



KAPITAŁ LUDZKI
NARODOWA STRATEGIA SPÓJNOŚCI



UNIA EUROPEJSKA
EUROPEJSKI
FUNDUSZ SPOŁECZNY



Badanie rynku wybranych usług wspierających rozwój przedsiębiorczości i innowacyjności w Polsce

Obszar: Finansowanie zwrotne

Zespół badawczy w składzie:

PSDB Sp. z o.o.

Quality Watch Sp. z o.o.

ASM Centrum Badań i Analiz Rynku Sp. z o.o.

Raport Końcowy, wrzesień 2010

Badanie współfinansowane przez Unię Europejską w ramach Europejskiego Funduszu Społecznego

Spis treści

<u>UŻYTE SKRÓTY</u>	1
<u>SŁOWO WSTĘPNE</u>	2
<u>1. PODSUMOWANIE – NAJWAŻNIEJSZE USTALENIA I REKOMENDACJE</u>	4
WNIOSKI I USTALENIA	4
LUKA FINANSOWA	4
MAŁE I ŚREDNIE PRZEDSIĘBIORSTWA	5
OTOCZENIE INSTYTUCJONALNE	5
OTOCZENIE PRAWNE	7
REKOMENDACJE	8
DOTYCZĄCE LUKI FINANSOWEJ	8
DOTYCZĄCE MSP	9
DOTYCZĄCE OTOCZENIA INSTYTUCJONALNEGO	10
DOTYCZĄCE OTOCZENIA PRAWNEGO	11
<u>2. METODOLOGIA BADANIA I SCHEMAT ANALIZY</u>	13
MODEL BADAWCZY	13
METODYKA REALIZACJI PROJEKTU	13
SCHEMAT ANALIZY I WNIOSKOWANIA	15
<u>3. DIAGNOZA OBECNEGO STANU ZAPOTRZEBOWANIA PRZEZ INSTYTUCJE POZABANKOWE NA KAPITAŁ ZEWNĘTRZNY</u>	20
REGULACJE PRAWNE W ZAKRESIE DOSTĘPU DO FINANSOWANIA	20
DOSTĘPNOŚĆ KAPITAŁU I JEGO ADEKWATNOŚĆ DO POTRZEB	27
ZAANGAŻOWANIE ŚRODKÓW	30
NISKA ZDOLNOŚĆ KLIENTÓW DO SPŁATY	33
NOWE PRODUKTY	33
ZDOLNOŚĆ DO GENEROWANIA PRZYCHODÓW W CELU OSIĄGNIĘCIA ZYSKU OPERACYJNEGO	34
MOŻLIWOŚĆ UZYSKANIA DOKAPITALIZOWANIA W PRZYSZŁOŚCI	34
REGIONALNE PROGRAMY OPERACYJNE	35
EUROPEJSKI FUNDUSZ INWESTYCYJNY	36
BANK GOSPODARSTWA KRAJOWEGO	38
<u>4. CHARAKTERYSTYKA POPYTU NA ZWROTNY KAPITAŁ ZEWNĘTRZNY W SEKTORZE MSP W KRAJU, LUKA W DOSTĘPIE DO FINANSOWANIA</u>	41
LUKA FINANSOWA A ZGŁASZANA WIELKOŚĆ KAPITAŁU TRANSAKCJI FINANSOWANIA	44
WIELKOŚĆ PODMIOTÓW A LUKA FINANSOWA	47
CYKL ŻYCIA PRZEDSIĘBIORSTWA A LUKA FINANSOWA	48
TYP SEKTORA A ZAPOTRZEBOWANIE NA FINANSOWANIE ZEWNĘTRZNE	50
LOKALIZACJA PODMIOTU A ZAINTERESOWANIE POZYSKANIEM FINANSOWANIA ZWROTNEGO	53
DOŚWIADCZENIE W KORZYSTANIU Z FINANSOWANIA ZWROTNEGO I JEGO CHARAKTERYSTYKA	54
<u>5. OGRANICZENIA I BARIERY W DOSTĘPIE DO FINANSOWANIA ZWROTNEGO</u>	56

KREDYTOBIORCA A WYMAGANIA W ZAKRESIE PRAWNEGO ZABEZPIECZENIA FINANSOWANIA ORAZ WNIESIENIA WKŁADU WŁASNEGO	56
ZABEZPIECZENIE	56
WKŁAD WŁASNY	58
REZYGNACJA PRZEDSIĘBIORCY Z FINANSOWANIA	58
ZAUFANIE DO INSTYTUCJI FINANSOWYCH ORAZ WIEDZA PRZEDSIĘBIORCÓW O FINANSOWANIU ZWROTNYM I JEGO POSTRZEGANIE	59
BARIERY PRAWNE ZWIĄZANE Z POZYSKIWANIEM FINANSOWANIA ZWROTNEGO	64
<u>6. REKOMENDACJE</u>	<u>67</u>
LUKA FINANSOWA	67
MAŁE I ŚREDNIE PRZEDSIĘBIORSTWA	69
OTOCZENIE INSTYTUCJONALNE	71
OTOCZENIE PRAWNE	74
<u>ZAŁĄCZNIK 1 – PODSTAWOWE INFORMACJE O PRÓBIE CAPI</u>	<u>77</u>
<u>ZAŁĄCZNIK 2 – LISTA MATERIAŁÓW ŹRÓDŁOWYCH</u>	<u>80</u>

Użyte skróty

AECM	Europejskie Stowarzyszenie Funduszy Gwarancji Wzajemnych
BGK	Bank Gospodarstwa Krajowego
CAPI	Computer Assisted Personal Interviewing – wywiad osobisty wspomagany komputerowo
CIP	Competitiveness Innovation Programme – Program na rzecz innowacji i konkurencyjności
EBI	European Investment Bank – Europejski Bank Inwestycyjny
EFI	European Investment Fund – Europejski Fundusz Inwestycyjny
FGI	Focus Group Interview – zogniskowany wywiad grupowy
FPU	Fundusz Poręczeń Unijnych
IDI	Individual In-Depth Interview – indywidualny wywiad pogłębiony
JASMINE	Joint Action to Support Micro-finance Institutions in Europe – Wspólne Działanie dla Wsparcia Instytucji Mikrofinansowych w Europie
JEREMIE	Joint European Resources for Micro to Medium Enterprises – Wspólne Europejskie Zasoby dla Mikro, Małych i Średnich Przedsiębiorstw
KE	Komisja Europejska
KFPK	Krajowy Fundusz Poręczeń Kredytowych
KGP	Krajowa Grupa Poręczeniowa Sp. z o.o.
KSFP	Krajowe Stowarzyszenie Funduszy Poręczeniowych
KSU	Krajowy System Usług dla Małych i Średnich Przedsiębiorstw
MF	Ministerstwo Finansów
MG	Ministerstwo Gospodarki
MRR	Ministerstwo Rozwoju Regionalnego
MSP	Małe i średnie przedsiębiorstwa (w tym mikro)
NBP	Narodowy Bank Polski
PARP	Polska Agencja Rozwoju Przedsiębiorczości
PKPP	Polska Konfederacja Pracodawców Prywatnych (LEWIATAN)
PO RPW	Program Operacyjny Rozwój Polski Wschodniej
PSFP	Polskie Stowarzyszenie Funduszy Pożyczkowych
RPO	Regionalny Program Operacyjny(e)
SIWZ	Specyfikacja istotnych warunków zamówienia
SPO-WKP	Sektorowy Program Operacyjny – Wzrost Konkurencyjności Przedsiębiorstw
UOKiK	Urząd Ochrony Konkurencji i Konsumenta
WE	Wspólnota Europejska
ZBP	Związek Banków Polskich

Słowo wstępne

Niniejszy raport powstał w wyniku realizacji szerokiego projektu badawczego zatytułowanego „**Badanie rynku usług wspierających rozwój przedsiębiorczości i innowacyjności w Polsce**”, realizowanego na zamówienie Polskiej Agencji Rozwoju Przedsiębiorczości. Ten obszerny projekt badawczy jest prowadzony w czterech obszarach funkcjonalnych w ramach usług świadczonych przez ośrodki Krajowego Systemu Usług dla Małych i Średnich Przedsiębiorstw:

1. Ochrona środowiska i eko-innowacje,
2. Transfer technologii,
3. Finansowanie zwrotne,
4. Optymalizacja kosztów prowadzenia działalności gospodarczej.

Dokument niniejszy stanowi sprawozdanie z całości szczegółowego badania obszaru zdefiniowanego jako **finansowanie zwrotne**, które było realizowane w okresie czerwiec – wrzesień 2010 r.

Zgodnie z postanowieniami Specyfikacji Istotnych Warunków Zamówienia **celem badania w tym obszarze jest przedstawienie propozycji działań odpowiadających na zdiagnozowane potrzeby kapitałowe, w tym wskazanie problematyki ewentualnego wsparcia:**

- Oferty instrumentów i mechanizmów udzielania finansowania zwrotnego, spełniających oczekiwania podmiotów sektora małych i średnich przedsiębiorstw, zgłaszających zapotrzebowanie na finansowanie,
- W ramach rozwiązań instytucjonalnych, które zaspokajałyby zapotrzebowanie podmiotów sektora MSP na finansowanie,
- Poprzez propozycję modyfikacji prawa w celu zniesienia barier w dostępie do finansowania zwrotnego.

Takie określenie przez Zamawiającego celów projektu oraz wskazanie grup docelowych, tj.: 1) instytucji finansowych: sektor bankowy oraz instytucje sektora pozabankowego - fundusze pożyczkowe, poręczeniowe i inne oraz 2) mikro, małych i średnich przedsiębiorstw wskazuje, że badanie służy przedstawieniu w ujęciu ilościowym i jakościowym charakterystyki popytu na finansowanie zwrotne, jak i jego podaży. Zamawiający przedstawił ponadto zadania Wykonawcy, które obejmują:

1. Przeprowadzenie badania metodą *desk research*,
2. Przygotowanie i przeprowadzenie indywidualnych wywiadów pogłębionych i opracowanie raportu wstępnego,
3. Przygotowanie i przeprowadzenie pilotażu badania ilościowego,
4. Realizacja badania ilościowego na próbie 1100 MSP,
5. Przeprowadzenie zogniskowanych wywiadów grupowych,
6. Opracowanie wstępnej wersji raportu końcowego,
7. Konsultacje i prezentacja wyników badania,
8. Opracowanie i dostarczenie raportu końcowego.

Zgodnie z zaleceniem Zamawiającego całe badanie w obszarze **finansowanie zwrotne** zostało podzielone na **dwa etapy**. Etap **pierwszy** dotyczył wykonania zadań oznaczonych powyżej numerem 1 oraz 2. Realizacja tego etapu potwierdziła problem występowania luki finansowej w dostępie do finansowania zwrotnego, będący podstawową kwestią projektu badawczego zleconego przez Zamawiającego. W ramach tego etapu sformułowano szczegółowe hipotezy badawcze oraz przygotowano metodologię badania ilościowego służące dokładniejszej identyfikacji luki. Należy zaznaczyć, że pierwszy etap nie stanowił w żaden sposób samodzielnej fazy projektu badawczego. Analiza wtórnych dokumentów źródłowych (*desk research*) oraz zebrane w tej fazie dane ilościowe oraz jakościowe stały się elementem szerszej analizy oraz wnioskowania, prowadzonych na etapie drugim, któremu przypisane

są czynności oznaczone powyżej numerami od 3 do 8. Przedmiotem niniejszego **raportu końcowego** jest więc sprawozdanie z wykonania wszystkich zadań w ramach projektu, w tym także wniosków płynących z raportu wstępnego.

Termin **finansowanie zwrotne** nie został szczegółowo sprecyzowany w SIWZ. Zamawiający przedstawił jednak jasno zakres instytucji, które powinny zostać objęte badaniem. Należą do nich: fundusze poręczeniowe, fundusze pożyczkowe oraz banki. Na tej podstawie przyjęto, że zadanie badawcze dotyczące **finansowania zwrotnego** będzie koncentrowało się na poręczeniach spłaty kredytu i pożyczki, pożyczkach ze źródeł pozabankowych oraz kredytach i pożyczkach bankowych.

Konstrukcja niniejszego raportu końcowego w sposób spójny odpowiada logice projektów badawczych o podobnym zakresie i ich problematyce, a także sekwencji zagadnień określonych przez Zamawiającego w SIWZ. Nasz raport składa się z sześciu części (rozdziałów) powiązanych logicznie z trzema zagadnieniami badawczymi będącymi przedmiotem SIWZ, zoperacjonalizowanych rekomendacji oraz załączników z wybranymi odpowiedziami respondentów badania CAPI i bibliografią wykorzystaną w przygotowaniu niniejszego raportu. Narzędzia badawcze – scenariusze pogłębionych częściowo ustrukturyzowanych wywiadów indywidualnych oraz kwestionariusz badania ilościowego metodą wywiadu osobistego wspomaganego komputerowo przekazujemy oddzielnie.

