł (12,4%). Najmniej działalność związana z kulturą, rekreacją i rozrywką (0,9%), obsługą nieruchomości (1,1%) oraz bankowością i finansami (1,2%)

Zapotrzebowanie na kapitał

Zapotrzebowanie na kapitał związane z zakładaniem działalności gospodarczej było dyskutowane w rozdziale 3. Luka finansowa. Większość dostępnych informacji wskazuje, że przeciętne zapotrzebowanie na kapitał osoby rozpoczynającej działalność gospodarczą mieści się w przedziale 35 tys. zł do 50 tys. zł. Należy te kwoty interpretować, jako zapotrzebowanie na brakujący kapitał, gdyż całkowity koszt rozpoczęcia działalności gospodarczej jest większy i brakujące środki są uzupełniane z różnych źródeł – najczęściej ze środków własnych. Należy też podkreślić, że dostępność większych kwot wsparcia niekoniecznie musi oznaczać zastępowanie środków własnych (czy innych dostępnych) środkami publicznymi (jałowa strata). Najczęściej oznacza to większą skalę zakładanego biznesu. Dane dotyczące wykorzystywania finansowania zwrotnego wskazują na zwiększenie kwoty przeznaczanej na założenie i rozkręcenie firmy przy korzystaniu z zewnętrznych źródeł zwrotnych – 30% rozpoczynających działalność gospodarczą przeznaczyło więcej niż 100 tys. zł w przypadku korzystania z finansowania zwrotnego, podczas gdy tylko 6% tych, którzy nie korzystali z finansowania

zwrotnego⁸⁵. Z badań GUS⁸⁶ wynika, że biznesy o większej początkowej skali (mierzonej skalą inwestycji) mają większe szanse na przetrwanie.

Źródła finansowania

Głównym źródłem finansowania osób rozpoczynających działalność gospodarczą są środki własne (dla 85,4% osób fizycznych podejmujących działalność gospodarczą⁸⁷. Z pożyczki od rodziny lub znajomych korzystało 2,4%. Poza środkami finansowymi w prowadzeniu działalności gospodarczej wykorzystywane są niefinansowe zasoby takie jak samochód, sprzęt komputerowy i inny biurowy, nieruchomości⁸⁸.

Według GUS⁸⁹ rozpoczęcie działalności gospodarczej kredytem bankowym finansowało 2,4% osób fizycznych. Natomiast działalność inwestycyjną finansowaną długiem w pierwszych 12 miesiącach działalności prowadziło od 5-6% osób fizycznych (według danych za lata 2008-2012). Utrudniony dostęp do finansowania kredytem deklaruje ok. 1/3 nowopowstałych firm – osób fizycznych (wskaźnik ten zmieniał się od 31-36% w latach 2008-2012).

Finansowanie zewnętrzne (na założenie i działalność firmy w pierwszych 12 miesiącach) deklaruje około 25% osób młodych rozpoczynających działalność gospodarczą, w tym 9% stanowią kredyty i pożyczki bankowe, konsumpcyjne oraz leasing. Z powodu utrudnionego dostępu do kredytów dla firm rozpoczynających działalność gospodarczą najczęściej korzystają z kredytów konsumpcyjnych, które są droższe⁹⁰.

Ramka 2. Alternatywna oferta środków finansowych na rozpoczęcie działalności gospodarczej

Na rynku istnieją produkty bankowe dedykowane osobom rozpoczynającym działalność gospodarczą, choć wymagana jest chociażby jednodniowa zarejestrowana działalność. Przykładowe instrumenty:

KREDYT NA START oferowany przez Idea Bank, dzięki któremu nowe przedsiębiorstwa (nie wymagany jest staż firmy) mogą uzyskać wsparcie przez 10-letni okres kredytowania w wysokości do 350 tys. zł na wydatki uzależnione od rodzaju prowadzonej działalności⁹¹.

mBank oferuje podobny instrument (Kredyt na start), gdzie można ubiegać się o kredyt w wysokości do 10 tys. zł przy dowolnym harmonogramie spłat⁹².

FM Bank ma ofertę dla star-up'ów (w ramach Europejskiego Instrumentu Mikrofinansowego Progress (EIMP)), który proponuje Kredyt Biz na start dedykowany dla przedsiębiorców rozpoczynających działalność lub prowadzących ją przez okres nie dłuższy niż 12 miesięcy⁹³.

W ramach EIMP dostępna jest również Pożyczka Na Start, oferowana przez Inicjatywę Mikro, dzięki której przedsiębiorcy mogą otrzymać kredyt w wysokości 20 tys. w pierwszym etapie wchodzenia na rynek⁹⁴.

Alior Bank w ramach Programu Ramowego na rzecz Konkurencyjności i Innowacyjności 2007-2013 od kwietnia 2014 r. uruchomił kredyty (Kredyt Biznes Start) na rozwój nowo otwartej działalności, zabezpieczone bezpłatną

⁸⁵ IBS, Coffey International Development, Ocena ex-ante instrumentów finansowych w zakresie wsparcia podmiotów ekonomii społecznej i osób młodych, Warszawa, 2014, s. 77

⁸⁶ Warunki powstania i działania oraz perspektywy rozwojowe polskich przedsiębiorstw powstałych w latach 2007–2011, GUS, Warszawa 2013

⁸⁷ Tamże

⁸⁸ Osoby do 30 r. życia stanowią ok. 28% populacji osób fizycznych rozpoczynających działalność gospodarczą

⁸⁹ Warunki powstania i działania oraz perspektywy rozwojowe polskich przedsiębiorstw powstałych w latach 2007–2011, GUS, Warszawa 2013

⁹⁰ IBS, Coffey International Development, Ocena ex-ante instrumentów finansowych w zakresie wsparcia podmiotów ekonomii społecznej i osób młodych, Warszawa, 2014, s. 101

⁹¹ W województwie dolnośląskim wspomniany kredyt dodatkowo funkcjonuje z opcją dodatkowego, unijnego wsparcia;

⁹² <http://www.mbank.pl/firmy/kredyty/kredyt-na-start/>, stan na 15.07.2014 r.

⁹³ <http://www.bizbank.pl/kredyty/kredyt-na-start/>, stan na 15.07.2014 r.

⁹⁴ <http://www.inicjatywamikro.pl/pozyczki/pozyczka-na-start/>, stan na 15.07.2014 r.

gwarancją Europejskiego Funduszu Inwestycyjnego (EFI)⁹⁵.

Bank PEKAO wdrożył, w ramach tego samego instrumentu, kredyty obrotowe dla firm rozpoczynających działalność gospodarczą z poręczeniem udzielonym w ramach CIP. Poręczeniem EFI może być objęty kredyt obrotowy dla firm działających nie dłużej niż 2 lata, które wystawiły co najmniej 1 fakturę (rachunek) opłaconą przez kontrahenta⁹⁶. Kredytobiorcy mogą liczyć na wyspecjalizowaną obsługę przez dedykowanego bankiera oraz wsparcie ekspertów z zakresu usług prawnych czy szkoleń⁹⁷.

POLFUND- Fundusz Poręczeń Kredytowych w ramach instrumentu CIP oferuje również poręczenie dla kredytu dla przedsiębiorców rozpoczynających działalność. To poręczenie ma mniejsze wymogi w zakresie zabezpieczeń i udziału własnego MŚP⁹⁸.

Od czerwca 2014 uruchomiono m.in. w województwie świętokrzyskim alternatywny dla typowo komercyjnych rozwiązań fundusz pożyczkowy - Pierwszy biznes - Wsparcie na starcie, realizowany przez Bank Gospodarstwa Krajowego -. W programie tym o pożyczkę ubiegać się mogą bezrobotni absolwenci szkół wyższych w ciągu 48 miesięcy od dnia otrzymania dyplomu lub niepracujący studenci ostatniego roku studiów. Pożyczki udzielane są na rozpoczęcie działalności gospodarczej lub utworzenie przez osoby, które otrzymały pożyczkę na podjęcie działalności gospodarczej, stanowiska pracy dla bezrobotnego. Otrzymać można ponad 70 tysięcy złotych na 7 lat⁹⁹.

Źródło: Opracowanie własne

Charakterystyka planowanego wsparcia

W RPO WŚ 2014-2020 zaplanowano instrumenty zwrotne w Osi priorytetowej 10 – *Otwarty rynek pracy*, w priorytecie inwestycyjnym (PI) 8.iii. *Praca na własny rachunek, przedsiębiorczość i tworzenie przedsiębiorstw, w tym innowacyjnych mikro-, małych i średnich przedsiębiorstw.*

W PI 8.iii. *Praca na własny rachunek, przedsiębiorczość i tworzenie przedsiębiorstw, w tym innowacyjnych mikro-, małych i średnich przedsiębiorstw* celem wsparcia (celem szczegółowy PI 8.iii) jest *Zwiększenie liczby mikroprzedsiębiorstw tworzonych przez osoby bezrobotne i nieaktywne zawodowo oraz osoby odchodzące z rolnictwa* poprzez zapewnienie dostępu do zewnętrznych źródeł finansowania w formie zwrotnej lub bezzwrotnej osobom planującym rozpoczęcie prowadzenia działalności gospodarczej.

Wsparcie skoncentrowane będzie na osobach znajdujących się w szczególnie trudnej sytuacji na rynku pracy. Do grupy tej zaliczają się kobiety, osoby młode, starsze po 50 r. życia, z niepełnosprawnościami, długotrwale bezrobotne, niskowyzwalifikowane. Z tej grupy wyłączone są osoby młode do 29 roku życia, dla których wsparcie realizowane będzie wyłącznie z PO WER.