Część pierwsza raportu stanowi **podsumowanie**, w którym przedstawiono najważniejsze wnioski z realizacji badania oraz streszczenie rekomendacji.

Część druga raportu zawiera opis metodologii badawczej użytej w poszczególnych etapach projektu.

Część trzecia raportu zawiera diagnozę obecnego stanu zapotrzebowania instytucji pozabankowych na kapitał zewnętrzny. Omówiono w niej rolę otoczenia prawnego w zakresie dostępu do finansowania, dostępność kapitału i jego adekwatność do potrzeb oraz możliwości uzyskania dokapitalizowania w przyszłości. Analiza w tej części raportu powstała na podstawie informacji i danych zgromadzonych podczas analizy *desk research* oraz danych jakościowych zebranych w trakcie pogłębionych częściowo ustrukturyzowanych wywiadów indywidualnych oraz zogniskowanych wywiadów grupowych.

Część czwarta to charakterystyka popytu na zwrotny kapitał zewnętrzny w sektorze MSP. W tej części opracowania odpowiadamy na pytania odnoszące się w szczególności do wielkości i zakresu tzw. luki finansowej, zakresu przedmiotowego i podmiotowego dla finansowania zewnętrznego, rodzajów podmiotów, ich potencjału i sektorów zgłaszających zapotrzebowanie na finansowanie zewnętrzne, a także możliwości klienta w zakresie prawnego zabezpieczenia kredytu lub pożyczki, wielkości i specyfiki transakcji oraz doświadczenia przedsiębiorstw i innych podmiotów działających w obszarze przedsiębiorczości w korzystaniu z finansowania zewnętrznego. Zakres tej części raportu został przygotowanych przy wykorzystaniu wszystkich technik badawczych przewidzianych w ramach SIWZ, tj.: *desk research*, IDI, FGI oraz badania ilościowego na podstawie próby 1100 polskich MSP.

W **części piątej** opracowania przedstawiamy obserwacje, ograniczenia i bariery w dostępie do finansowania zwrotnego – ilościowe, jakościowe, prawne oraz o charakterze społecznym. Podobnie jak część czwarta, tak i ta powstała w wyniku zastosowania analogicznych technik badawczych.

Część szósta dotyczy rekomendacji oraz ich operacjonalizacji.

1. Podsumowanie – najważniejsze ustalenia i rekomendacje

Poniższe podsumowanie jest unifikacją obserwacji poczynionych przez nasz zespół badawczy w trakcie realizacji obydwu etapów badania, zaś zestawienie wniosków zostało przedstawione przy wykorzystaniu podejścia triangulacji.

Wnioski i ustalenia

Poniższe wnioski oraz ustalenia uporządkowano według wagi ich oddziaływania na efektywność dostępu do finansowania zwrotnego przez MSP w następujących obszarach: występowania na rynku tzw. luki finansowej, samych MSP, otoczenia instytucjonalnego oraz otoczenia prawnego i oferowanych instrumentów.

Luka finansowa

Badanie *desk research* oraz CAPI wykazało, iż:

1. Wycena przez banki ryzyka związanego z zabezpieczeniami kredytu istotnie obniża rynkową ich wartość – blisko 2-krotnie.
2. Luka finansowa, której pojęcie omawiamy szerzej w Rozdziale 4 raportu, dotyka w szczególności podmioty rozpoczynające działalność oraz funkcjonujące na rynku krócej niż 2 lata. Z uwagi na trudność w ocenie ryzyka tych podmiotów banki zwyczajnie nie uwzględniają przedsiębiorstw z historią krótszą niż 2 lata (a w wyjątkowych przypadkach 6 miesięcy) w swoich produktach kredytowych. W praktyce jedynie korzystanie przez banki z specjalnie dedykowanych instrumentów gwarancyjnych (np. EFI) może stymulować politykę tych instytucji w kierunku oferowania finansowania zwrotnego dla podmiotów prowadzących działalność w ww. okresie.
3. Podmioty mikro mają przeciętnie niższą niż pozostałe MSP zdolność kredytową lub jej brak. Stanowi ona ponad połowę wszystkich negatywnych decyzji kredytowych. Co dziesiątą przyczynę odmów stanowi zbyt krótki okres funkcjonowania na rynku oraz brak wymaganego wkładu własnego.
4. Wśród podmiotów małych brak wymaganego wkładu własnego oraz zabezpieczenia stanowią w przybliżeniu ten sam odsetek odmów kredytowych – każda mniej więcej w 1/3. W przypadku przedsiębiorstw średnich brak zabezpieczeń stanowi blisko 2/3 odmów kredytowych.
5. Instrumenty funduszy pożyczkowych i poręczeniowych oferowane są dla sektora MSP jako takiego, bez szczególnej oferty produktowej podmiotowo skierowanej do kategorii przedsiębiorstw dotkniętych luką finansową. Jest to poważny problem, gdyż wsparcie ze środków publicznych nie trafia tam, gdzie jest najbardziej niezbędne.
6. Oferowane poręczenia i pożyczki są udzielane w oparciu o analizę ryzyka niespłacenia/niewywiązania się ze zobowiązania; prowizje i oprocentowanie są uzależnione od takiego ryzyka. Jest ono mierzone indywidualnie, natomiast brakuje zarządzania ryzykiem w ujęciu portfelowym.

7. Utrudniony dostęp MSP do finansowania wynika m. in. ze słabej znajomości przez komercyjne instytucje finansowe oraz pośredników mechanizmów wspierania finansowania, a w szczególności podmiotów mikro oraz braku motywacji do korzystania z tych instrumentów.
8. Nie stwierdzono, by kryterium lokalizacji geograficznej podmiotu znajdowało się wśród czynników oceny ryzyka kredytowego.
9. Banki stosują ograniczenia w finansowaniu branż dotkniętych trudną sytuacją ekonomiczną. Do branż tych należą m. in.: budownictwo, rybołówstwo, ochrona zdrowia, hotele, restauracje, pośrednictwo finansowe, sprzedaż hurtowa wyrobów alkoholowych i tytoniowych, sprzedaż hurtowa odpadów, sprzedaż detaliczna żywności, transport, sprzedaż detaliczna wyrobów mięsnych. Takich ograniczeń praktycznie nie spotyka się pośród funduszy pożyczkowych.

Małe i średnie przedsiębiorstwa

Na podstawie badania CAPI stwierdzamy, że:

1. Aż 2/3 podmiotów mikro nigdy nie występowało o kredyt bankowy zaś pośród podmiotów małych nigdy nie czyniło tego sześć na dziesięć, a wśród średnich – cztery na dziesięć. Za główną przyczynę niewystępowania o finansowanie bankowe respondenci uważają: 1) brak takiej potrzeby, 2) obawę przed zaciąganiem długów oraz 3) lęk przed zadłużaniem się z jednoczesną świadomością wyboru wolniejszego tempa rozwoju, niż byłby on teoretycznie możliwy przy wykorzystaniu finansowania zwrotnego.
2. Wśród głównych przyczyn rezygnowania z pozyskania finansowania zwrotnego w ub. r. należy wymienić: pogarszającą się sytuację rynkową, wysokie oprocentowanie lub wysokie raty spłaty (wpływające na płynność) oraz niekorzystne dodatkowe warunki umowy kredytowej.
3. Częściej z kredytu korzystają przedsiębiorstwa na wsi i w małych ośrodkach miejskich niż w miastach.
4. 2/3 MSP nie prowadzi aktywnej polityki planowania swojej działalności, w tym inwestycyjnej; przedsiębiorstwa działają z miesiąca na miesiąc. Te, które posiadają dokumenty planistyczne, w większości przygotowują je na podstawie własnej intuicji i doświadczenia.
5. W kraju nie gromadzi się danych z sektora bankowego, dotyczących korzystania przez MSP z kredytów i pożyczek. Dane gromadzone przez banki dotyczą sektora przedsiębiorstw ogółem oraz w rozbiu na: przedsiębiorstwa, spółki prywatne i spółdzielnie oraz przedsiębiorstwa indywidualne. Taki sposób agregacji danych uniemożliwia badanie dostępu MSP do finansowania bankowego i użycie ich na potrzeby ewentualnego wnioskowania bez obarczenia go istotnym błędem.

Otoczenie instytucjonalne

Badanie *desk research* oraz IDI wykazało:

1. Niską adekwatność wsparcia do potrzeb funduszy poręczeniowych i pożyczkowych z uwagi na fakt, że 1) oferowane wsparcie w ramach RPO oraz Programu Operacyjnego Rozwój Polski Wschodniej ma aktualnie charakter zwrotny oraz 2) instrument re-poręczenia w ramach PO

RPW zawiera wymagania, których spełnić nie może większość z istniejących funduszy poręczeniowych. Perspektywa programowa 2007-2013 różni się zasadniczo od warunków wsparcia udzielanego funduszom poręczeniowym i pożyczkowym do roku 2006. **Można rzec, że w krótkim okresie, bez żadnego okresu przejściowego lub dostosowawczego, nienajlepiej skapitalizowane środkami dotacyjnymi instytucje poręczeniowe i pożyczkowe otrzymały ofertę pozyskania nowych funduszy, które z uwagi na zwrotny charakter nie gwarantują osiągnięcia przez te podmioty trwałości w średnim i długim okresie.** Naturalnie rozumiemy kontekst Rozporządzenia Komisji (WE) nr 1828/2006 oraz Rozporządzenia Rady (WE) nr 1083/2006 odnośnie wsparcia zwrotnego dla instrumentów finansowych, zwracamy jednak uwagę, że te same akty prawne umożliwiają również udzielanie dotacji w celu realizacji programów w zakresie instrumentów inżynierii finansowej. Niska adekwatność pozyskanych w bieżącym okresie programowania środków znajduje swoje odzwierciedlenie w fakcie, że pomimo postawienia do dyspozycji instytucji pozabankowych olbrzymiego wsparcia w ujęciu wartościowym, podmioty te deklarują chęć pozyskania nowych funduszy bardziej adekwatnych do ich potrzeb (bezzwrotnych lub zwrotnych, lecz na innych warunkach w zakresie okresów obsługi programów, spłaty oraz wynagrodzenia).

2. Niski stopień koordynacji programów wsparcia dla instytucji pozabankowych oraz słabe przygotowanie kadr w regionach do obsługi instrumentów inżynierii finansowej w ramach RPO; między innymi te czynniki przyczyniły się do znacznego opóźnienia realizacji wsparcia dla instytucji pozabankowych na szczeblu regionalnym i lokalnym. Wspomnieć należy także, że programy w ramach RPO swoim zakresem wsparcia odbiegają od wcześniejszych praktyk pomocowych i że umożliwienie absorpcji środków RPO spoczywało na instytucji odpowiedzialnej za koordynację pomocy dla funduszy poręczeniowych i pożyczkowych w ramach SPO-WKP (PARP). Należy ponadto podkreślić, że Agencja w bieżącym okresie programowania nie została wyposażona w środki finansowe służące konsolidacji i udzielaniu wsparcia dla funduszy pożyczkowych; całość wsparcia dla tych podmiotów jest udzielana przez województwa. Z poziomu krajowego nie są oferowane żadne finansowe mechanizmy wsparcia funduszy pożyczkowych.
3. Iż wejścia kapitałowe Banku Gospodarstwa Krajowego nie stały się znaczącym wzmocnieniem kapitałowym funduszy poręczeniowych. Wynika to z faktu, że obejmowanie przez Bank akcji bądź udziałów spółek podmiotów zarządzających funduszami poręczeniowymi ma charakter mniejszościowy (do 50%) i jest określane w odniesieniu do kapitału zakładowego a nie aktywów. Te z kolei z uwagi na wcześniejszy dotacyjny charakter środków i ich wartość są wielokrotnie większe niż sam kapitał akcyjny lub udziałowy. Wejścia BGK przyciągają wprawdzie wkłady samorządów, ale wszystkie te źródła są w istocie frakcją środków, którymi fundusze dysponują. W efekcie BGK sprawuje nadzór korporacyjny nad funduszami w zakresie szerszym, niżby wynikało to zaangażowanych środków. Z drugiej strony należy odnotować, że pozyskane od BGK środki nie są obwarowane sztywnymi regułami administrowania nimi, jak ma to miejsce w przypadku instrumentów dotacyjnych lub powierniczych oraz, że bank wnosi do środowiska dobre praktyki oraz know-how.
4. Dotychczasowe podejście do metodologii *ratingu* i jego kryteriów wobec funduszy poręczeniowych w Polsce było niezwykle ostrożnościowe. Akceptowanie mnożnika kapitałowego funduszy, tj. wielokrotnego wykorzystania posiadanych środków w celu zabezpieczenia jednostki kredytu lub pożyczki na maksymalnym poziomie 3 oraz abstrahowanie od jakości portfela poręczeń w powiązaniu z brakiem sprawnego mechanizmu re-poręczania będącego obecnie standardem w innych krajach UE oraz instrumentu zachęty było dalekie od najlepszych praktyk. To z tych powodów, a także po części z absorpcji środków RPO, efektywny

mnożnik w polskich funduszach poręczeniowych był i wciąż jest 4-krotnie niższy niż w wielu krajach europejskich (w tym nowych państwach członkowskich). Nowa rekomendacja Związku Banków Polskich dotycząca zasad współpracy pomiędzy bankami i funduszami poręczeniowymi w sierpniu b.r. czyni zadość ułomnościom, o których mowa powyżej, jednak dopiero praktyczne jej wdrożenie na przestrzeni najbliższego roku umożliwi pełne poznanie oddziaływania tej rekomendacji.