Przewiduje się dwie formy wsparcia:

- Wsparcie na rozpoczęcie działalności gospodarczej w formie bezzwrotnej (tj. dotacje) wraz ze wsparciem pomostowym, dla osób bezrobotnych, poszukujących pracy (pozostających bez zatrudnienia) i nieaktywnych zawodowo, znajdujących się w szczególnie trudnej sytuacji na rynku pracy,
- Wsparcie na rozpoczęcie działalności gospodarczej w formie instrumentów finansowych (np. w formie mikropożyczek) dla osób pozostających bez zatrudnienia oraz odchodzących z rolnictwa. Osoby te mogą być spoza grupy osób w szczególnie trudnej sytuacji na rynku pracy. Maksymalnie 20% wsparcia może być przeznaczony na wsparcie osób, które nie należą

⁹⁵ <http://zbp.pl/wydarzenia/archiwum/wydarzenia/2014/kwiecien/konferencja-250-mln-zl-dla-nowopowstajacych-firm>, stan na 15.07.2014 r.

⁹⁶ http://www.pekao.com.pl/mis/rozpoczynamy_dzialalnosc/, stan na 15.07.2014 r.

⁹⁷ <http://zbp.pl/wydarzenia/archiwum/wydarzenia/2014/kwiecien/konferencja-250-mln-zl-dla-nowopowstajacych-firm>, stan na 15.07.2014 r.

⁹⁸ <http://www.polfund.com.pl/cip---program-ramowy-na-rzecz-konkurencyjnosc-i-innowacji-2007-2013.html>

⁹⁹ <http://www.bgk.com.pl/wws>, stan na 15.07.2014 r.

do grupy osób bezrobotnych, poszukujących pracy oraz nieaktywnych zawodowo, wskazanych, jako znajdujące się w najtrudniejszej sytuacji na rynku pracy (RPO WŚ 2014-2020 v. 4.2 s. 248).

Wsparcie w postaci instrumentów finansowych będzie udzielane za pośrednictwem instytucji finansowych (fundusze pożyczkowe, banki i inne instytucje finansowe - w rozumieniu ustawy Prawo Bankowe z dnia 29 sierpnia 1997 r. oraz banki spółdzielcze – w rozumieniu ustawy z dnia 7 grudnia 2000 r. o funkcjonowaniu banków spółdzielczych)

Proponowane instrumenty zwrotne

Jak wynika z rozdziału 3. Luka finansowa, zastosowanie instrumentów finansowych w priorytecie inwestycyjnym 8.iii. jest uzasadnione niesprawnością rynku i potrzebami deklarowanymi przez osoby pragnące rozpocząć działalność gospodarczą. Ponadto doświadczenia przytoczone w rozdziale 4. Dotychczasowe doświadczenia, wskazują na racjonalność zastosowania instrumentu finansowego do wsparcia osób zakładających działalność gospodarczą.

Proponuje się wsparcie osób fizycznych chcących rozpocząć działalność gospodarczą za pomocą **funduszu pożyczkowego oferującego mikropożyczki osobom znajdującym się w luce finansowej na warunkach preferencyjnych.**

Grupa docelowa pożyczek

Zasadniczo instrumenty finansowe w politykach promowania samozatrudnienia kierowane są do osób mających największe szanse na odniesienie sukcesu, tj. osób młodych, wykształconych, działających w branżach konkurencyjnych i innowacyjnych¹⁰⁰. Takie podejście bliższe jest politykom rozwoju przedsiębiorczości niż interwencji na rynku pracy. W Osi priorytetowej 10 – *Otwarty rynek pracy* nacisk położony jest jednak zdecydowanie na interwencję na rynku pracy – pożyczki skierowane są do osób niezatrudnionych i - w związku z demarkacją z PO WER – do osób powyżej 29 roku życia. Ważnym elementem interwencji jest wykorzystanie tego instrumentu do wydłużenia wieku aktywności zawodowej osób starszych, a także do wzmocnienia przedsiębiorczości wśród kobiet. Wsparcie dedykowane będzie również osobom odchodzącym z rolnictwa¹⁰¹. Powinno to znaleźć swoje konsekwencje w przyjętych kryteriach dostępowych i kryteriach oceny, bowiem odsetki tych grup w całej populacji rozpoczynających działalność gospodarczą są małe (kobiety (37%), osoby powyżej 50 roku życia (16%))¹⁰²

Osoby znajdujące się w szczególnie trudnej sytuacji na rynku będą mogły ubiegać się także o dotacje z PI 8.iii..

Doradztwo i szkolenia

Wyniki przeprowadzonych badań¹⁰³ wskazują, że doradztwo i szkolenia zwiększają efektywność i skuteczność wsparcia finansowego.

¹⁰⁰ IBS, Coffey International Development, Ocena ex-ante instrumentów finansowych w zakresie wsparcia podmiotów ekonomii społecznej i osób młodych, Warszawa, 2014, s. 77

¹⁰¹ RPO WŚ 2014-2020 v. 4,2 s. 248

¹⁰² Brak danych na temat odsetka osób odchodzących z rolnictwa na tle całej populacji rozpoczynających działalność gospodarczą.

¹⁰³ IBS, Coffey International Development, Ocena ex-ante instrumentów finansowych w zakresie wsparcia podmiotów ekonomii społecznej i osób młodych, Warszawa, 2014, s. 106 i Policy & Action Group Uniconsult

Według opinii rozpoczynających działalność gospodarczą istnieją braki wiedzy w obszarze obejmującym zarówno stronę formalną prowadzenia działalności gospodarczej oraz prowadzenia dokumentacji księgowej i rozliczania działalności. Istnieje potrzeba konsultacji natury prawnej a także wsparcia doradcy biznesowego, pozwalającego na stworzenie bardziej realnych planów rozwoju¹⁰⁴. Pożyczkobiorcy z województwa świętokrzyskiego, w wywiadach indywidualnych, jako swoje mocne strony wymieniają cztery obszary: zarządzanie firmą, planowanie kosztów i przychodów, aspekty prawne oraz marketing produktów lub usług. Jako swoją najsłabszą stronę respondenci wymieniają głównie aspekty księgowe prowadzenia firmy.

Pożyczkobiorcy w niniejszym badaniu potwierdzili wysoką jakość, adekwatność i przydatność szkoleń (zob. Rozdział 4. Dotychczasowe doświadczenia).

W województwie świętokrzyskim w obecnej perspektywie finansowej udział w szkoleniach i doradztwie na etapie przygotowywania biznes planu przedsięwzięcia był obowiązkowy, w odróżnieniu od rozwiązań przyjętych w innych województwach. Okazało się to bardzo dobrym sposobem samoweryfikacji własnych planów biznesowych. Jak pokazuje Wykres 1, co trzecia osoba zakwalifikowana do projektu zrezygnowała z ubiegania się o mikropożyczkę na różnych etapach pracy nad własnym biznes planem: 6% zrezygnowało po szkoleniach, 18% po doradztwie, 9% po przygotowaniu biznes planu (łącznie 33% uczestników projektu). Jak wynika z rozmów z przedstawicielem WUP również na etapie późniejszym, po przyznaniu pożyczki wielu ostatecznych odbiorców korzysta z doradztwa, w szczególności w sytuacji zagrożenia dla działania firmy, szukając nowej formuły biznesu przy pomocy doradcy. Takiego zjawiska nie obserwuje się, zdaniem rozmówcy z WUP, wśród beneficjentów dotacji, którzy nie wykazują takiej determinacji w ratowaniu swoich zagrożonych biznesów. Przedstawiciel pośrednika finansowego w wywiadzie indywidualnym potwierdził przydatność szkoleń i doradztwa, jako elementu zwiększającego bezpieczeństwo wydatkowania środków publicznych (zmniejszenia ryzyka przyznania środków wsparcia osobom nieprzygotowanym do prowadzenia własnego biznesu).

W przypadku nieobligatoryjnego uczestnictwa w szkoleniach i doradztwie wielu z ostatecznych odbiorców pożyczek rezygnuje z tych elementów projektu uznając to za niepotrzebną „biurokratyczną” przeszkodę „opóźniającą” założenie biznesu i rozpoczęcie działalności¹⁰⁵.

Postulujemy zatem utrzymanie warunku obligatoryjnego uczestnictwa potencjalnych odbiorców mikropożyczek w szkoleniach i doradztwie poprzedzającym przyznanie wsparcia a także utrzymanie fakultatywnego indywidualnego doradztwa dla osób, które założyły firmę w oparciu o przyznaną pożyczkę.

Maksymalna wysokość pożyczki

Średnią wartość brakujących środków na założenie własnej firmy oszacowano w rozdziale 4. Luka finansowa, na kwotę ok. 42,5 tys. zł. Tym niemniej analiza wykazała dość dużą rozpiętość potrzeb sięgających nawet 100 tys. zł. W związku z tym, że fundusz mikropożyczkowy będzie adresowany do osób niepracujących, potencjał tej grupy docelowej do „uzupełniania” pożyczki

sp. z o.o., Badanie osiągniętych wartości wskaźników rezultatu komponentu regionalnego PO KL, Warszawa, 2012, s. 79.

¹⁰⁴ IBS, Coffey International Development, Ocena ex-ante instrumentów finansowych w zakresie wsparcia podmiotów ekonomii społecznej i osób młodych, Warszawa, 2014, s. 105-106

¹⁰⁵ Takie głosy pojawiły się wśród ostatecznych odbiorców pożyczek w woj. podkarpackim. Może to jednak wynikać z przyjętego rozwiązania organizacyjnego, gdzie szkolenie mogło się odbyć dopiero po tym jak zebrała się odpowiednio liczna grupa uczestników. Czas oczekiwania na szkolenie zniechęcał do korzystania z niego. Według ostatecznych odbiorców pożyczek opóźnienie w dostępie do środków może oznaczać utracenie szansy na sukces w planowanym przedsięwzięciu (zob. WYG PSDB, Ocena ex-ante instrumentów finansowych w RPO WP 2014-2020), Rzeszów, 2014.

środkami własnymi będzie znacznie mniejszy niż w przypadku dotacji czy mikropożyczek skierowanych do osób pracujących (jak w obecnym funduszy PO KL 6.2). Postulujemy zatem zwiększenie maksymalnej kwoty pożyczki do 100 tys. zł, aby nie eliminować możliwości finansowania inwestycji o większej skali, przy zachowaniu szczególnej ostrożności w dopuszczaniu do finansowania takich projektów.