5. W ostatnich 2-3 latach sieć instytucji poręczeniowych stała się środowiskiem rozwijającym się dwiema prędkościami – z jednej strony zauważa się fundusze z udziałem kapitałowym BGK oraz zrzeszone w Krajowej Grupie Poręczeniowej Sp. z o.o. (KGP) skupiającej również podmioty oceniane przez EuroRating z drugiej zaś – podmioty spoza tej grupy. Wprawdzie system ratingu jest otwarty dla wszystkich instytucji poręczeniowych, jednak dla wielu z nich istnienie dwóch organizacji członkowskich w środowisku (KGP obok Krajowego Stowarzyszenia Funduszy Poręczeniowych, KSFP) nie jest rozwiązaniem efektywnym.
6. Dużą słabość publicznego systemu informowania o wynikach funduszy pożyczkowych i poręczeniowych przez organizacje członkowskie. System ten nie jest przez nie prowadzony według najlepszych standardów międzynarodowych, a zakres danych dostępnych do wiadomości publicznej nie jest na bieżąco aktualizowany lub dane są prezentowane z bardzo dużym opóźnieniem. Same organizacje nie wykazują się inicjatywą odpowiednią do rozmiarów i skali działania środowiska. Między innymi z tego powodu BGK oraz PARP przygotowują systemy informatyczne służące monitorowaniu instytucji pozabankowych, które będą otwarte dla zainteresowanych podmiotów.

Dodatkowo w badaniu FGI stwierdziliśmy, że

7. System funduszy pożyczkowych i poręczeniowych nie jest powszechnie znany pracownikom operacyjnym banków, firm leasingowych oraz zewnętrznym firmom doradztwa finansowego, uniemożliwiając szerokie korzystanie z oferty funduszy zarówno poręczeniowych jak i pożyczkowych przez klientów podmiotów komercyjnych.

Otoczenie prawne

Badanie IDI poparte wnioskami *desk research* oraz obserwacjami poczynionymi w trakcie FGI wykazało:

1. Brak prawnego uregulowania instrumentu poręczenia funduszu poręczeń kredytowych po ponad 15 latach bezpiecznego funkcjonowania systemu tych instytucji. Jest to objaw słabości całego środowiska, w tym administracji publicznej, by takie uregulowanie zaproponować i wprowadzić w życie odpowiednio wcześniej. Odnotowujemy, że w trakcie prac nad niniejszym raportem w sierpniu b.r. dzięki BGK zmianie uległo Rozporządzenie Ministra Finansów z dnia 16 grudnia 2008 r. w sprawie zasad tworzenia rezerw na ryzyko związane z działalnością banków (Dz. U. nr 235 poz. 1589 z późn. zm.), którego nowela umożliwia tworzenie przez banki niższych rezerw na kredyty z poręczeniem funduszu poręczeniowego spełniającego kryteria tego aktu prawnego. Wspomniana zmiana nie wyczerpuje jednak problemu, gdyż abstrahuje jednak od mechanizmu nadzoru nad tymi instytucjami, do czego potrzeba aktu prawnego wyższego rzędu.
2. Biegunowość w podejściu przez fundusze poręczeniowe do kwestii udzielania pomocy publicznej dla MSP. Należy w tym miejscu zaznaczyć, że kwestia pomocy publicznej nie dotyczy wyłącznie tzw. bezpiecznych stawek wynikających z Obwieszczenia Komisji w sprawie zasto-

sowania art. 87 i 88 Traktatu WE do pomocy państwa w formie gwarancji (2008/C 155/02), które nawiasem mówiąc są krytykowane przez organizacje europejskie funduszy, ale także klauzuli *pari-passu* w dzieleniu się ryzykiem finansowania zwrotnego z bankami i innymi dostawcami finansowania zwrotnego. W kontekście możliwości skorzystania z instrumentu re-poręczenia oferowanego przez PO RPW nakaz stosowania tej klauzuli w konfrontacji z rzeczywistością jest niepraktyczny. Żaden z funduszy poręczeniowych uczestniczących w IDI nie posiada klauzuli *pari-passu* w swoich umowach z bankami, a z rozeznania respondentów wynika, że odnosi się to do większości tego typu instytucji w kraju. Z drugiej strony w pełni rozumiemy wymagania stawiane funduszom poręczeniowym i ich źródła, lecz bez wsparcia ich w procesie renegocjowania umów z bankami powszechne zastosowanie tego przepisu nie może powieść się w krótkim okresie. Utworzone w ostatnim czasie forum wymiany doświadczeń wokół Związku Banków Polskich, choć cenne, dzieje się zbyt późno.

3. Brakuje mechanizmów prawnych regulujących działalność i nadzór nad instytucjami pozabankowymi. W niektórych krajach, szczególnie anglosaskich (np. Wielka Brytania, USA, Kenia, Afryka Południowa) istnieją ramy prawne określające zasady kreowania instrumentów finansowych odnoszących się do tzw. kapitału na rozwój (*development finance*). Owe ramy dotyczą uzyskiwania certyfikatów lub licencji zezwalających na udzielanie np. pożyczek (np. kiedy ich liczba rocznie przekracza wyznaczony poziom), a także obowiązków sprawozdawczych. W Polsce istnieją wyłącznie tzw. przepisy antylichwiarskie, a nadzór nad instytucjami pozabankowymi ma wyłącznie charakter właścicielski oraz związany z monitorowaniem udzielonego wsparcia publicznego.
4. Zauważamy ponadto, że BGK jako udziałowiec funduszy poręczeniowych jest jednocześnie operatorem funduszy powierniczych w ramach programu JEREMIE oraz wsparcia PO RPW, w ramach których udziela finansowania zwrotnego oraz re-poręczeń. Bank sam także udziela poręczeń, choć akurat ta działalność czasowo ustała, m. in. w wyniku likwidacji KFPK oraz FPU. Stoimy na stanowisku, że jest to istotna niedoskonałość systemu, która może prowadzić do konfliktu interesu na gruncie instytucjonalnym oraz organizacyjnym.

Rekomendacje

Poniżej przedstawiamy rekomendacje odnoszące się bezpośrednio lub pośrednio do wniosków i obserwacji zaprezentowanych na poprzednich kartach raportu. Charakter rekomendacji wynika z natury problemu, jego złożoności oraz źródła pochodzenia.

Dotyczące luki finansowej

1. Luka finansowa, tzn. trudność w dostępie do finansowania zewnętrznego przez określone grupy podmiotów jest zjawiskiem występującym praktycznie w każdej gospodarce rynkowej na świecie. Z punktu widzenia efektywności ograniczenia tej luki istotne jest wprowadzenie i ukierunkowanie instrumentów na podmioty w szczególności dotknięte konsekwencjami luki finansowej, a nie na sektorze MSP ogółem. W związku z tym proponujemy opracowanie schematów wsparcia w postaci pożyczek i poręczeń, które będą zaadresowane do podmiotów rozpoczynających działalność i znajdujących się na wczesnym etapie rozwoju (do 24-36 miesięcy prowadzenia działalności gospodarczej). Proponowane schematy wsparcia można finansować poprzez nowe dotacje dla funduszy poręczeniowych i pożyczkowych lub długoterminowe linie pożyczkowe dla funduszy pożyczkowych oraz subsydiowanie kosztów udzielania pożyczek i nowe produkty poręczeniowe BGK. Adresatami tej rekomendacji są: MRR, MF, MG oraz BGK.

2. Niska zdolność kredytowa podmiotów nowopowstałych tylko częściowo może być adresowana instrumentami finansowania zwrotnego typu kapitału na rozwój (*development finance*) lub *project finance*, a wsparcie dla nowopowstałych przedsiębiorstw, w szczególności mikro, winno mieć wieloaspektowy charakter. W związku z tym proponujemy opracowanie i wdrożenie specjalistycznego pakietu usług doradczych o charakterze coaching i mentoring, które będzie oferowane w połączeniu z finansowaniem zwrotnym. Adresatami tej rekomendacji są: PARP, Ministerstwo Gospodarki oraz Ministerstwo Rozwoju Regionalnego.
3. Luka finansowa w szerokim zakresie dotyka przedsiębiorstw średnich szczególnie, jeśli chodzi o możliwość prawnego zabezpieczenia finansowania bankowego. Ponieważ fundusze poręczeniowe o zasięgu lokalnym i regionalnym są wciąż zbyt nisko skapitalizowane, należy odnowić funkcjonowanie programów poręczeń dla MSP oferowanych przez BGK, szczególnie dedykowanych przedsiębiorstwom średnim lub na inwestycje, których wartość przekracza 500-750 tys. zł (maksymalna wartość jednostkowego poręczenia udzielanego przez fundusze poręczeń kredytowych). Adresatami tej rekomendacji są przede wszystkim BGK oraz Ministerstwo Gospodarki.
4. Istotą efektywności i skuteczności każdego systemu wsparcia jest wiedza o nim i jego pełne zrozumienie przez wszystkich interesariuszy rynkowych i publicznych. Ponieważ znajomość instytucji pozabankowych przez pracowników instytucji bankowych, leasingowych oraz podmiotów pośrednictwa finansowego jest bardzo słaba, należy opracować nowe strategie informacyjno-promocyjne systemu otoczenia instytucji wspierających małe i średnie przedsiębiorstwa tak, aby oferowane usługi i produkty mogły być promowane przez banki będące podstawowym źródłem zasilania zewnętrznego podmiotów gospodarczych w kapitał. Proponujemy również nawiązanie systematycznej współpracy z podmiotami zajmującymi się komercyjnie pośrednictwem finansowym w celu osiągnięcia efektu komplementarności z systemem KSU. Adresatem tej rekomendacji jest zarówno BGK, PARP oraz Ministerstwo Gospodarki.
5. Niezbędne jest także wprowadzenie elektronicznego systemu zarządzania i kontroli portfela instytucji pozabankowych. System taki jest w trakcie budowy dla funduszy poręczeniowych oraz funduszy pożyczkowych. Istotą jest, by zakres zbierania danych oraz moduły kwerend sprawozdawczości tych systemów zostały zaprojektowane w sposób umożliwiający porównanie wyników funduszy w odniesieniu do standardów klasyfikacji należności kredytowych przez banki a także benchmark z podobnymi podmiotami zagranicznymi. Rekomendację tę kierujemy do BGK oraz PARP.

Dotyczące MSP

1. Większość podmiotów gospodarczych, w tym MSP w naszym kraju, finansuje swoją działalność tylko w 1/3 ze środków o charakterze zwrotnym. Odsetek ten jest znacznie wyższy w krajach wysokorozwiniętych, zaś w tzw. gospodarkach wschodzących wspomniana sytuacja występuje w sposób naturalny. Z naszego badania wynika, że główną przyczyną niewystępowania o kredyt przez przedsiębiorstwa jest brak potrzeby pozyskania finansowania dłużnego. Jednocześnie przedsiębiorstwa skarżą się na utrudniony dostęp do finansowania zewnętrznego. Uważamy, że dysonans tych dwóch obserwacji jest wart pogłębionych analiz, m. in. w celu wyliczenia rzeczywistego zapotrzebowania na kapitał zwrotny w sektorze MSP oraz skonfrontowanie tak otrzymanych danych z deklarowanym zapotrzebowaniem. By to uczynić, warto 1) zmodyfikować metodologię przekazywania przez banki danych o sytuacji kredy-

towej i depozytach podmiotów sektora MSP, gdzie kryterium wyodrębnienia podmiotów małych i średnich byłaby przynajmniej wielkość zatrudnienia, 2) prowadzić regularne badania społeczno-ekonomiczne na sektorze MSP, których celem byłby monitorowanie zmian postawy sektora wobec finansowania zwrotnego.

Zmiana postaw przedsiębiorców wobec finansowania zwrotnego nie dokona się w krótkim czasie lecz wymaga lat intensywnej kampanii wspierającej świadomość przedsiębiorców oraz ich kształcenie. Szczególnie warte uwagi są firmy rodzinne. Proponujemy opracowanie programów nauczania oraz studiów (np. podyplomowych z dofinansowaniem publicznym dla członków rodzin firm rodzinnych), które idealnie wpisują się w interwencję finansowaną z Europejskiego Funduszu Społecznego. Adresatami tej rekomendacji są: NBP, Ministerstwo Gospodarki, Ministerstwo Finansów i PARP, a także Ministerstwo Nauki i Szkolnictwa Wyższego.