Oprocentowanie

Barierą dostępu do finansowania zewnętrznego, jak wynika z badania, oprócz niechęci banków do finansowania osób rozpoczynających działalność gospodarczą (luka finansowa), jest także obawa pożyczkobiorców przed ryzykiem związanym z koniecznością wygenerowania przez założoną firmę przychodów koniecznych do spłacania rat pożyczki (zob. rozdział 4. Dotychczasowe doświadczenia). Jeśli dodatkowo wsparcie w ramach PI 8.iii. pełni głównie rolę instrumentu interwencji na rynku pracy (wsparcie nie jest kierowane do najsilniejszych ekonomicznie grup potencjalnych pożyczkobiorców) to ustanowienie oprocentowania na poziomie niższym od rynkowego będzie skutecznie pełnić dwie role: zachęty do skorzystania z instrumentu i czynnika obniżającego ryzyko związane ze spłatą pożyczki w oparciu o przychody wygenerowane przez założoną firmę.

Rekomendujemy zatem ustanowienie oprocentowania na poziomie niższym niż poziom oprocentowania rynkowego. Doświadczenia z mikropożyczkami finansowanymi z Działania 6.2 PO KL pokazują, że oprocentowanie na poziomie 2% stanowi zachętę dla potencjalnych ostatecznych odbiorców instrumentu zwrotnego. Biorąc jednak pod uwagę znacznie niższy potencjał ekonomiczny grupy docelowej PI 8.iii należy rozważyć obniżenie tego oprocentowania do 1,8%. Uzasadnienie można znaleźć w doświadczeniach z mikropożyczkami finansowanymi z 6.2 PO KL. W wywiadzie indywidualnym z przedstawicielem WUP tłumaczono niskie zainteresowanie absolwentów mikropożyczkami (6.2 PO KL) ich niskim potencjałem ekonomicznym i wynikającą stąd wyższą awersją do podejmowania ryzyka skorzystania z pożyczek. Proponujemy zatem dodatkowo zróżnicowanie oprocentowania i stosowanie niskiego oprocentowania dla osób pożyczających małe kwoty (ok. 0,7% do kwoty 20 tys. zł), a wyższego (rosnącego liniowo od 0,7% do 1,9%) dla osób pożyczających kwoty od 20 tys. zł do 40 tys. zł oraz 2% powyżej 40 tys. zł.

Zabezpieczenie

Brak zabezpieczenia jest poważną barierą dostępu do finansowania dłużnego na rynku. Podobnie jak powyżej postuluje się uzależnienie liczby i rodzajów zabezpieczeń od wysokości udzielanej pożyczki. Proponuje się, aby pożyczki do wysokości 10 tys. zł były zabezpieczane poręczeniem jednej osoby fizycznej. Jest to konsekwencją proponowanej strategii inwestycyjnej, która opierać się ma niewielkich preferencjach dotyczących oprocentowania. Dlatego powinna skutecznie usuwać inne bariery dostępu osób rozpoczynających działalność gospodarczą do zewnętrznego kapitału.

Okres spłaty i karencja

Długi okres spłat i karencja spłat odsetek sprzyja trwałości wspieranych biznesów, z których wiele charakteryzuje się niską rentownością. Z tego punktu widzenia jest rozwiązaniem pożądanym zarówno przez pożyczkobiorców jak i autorów polityki wsparcia.

Testowany w obecnym Działaniu 6.2 PO KL fundusz mikropożyczkowy z 12 miesięczną karencją spłat kapitału i 60-miesięcznym okresem spłaty pożyczki jest w ocenie pożyczkobiorców korzystny. Podobnie pośrednik finansowy nie ma zastrzeżeń, co do długości okresu spłaty i okresu karencji

podkreślając, że w szczególności wydłużanie tego drugiego parametru może spowodować kłopoty w spłacie pożyczki przez pożyczkobiorcę (rośnie wielkość rat odsetkowych). Pożyczkobiorcy dobrze to rozumieją. Z analizy danych sprawozdawczych WUP, (wykres 2) widać, że większość z nich występuje o krótki okres karencji. Prawie 87% pożyczek zostało udzielonych z okresem karencji nie dłuższym niż 6 miesięcy (w tym 26% bez karencji). Tylko 4% pożyczkobiorców skorzystało z maksymalnego 12 miesięcznego okresu karencji. Dotyczy to jednak innej grupy docelowej (pracujący) niż grupa docelowa PI 8.iii (niezatrudnieni). W tym przypadku należy się liczyć z brakiem środków własnych na spłacanie odsetek w pierwszym okresie działalności i konieczność generowania środków na spłaty z przychodów osiąganych przez nowo założoną firmę. Proponujemy zatem pozostawienie 12 miesięcznego maksymalnego dopuszczalnego okresu karencji spłaty odsetek.

W przypadku okresu spłaty 99% pożyczkobiorców korzystało z 60 miesięcznego okresu spłaty (5lat) pomimo oferowanego niższego oprocentowania mikropożyczek w przypadku skrócenia okresu spłaty do 3 lat (zob. rozdział 3 Dotychczasowe doświadczenia). Dlatego postulujemy zachowanie 60 miesięcznego okresu spłaty mikropożyczki.

Pomoc publiczna

Preferencyjne oprocentowanie pożyczek sprawi, że pożyczki będą stanowić pomoc de minimis. Jednak ze względu na niewielkie kwoty pożyczek, nie ma zagrożenia przekroczenia progowej wartości pomocy 200 tys. euro w ciągu 3 lat.

Trwałość

Według GUS¹⁰⁶ w pierwszym roku działalności upada 23% procent nowo założonych firm. W każdym kolejnym roku odsetek firm, które przeżywają zmniejsza się: po dwóch latach 73% a po 5 latach 43%. Można się spodziewać podobnej tendencji w przypadku firm zakładanych przez pożyczkobiorców w ramach planowanego mikrofunduszu. Z wywiadów z pośrednikiem wynika, że na obecnym etapie realizacji projektu mikropożyczkowego finansowanego z działania 6.2 PO KL nie zanotowano upadków firm, ale jest dopiero początkowy okres realizacji. Z przytaczanych wcześniej badań własnych WUP dotyczących osób rozpoczynających działalność gospodarczą – beneficjentów dotacji wynika, że po 18 miesiącach od założenia biznesu upadło 20% firm.

Ponieważ więc upadek nowopowstałych firm jest zjawiskiem naturalnym, należy oczekiwać, że wystąpi w podobnej skali w przypadku odbiorców mikropożyczek. Należy więc w takich przypadkach skoncentrować działania na odzyskaniu kapitału a nie karanie tych, którzy nie sprościli konkurencji w normalnej grze rynkowej.

Postuluje się zatem nakładanie kar w postaci urealnienia oprocentowania do poziomu rynkowego tylko tym, którzy nie utrzymają działalności przez 18 miesięcy lub krócej. Od pozostałych, po likwidacji firmy po upływie okresu dłuższego niż 18 miesięcy, należy windykować niespłacony kapitał i odsetki na przyznanym (preferencyjnym) poziomie.

Ocena jakości proponowanych instrumentów zwrotnych

Wartość dodana

¹⁰⁶ Warunki powstania i działania oraz perspektywy rozwojowe polskich przedsiębiorstw powstałych w latach 2007–2011, GUS, Warszawa 2013

Grupa docelowa mikropożyczek – osoby niezatrudnione – znajdują się w luce finansowej, wobec tego środki publiczne wypełniają stwierdzoną (zob. Rozdział 3. Luka finansowa) niesprawność rynku. Większość pożyczkobiorców twierdzi, że bez pożyczki nie założyłby firmy, co wskazuje na występowanie efektu zachęty. Podobne wyniki otrzymano dla ankietowanych beneficjentów dotacji na rozpoczęcie działalności gospodarczej (70%). Jednocześnie część osób rozpoczynających działalność gospodarczą korzystających ze wsparcia deklaruje, że w przypadku braku wsparcia i tak złożyłby własny biznes. Nie oznacza to naszym zdaniem efektu jałowej straty. Świadczy to o tym, że osoby rozpoczynające działalność gospodarczą wykazują determinację w założeniu firmy oraz elastyczność dopasowując skalę biznesu do możliwości pozyskania środków¹⁰⁷. Świadczą o tym odpowiedzi respondentów, którzy ubiegali się, ale nie dostali¹⁰⁸ dotacji na rozpoczęcie działalności gospodarczej. Wszyscy ankietowani (100%), którzy nie otrzymali dotacji założyli mimo to własne firmy. Największa część z nich wykorzystwała środki własne oraz pożyczki od rodziny i znajomych. Część skorzystała z kredytów komercyjnych a 38% ponownie ubiegało się o środki dotacyjne i je otrzymało.

Efekt dźwigni finansowej

Efekt dźwigni oszacowano na podstawie założonej alokacji na 7 lat, która przyjęto na poziomie 31,8 mln zł¹⁰⁹. Łączna wartość inwestycji pożyczkobiorcy została oszacowana na podstawie badania ankietowego. Wynika z niego, że wsparcie stanowi średnio 58% łącznych środków przeznaczonych na sfinansowanie inwestycji związanych z rozpoczęciem działalności gospodarczej. Oznacza to, że średnio łączna wartość inwestycji w odniesieniu do kwoty wsparcia, wyniesie 173%. Przyjmujemy, że grupa docelowa pożyczek nie będzie w stanie wygenerować dodatkowych środków w tej samej proporcji co beneficjenci dotacji. Obniżając wskaźnik dodatkowych środków własnych (lub pozyskanych) z innych źródeł o połowę otrzymamy wskaźnik 136%. Odnosząc to alokacji otrzymamy łączną wartość wygenerowanych środków prywatnych w wyniku udzielonych pożyczek na poziomie 10,5 mln zł. Koszty zarządzania przyjęto na podstawie danych historycznych na poziomie 6,5%, co odpowiada kwocie 2,1 mln zł. Współczynnik strat funduszy pożyczkowych w Polsce wynosi 1,5%. W przypadku tej grupy docelowej proponujemy podwojenie tego wskaźnika, ze względu na stosunkowo niski wskaźnik przeżycia właściwy w ogóle dla nowopowstałych przedsiębiorstw (ok. 77% w pierwszych 12 miesiącach w kilku ostatnich latach). 3% straty w przeliczeniu na kwoty wyniosą ok. 1,0 mln zł przy 31,8 mln zł kapitału. Przy takich założeniach dźwignia finansowa wyniesie 1,3.

Dodatkowość i komplementarność

Mikropożyczki są skierowane do grupy docelowej, która znajduje się w luce finansowej dotyczącej generalnie osób rozpoczynających działalność gospodarczą. Jak wskazano wcześniej sektor bankowy nie oferuje finansowania komercyjnego dla tej grupy ze względu na brak zdolności kredytowej. Dlatego rozpoczynający działalność gospodarczą są beneficjentami dotacji i różnych innych instrumentów wsparcia dla osób rozpoczynających działalność gospodarczą. Ostateczni odbiorcy pożyczek w PI 8.iii RPO WŚ 2014-2020 to osoby niezatrudnione i odchodzące z rolnictwa. Ta grupa została wydzielona z innych grup osób znajdujących się w luce finansowej dotyczącej osób

¹⁰⁷ Zarówno preferencyjna mikropożyczka (maksymalnie 50 tys. zł) jak i dotacja (maksymalnie 40 tys. zł) wymagają zgromadzenia dodatkowych środków na uruchomienie własnej działalności gospodarczej. Otrzymane kwoty były uzupełniane innymi środkami, głównie (80%) własnymi, średnio w skali 73 p.p (zob. rozdział 4. Dotychczasowe doświadczenia)

¹⁰⁸ Na podstawie przeprowadzonej w ramach niniejszego badania ankiety CATI z osobami, które nie otrzymały dotacji z Działania 6.2 PO KL w województwie świętokrzyskim

¹⁰⁹ Na podstawie oszacowań luki dla grupy docelowej mikropożyczek - tabela 3 (zob. kolejny podrozdział „Oszacowanie wkładu i efektów”)

rozpoczynających działalność gospodarczą. Wskazano kilka demarkacji: osoby w najtrudniejszej sytuacji na rynku wspierane są z dotacji na założenie własnej firmy; osoby młode (absolwenci i studenci) do 30 r. życia finansowani są z funduszu pożyczkowego PO WER. Z kolei główni odbiorcy mikropożyczek Działania 6.2 PO KL w świętokrzyskim w obecnej perspektywie, stracili przywilej ubiegania się o preferencyjne pożyczki. Należy jednak pamiętać, że jest to grupa najsilniejsza ekonomicznie spośród potencjalnych odbiorców wsparcia, która może korzystać do pewnego stopnia z oferty komercyjnej, ponieważ często posiada zdolność kredytową. Dodatkowo w przyszłym funduszu mikropożyczek przewiduje się preferencje dla kobiet i osób starszych, które to grupy, jak wynika ze statystyk, wymagają dodatkowej zachęty dla aktywizacji w zakresie rozpoczynania działalności gospodarczej. Podsumowując instrument mikropożyczkowy w RPO WŚ 2014-2020 został skierowany do właściwej grupy docelowej, trafia w lukę rynkową i nie dubluje żadnego innego instrumentu wsparcia na poziomie RPO i na poziomie programów krajowych.

Proporcjonalność i niezakłócanie rynku

Analiza wyników badań ankietowych i badania jakościowe wskazują, że efekt jałowej straty nie występuje. Zarówno pożyczki jak i dotacje nie zastępują środków własnych. Przeciwnie w każdym przypadku środki otrzymane w formie wsparcia były uzupełniane kapitałem własnym lub pozyskanym z innych źródeł. Nie obserwujemy więc zjawiska wycofania środków własnych i niedzielenia ryzyka. Sprzyja temu też zwrotny charakter instrumentu.

Mikropożyczki nie stanowią konkurencji dla standardowej oferty bankowej, bowiem nie jest ona skierowana do osób niepracujących, które nie mają zdolności kredytowej.

W związku z uczestnictwem niektórych polskich banków w projektach finansowanych za pośrednictwem Europejskiego Banku Inwestycyjnego (zob. Ramka 2) pojawiły się na rynku produkty o warunkach nieco bardziej preferencyjnych (ze względu na niższy koszt kapitału z EBI) niż rynkowe dla pewnych grup odbiorców. Produkty dotyczące osób prowadzących swój pierwszy biznes finansowane w ten właśnie sposób zostały omówione w podrozdziale *Źródła finansowania*. Pomimo, że są to pożyczki „na start”, zwykle dotyczą firm zarejestrowanych, co odróżnia je od oferty mikropożyczkowej w ramach RPO WŚ. Co więcej produkty te dystrybuowane przez banki mają charakter ustandaryzowanego pakietu (nie ma np. preferencji dla niepracujących, odchodzących z rolnictwa, kobiet czy osób starszych). Natomiast cechą wyróżniającą i wartością dodaną funduszu mikropożyczkowego, którego uruchomienie jest planowane w ramach RPO WŚ 2014-2020, jest jego projektowy charakter - odpowiada na specyficzne potrzeby grup docelowych z określonego terytorium. Nie zachodzi więc konkurencja pomiędzy produktami obecnymi na rynku a proponowanym schematem wsparcia zwrotnego.

Oszacowanie wkładu i efektów

W rozdziale 3. Luka finansowa, oszacowano, że luka finansowa w województwie świętokrzyskim dla osób fizycznych, niepracujących, powyżej 29 roku życia, czyli grupy docelowej PI 8.iii gospodarczą wynosi 4,5 mln zł rocznie.

Tabela 4. Alokacja

Luka finansowa (roczna) dla osób fizycznych rozpoczynających działalność gospodarczą (w zł) **4 540 428**

| | |
|--|-------------------|
| Luka finansowa dla osób fizycznych rozpoczynających działalność gospodarczą na lata 2014-2020 (7 lat) (w zł) | 31 782 995 |
|--|-------------------|

| | |
|---|-------------|
| Koszty zarządzania funduszem mikropożyczek (w %) | 6,5% |
| Koszty zarządzania funduszem mikropożyczek (w zł) | 2 065 895 |
| Alokacja na instrument zwrotny w PI 8.iii | 33 848 890 |
| Całkowita alokacja na PI 8.iii (kurs 3,55 zł/euro) | 214 664 719 |
| Odsetek alokacji na instrument zwrotny w całkowitej alokacji PI 8.iii | 15,8% |

Źródło: Opracowanie własne

Można przyjąć, że wartość luki nie zmieni się znacząco w perspektywie siedmioletniej (patrz rozdział 3. Luka finansowa). Oznacza to łączną lukę w latach 2014-2020 na poziomie 31,8 mln zł (Tabela 4).

Luka ta powinna być uzupełniona instrumentami finansowymi z RPO WŚ PI 8.iii. Po uwzględnieniu mechanizmu rewolwingowego kwota zasilenia kapitałowego pośredników finansowych może być niższa. Jednak przy założeniu 60 miesięcznego okresu zwrotu pożyczek i rozciągniętemu w czasie, z konieczności, procesowi ich udzielania ostatecznym odbiorcom, można przyjąć, że tylko niewielka część kapitału będzie ponownie zakontraktowana. Alokacja powinna być powiększona dodatkowo o kwotę przeznaczoną na zarządzanie funduszami przez pośredników. Przyjmując 6,5% poziom środków na zarządzanie otrzymujemy 2,1 mln zł łącznie alokacja na instrument wyniesie 33,9 mln zł.

Proponujemy więc przyjąć alokację w PI 8.iii na instrumenty finansowe na poziomie **33,9 mln zł**.

Całkowita alokacja na PI 8.iii to 60 468 935 euro, czyli około 215 mln zł (przy kursie 3,55 zł/euro). Alokacja w wysokości 33,9 mln zł na instrumenty finansowe stanowi ok. **15,8%** całkowitej alokacji na PI 8.iii i tym samym nie przekroczy wyznaczonego przez Umowę Partnerstwa 20% progu alokacji przeznaczonej na osób, które nie należą do grupy osób bezrobotnych, poszukujących pracy oraz nieaktywnych zawodowo, wskazanych, jako znajdujące się w najtrudniejszej sytuacji na rynku pracy.

Wskaźniki charakteryzujące produkty interwencji to np. liczba miejsc pracy utworzą pożyczkobiorcy. Według ich deklaracji (badanie ankietowe) 60% pożyczkobiorców zamierza stworzyć dodatkowe miejsca pracy (w tym prawie połowa w pierwszym roku działalności).

Przy alokacji 33,9 mln zł udzielanych będzie 107 pożyczek rocznie osobom fizycznym planującym rozpoczęcie działalności gospodarczej. Przełoży się to na wskaźnik produktu RPO: „liczba osób, które otrzymały środki na pojęcie działalności gospodarczej w programie w formie instrumentu zwrotnego”, który wyniesie w ciągu 7 lat **749 osób**. Według GUS¹¹⁰ przeciętna liczba pracujących przypadająca na jedno przedsiębiorstwo osób fizycznych wynosi 1,6 (co oznacza 0,6 dodatkowych miejsc pracy w firmach utworzonych przez osoby fizyczne). Biorąc jednak pod uwagę grupę docelową PI 8.iii (osoby niezatrudnione) oraz strukturę branżową nowo zakładanych firm (na podstawie badania beneficjentów dotacji i ostatecznych odbiorców mikropożyczek) należy skorygować w dół cytowany wskaźnik. Jak wynika z doświadczeń 6.2 PO KL (zob. rozdział 7.2), osoby korzystające ze wsparcia na rozpoczęcie działalności gospodarczej najczęściej zakładają przedsiębiorstwa usługowe, przy czym dominujące branże to „pozostała działalność usługowa”, budownictwo i handel. Są to trzy branże o najniższym wskaźniku średniej liczby osób pracujących przypadających na przedsiębiorstwo¹¹¹. Proponujemy

¹¹⁰ Warunki powstania i działania oraz perspektywy rozwojowe polskich przedsiębiorstw powstałych w latach 2007–2011, GUS, Warszawa 2013

¹¹¹ tamże

zatem przyjąć do prognozy zatrudnienia wskaźnik **1,2 osób** pracujących na jedno przedsiębiorstwo w przypadku instrumentu finansowego PI 8.iii.