2. W związku z niskim wykorzystaniem procesów planowania, w tym strategicznego, w małych i średnich przedsiębiorstwach rekomenduje się promocję zalet tego typu podejścia do zarządzania w MSP, włączając w to organizację imprez informacyjno-promocyjnych oraz wprowadzenie programów wsparcia dedykowanych usługom zarządzania strategicznego, także w celu pozyskania finansowania zwrotnego. Wśród adresatów tej rekomendacji widzimy przede wszystkim PARP oraz Ministerstwo Gospodarki.

Dotyczące otoczenia instytucjonalnego

1. Niezbędna jest poprawa mechanizmu koordynacji programów wsparcia instrumentów inżynierii finansowej. Wyznaczenie PARP jako „instytucji wykonawczej odpowiedzialnej na poziomie operacyjnym za budowę systemu funduszy pożyczkowych” oraz BGK – za budowę systemu funduszy poręczeniowych¹ było słuszną decyzją, podjętą jeszcze na etapie przygotowania programu *Kapitał dla przedsiębiorczych*. Tymczasem w perspektywie finansowej 2007-2013 PARP nie otrzymał środków na aktywny rozwój systemu funduszy pożyczkowych, za który ponosi odpowiedzialność, a sposób realizacji wsparcia przez regiony w ramach RPO budzi wiele wątpliwości, jeśli chodzi o mechanizm konsultacji kształtu wsparcia z Agencją. W pewnym sensie podobnie wygląda sytuacja BGK odnośnie programów wsparcia dla funduszy poręczeniowych – tu z kolei mamy do czynienia z deficytem środków na miękkie wsparcie funduszy. Jeżeli do tego dodamy brak kadr na poziomie regionalnym do wdrażania programów wsparcia instytucji pozabankowych, to naszą podstawową rekomendacją będzie konsolidacja przyszłych programów wsparcia inżynierii finansowej na szczeblu krajowym wokół PARP oraz BGK, w zależności od typu funduszu, które te podmioty wspierają. Adresatami tej koncepcji są: Ministerstwo Gospodarki, Ministerstwo Rozwoju Regionalnego, PARP oraz BGK.
2. W nawiązaniu do powyższej rekomendacji proponujemy także przygotowanie projektu oraz wdrożenie mechanizmu apexowego, czyli funduszu dla funduszy pożyczkowych. Proponujemy, by to przedsięwzięcie zostało realizowane przez PARP; winno być ono jednak poprzedzone zamianą środków zwrotnych w ramach RPO na dotację lub udziały. Uważamy, że nie jest to proces niemożliwy, w każdym razie dopuszczony postanowieniami Rozporządzeń KE (WE) oraz Rady (WE). Tę złożoną rekomendację polecamy Ministerstwu Gospodarki, które winno rozpocząć proces konsultacji organizacyjno-prawnych z Ministerstwem Rozwoju Regionalnego oraz PARP i BGK, a następnie wdrożyć poczynione uzgodnienia.

¹ *Kierunki rozwoju funduszy pożyczkowych i poręczeniowych dla małych i średnich przedsiębiorstw w latach 2009–2013* – dokument przyjęty przez Radę Ministrów w dniu 3 lutego 2009 roku, str. 10.

3. Rekomendujemy wzmocnienie procesów i mechanizmów konsultacyjnych programów wsparcia dla instytucji pozabankowych ze środowiskiem tychże instytucji ponad działania do tej pory zrealizowane. Uwaga ta jest podnoszona w kontekście podziałów w środowisku instytucji pozabankowych (szczególnie wśród funduszy poręczeniowych) oraz niskiej adekwatności i efektywności udzielanego im wsparcia w stosunku do potrzeb i oczekiwań.² Adresatami tej rekomendacji są MRR, MG, BGK i PARP.

Dotyczące otoczenia prawnego

1. Istotne jest wypracowanie na forum KSFP, BGK i PARP oraz ZBP skutecznej formuły promocji nowych standardów współpracy pomiędzy środowiskiem bankowym a funduszami określonych w sierpniowej rekomendacji ZBP. Współpraca taka powinna mieć charakter ciągły, a nie okazjonalny, najlepiej prowadząc do stworzenia dedykowanych produktów kredytowych z poręczeniem funduszu poręczeniowego. W przeciwnym wypadku banki będą wolały instrumenty EFI lub BGK. Zaleca się włączenie w kampanię promocyjną korzystnych rozwiązań wynikających z nowelizacji Rozporządzenia Ministra Finansów z dnia 16 grudnia 2008 r. w sprawie zasad tworzenia rezerw na ryzyko związane z działalnością banków (Dz. U. nr 235 poz. 1589 z późn. zm.). Kampania ta winna być skierowana w pierwszej kolejności do banków i współpracujących z nimi funduszy poręczeniowych, a następnie do funduszy, które nie posiadają ratingu w celu zachęcenia ich do przyłączenia się do systemu. Proponujemy, by instytucją odpowiedzialną za wdrożenie tej rekomendacji był BGK oraz MG przy współpracy PARP.
2. Rozumiejąc wielowątkowość problematyki pomocy publicznej w działalności funduszy poręczeniowych, rekomendujemy przyspieszenie działań służących wsparciu tych instytucji w re-negocjowaniu umów z bankami co do możliwości wprowadzenia klauzuli *pari-passu*. Klauzula ta jest warunkiem ubiegania się o re-poręczenie w ramach PO RPW. Zadanie to polecamy uwadze BGK oraz PARP przy współpracy z Ministerstwem Gospodarki.
3. Przepisy ustawowe o postępowaniu w sprawach pomocy publicznej stanowią, że program pomocowy może być ustanowiony jedynie aktem prawnym powszechnie obowiązującym – w praktyce rozporządzeniem. Utrudnia to wprowadzanie programów pomocowych np. bardzo potrzebnej pomocy *de minimis* np. poprzez program rządowy lub resortowy, niekiedy wymaga to wręcz zmiany ustawowej. Należy rozważyć rekomendację zmiany tego stanu prawnego, który nie wynika wprost z przepisów UE.
4. W dłuższym okresie rekomendujemy opracowanie i wdrożenie w życie ram prawnych w randze ustawy o instytucjach oferujących finansowanie na rozwój w obszarach luki finansowej. Jej celem powinno być stymulowanie wdrażania przez instytucje niebankowe standardów, które obecnie mają jedynie charakter dobrych praktyk, a które obowiązkowo muszą wdrożyć podmioty otrzymujące dofinansowanie ze środków publicznych. Rekomendacja ta dotyczy funduszy pożyczkowych, a jej realizację proponujemy Ministerstwu Gospodarki w porozumieniu z Ministerstwem Finansów oraz PARP.
5. Uważamy także, że zasadne jest gruntowne przemodelowanie systemu wsparcia funduszy poręczeniowych w kontekście powiązania funkcji BGK jako ich współwłaściciela, operatora funduszu powierniczego wspierającego fundusze lokalne i regionalne, podmiotu monitorują-

² Chodzi tu o oczekiwania, iż środki publiczne będą miały charakter bezwrotny, gdyż właśnie głównie w oparciu o takie tworzony był system instytucji pozabankowych. Tymczasem zmiana systemu wsparcia w krótkim okresie z funduszy bezwrotnych na zwrotne jest sytuacją, na którą większa część podmiotów nie była przygotowana. O konsekwencjach nowego podejścia w ramach programów RPO/JEREMIE piszemy szerzej w rozdziale 3.

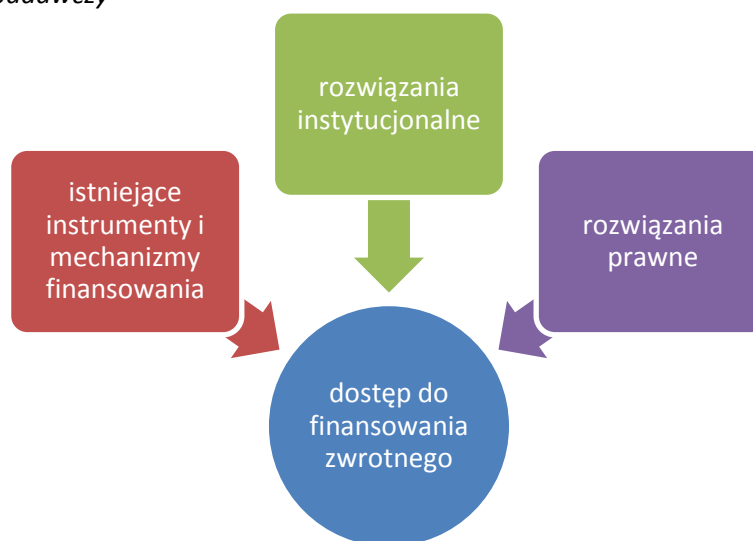
cego wsparcie oraz instytucji poręczeniowej i re-gwaranta. Uważamy, że docelowo zmiany w systemie powinny iść w kierunku organizacji instytucji poręczeniowych na gruncie ustawy, jednak zdajemy sobie sprawę, że nie może to się stać w krótkim okresie. Realizację rekomendacji realizację proponujemy Ministerstwu Gospodarki w porozumieniu z Ministerstwem Finansów oraz BGK.

2. Metodologia badania i schemat analizy

Model badawczy

Przypomnijmy, że podstawowym celem badania „Finansowanie zwrotne” jest przedstawienie propozycji działań odpowiadających na zdiagnozowane potrzeby kapitałowe sektora mikro, małych i średnich przedsiębiorstw zgłaszających zapotrzebowanie na finansowanie zwrotne. Realizacja tego zapotrzebowania jest podstawowo determinowana trzema czynnikami zilustrowanymi na poniższym obrazie graficznym.

Wykres 1: Model badawczy



Metodyka realizacji projektu

W badaniu wykorzystano następujące narzędzia i techniczni badawcze:

- Analizę *desk research*
- IDI
- Badanie ilościowe metodą CAPI
- FGI

Desk research W trakcie prac przeanalizowano ponad 20 ekspertyz, analiz i opracowań eksperckich oraz 14 aktów prawnych i wytycznych krajowych i wspólnotowych. Ich spis znajduje się w załączniku do niniejszego raportu.

IDI Przeprowadzono 10 bezpośrednich wywiadów pogłębionych częściowo ustrukturyzowanych, w tym: 3 wywiady z przedstawicielami funduszy pożyczkowych o zasięgu regionalnym i sub-regionalnym, 3 wywiady z czterema instytucjami reprezentującymi fundusze poręczeniowe, w tym: fundusz bardzo duży, duży i średni, działające na poziomie ponadregionalnym, regionalnym i sub-regionalnym; wśród respondentów znalazły się zarówno organizacje należące do Krajowej Grupy Poręczeniowej Sp. z o.o. oraz spoza niej, a także 3 wywiady z reprezentantami banków, w tym: dużego banku detalicznego o dużej gęstości oddziałów, średniego banku detalicznego specjalizującego się w obsłudze MSP z niską gęstością oddziałów oraz jednego banku-zrzeszenia banków spółdzielczych o zasięgu ogólnokrajowym.

CAPİ Badanie ilościowe przeprowadzono na próbie 1100 podmiotów należących do mikro, małych i średnich przedsiębiorstw. Dobór próby opierał się na dwóch głównych kryteriach: 1) reprezentatywności branżowej oraz 2) reprezentatywności regionalnej (województwa). W badaniu uczestniczyły wyłącznie podmioty aktywne, tzn. takie, które osiągnęły przychód operacyjny w ciągu ostatnich 6 miesięcy.

Strukturę próby, którą dobrano w sposób losowo-kwotowy z zachowaniem warstwowania przedstawia poniższa tabela. Przyjęte podejście ma na celu pełniejszą analizę zjawisk w poszczególnych segmentach wielkościowych przy ryzyku dominacji próby przez firmy mikro. W samym segmencie podmiotów najmniejszych dokonano rozdziału na podmioty zatrudniające do 5 pracowników oraz od 6 do 9 w celu oddzielnego obserwowania zjawisk zachodzących w podmiotach większych o teoretycznie lepszym potencjale rozwojowym.

Tabela 1: Struktura próbną do badania CAPİ

	Wielkość zatrudnienia (pracownicy)				Razem
	Do 5	6-9	10-49	50-249	
Liczba respondentów	200	400	300	200	1100

Źródło: Opracowanie własne

Do badania ankietowego przyjęto następujący rozkład próby wg klasyfikacji PKD, przy czym udziały procentowe odpowiadają udziałowi sektora MSP w poszczególnych sekcjach PKD wg danych zaprezentowanych w *Raporcie o stanie sektora małych i średnich przedsiębiorstw w Polsce w latach 2007-2008* wydanym przez Zamawiającego.