W konsekwencji wskaźnik liczba osób pracujących w nowo utworzonych firmach wyniesie $749 * 1,2 = 899$ **osób**.

Model wdrażania

Pośrednicy finansowi zostaliby wybrani w drodze konkursu. Nie należy oczekiwać udziału w projekcie banków, gdyż przyjęta formuła wdrażania (projektowa) nie będzie atrakcyjna dla banków komercyjnych, które szukają zysku w ekonomii skali i standaryzacji procedur. Z kolei zaangażowanie banków w tego typu programy wsparcia ma sens w przypadku masowych schematów o dużym zakładanym zasięgu geograficznym i dużej skali akcji pożyczkowej. Należy się więc spodziewać, że w konkursie wezmą udział instytucje mające doświadczenie w zarządzaniu funduszami pożyczkowymi w województwie świętokrzyskim. Doświadczenia z realizacji projektu mikropożyczek finansowanych z Działania 6,2 PO KL pokazały, że jeden pośrednik finansowy, praktycznie w okresie 1,5 roku prowadzenia akcji pożyczkowej udzielił 170 pożyczek. Dla osiągnięcia wskaźnika ok. 950 pożyczek, odpowiadającego zidentyfikowanej luce finansowej dla planowanej grupy docelowej, być może należałoby zaangażować w to działanie więcej niż jeden fundusz pożyczkowy w województwie świętokrzyskim.

Pośrednicy otrzymywaliby dotację na utworzenie kapitału funduszu pożyczkowego. Na podstawie złożonego wniosku zobowiązywaliby się do udzielenia określonej liczby i wartości wsparcia w określonym czasie. Kapitał funduszu sukcesywnie byłby wydatkowany na wsparcie pożyczkowe. Wsparcie to odbywałoby się na zasadach otwartych dla osób fizycznych spełniających określone warunki. Każdy odbiorca ostateczny składałby do pośrednika wnioski pożyczkowe. W przypadku zaakceptowania wniosku wsparcia i udzielania przez pośrednika pożyczki, podpisywana by była umowa wsparcia określająca tryb wypłacania wsparcia. Wnioskodawcy obligatoryjnie musieliby uczestniczyć w doradztwie i szkoleniach przed otrzymaniem pożyczki.

Kwestia dostępności (fizyczny dystans dzielący pożyczkobiorców od pośredników) jest istotna i pod nieobecność struktur banków sieciowych w programie należy zadbać o równomierny rozkład geograficzny pośredników finansowych w regionie lub też, jak to rozwiązano w obecnej perspektywie finansowej, pośrednicy powinni dysponować biurami zlokalizowanymi w centrach obszarów, w których powstaje najwięcej nowych firm.

10 Aktualizacja oceny ex-ante

10.1 Przedsiębiorstwa

Prognozę popytu na kapitał sporządzono według zasady konserwatywnej - bez założeń zmian tempa wzrostu małych i średnich przedsiębiorstw. Należy jednak uwzględnić, że inwestycje przedsiębiorstw, są w ścisłym związku z koniunkturą gospodarczą i zależą od aktualnej fazy cyklu koniunkturalnego oraz ogólnego klimatu inwestycyjnego (także ustawodawstwa) w danym kraju. Z tego powodu jest to istotny czynnik, który należy monitorować na podstawie dostępnych statystyk GUS. W przypadku istotnych zmian otoczenia gospodarczego należy wyznaczyć ponownie średnie wartości określające zapotrzebowanie na finansowanie uwzględniając nowe szeregi czasowe danych.

Przedstawione badanie niedopasowania rynkowego w zakresie finansowania świętokrzyskich MŚP oparto na analizie kilkuletnich średnich arytmetycznych. Było to możliwe dzięki stabilnemu poziomowi badanych cech¹¹². Warto jednak pamiętać, że z czasem zmienność nowych obserwacji może wpływać na średnią. Dotyczy to zwłaszcza poziomu inwestycji MŚP, przede wszystkim w zakresie innowacji i deklaracji przedsiębiorstw dotkniętych trudnościami w dostępie do kredytu. W związku z powyższym zaleca się nie rzadziej niż raz na dwa lata porównać dane podawane przez GUS w bazie Bank Danych Lokalnych. W przypadku zaobserwowania istotnej różnicy pomiędzy poziomem cechy wskazanym w raporcie a najświeższą średnią, większej niż 10% należy ponownie przeszacować średnią.

Wahania koniunktury gospodarczej oraz sytuacji finansowej przedsiębiorstw będzie także determinować lukę finansowania wyznaczoną na podstawie badania finansowego.

Najistotniejszym parametrem w badaniu finansowym tempo wzrostu przychodów ze sprzedaży. Wzrost przychodów ze sprzedaży jest bezpośrednio związany z popytem na dobra i usługi tworzone przez innowacyjne przedsiębiorstwa. Jest on uzależniony od ogólnych nastrojów konsumentów, poziomu zamożności społeczeństwa, a także od bezpieczeństwa i stabilności zatrudnienia. Oczywiście realizacja wzrostu przychodów ze sprzedaży będzie też uzależniona od czynników wewnętrznych przedsiębiorstwa: polityki cenowej, działań marketingowych. Może również zależeć od stymulacji tego rozwoju różnymi instrumentami wsparcia. Istnieje zatem sprzężenie zwrotne. Wzrost jest uzależniony od kondycji gospodarki i popytu na dobra i usługi, ale nie jest możliwy do zrealizowania bez odpowiedniego poziomu inwestycji. Wzrost bowiem wymaga określonego poziomu finansowania.

W trakcie analizy zależności parametrów wynikające z modelu finansowego zastosowanego w diagnozie luki finansowania należy wyróżnić następujące związki:

1. zapotrzebowanie na dodatkowy kapitał zależy od wzrostu aktywów, wzrostu zobowiązań nieoprocentowanych oraz poziomu zysku zatrzymanego.

¹¹² Aby wynik był reprezentatywny przyjęto dwa kryteria oceny niski poziom kurtozy (-5;5) . Dzięki temu przyjęto akceptowalnie wysoki poziom normalności rozkładu cechy.

2. wzrost aktywów jest proporcjonalny do przyrostu przychodów ze sprzedaży. Każdy wzrost przychodów ze sprzedaży powoduje zwiększenie aktywów, czyli wzrost zapotrzebowania na ich sfinansowanie i większą lukę finansowania¹¹³.
3. zwiększenie zobowiązań nieoprocentowanych (tzw. spontanicznych, czyli zobowiązań handlowych, cywilno-prawnych, wobec pracowników, itp.) jest proporcjonalnie zależne od przyrostu przychodów ze sprzedaży. Zobowiązania nieoprocentowane częściowo pokrywają zapotrzebowanie na finansowanie aktywów (innymi słowy stanowią źródło finansowania). Im większa rotacja zobowiązań tym mniejsze zapotrzebowanie na dodatkowy kapitał i mniejsza luka finansowania.
4. zapotrzebowanie na dodatkowy kapitał zwiększa się im mniejszy jest poziom zysku zatrzymanego (wewnętrzne źródło własne finansowania działalności inwestycyjnej przedsiębiorstw). Środki własne są najczęściej i w największym stopniu wykorzystywanym źródłem finansowania inwestycji. Jednak duże, rozwojowe inwestycje nie mogą zostać zrealizowane bez wsparcia kapitałem zewnętrznym, którego udział w finansowaniu wzrostu aktywów rośnie wraz ze wzrostem wielkości firmy. Im więcej zysku netto przedsiębiorstwo przeznaczą na zysk zatrzymany i tym samym finansowanie działalności tym mniejsze zapotrzebowanie na zewnętrzny kapitał. Sytuacja ta będzie miała miejsce w przypadku zwiększonego ryzyka rynkowego, niepewnej sytuacji na rynku i wzrostu ryzyka operacyjnego. Im większe obawy przedsiębiorców dotyczące niemożności spłaty kredytów w przyszłości tym mniejsza skłonność do zaciągania zobowiązań. Im większa niepewność i ryzyko prowadzenia działalności gospodarczej tym mniejsza będzie skłonność przedsiębiorstw również do korzystania z instrumentów pomocowych. Wiąże się to ze zwiększonym ryzykiem niewypełnienia kryteriów realizacji projektów, na które pozyskiwane mogą być środki.

Przedstawione zależności można śledzić na danych finansowych przedsiębiorstw przy zastosowaniu zaprezentowanego w modelu AFN. Badanie danych finansowych jest możliwe z częstotliwością raz do roku. Dodatkowo ze względu na okres, w którym przedsiębiorstwa udostępniają dane i raportują, możliwość ich analizy na podstawie sprawozdań finansowych lub danych dotyczących sprawozdań finansowych z baz danych jest ograniczona opóźnieniem, mniej więcej 2 letnim lub przynajmniej półtorarocznym. Podobna sytuacja ma miejsce przy weryfikacji założeń przyjętych w badaniu statystyk publicznych na podstawie danych zagregowanych. Z pewnością monitorowanie ułatwiłoby zbiorcze zestawienie danych finansowych ze sprawozdań finansowych firm ubiegających się o wsparcie w nowej perspektywie finansowania z podziałem na te firmy, które uzyskały dostęp to instrumentów oraz na te, które zostały zweryfikowane negatywnie. Impulsem dla przeprowadzenia ponownych szacunków luki finansowania powinny być ogólne wskaźniki koniunktury gospodarczej, które mogą sygnalizować istotne zmiany wpływające na aktywność inwestycyjną firm. Są to takie wskaźniki jak: poziom stóp procentowych (niskie stopy procentowe – większa skłonność przedsiębiorców do korzystania z kapitału dłużnego dostępnego na rynku), tempo wzrostu gospodarczego, wskaźniki nastrojów konsumentów (np. wskaźnik ufności konsumenckiej GUS lub TNS Consumer Index lub Wskaźnik Optymizmu Konsumentów Ipsos). Zmiana polityki fiskalnej i podatkowej państwa dotycząca działalności przedsiębiorstw może istotnie wpłynąć na sytuację finansową przedsiębiorstw i ich skłonność do inwestowania. Z tego względu każda zmiana stawek przynajmniej podatku dochodowego i VAT¹¹⁴ powinna być sygnałem do przeprowadzenia aktualizacji. Sygnałem do przeprowadzenia

¹¹³ Zapotrzebowanie na finansowanie zależy on również od kapitałochłonności (wskaźnik aktywa ogółem w relacji do przychodów ze sprzedaży) badanych firm. Im wyższa kapitałochłonność danego przedsiębiorstwa lub danej branży tym, wraz ze wzrostem przychodów ze sprzedaży, wyższe zapotrzebowanie na finansowanie dodatkowej inwestycji w aktywa. Odwrotna tendencja ma następujące implikacje, im mniejsza kapitałochłonność tym mniejsze zapotrzebowanie na finansowanie dodatkowej inwestycji w aktywa. Im niższy wzrost przychodów ze sprzedaży tym niższe zapotrzebowanie na dodatkowe finansowanie. Oznacza to również niższe zapotrzebowanie na dodatkowy kapitał i mniejszą lukę finansowania.

¹¹⁴ Lub obciążeń okołopłacowych, wpływająca na koszty zatrudnienia.

aktualizacji szacunku luki finansowej mogą też być problemy z absorpcją alokacji na poszczególne instrumenty oferowane w ramach RPO. Należy przewidzieć, że pierwsze sprawdzenie aktualności oszacowanych parametrów luki powinno mieć miejsce nie wcześniej niż po 3 latach od operacyjnego uruchomienia RPO.

Szczegółowe informacje na temat schematu postępowania przy wyznaczaniu wartości oraz cech jakościowych luki finansowania zawarto w załączniku *Luka finansowa - informacje szczegółowe i metodologia niezbędne do aktualizacji oceny ex ante*.

10.2 Osoby fizyczne rozpoczynające działalność gospodarczą

Monitorowanie poprawności konstrukcji mikropożyczek dla osób fizycznych rozpoczynających działalność gospodarczą należy realizować za pomocą wskaźników charakteryzujących zaawansowanie akcji pożyczkowej tj. liczby i wartości udzielonych pożyczek. Należy przyjąć, że do połowy okresu realizacji projektu (kontraktowania) liczba udzielonych pożyczek powinna osiągnąć minimum 30%¹¹⁵ wartości zaplanowanego wskaźnika docelowego. Dodatkowo należy monitorować wartość udzielonych pożyczek, która powinna osiągnąć podobny wskaźnik procentowy. W przypadku nieosiągnięcia ww. wskaźników konieczne będzie dokonanie przeglądu procedur i warunków udzielania pożyczek. Dodatkowo należy monitorować wskaźnik niespłaconych pożyczek, który nie powinien przekroczyć 10%.

¹¹⁵ Należy tu wziąć pod uwagę obserwowane obecnie wydłużenie okresu negocjacji z KE ostatecznego kształtu RPO WŚ

| Lp. | Wniosek wynikający z badania | Proponowana rekomendacja | Oczekiwany efekt wdrożenia rekomendacji | Proponowany sposób wdrożenia rekomendacji | Proponowany termin wdrożenia rekomendacji | Podmiot odpowiedzialny za wdrożenie rekomendacji |
|---|--|---|--|---|--|--|
| PRIORYTET INWESTYCYJNY 1.2 | | | | | | |
| Rozstrzygnięcie w zakresie możliwości zastosowania w danym Priorytecie Inwestycyjnym instrumentów finansowych | | | | | | |
| 1. | <p>Projekty z zakresu działalności B+R oraz działalności wdrożeniowej są projektami o wysokim poziomie ryzyka</p> <p>Skłonność potencjalnych beneficjentów do korzystania z instrumentów finansowych przy realizacji tego rodzaju projektów jest niewielka</p> <p>Nie ma praktycznie żadnych krajowych doświadczeń związanych ze wspieraniem działalności B+R/wdrożeń wyników prac B+R instrumentami pożyczkowymi (z uwagi na zapisy Umowy Partnerstwa zastosowanie na poziomie regionalnym instrumentów kapitałowych i gwarancyjnych jest niemożliwe)</p> <p>W Programie Operacyjnym Inteligentny Rozwój planuje się wsparcie projektów B+R oraz wdrożeń prac B+R między innymi instrumentami dotacyjnymi</p> | W Priorytecie inwestycyjnym 1b powinny być zastosowane wyłącznie instrumenty dotacyjne. | <p>Większe zainteresowanie beneficjentów ubieganiem się o wsparcie aniżeli w sytuacji gdyby wsparcie miało charakter zwrotny</p> <p>Wystąpienie efektu zachęty</p> | <p>Usunięcie z typów projektów przewidzianych do wsparcia w ramach PI1b typu projektu nr 5.</p> <p>Wprowadzenie zapisu, iż w ramach priorytetu nie przewiduje się zastosowania instrumentów finansowych</p> | Przed zakończeniem negocjacji dotyczących przyszłego RPO WŚ z Komisją Europejską | IZ RPO WŚ |

| PRIORYTETY INWESTYCYJNE 4A, 4B I 4C | | | | | | |
|---|---|--|---|---|---|------------------|
| Rozstrzygnięcie w zakresie możliwości zastosowania w danym Priorytecie Inwestycyjnym instrumentów finansowych | | | | | | |
| 1. | <p>Projekty przewidziane do wsparcia w ramach PI4a, 4b i 4c są projektami rentownymi jednakże poziom ich rentowności może być w niektórych przypadkach wysoce niepewny.</p> <p>Istnieje wiele alternatywnych źródeł finansowania projektów przewidzianych do wsparcia w ramach PI 4a, 4b, 4c. Źródła te mają zarówno charakter zwrotny jak i dotacyjny.</p> <p>Wśród beneficjentów PI4c można wskazać podmioty mające mocno ograniczony potencjał do zaciągania jakichkolwiek zobowiązań finansowych.</p> | <p>Rekomenduje się wsparcie projektów przewidzianych do realizacji w ramach PI 4a, 4b i 4c wyłącznie instrumentami dotacyjnymi</p> | <p>Większe zainteresowanie beneficjentów ubieganiem się o wsparcie aniżeli w sytuacji gdyby wsparcie miało charakter zwrotny</p> <p>Wystąpienie efektu zachęty</p> <p>Uniknięcie konkurencji między wsparciem oferowanym z RPO WŚ a wsparciem zwrotnym oferowanym na podobne typy projektów z takich instytucji jak NFOSIGW, WFOSIGW, BOŚ</p> | <p>Utrzymanie obecnych zapisów RPO WŚ 2014-2020</p> | <p>Przed zakończeniem negocjacji dotyczących przyszłego RPO WŚ z Komisją Europejską</p> | <p>IZ RPO WŚ</p> |

| | | | | | | |
|---|---|---|---|--------------------------------------|--|-----------|
| | | | Bank, BGŻ | | | |
| PRIORYTET INWESTYCYJNY 9.8 | | | | | | |
| Rozstrzygnięcie w zakresie możliwości zastosowania w danym Priorytecie Inwestycyjnym instrumentów finansowych | | | | | | |
| 1. | <p>Potencjał podmiotów ekonomii społecznej do zaciągania zobowiązań jest minimalny. Zgodnie z danymi GUS dotyczącymi trzeciego sektora przeciętne przychody polskich organizacji pożytku publicznego (w tym przedsiębiorstw społecznych) to mniej niż 1 tys. zł. 3. Zainteresowanie świętokrzyskich organizacji społecznych instrumentem pożyczkowym byłoby niewielkie- zaledwie 10% podmiotów ekonomii społecznej zadeklarowało, że sfinansowało którykolwiek z wydatków poniesionych w 2013 roku z pożyczki lub kredytu.</p> <p>W Programie Operacyjnym Wiedza, Edukacja, Rozwój planowane jest wykorzystanie instrumentów finansowych na rzecz rozwoju i wzrostu</p> | W Priorytecie inwestycyjnym 9v powinny być zastosowane wyłącznie instrumenty dotacyjne. | Większe zainteresowanie beneficjentów ubieganiem się o wsparcie aniżeli w sytuacji gdyby wsparcie miało charakter zwrotny | Utrzymanie obecnych zapisów Programu | Przed zakończeniem negocjacji dotyczących przyszłego RPO WP z Komisją Europejską | IZ RPO WŚ |

| | | | | | | |
|---|---|---|---|---|--|-------------|
| | zatrudnienia w podmiotach ekonomii społecznej, w tym w przedsiębiorstwach społecznych tym samym nie ma potrzeby by taki instrument funkcjonował równoległe na poziomie regionalnym. | | | | | |
| PRIORYTET INWESTYCYJNY 3C | | | | | | |
| Rozstrzygnięcie w zakresie możliwości zastosowania w danym Priorytecie Inwestycyjnym instrumentów finansowych | | | | | | |
| 1. | Przeprowadzona analiza wskazuje, że zwrotne instrumenty finansowe w sposób odpowiedni adresują problem luki finansowej dotyczący przedsiębiorstwa mikro i małe. Forma zwrotna rodzi też mniejsze – w porównaniu z dotacją – ryzyko powodowania zniekształceń rynkowych, co wynika z faktu, iż przedsiębiorstwo korzystające z pożyczki otrzymuje ją na warunkach zbliżonych do rynkowych. Ponadto, otrzymane wsparcie motywuje firmę do bardziej efektywnego gospodarowania otrzymanymi środkami. | Utrzymanie zapisów IF w PI 3c dotyczących wykorzystania zwrotnych instrumentów finansowych. | Podniesienie efektywności interwencji publicznej i sprawności alokacji funduszy w regionie. | Wprowadzenie odpowiednich zapisów do RPO. | Przed zakończeniem negocjacji dotyczących przyszłego RPO WŚ z Komisją Europejską | . IZ RPO WŚ |
| Typy projektów, w których w danym Priorytecie Inwestycyjnym należy zastosować instrumenty finansowe | | | | | | |