Tabela 2: Rozkład badanej próby wg sekcji PKD

Lp.	Wyszczególnienie			Rozkład próby
	Ogółem/sekcje PKD	Liczyby	%	
1	Ogółem	1 775 789	100%	1100
2	Przemysł	186 176	10%	100
3	Budownictwo	187 735	11%	100
4	Handel hurtowy i detaliczny	576 018	32%	350
5	Hotele i restauracje	57 830	3%	50
6	Transport, gospodarka magazynowa	126 886	7%	100
7	Pośrednictwo finansowe	66 897	4%	50
8	Obsługa nieruchomości	293 559	17%	150
9	Administracja publiczna	13 465	1%	Nie podlega badaniu
10	Edukacja	50 974	3%	50
11	Ochrona zdrowia i pomoc społeczna	84 885	5%	50
12	Działalność usługowa i komunalna	131 319	7%	100

Źródło: Opracowanie własne na podstawie Raportu o stanie sektora MSP w latach 2007-2008, PARP

Podstawowym założeniem służącym uzyskaniu poprawnych i wiarygodnych danych służących do analizy było przeprowadzenie wywiadu z respondentem reprezentującym przedsiębiorstwo, posiadającym znaczny wpływ oraz wiedzą lub uczestniczącą w procesach decyzyjnych dotyczących finansowania przedsiębiorstwa.

Wyniki badania były następnie przeważone do struktury branżowej oraz w odniesieniu do całej populacji.

Schemat analizy i wnioskowania

Wnioskowaniem objęliśmy obserwacje poczynione na każdym etapie realizacji projektu badawczego, w odniesieniu do trzech czynników obrazujących model badawczy, tj. instrumentów, instytucji i ich otoczenia prawnego tak, aby odnosiły się one przekrojowo do zagadnień badawczych sformułowanych przez Zamawiającego w SIWZ. Dodatkowo, w etapie pierwszym badania sformułowano szereg hipotez badawczych. Schemat analizy i wnioskowania wraz z podsumowaniem wyniku weryfikacji hipotez badawczych przedstawia poniższa tabela.

Tabela 3: Schemat analizy i wnioskowania

Zagadnienie	Wnioskowanie/hipoteza	Metoda badawcza	Weryfikacja hipotezy
Regulacje prawne w zakresie dostępu instytucji pozabankowych do finansowania	Regulacje prawne są niejasne, w szczególności w zakresie stosowania pomocy publicznej; regulacje te nie są przestrzegane przez fundusze poręczeniowe	– <i>desk research</i> – IDI – FGI	Wielość regulacji prawnych oraz rekomendacje nie mające charakteru prawnie wiążącego, szczególnie w zakresie pomocy publicznej są znane, lecz nie zawsze w pełni przestrzegane. Dotyczy to tzw. bezpiecznych stawek oraz klauzuli <i>pari-passu</i> w przypadku funduszy poręczeniowych.
Dostępność kapitału i adekwatność do potrzeb instytucji pozabankowych	Regulacje dotyczą niskiej adekwatności otoczenia prawnego do potrzeb instytucji	– <i>desk research</i> – IDI – FGI	Kapitał o charakterze zwrotnym oferowany w ramach regionalnych programów operacyjnych nie jest adekwatny do potrzeb wciąż nisko skapitalizowanych i uważanych za dość ryzykowne przez banki i krajowe instytucje ratingowe funduszy poręczeniowych. Podobnie zwrotny charakter środków w ramach RPO w powiązaniu z krótkim okresem finansowania w niskim stopniu odpowiada potrzebom funduszy pożyczkowych.
Możliwość uzyskania dokapitalizowania w przyszłości	Formy dokapitalizowania w przyszłości w niskim stopniu odpowiadają potrzebom instytucji pozabankowych	– <i>desk research</i> – IDI – FGI	W ramach RPO do zakontraktowania i wydatkowania w kolejnych latach pozostała jeszcze około połowa początkowej alokacji, której stopień

			<p>adekwatności oceniono powyżej.</p> <p>W ramach Programu Operacyjnego Rozwój Polski Wschodniej kryteria re-poręczenia dla funduszy poręczeniowych nie mogą być spełnione przez większość uprawnionych wnioskodawców.</p>
<p>Wielkość kapitału, dla którego występuje największe zapotrzebowanie w przypadku korzystania z finansowania zwrotnego</p>	<p>Luka występuje w przypadku finansowania długoterminowego w kwotach 150-500 tys. zł</p>	<ul style="list-style-type: none"> – <i>desk research</i> – IDI – CAPI – FGI 	<p>Ubieganie się o finansowanie w niskich kwotach nie determinuje trudnień w dostępie do finansowania zwrotnego i w niewielkim stopniu odzwierciedla lukę finansową, która jest determinowana innymi czynnikami.</p> <p>Tylko podmioty średnie korzystają z finansowania zwrotnego w kwotach przekraczających przedział 150-500 tys. zł.</p> <p>Podmioty mikro korzystają z finansowania inwestycyjnego blisko o połowę rzadziej niż firmy większe.</p>
<p>Rodzaje podmiotów wśród MSP, które najbardziej odczuwają lukę finansową</p>	<p>Luka finansowa odczuwana jest przez podmioty będące na rynku do 2 lat oraz podmiotów mikro</p> <p>Lokalizacja podmiotu nie ma szczególnego znaczenia w odczuwaniu luki finansowej</p>	<ul style="list-style-type: none"> – <i>desk research</i> – IDI – CAPI – FGI 	<p>Hipoteza o luce dotyczącej podmiotów działających na rynku do 2 lat oraz podmiotów mikro została potwierdzona – podmioty te rzadziej niż pozostałe ubiegają się o zwrotne finansowanie inwestycyjne i kredyt obrotowy oraz blisko o połowę rzadziej z niego korzystają niż firmy większe.</p> <p>Lokalizacja podmiotu na terenach o niskim stopniu rozwoju infrastruktury instytucji finansowych (tereny wiejskie oraz małych miasteczek) nie ma znaczenia w odczuwaniu luki finansowej - paradoksalnie firmy z</p>

			tych obszarów częściej ubiegają się i korzystają z finansowania zwrotnego niż przedsiębiorstwa w miastach.
Etapy z cyklu życia przedsiębiorstwa, na którym wymaga ono finansowania zewnętrznego	Zapotrzebowanie na finansowanie zależy od cyklu życia przedsiębiorstwa	<ul style="list-style-type: none"> – <i>desk research</i> – IDI – CAPI 	Zapotrzebowanie na finansowanie zależy od cyklu rozwoju przedsiębiorstwa – podmioty z historią działalności 5 lat i dłuższą znajdujących się w fazie wzrostu częściej niż pozostałe ubiegają się o kredyt obrotowy i inwestycyjny; firmy te częściej niż pozostałe planują swoją działalność inwestycyjną.
Typy sektorów, które zgłaszają największe zapotrzebowanie na finansowanie zewnętrzne	Sektor gospodarki nie jest zmienną różnicującą zapotrzebowanie na finansowanie zewnętrzne zwrotne	<ul style="list-style-type: none"> – <i>desk research</i> – IDI – CAPI 	Sektor gospodarki JEST zmienną różnicującą zapotrzebowanie na finansowanie zewnętrzne: przedsiębiorstwa przemysłowe oraz z branży ochrony zdrowia częściej niż pozostałe ubiegają się o finansowanie inwestycyjne oraz obrotowe, zaś ochrona zdrowia, budownictwo i przemysł częściej niż pozostałe o finansowanie w rachunku bieżącym.
Specyfika, częstotliwość i wielkość transakcji, w tym doświadczenie w korzystaniu z finansowania zwrotnego przez MSP	Doświadczenie w korzystaniu z finansowania zwrotnego jest uzależnione od potrzeb inwestycyjnych i tempa rozwoju	<ul style="list-style-type: none"> – IDI – CAPI – FGI 	Doświadczenie w korzystaniu z finansowania zwrotnego jest uzależnione od potrzeb inwestycyjnych – podmioty działające na rynku 5 lat i dłużej oraz znajdujące się w fazie stabilizacji lub wzrostu zdecydowanie częściej ubiegają się o finansowanie i korzystają z niego niż podmioty z krótszą historią działalności. Również przedsiębiorstwa średnie częściej niż małe i mikro korzystają z kredytu bankowego, przy tym częściej inwestując w maszyny i urządzenia techniczne. Podmioty mikro i małe rzadziej niż

			<p>średnie sygnalizują potrzebę inwestycyjną.</p> <p>Wartość finansowania zwrotnego jest związana z wartością nakładów inwestycyjnych – podmioty inwestujące pow. 200 tys. zdecydowanie częściej korzystają z kredytu bankowego niż przedsiębiorstwa inwestujące poniżej tej kwoty.</p>
Charakterystyka kredytobiorcy pod kątem zdolności do zabezpieczania kwot zadłużenia czy potencjału wniesienia wkładu własnego	Podmioty wykorzystują różne formy zabezpieczenia finansowania zwrotnego; ranking form zabezpieczenia	<ul style="list-style-type: none"> – IDI – CAPI – FGI 	<p>Podmioty średnie prawie dwukrotnie częściej niż mikro i małe mają problem ze zdolnością do prawnego zabezpieczenia finansowania zwrotnego.</p> <p>Przedsiębiorstwa wolą zabezpieczać się wyłącznie własnym majątkiem (hipoteka oraz zastaw rejestrowy). W przypadku braku możliwości zabezpieczenia pełnej kwoty finansowania przedsiębiorstwa średnie częściej niż mikro i małe sięgają po zabezpieczenia osób trzecich, w tym podmiotów z grupy kapitałowej lub funduszu poręczniowego.</p>
Określenie udziału decyzji negatywnych w zakresie ubiegania się podmiotów MSP o finansowanie zewnętrzne	MSP nie otrzymują finansowania głównie ze względu na brak zdolności kredytowej lub brak należytego zabezpieczenia	<ul style="list-style-type: none"> – <i>desk research</i> – IDI – CAPI 	Niska zdolność kredytowa, brak wymaganego zabezpieczenia są głównymi przyczynami negatywnych decyzji kredytowych, przy czym niska zdolność kredytowa dotyczy najczęściej podmioty małe, zaś brak wymaganego zabezpieczenia – podmioty średnie.
Określenie udziału firm, które zrezygnowały z ubiegania się o finansowanie zwrotne z podziałem na przyczyny rezygnacji	Podmioty MSP rezygnują z finansowania zwrotnego z uwagi na brak możliwości spełnienia kryteriów lub zmianę sytuacji gospodarczej, najczęściej firmy mikro	<ul style="list-style-type: none"> – IDI – CAPI 	Najczęstszymi przyczynami rezygnowania z finansowania zwrotnego w 2009 r. były: 1) pogorszenie się sytuacji rynkowej, 2) wysokie oprocentowanie, 3) niekorzystne dodatkowe warunki umowy.

			Firmy za najważniejszą przyczynę potencjalnie zniechęcającą do pozyskania finansowania w przyszłości widzą utratę płynności.
Wiedza o istniejącej ofercie i zasadach pozyskiwania finansowania zwrotnego oraz korzyściach z tym związanych	Niska znajomość oferty i zasad pozyskiwania finansowania, niska wiedza na temat korzyści z finansowania zewnętrznego oraz niskie wykorzystania finansowania zwrotnego w realizacji planu rozwoju przedsiębiorstwa	<ul style="list-style-type: none"> – <i>desk research</i> – IDI – CAPI – FGI 	<p>Wiedza o zasadach pozyskiwania finansowania zwrotnego jest niska – ma przede wszystkim charakter deklaracyjny, natomiast rzadko praktyczny. MSP nie są dobrze przygotowane do pozyskiwania środków zwrotnych – 2/3 podmiotów nie posiada udokumentowanych planów działania.</p> <p>W związku z powyższym nie dziwi fakt, że przedsiębiorcy wskazują konieczność pokrycia nieprzewidzianych wydatków poprzez kredyt bankowy jako drugą co ważności przesłankę ubiegania się o finansowanie zwrotne.</p>
Stopień nastawienia i zaufania do pozyskiwania finansowania zwrotnego	Rozwój podmiotu jest bezpośrednio związany z dostępem do zwrotnego finansowania	<ul style="list-style-type: none"> – <i>desk research</i> – IDI – CAPI 	Teza ta w porównaniu z innymi przesłankami dotyczącymi pozyskania finansowania zewnętrznego jest dla MSP najważniejsza. Drugą przesłanką się środki konieczne na pokrycie nieprzewidzianych wydatków.
Znaczenie zabezpieczeń w dostępie do finansowania	Przedsiębiorcy mają trudności ze spełnieniem wymagań instytucji bankowych dotyczących zabezpieczeń	<ul style="list-style-type: none"> – <i>desk research</i> – IDI – CAPI – FGI 	10% podmiotów MSP które aplikowało o kredyt bankowy doświadczyło problemu z prawnym zabezpieczeniem kredytu.
Bariery prawne w dostępie do finansowania zewnętrznego	Bariery dotyczą przede wszystkim wysokości tworzenia rezerw na pokrycie ryzyka związanego z finansowaniem bankowym	<ul style="list-style-type: none"> – <i>desk research</i> – IDI – FGI 	Nie zostały wskazane przez instytucje finansowe żadne inne bariery prawne <u>bezpośrednio</u> utrudniające dostęp do finansowania zewnętrznego.