| | | | | | | |
|--|--|--|--|---|--|------------|
| 1. | Sektor małych i średnich przedsiębiorstw, do których w głównej mierze adresowane jest wsparcie jest silnie heterogeniczny, a firmy go tworzące (mikro, małe i średnie) mają zróżnicowane cele i potrzeby inwestycyjne. | Wyodrębnienie trzech kategorii instrumentów finansowych, które powinny zostać zastosowane dla realizacji różnych typów projektów: - pożyczek (dla projektów ukierunkowanych ogólnie na wsparcie rozwoju przedsiębiorstw, także tych rozwijających się w sposób organiczny, bez dużego udziału innowacji; projekty ograniczone wartością dofinansowania nie większą niż 500 tys. zł) - poręczeń (na wsparcie realizacji projektów przez firmy nie posiadające odpowiedniego zabezpieczenia na spłatę zobowiązania) - dotacji (dla projektów wpisujących się w ramy określone przez inteligentne specjalizacje wyznaczone dla regionu świętokrzyskiego oraz | Minimalizowanie luki finansowania głównie wśród firm mikro i małych, przy jednoczesnym promowaniu wdrażania innowacyjnych rozwiązań oraz racjonalizacji wykorzystania środków. | Wprowadzenie odpowiednich zapisów do RPO. | Przed zakończeniem negocjacji dotyczących przyszłego RPO WŚ z Komisją Europejską | IZ RPO WŚ |
| Procent alokacji jaki w danym Priorytecie należy przeznaczyć na instrumenty finansowe | | | | | | |
| 1. | Zastosowanie różnorodnego schematu finansowania daje przedsiębiorstwom zdecydowanie większą elastyczność w procesie decyzyjnym związanym z realizacją inwestycji, | Przeznaczenie z ogólnej puli 126,8 mln euro przeznaczonych na realizację priorytetu 3c następujących kwot na poszczególne instrumenty | Sprawniejsza alokacja funduszy w regionie, promowanie wdrażania innowacyjnych rozwiązań oraz | Wprowadzenie odpowiednich zapisów do RPO. | Przed zakończeniem negocjacji dotyczących przyszłego RPO WŚ | IZ RPO WŚ. |

| | | | | | | |
|---|---|--|---|---|--|-----------|
| | jednocześnie tworząc efekt zachęty i racjonalizując ich decyzje inwestycyjne. | <p>finansowe:</p> <ul style="list-style-type: none"> - 38,6 mln euro (30,4% alokacji) na pożyczki - 11,5 mln euro (9,1% alokacji) na poręczenia - 71,0 mln euro (56,0% alokacji) na dotacje - 5,7 mln euro (4,5% alokacji) na inne rodzaje wsparcia nie adresowane bezpośrednio do MŚP (dla klastrów, IOB, itd.) | zwiększenie możliwości dostępu do źródeł finansowania dla firm o różnej charakterystyce | | z Komisją Europejską | |
| Warunki na jakich instrumenty finansowe powinny być oferowane (grupy docelowe, kwota pożyczki, zabezpieczenia, czas na jaki wsparcie jest udzielane etc.) | | | | | | |
| 1. | Wyniki prowadzonych badań ewaluacyjnych wskazują na pojawiający się (zwłaszcza w odniesieniu do schematu dotacyjnego) efekt jałowej straty (ubieganie się o bezzwrotne finansowanie przedsiębiorstw, które posiadają możliwości innego sfinansowania wydatków inwestycyjnych, ograniczając tym samym dostęp do nich firmom, dla których byłaby jedynym możliwym źródłem finansowania) oraz na oportunistyczne zachowania przedsiębiorców związane z przeszacowywaniem rzeczywistych potrzeb inwestycyjnych, co powoduje | Zbliżenie wielkości oprocentowania pożyczek do warunków rynkowych, przy jednoczesnym utrzymaniu niewielkiego efektu zachęty. | Ograniczenie efektu jałowej straty mogącego się pojawiać w efekcie działań tych przedsiębiorców, którzy posiadają zdolność kredytową i nie tkwią w luce finansowej, a poszukują jedynie możliwości pozyskania tańszego kapitału dla rozwoju własnej działalności. | Wprowadzenie odpowiednich zapisów do RPO. | Przed zakończeniem negocjacji dotyczących przyszłego RPO WŚ z Komisją Europejską | IZ RPO WŚ |

| | | | | | | |
|------------------------|--|---|---|--|--|-----------|
| | zniekształcenia efektywności interwencji publicznej. | | | | | |
| 2. | Jak pokazują dane GUS, odsetek udziału liczby przedsiębiorstw z terenu województwa świętokrzyskiego wykazujących zysk netto w ogólnej liczbie przedsiębiorstw kształtuje się na znacznie niższym poziomie niż dla firm ogólnopolskich, co może sugerować ograniczone możliwości akumulowania nadwyżki finansowej służącej finansowaniu działań prorozwojowych. | Rozważenie możliwości wdrożenia systemu zaliczkowego dla schematu dotacyjnego w miejscu systemu refundacyjnego. | Zwiększenie zdolności firm do podejmowania działań inwestycyjnych. | Wprowadzenie odpowiednich zapisów do RPO. | Przed zakończeniem negocjacji dotyczących przyszłego RPO WŚ z Komisją Europejską | IZ RPO WŚ |
| 3. | Jak pokazują wyniki ogólnopolskich badań, problemy z utrzymaniem płynności finansowej są jedną z bardziej istotnych bolączek firm sektora MSP, zwłaszcza tych najmniejszych. | Utrzymanie wydłużonego okresu spłaty pożyczek (do 60 miesięcy) i okresu poręczenia (do 72 miesięcy) oraz modyfikacja zasad karencji (wielokrotna w całym okresie kredytowania na wzór wakacji kredytowych stosowanych przez banki). | Możliwość bardziej elastycznego kształtowania okresów odroczonej spłaty przez same przedsiębiorstwa będzie dobrze adresować potrzeby przedsiębiorstw sektora MSP, które doświadczają problemów związanych z utrzymaniem płynności finansowej. | Wprowadzenie odpowiednich zapisów w regulaminach konkursów na wybór pośrednika finansowego zarządzającego funduszem pożyczkowym/poręczeniowym. | Przed zakończeniem negocjacji dotyczących przyszłego RPO WŚ z Komisją Europejską | IZ RPO WŚ |
| Model wdrażania | | | | | | |
| 1. | W naszym przekonaniu dotychczas stosowany model wdrażania zwrotnych instrumentów finansowych oparty na regionalnych | Utrzymanie w nowym okresie programowania dotychczasowego modelu | Zapewnienie wysokiej skuteczności dotarcia do odbiorców wsparcia. | Wprowadzenie odpowiednich zapisów do RPO. | Przed zakończeniem negocjacji dotyczących | IZ RPO WŚ |

| | | | | | | |
|---|--|---|---|--|---|------------------|
| | pośrednikach finansowych zasadniczo sprawdził się. | wdrażania. | | | przyszłego RPO WŚ z Komisją Europejską | |
| PRIORYTET INWESTYCYJNY 8 iii | | | | | | |
| Rozstrzygnięcie w zakresie możliwości zastosowania w danym Priorytecie Inwestycyjnym instrumentów finansowych | | | | | | |
| 1 | <p>Występuje luka finansowa dotycząca osób rozpoczynających działalność gospodarczą. Z jednej strony najczęściej wymienianym powodem nie podejmowania działalności gospodarczej jest brak środków finansowych. Jednocześnie osoby rozpoczynające działalność gospodarczą mają znikome szanse na uzyskanie kredytu bankowego ze względu na brak zdolności kredytowej (s. 9-12 i 28 -29)</p> | <p>Utworzenie funduszu pożyczkowego oferującego mikropożyczki dla osób rozpoczynających działalność gospodarczą (s. 33)</p> | <p>Fundusz mikropożyczkowy dostarczy kapitału osobom rozpoczynającym działalność gospodarczą znajdującym się w luce finansowej. Powstaną nowe przedsiębiorstwa, które zatrudnią dodatkowe osoby (średnio nowopowstałe przedsiębiorstwa w branży usługowej zatrudniają 1,2 osób)</p> | <p>Wprowadzenie odpowiednich zapisów do RPO PI 8.iii</p> | <p>Przed zakończeniem negocjacji dotyczących przyszłego RPO WŚ z Komisją Europejską</p> | <p>IZ RPO WŚ</p> |

| Typy projektów, w których w danym Priorytecie Inwestycyjnym należy zastosować instrumenty finansowej | | | | | | |
|--|--|---|---|---|---|------------------|
| 2 | <p>Ostateczni odbiorcy mikropożyczek w PI 8.iii (osoby niezatrudnione, odchodzące z rolnictwa, z preferencją dla kobiet i osób starszych) są grupą słabszą ekonomicznie i mogą mieć trudności ze spłatą pożyczek udzielanych na zasadach rynkowych, nawet jeśli mieli dostęp do tego typu pożyczek. Bariery dostępu do finansowania zewnętrznego jest także obawa pożyczkobiorców przed ryzykiem związanym z koniecznością wygenerowania przez założoną firmę przychodów koniecznych do spłacania rat pożyczki. Ryzyko to maleje przez wmontowanie mechanizmów preferencyjnych – niższego niż rynkowe oprocentowania, okresu karencji spłaty odsetek, długiego okresu spłaty pożyczki. Skuteczność wsparcia finansowego zwiększa pakietyzacja wsparcia finansowego ze szkoleniami i doradztwem. (s. 34-36)</p> | <p>- Instrument finansowy w postaci mikropożyczek powinien działać na zasadach preferencyjnych: - oprocentowanie niższe od rynkowego, progresywne – rosnące wraz wielkością kwoty pożyczki, 12 miesięcy karencji spłat odsetek, 60 miesięczny okres spłaty pożyczki). -Obligatoryjne wsparcie doradczo – szkoleniowe dla osób zamierzających rozpocząć prowadzenie działalności gospodarczej oraz fakultatywne wsparcie doradcze dla osób, które rozpoczęły działalność gospodarczą w ramach projektów realizowanych niniejszym priorytecie, w początkowym okresie działalności uwzględniające indywidualne potrzeby uczestników (s. 34-36)</p> | <p>Samozatrudnienie osób niezatrudnionych, odchodzących z rolnictwa, rozpoczynających działalność gospodarczą</p> | <p>Wprowadzenie odpowiednich zapisów do RPO</p> | <p>Przed zakończeniem negocjacji dotyczących przyszłego RPO WŚ z Komisją Europejską</p> | <p>IZ RPO WŚ</p> |