Źródło: Opracowanie własne na podstawie przeprowadzonych badań ilościowych i jakościowych

3. Diagnoza obecnego stanu zapotrzebowania przez instytucje pozabankowe na kapitał zewnętrzny

Pierwsze fundusze poręczeniowe i pożyczkowe powstały w Polsce w 1994 r. a ich 16-letnia historia wspierania finansowania zwrotnego dla sektora małych i średnich przedsiębiorstw charakteryzuje się **trzema** stosunkowo łatwymi do wyodrębnienia **etapami rozwoju**. Odpowiadają one wprost pojawiającym się kolejno źródłom finansowania kapitału tych instytucji, pochodzącym przede wszystkim ze środków publicznych – krajowych i zagranicznych oraz z programów pomocowych. **Etap pierwszy** obejmuje lata 1994-1999, kiedy to załączki tych instytucji budowane były ze środków amerykańskich, brytyjskich, Banku Światowego, Unii Europejskiej oraz w niewielkim zakresie z funduszy krajowych. Lata 2000-2004 – stanowiące **etap drugi** – to czas, w którym stopniowo rolę organizatora finansowania funduszy przejęły instytucje publiczne: PAPR, BGK oraz samorządy. Działo się to głównie za sprawą wdrażania programu *Kierunki działań rządu wobec małych i średnich przedsiębiorstw* oraz pakietu rządowego *Kapitał dla przedsiębiorczych*. Dokumenty te stały się strategicznymi ramami określającymi rolę państwa w rozwoju funduszy poręczeniowych i pożyczkowych, kładącymi podwaliny pod **etap trzeci**, jakim było i jest nadal finansowanie tych instytucji ze środków Funduszy Strukturalnych³.

Tak zdefiniowana na przestrzeni kilkunastu lat rola krajowych publicznych instytucji pożyczkowych i poręczeniowych determinuje dzisiejszy kształt systemu instytucji pozabankowych, ich efektywność oraz wizję ich rozwoju. W niniejszym rozdziale bliżej przyjrzymy się temu sektorowi oraz czynnikom warunkującym jego działalność teraz i w najbliższych latach. Zgodnie z logiką przedstawioną przez Zamawiającego w SIWZ omówimy regulacje prawne w zakresie dostępu do finansowania przez fundusze pożyczkowe i poręczeniowe, dostępność kapitału i jego adekwatność do potrzeb oraz możliwość dokapitalizowania w przyszłości. Omówienia dokonujemy na podstawie wyników analizy *desk research* oraz indywidualnych wywiadów pogłębionych, częściowo ustrukturyzowanych.

Regulacje prawne w zakresie dostępu do finansowania

Wśród krajowych regulacji prawnych, determinujących działalność funduszy pożyczkowych i poręczeniowych, można wyodrębnić trzy podstawowe grupy uregulowań o charakterze prawno-organizacyjnym. **Należą do nich: 1) przepisy określające zasady wsparcia funduszy pożyczkowych i poręczeniowych w ramach programów operacyjnych: sektorowych oraz regionalnych, 2) regulacje określające zasady wejść kapitałowych (obejmowania akcji lub udziałów oraz 3) przepisy dotyczące pomocy publicznej.**

Przepisy określające zasady wsparcia funduszy pożyczkowych i poręczeniowych w ramach programów operacyjnych: sektorowych oraz regionalnych

Wśród przepisów tych można wyróżnić kilka ważniejszych aktów prawnych. Poniżej zamieszczamy je w ujęciu chronologicznym:

- Rozporządzenie Ministra Gospodarki i Pracy z dnia 27 sierpnia 2004 r. w sprawie udzielania przez Polską Agencję Rozwoju Przedsiębiorczości pomocy finansowej w ramach Sektorowego

³ Według ostatnich danych KSFP oraz PSFP w Polsce działają 64 instytucje obsługujące fundusze pożyczkowe oraz 49 zarządzających funduszami poręczeniowymi. Natomiast wg Gazety Prawnej jest ich odpowiednio: 81 i 56.

Programu Operacyjnego - Wzrost konkurencyjności przedsiębiorstw (Dz. U. nr 195, poz. 2010 oraz z 2005 r. Nr 128, poz. 1070) z późn. zm.

- Rozporządzenie Ministra Gospodarki i Pracy z dnia 27 stycznia 2005 r. w sprawie Krajowego Systemu Usług dla Małych i Średnich Przedsiębiorstw (Dz. U. nr 27 poz. 220 i 221)
- Rozporządzenie Ministra Rozwoju Regionalnego z dnia 15 czerwca 2009 r. w sprawie udzielania pomocy przez fundusze pożyczkowe i poręczeniowe w ramach regionalnych programów operacyjnych (Dz. U. nr 105 poz. 874 z późn. zm.)
- Ustawa o poręczeniach i gwarancjach udzielanych przez Skarb Państwa oraz niektóre osoby prawne z dnia 8 maja 1997 r. (Dz. U. nr 79 poz. 484 z późn. zm.)
- *Kierunki rozwoju funduszy pożyczkowych i poręczeniowych dla małych i średnich przedsiębiorstw w latach 2009–2013* – dokument przyjęty przez Radę Ministrów w dniu 3 lutego 2009 roku.

Rozporządzenia, o których mowa w tiret pierwsze i trzecie, dotyczą zasad dofinansowania funduszy, zaś Rozporządzenie w sprawie KSU określa ogólne zasady funkcjonowania systemu instytucji otoczenia biznesu budowanego przez PARP, w tym funduszy pożyczkowych i poręczeniowych. Należy stwierdzić, że choć wymienione tu trzy akty prawne są co do podstawowych strategicznych kierunków spójne, to niektóre ich szczegółowe postanowienia nie służą zrównoważonemu rozwojowi systemu instytucji pozabankowych dla mikro-, małych i średnich przedsiębiorstw, różnicując metodologiczne podejście do jego wsparcia, które jest obecnie koordynowane przez kilka instytucji: PARP, BGK oraz samorządy województw posiadające w swych programach operacyjnych środki (w większości zwrotne) dla pozabankowych instytucji finansowych.

Najważniejsze wnioski z analizy regulacji prawnych zostały przedstawione w poniższej tabeli.

Tabela 4: Analiza porównawcza cech spójnych oraz różnicujących najważniejsze regulacje prawne dotyczące działania programów wspierających pozabankowe instytucje finansowe

Cechy spójne	Cechy różnicujące
<ul style="list-style-type: none"> • Podmioty prowadzące fundusze nie działają w celu osiągnięcia zysku lub przeznaczają zysk na cele statutowe • Działalność poręczeniowa lub pożyczkowa nie musi być jedynym rodzajem działalności prowadzonej przez osobę prawną zarządzającą funduszem; wyjątkiem jest KGP, gdzie działalność poręczeniowa musi być jedynym rodzajem prowadzonej działalności • Poręczenia i pożyczki nie mogą być udzielane przedsiębiorcom w trudnej sytuacji ekonomicznej (zagrożonym) 	<ul style="list-style-type: none"> • Maksymalna wartości pożyczki w SPO-WKP została określona na 120 tys. zł, zaś nie została określona szczegółowo w innych przepisach • Pożyczki i poręczenia finansowane ze środków SPO-WKP nie mogą stanowić pomocy publicznej natomiast dofinansowanie funduszy z RPO może być przeznaczone na finansowanie będące pomocą publiczną, w tym pomocą <i>de minimis</i>. Także zasady poręczeń udzielanych przez BGK w ramach programu <i>Wspieranie przedsiębiorczości z wykorzystaniem poręczeń i gwarancji Banku Gospodarstwa Krajowego</i> nie stanowią pomocy publicznej • Kwalifikowalność projektów, wydatków i beneficjentów otrzymujących poręczenia oraz pożyczki ze środków RPO znacznie różni się od dofinansowania ze środków SPO-WKP • Środki SPO-WKP miały charakter bez-

zwrotny, zaś fundusze RPO są zwrotne

Dodatkowo przeanalizowano materiały dotyczące KSU w zakresie wspierania przez PARP funduszy pożyczkowych i poręczeniowych, publikowane na stronach internetowych PARP oraz *Sprawozdanie z realizacji programu rządowego Kierunki rozwoju funduszy pożyczkowych i poręczeniowych dla małych i średnich przedsiębiorstw w latach 2009-2013 w 2009 roku* przygotowane przez PARP.

The screenshot shows the website interface for 'Krajowy System Usług dla Małych i Średnich Przedsiębiorstw'. The main navigation bar includes 'Strona główna', 'O nas', 'Dla prasy', and 'Kontakt'. Below the navigation bar, there are several menu items: 'Punkty Konsultacyjne', 'Współpraca z UM', 'Promotorzy PPI', 'Usługi pilotażowe', 'Krajowa Sieć Innowacji', 'Rejestracja w KSU', 'Fundusze pożyczkowe', 'Informacje bieżące', and 'Fundusze poręczeniowe'. The 'Fundusze poręczeniowe' section is highlighted, showing a list of links on the left and a main content area with the title 'Fundusze poręczeniowe'. The content area contains text explaining the role of guarantee funds and their impact on the economy.

The screenshot shows the website interface for 'Krajowy System Usług dla Małych i Średnich Przedsiębiorstw'. The main navigation bar includes 'Strona główna', 'O nas', 'Dla prasy', and 'Kontakt'. Below the navigation bar, there are several menu items: 'Punkty Konsultacyjne', 'Współpraca z UM', 'Promotorzy PPI', 'Usługi pilotażowe', 'Krajowa Sieć Innowacji', 'Rejestracja w KSU', 'Fundusze pożyczkowe', 'Informacje bieżące', and 'Fundusze poręczeniowe'. The 'Fundusze pożyczkowe' section is highlighted, showing a list of links on the left and a main content area with the title 'Fundusze Pożyczkowe'. The content area contains text explaining the role of loan funds and their impact on the economy.

W wyniku analizy stwierdzamy, że:

- Dokument rządowy *Kierunki rozwoju funduszy pożyczkowych i poręczeniowych dla małych i średnich przedsiębiorstw w latach 2009–2013* zawiera zapisy o konieczności opracowania standardów funduszy pożyczkowych w sferze organizacji, zarządzania finansami, świadczenia usług, z wykorzystaniem standardów KSU oraz uwzględnienia różnic regionalnych. Podobnie rzecz się ma w przypadku standardów funduszy poręczeniowych oraz świadczenia usługi poręczenia. Standardy te wraz z innymi działaniami towarzyszącymi mają dotyczyć procedur udzielania poręczeń, oceny ryzyka, tworzenia rezerw, lokowania wolnych środków oraz segmentacji rynku poręczeń.
- Istniejące **standardy KSU** dla funduszy poręczeniowych oraz pożyczkowych **dotyczą głównie mechanizmów przejrzystości ich działania wobec beneficjentów, nie są one natomiast ramami operacyjnymi i finansowymi organizacji funduszy**. Standardy mają charakter zasad re-

gulujących transparentność instytucji na poziomie ogólnym, nie odnoszą się natomiast do szczegółowych zasad oceny ryzyka zarządzania portfelem, a więc w gruncie rzeczy jednej z kluczowych spraw w kontekście ryzyka funkcjonowania systemu instytucji pozabankowych i ich sprawozdawczości zarządczej.