| Alokacja jaką w danym Priorytecie należy przeznaczyć na instrumenty finansowe | | | | | | |
|---|---|--|---|--|--|-----------|
| 3 | Fundusz mikropożyczkowy którego utworzenie jest planowane w ramach PI 8.iii skierowany jest wyłącznie do osób niezatrudnionych, powyżej 29 roku życia. Luka finansowa dla tej grupy docelowej została oszacowana na 4,5 mln zł rocznie. (s. 11). | Proponowana alokacja to 33,9 mln zł (na okres siedmioletni). Alokacja stanowi 15,8% alokacji na PI 8.iii (s. 39) | Powstanie fundusz mikropożyczkowy w województwie świętokrzyskim. Utworzonych zostanie 749 nowych przedsiębiorstw. Powstanie 899 miejsc pracy | Wprowadzenie odpowiednich zapisów do RPO | Przed zakończeniem negocjacji dotyczących przyszłego RPO WŚ z Komisją Europejską | IZ RPO WŚ |
| Warunki na jakich instrumenty finansowe powinny być oferowane (grupy docelowe, kwota pożyczki, zabezpieczenia, czas na jaki wsparcie jest udzielane etc.) | | | | | | |
| 4 | <u>Grupa docelowa:</u> Mikropożyczki skierowane będą do osób niezatrudnionych i w związku z demarkacją z PO WER, do osób powyżej 29 roku życia. Ważnym elementem interwencji jest wykorzystanie tego instrumentu do wydłużenia wieku aktywności zawodowej osób starszych, a także do wzmocnienia przedsiębiorczości wśród kobiet. Wsparcie dedykowane będzie również osobom odchodzącym z rolnictwa. (s. 33) | Dostępność pożyczek powinna być obwarowana kryteriami dostępu: osoby niezatrudnione, odchodzące z rolnictwa, powyżej 29 roku życia. Dodatkowo preferencje powinny być przyznawane kobietom i osobom starszym (np. 50+). Osoby znajdujące się w szczególnie trudnej sytuacji na rynku będą mogły ubiegać się o dotacje z PI 8.iii. Łączenie obu form wsparcie nie będzie możliwe) (s. 33) | Instrument pożyczkowy będzie dostępny wyłącznie dla sprofilowanej grupy docelowej spośród grup osób nie znajdujących się w najtrudniejszej sytuacji na rynku. Osoby znajdujące się w najtrudniejszej sytuacji na rynku będą także mogły | Wprowadzenie odpowiednich zapisów do RPO | Przed zakończeniem negocjacji dotyczących przyszłego RPO WŚ z Komisją Europejską | IZ RPO WŚ |

| | | | | | | |
|---|---|---|---|---|---|------------------|
| | | | ubiegać się o mikropożyczki. | | | |
| 5 | <p><u>Oprocentowanie:</u> Oprocentowanie na poziomie niższym od rynkowego zmniejsza ryzyko niespłacenia pożyczki i stanowi efekt zachęty. Zróżnicowanie oprocentowania w zależności od wielkości pożyczki wymusza racjonalizację (nie przeszacowywanie) potrzeb inwestycyjnych. (s. 35)</p> | <p>Rekomendujemy zmienne oprocentowanie pożyczek: od 0,7% dla małych kwot pożyczek do 2% dla kwot powyżej 40 tys. zł. (s. 35)</p> | <p>Zaletą tego rozwiązania jest racjonalizacja potrzeb inwestycyjnych w związku z wyższym kosztem większego kapitału.</p> | <p>Wprowadzenie odpowiednich zapisów do RPO</p> | <p>Przed zakończeniem negocjacji dotyczących przyszłego RPO WŚ z Komisją Europejską</p> | <p>IZ RPO WŚ</p> |
| 6 | <p><u>Doradztwo i szkolenia:</u> Co trzeci potencjalny pożyczkobiorca zrezygnował z ubiegania się o pożyczkę na etapie szkoleń i przygotowywania biznes planu. Szkolenia i doradztwo pozwalają na bardziej realistyczne planowanie biznesu i w ten sposób zwiększają racjonalność przyznawanego wsparcia. (s. 34)</p> | <p>W pakiecie z pożyczką należy zaoferować wsparcie doradcze i szkoleniowe obejmujące zarówno stronę formalną prowadzenia działalności gospodarczej, prowadzenia dokumentacji księgowej i rozliczania działalności, konsultacje natury prawnej a także wsparcie doradcy biznesowego, pozwalające na stworzenie bardziej realnych planów rozwoju. Szkolenia i doradztwo powinny być obligatoryjne na etapie wnioskowania o pożyczkę. Po otrzymaniu pożyczki odbiorca wsparcia powinien mieć dostęp do doradztwa.</p> | <p>Ostateczni odbiorcy wsparcia będą lepiej przygotowani do prowadzenia firmy co będzie skutkowało większą trwałością wsparcia. Nieprzygotowani odbiorcy odpadną na etapie przygotowywania biznes planu</p> | <p>Wprowadzenie odpowiednich zapisów do RPO</p> | <p>Przed zakończeniem negocjacji dotyczących przyszłego RPO WŚ z Komisją Europejską</p> | <p>IZ RPO WŚ</p> |

| | | | | | | |
|---|--|---|--|--|--|-----------|
| | | (s. 34) | | | | |
| 7 | <u>Max wartość pożyczki:</u> Z badań wynika, że średnia wartość zapotrzebowania środki wynosi ok. 42,5 tys. zł ale rozrzut potrzeb jest duży – nawet 100 tys. zł. (s. 35) | Rekomendujemy ustalenie max wartości pożyczki powyżej średniej, na poziomie 100 tys. zł. Proponowane progresywne oprocentowanie powinno racjonalizować potrzeby odbiorców pożyczek (s. 35) | Zapotrzebowanie na kapitał w takim zakresie zaspakajają potrzeby inwestycyjne większości osób fizycznych rozpoczynających działalność gospodarczą. | Wprowadzenie odpowiednich zapisów do RPO | Przed zakończeniem negocjacji dotyczących przyszłego RPO WŚ z Komisją Europejską | IZ RPO WŚ |
| 8 | <u>Zabezpieczenie:</u> Brak zabezpieczenia jest poważną barierą dostępu do finansowania dłużnego na rynku. Wielkość pożyczanej kwoty ma związek z ryzykiem pożyczkodawcy, które można ogólnie scharakteryzować wielkością możliwej do poniesienia straty i prawdopodobieństwem zajścia takiego zdarzenia. (s. 35) | Rekomendujemy uzależnienie liczby i rodzajów zabezpieczeń od wysokości udzielanej pożyczki. (s. 35) | Ustanowienie prostych zabezpieczeń dla małych kwot usuwa barierę dostępu do pożyczek najsłabszych ekonomicznie grup docelowych, pozostawiając jednocześnie ryzyko pożyczkobiorcy na umiarkowanym poziomie. | Wprowadzenie odpowiednich zapisów do RPO | Przed zakończeniem negocjacji dotyczących przyszłego RPO WŚ z Komisją Europejską | IZ RPO WŚ |
| 9 | <u>Okres spłaty/ karencja:</u> Długi okres spłat i karencja spłat sprzyja trwałości wspieranych biznesów, z których wiele charakteryzuje | Rekomendujemy ustanowienie okresu spłaty na 60 miesięcy a karencji spłaty odsetek na 12 miesięcy. | Warunki te stanowią zachętę dla grup docelowych i | Wprowadzenie odpowiednich zapisów do RPO | Przed zakończeniem negocjacji dotyczących | IZ RPO WŚ |

| | | | | | | |
|-----------------|--|---|---|--|---|-----------|
| | <p>się niską rentownością. Nadmierne wydłużenie okresu karencji zwiększa obciążenia w okresie spłaty. Doświadczenia pokazują, że 99 % pożyczkobiorców korzystało z 60 miesięcznego okresu spłaty. Niski potencjał ekonomiczny osób niezatrudnionych (ostatecznych odbiorców instrumentu finansowego PI 8.iii) skłania do pozostawienia 12 miesięcznego okresu karencji w spłacie pożyczki. (s. 36)</p> | (s. 36) | <p>pozwalają na zwiększenie trwałości wsparcia.</p> | | <p>przyszłego RPO WŚ z Komisją Europejską</p> | |
| Model wdrażania | | | | | | |
| 11 | <p>Na podstawie doświadczeń wdrażania Działania 6.2 PO KL</p> | <p>Pośrednicy (wybrani w drodze konkursu) otrzymywaliby dotację na utworzenie kapitału funduszu pożyczkowego. Na podstawie złożonego wniosku zobowiązywaliby się do udzielenia określonej liczby i wartości wsparcia w określonym czasie.</p> | Fundusz pożyczkowy | Wprowadzenie odpowiednich zapisów do RPO | <p>Przed zakończeniem negocjacji dotyczących przyszłego RPO WŚ z Komisją Europejską</p> | IZ RPO WŚ |