- **Zauważamy, że PARP w sposób zdecydowanie aktywny wdraża system monitorowania funduszy pożyczkowych oraz poręczeniowych z dofinansowaniem pochodzącym z SPO-WKP, szeroko konsultując zmiany ze środowiskiem.** W ramach tego systemu opracowane zostały moduły sprawozdawczości, jednak z ich opisu nie wynika, by wymagania gromadzenia danych w ramach tego systemu obejmowały obszary wymienione w poprzednim tiret. Odnosimy się w ten sposób do wniosków wynikających z obserwacji z naszego badania (IDI), z których wynika, że póki co **fundusze stosują indywidualne podejście do ww. zagadnień oraz żaden z badanych respondentów nie posiada narzędzia wspierającego zarządzanie portfelem, zgodnego z podejściem *Value at Risk (VaR)*.**
- W kontekście bezpieczeństwa obrotu instrumentami finansowymi **fundusze poręczeniowe nie są objęte dedykowanym mechanizmem nadzoru zewnętrznego niepowiązanego z nadzorem właścicielskim**, a jedynie monitoringiem sposobu wykorzystania środków publicznych i spełniania minimalnych standardów z tym związanych. Dodatkowo instytucje pożyczkowe są ograniczane tzw. przepisami antylichwiarskimi, ale dzieje się to w kontekście ochrony konsumenta. Jedynym mechanizmem zewnętrznej weryfikacji sytuacji finansowej funduszy jest dobrowolny (a dla Krajowej Grupy Poręczeniowej przyjęty jako standard) system ratingu realizowany przez agencję EuroRating. System ten, wobec braku innych mechanizmów nadzoru, jest doceniany przez środowisko bankowców współpracujących z funduszami poręczeniowymi (wniosek z IDI). I nic w tym dziwnego, skoro sam system jest innowacją na skalę europejską. **Ocenę EuroRating należy jednakowoż traktować jako instrument pomocniczy – jego zakres nie dotyczy bowiem jakości portfela oraz jego ryzyka (*defaulted portfolio* oraz *loss given default*), a jedynie odnosi się do poręczeń wypłaconych.**
- Wewnętrzne regulacje poszczególnych funduszy (regulaminy) dotyczące udzielania poręczeń i pożyczek powiązane były w poprzednich latach z uwarunkowaniami konkretnych programów wsparcia, realizowanych przez instytucje publiczne. **Ich mnogość prowadziła do niskiej spójności organizacyjnej funduszy i generowała trudności w zarządzaniu tworzonymi w ich ramach sub-funduszami poręczeniowymi lub pożyczkowymi.** Proces ujednocniania zasad udzielania wsparcia przez instytucje poręczeniowe i pożyczkowe został rozpoczęty przez PARP na przełomie 2009/2010 i jest nadal kontynuowany. Należą się tu słowa uznania dla Agencji, która jako pierwsza dostrzegła i zareagowała na trudności i wyzwania związane z niskim stopniem spójności wsparcia podmiotowego i przedmiotowego określonego dla instytucji pozabankowych przez programy pomocowe, a w szczególności pomiędzy programami do roku 2006 i okresem programowania 2007-2013.
- Kapitał akcyjny/udziałowy instytucji zarządzających funduszami jest bardzo zróżnicowany. Praktycznie każda osoba prawna ma swoją indywidualną strukturę właścicielską. Pewnej reguły można jedynie doszukiwać się pośród podmiotów poręczeniowych należących do Krajowej Grupy Poręczeniowej, gdzie obok wkładu mniejszościowego BGK co do zasady pojawia się wkład samorządu województwa lub samorządu lokalnego. Tymczasem **udział inwestorów prywatnych w instytucjach pozabankowych nie jest znaczący. W 2009 r. wynosił on nieco ponad 18% w przypadku funduszy pożyczkowych (głównie za sprawą Funduszu Mikro Sp. z o.o., teraz FM Bank SA) i jedynie niecałe 7% wśród funduszy poręczeniowych.**⁴ **To bardzo**

⁴ Źródło: obliczenia własne na podstawie *Raportu nr 12/2009 Fundusze pożyczkowe w Polsce*, Polskie Stowarzyszenie Funduszy Pożyczkowych, Szczecin, 2009 r. oraz *Raportu Badanie sieci funduszy poręczeniowych pod*

niewiele, zważywszy na charakter i misję instytucji, o których traktuje niniejszy raport i wprost odwrotnie w porównaniu z krajami UE o dobrze rozwiniętych systemach instytucji pozabankowych dla *small businessu*, takich jak np. Francja, Włochy, Hiszpania. Pewne pocieszenie niech stanowi fakt, że w innych nowych krajach członkowskich UE również dominuje kapitał publiczny. Oczywiście świadczy to nie tyle o regulacjach prawnych, które nie przewidują zachęt do inwestowania w fundusze przez przedsiębiorców i organizacje członkowskie biznesu, ale bardziej o wymiarze oraz **celach polityki wobec sektora mikro, małych i średnich przedsiębiorstw, która praktycznie cały ciężar wsparcia dla tego sektora zrzuca na instytucje publiczne**. Trudno zatem w takich okolicznościach wspominać choćby o próbie stymulowania dostępu funduszy poręczeniowych i pożyczkowych do kapitału i finansowania ich działalności ze środków innych niż publiczne.

- **Brakuje szczegółowych przepisów prawnych służących koordynacji i monitorowaniu funduszy poręczeniowych i pożyczkowych. Istniejące ramy (m. in. *Kierunki rozwoju funduszy pożyczkowych i poręczeniowych dla małych i średnich przedsiębiorstw w latach 2009–2013*) mają raczej charakter polityczny i nie stanowią źródła prawa, jako takiego.** Spowodowało to brak koordynacji procesu dokapitalizowania funduszy w ramach RPO z zasadami wypracowanymi wcześniej przez PARP i BGK, a zakres monitorowania w praktyce sprowadza się do analizy wykorzystania środków pozyskanych z udzielonych dotacji oraz współfinansowania.
- **Metodologia zbierania danych o stanie funduszy poręczeniowych i pożyczkowych jest niejednorodna**, o czym świadczy sposób prezentacji informacji zagregowanych przez Krajowe Stowarzyszenie Funduszy Poręczeniowych i Polskie Stowarzyszenie Funduszy Pożyczkowych. W raportach tych brakuje analizy stanu portfela, co poświadcza **wcześniejszą tezę o niedośkonłościach systemów controllingu w funduszach potwierdzoną w trakcie wywiadów pogłębionych** oraz tezę o słabym zainteresowaniu samego środowiska sprawozdawczością zarządczą.

Regulacje określające zasady wejść kapitałowych przez BGK w fundusze poręczeniowe

Zasady obejmowania akcji lub udziałów przez BGK w podmiotach prowadzących fundusze poręczeniowe, zwane także zasadami wejść kapitałowych, są ogólnie nakreślone postanowieniami Ustawy o poręczeniach i gwarancjach udzielanych przez Skarb Państwa oraz niektóre osoby prawne oraz operacyjnie dokumentem rządowym *Kierunki rozwoju funduszy pożyczkowych i poręczeniowych dla małych i średnich przedsiębiorstw w latach 2009–2013* przyjętego przez Radę Ministrów w dniu 3 lutego 2009 roku. Zgodnie z tym dokumentem o wejście kapitałowe BGK może ubiegać się fundusz poręczeniowy funkcjonujący na podstawie standardów działalności poręczycielskiej oraz spełniający następujące warunki:

- Działa w formie spółki kapitałowej
- Posiada kapitał zakładowy w wysokości, co najmniej 2 mln zł, jeżeli udziela poręczeń dla przedsiębiorców z obszaru mniejszego od obszaru województwa lub 5 mln zł, jeżeli udziela poręczeń dla przedsiębiorców z obszaru województwa lub większego
- Zapewnia BGK następujące uprawnienia: a) do delegowania do rady nadzorczej swojego reprezentanta, b) do wprowadzenia do statutu/umowy spółki postanowień uzależniających od zgody BGK, dokonanie zmian statutu/umowy spółki, c) do podjęcia decyzji dotyczącej podwyższenia kapitału zakładowego, d) do zmian regulaminu działalności poręczycielskiej oraz ewentualnych dopłat do kapitału,
- Znajduje się w dobrej sytuacji finansowej lub w ocenie BGK prognoza finansowa podmiotu zarządzającego funduszem przewiduje poprawę sytuacji

- Nie zalega z opłacaniem podatków oraz składek na ubezpieczenie społeczne.

Zasady te regulują ponadto wewnętrzne wytyczne banku tworzone w:

- Centrum Poręczeń i Gwarancji
- Biurze Nadzoru Właścicielskiego

Przepisy dotyczące pomocy publicznej

Przepisy w zakresie pomocy publicznej są określone:

- Obwieszczeniem Komisji w sprawie zastosowania art. 87 i 88 Traktatu We do pomocy państwa w formie gwarancji (Dz. U. UE C 155/02)
- Rozporządzeniem Komisji (WE) nr 800/2008 z dnia 6 sierpnia 2008 r. uznającym niektóre rodzaje pomocy za zgodne ze wspólnym rynkiem w zastosowaniu art. 87 i 88 Traktatu (Dz. U. UE L 214 z 9 sierpnia 2008 r.), tzw. wyłączenia blokowe,
- Rozporządzeniem Komisji (WE) nr 1998/2006 z dnia 15 grudnia 2006 r. w sprawie stosowania art. 87 i 88 Traktatu do pomocy *de minimis* (Dz. U. UE L 379 z 28 grudnia 2006 r.)
- Rozporządzeniami krajowymi, o których mowa w części dotyczącej przepisów określających zasady wsparcia w ramach programów regionalnych.

Analiza *desk research* oraz wywiady pogłębione wskazują, że regulacje prawne dotyczące pomocy publicznej są największą barierą rozwoju sektora pozabankowego, a także mogą mieć niebagatelny wpływ na popyt na kapitał zewnętrzny i jego wykorzystanie przez fundusze, zwłaszcza poręczeniowe. Problem wydaje się z pozoru niewielki, jednak jego bliższa analiza przedstawia dość złożony obraz:

- **Zasady dokapitalizowania funduszy pożyczkowych i poręczeniowych przed 2004 r. abstrahowały od poruszania kwestii pomocy publicznej**, a poręczenia i pożyczki udzielane były w wielu przypadkach poniżej ceny rynkowej (np. gwarancji bankowej) – poręczenia za prowizję nie wyższą niż 2% kwoty poręczanego kredytu, zaś pożyczki poniżej oprocentowania kredytów bankowych; dodatkowo minimalne oprocentowanie poręczanych kredytów i pożyczek nie było określone żadnymi zasadami.
- Regulacje dotyczące dokapitalizowania funduszy ze środków SPO-WKP co do zasady nie dopuszczały udzielania pomocy publicznej ze środków Programu przez fundusze poręczeniowe i pożyczkowe. §17 ust. 1 pkt 2 lit. a oraz § 18 ust. 1 pkt 2 lit. a rozporządzenia Ministra Gospodarki i Pracy z dnia 27 sierpnia 2004 r. w sprawie udzielania przez Polską Agencję Rozwoju Przedsiębiorczości pomocy finansowej w ramach Sektorowego Programu Operacyjnego - Wzrost konkurencyjności przedsiębiorstw (Dz. U. nr 195, poz. 2010 oraz z 2005 r. Nr 128, poz. 1070) z późn. zm. określają minimalne oprocentowanie pożyczek udzielanych odpowiednio przez fundusze pożyczkowe i kredytów i pożyczek poręczanych przez fundusze poręczeniowe. Kolejne postanowienia ww. rozporządzenia dotyczą konieczności przeprowadzenia analizy ryzyka niespłacenia przez beneficjenta zaciągniętych zobowiązań oraz w przypadku funduszy pożyczkowych – należytego zabezpieczenia ryzyka niespłacenia zobowiązania, zaś w przypadku funduszy poręczeniowych – konieczności pobrania wynagrodzenia uwzględniającego ryzyko kredytu lub pożyczki, koszty administracyjne oraz zwrot na kapitale a także warunku, iż poręczenie nie może przekraczać 80% wartości zobowiązania kredytowego/pożyczkowego. Są to więc standardowe uwarunkowania wykluczające pojawienie się ryzyka udzielenia pomocy publicznej przez fundusze.⁵

⁵ Na podstawie *Badanie sieci funduszy poręczeniowych pod kątem nowych zasad UE dotyczących kwalifikowania poręczeń i gwarancji jako pomocy publicznej*, PARP, Warszawa, 2010

- Zasady dokapitalizowania funduszy poręczeniowych ze środków BGK (poza JEREMIE i PO RPW) nie poruszają kwestii pomocy publicznej, za to zawierają obowiązek prowadzenie rentownej działalności.⁶
- **Udzielanie poręczeń poniżej poziomu referencyjnego jest zjawiskiem dość powszechnym w krajach UE**, o czym świadczy stanowisko AECM (Europejskiego Stowarzyszenia Funduszy Gwarancji Wzajemnych) z dnia 15 listopada 2009 r. w sprawie horyzontalnego instrumentu Unii Europejskiej CIP.⁷
- Rozporządzenie określające zasady wsparcia funduszy pożyczkowych i poręczeniowych w ramach RPO umożliwia natomiast udzielanie przez fundusze zarówno pożyczkowe jak i poręczeniowe pomocy publicznej w formie tzw. wyłączeń blokowych oraz pomocy *de minimis*. Do tego należy dodać sposób zarządzania inicjatywą JEREMIE⁸, którą objęte są województwa: dolnośląskie, łódzkie, pomorskie, wielkopolskie oraz zachodniopomorskie i fakt, że w programie tym „ewentualnie” dopuszcza się występowanie pomocy publicznej⁹. Dokumenty nie precyzują jednak, o jaką pomoc publiczną tutaj chodzi.

Z powyższych wniosków wynika, że podmiot, który np. otrzymał fundusze w ramach SPO-WKP, ze środków BGK oraz RPO, w tym inicjatywy JEREMIE, stawał przed olbrzymim problemem związanym z prawidłowym i spójnym zarządzaniem środkami pozostającymi do jego dyspozycji. Fundusz taki powinien co do zasady prowadzić wyodrębnione działalności (wsparcie), które mogą wzajemnie ze sobą konkurować, a już na pewno nie są ze sobą spójne. **Chodzi tu przede wszystkim o oprocentowanie kredytów i pożyczek (także tych poręczanych) oraz prowizję od poręczenia**, która stawia fundusze w sytuacji mało konkurencyjnej w stosunku do banków ze względu na koszt zabezpieczenia oraz jego wiarygodność (ostatecznie może dojść do sytuacji, w której prowizja od poręczenia funduszu może być teoretycznie wyższa od gwarancji bankowej)¹⁰, a pożyczka droższa od kredytu dla podmiotu o średnim ryzyku. W praktyce jednak tzw. bezpieczne stawki wprowadziła bardzo ograniczona liczba funduszy (IDI). Samo wdrażanie inicjatywy JEREMIE dokonuje się z wyraźnym opóźnieniem, na co uwagę zwracała Polska Konfederacja Pracodawców Prywatnych LEWIATAN w *Czarnej liście barier dla rozwoju przedsiębiorczości w Polsce 2009*.¹¹ **Obok wspomnianego opóźnienia PKPP Lewiatan zauważał także wspomniane przez nas wyodrębnienie sub-funduszy działających w ramach tej samej instytucji, co zostało potwierdzone w trakcie IDI z funduszami pożyczkowymi i poręczeniowymi.** Instytucje prowadzące działalność poręczeniową i pożyczkową w istocie zarządzały (a niektóre jeszcze zarządzają) odrębnymi programami wsparcia, które dotyczyły innych kategorii klientów oraz warunków ich finansowania a także sposobu administrowania środkami. **I choć proces ujednocnienia tych zasad dobiega końca, to sprawiał on dużą trudność funduszom w tzw. okresie trwałości monitorowania wsparcia ze środków SPO-WKP.**

⁶ *Op. cit.*

⁷ *AECM Comments Commission Consultation on Reviewing Community Innovation Policy in a Changing World*, AECM, Bruksela, 2009

⁸ *Joint European Resources for Micro to Medium Enterprises – Wspólne Europejskie Zasoby dla Mikro, Małych i Średnich Przedsiębiorstw*, program zarządzany przez EFI poprzez pośredników finansowych w krajach członkowskich UE.

⁹ Źródło: Regulaminy konkursów na wybór pośredników finansowych w ramach wsparcia z regionalnych funduszy powierniczych JEREMIE, www.bgk.com.pl

¹⁰ Stosowanie tzw. bezpiecznych stawek zgodnie z Obwieszczeniem Komisji w sprawie zastosowania art. 87 i 88 Traktatu WE do pomocy państwa w formie gwarancji powoduje, że koszt poręczenia może wynosić od 2% do 3,8% rocznie (abstrahując od trudności z ratingiem przedsiębiorstw) podczas gdy poręczenia i gwarancje bankowe są dostępne przy prowizji od 2 do 2,5%.

¹¹ *Czarna lista barier dla rozwoju przedsiębiorczości w Polsce 2009*, PKPP Lewiatan, Warszawa, 2009.

Przepisy ustawowe o postępowaniu w sprawach pomocy publicznej stanowią, że program pomocowy może być ustanowiony jedynie aktem prawnym powszechnie obowiązującym – w praktyce rozporządzeniem. Utrudnia to wprowadzanie programów pomocowych np. bardzo potrzebnej pomocy *de minimis* np. poprzez program rządowy lub resortowy, niekiedy wymaga to wręcz zmiany ustawowej. Należy rozważyć rekomendację zmiany tego stanu prawnego, który nie wynika wprost z przepisów UE.

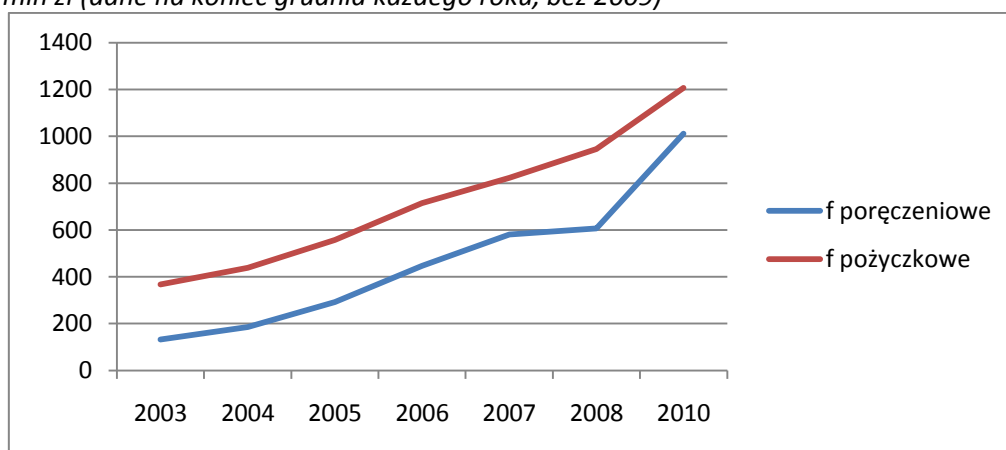
Dostępność kapitału i jego adekwatność do potrzeb

Nasze rozważania w tej części raportu skoncentrują się na strukturze istniejącego kapitału oraz jego adekwatności do potrzeb funduszy poręczeniowych i pożyczkowych. Możliwościami dokapitalizowania w przyszłości, a także dostępnością oferowanego przez fundusze finansowania dla przedsiębiorców zajmiemy się zaś w kolejnym podrozdziale.

Na wstępie chcielibyśmy podkreślić, że dostępność kapitału jest pojęciem wysoce relatywnym. Po pierwsze, coś, co ma być dostępne w ogóle musi istnieć, a po drugie - dostęp do takiej rzeczy musi być stosunkowo łatwy. Porównywanie, klasyfikowanie oraz obiektywna ocena dostępności są nieodzowne. Z kolei adekwatność oznacza zgodność z czymś,¹² w tym przypadku zgodność z potrzebami sektora instytucji pozabankowych.

W pierwszej kolejności przyglądamy się dostępności kapitału funduszy poręczeniowych i pożyczkowych na przestrzeni ostatnich lat na podstawie dostępnych danych, pochodzących z Krajowego Stowarzyszenia Funduszy Poręczeniowych (KSFP) oraz Polskiego Stowarzyszenia Funduszy Pożyczkowych (PSFP) na koniec 2008 r. Poniższy wykres obrazuje olbrzymią dynamikę wzrostu wartości kapitału funduszy: kapitalizacja funduszy poręczeń kredytowych wzrosła z ponad 130 mln zł w 2003 r. do 606 mln zł w roku 2008, zaś pożyczkowych z 368 mln zł do 946 mln zł w analogicznym okresie.

Wykres 2: Kapitały lokalnych i regionalnych funduszy poręczeniowych i pożyczkowych w latach 2003-2010 w mln zł (dane na koniec grudnia każdego roku, bez 2009)



Źródło: KSFP, PSFP oraz obliczenia własne na podstawie stron www.województw.org oraz informacji z www.bqk.com.pl

Wzrost wartości środków w dyspozycji funduszy wskazuje na szeroką dostępność kapitału dla tych instytucji niezbędnego do kreacji instrumentów inżynierii finansowej, za które są one odpowiedzialne. I choć sukces nie był udziałem wszystkich menedżerów instytucji pozabankowych w jednakowym stopniu - jednym udało się poważnie zwiększyć kapitał a innym tylko nieznacznie - to **w skali całego**

¹² Na podstawie Słownika Języka Polskiego WN PWN.

sektora obydwu typów funduszy należy przyjąć, że dostępność kapitału była wystarczająca. Wszak w niewielu krajach sektor instytucji finansowych rośnie w tempie, w jakim urosły fundusze poręczeniowe (ponad pięciokrotnie) i pożyczkowe (blisko trzykrotnie) w analizowanym okresie.

Porównując stan kapitalizacji funduszy poręczeniowych na koniec 2004 i 2008 r. stwierdziliśmy, że:

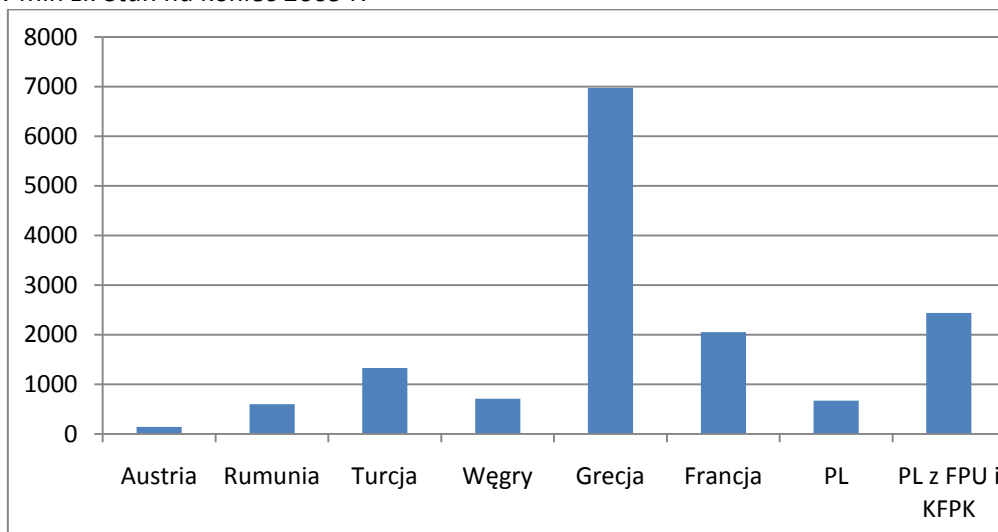
- Kapitał funduszy poręczeniowych ogółem wzrósł ze 186 do 1011 mln zł, a więc o 546%,
- Kapitał funduszy pożyczkowych ogółem wzrósł z 438 do 1207 mln zł, a więc o 276%.

Warto nadmienić, że fundusze pochodzące ze środków publicznych nie były jedynym dostępnym źródłem kapitału dla funduszy poręczeniowych i pożyczkowych. EFI jako fundusz funduszy od lat oferuje w ramach różnych programów horyzontalnych UE gwarancje portfela pożyczek oraz poręczeń, a także oprocentowane pożyczki dla organizacji mikropożyczkowych. Podczas gdy w wielu krajach instrumenty te znajdują wielu odbiorców, to w Polsce z instrumentów bezpośrednich EFI skorzystał tylko jeden fundusz poręczeniowy. Aktualnie oferowane przez BGK re-poręczenia dotyczą programu JEREMIE i ostatnio także Programu Operacyjnego Rozwój Polski Wschodniej. Z sektorowego instrumentu re-poręczenia oferowanego wcześniej przez BGK nie skorzystał natomiast żaden fundusz. Szkoda, gdyż są to instrumenty, które mogą zasadniczo zwiększyć zdolność do poręczania kredytów i pożyczek przez fundusze poręczeniowe – nawet 2-3 krotnie lub znacznie ograniczyć ryzyko portfela funduszy pożyczkowych – od 30 do 60%.

Już po wsparciu w ramach RPO (włączając w to inicjatywę JEREMIE) szczególnie te ostatnie w trakcie IDI sygnalizowały dalsze zapotrzebowanie na środki publiczne. Trudno jednak ocenić sygnalizowane zapotrzebowanie bez sprawdzenia fundamentalnych podstaw popytu na instrumenty oferowane przez obydwie typy funduszy, czyli zbadania adekwatności kapitału do potrzeb funduszy, która jest m.in. pochodną popytu ze strony przedsiębiorców. Takie sprawdzenie pozwala ocenić, czy konsumpcja środków publicznych przez fundusze ma podłoże popytowe ze strony rynku (*demand-driven*), czy podażowe (*supply-driven*), rozumiane jako wykorzystanie okazji do nieodpłatnego pozyskania środków.

Zanim jednak przyjrzymy się bliżej mechanizmom wsparcia, spójrzmy na kapitalizację naszego systemu funduszy poręczeniowych i porównajmy ją z podobnymi instytucjami w Europie.

Wykres 3: Porównanie środków w dyspozycji funduszy członków AECM w wybranych krajach oraz w Polsce, w mln zł. Stan na koniec 2009 r.



Źródło: Obliczenia własne na podstawie danych AECM, KSFP, BGK

Jak widać na wykresie, nasze fundusze poręczeniowe były na koniec 2009 r. skapitalizowane konkurencyjnie w porównaniu z instytucjami pochodzącymi nawet z większych krajów.

Analiza porównawcza analogicznych danych dla funduszy pożyczkowych nie jest możliwa, ponieważ żadna z międzynarodowych organizacji nie publikuje przekrojowych danych nt. wielkości kapitałów i zaangażowania w pożyczki w ujęciu wartościowym. Na cele *benchmarkingu* w sektorze mikro-pożyczkowym oraz małych pożyczek stosowana jest wielkość mediany relacji funduszy własnych do aktywów.

Tabela 5: Wartość procentowa mediany relacji funduszy własnych do sumy bilansowej funduszy pożyczkowych w Polsce i wybranych makroregionach świata na koniec 2008 r.

Obszar geograficzny	Wartość mediany w %
Afryka	29
Azja	19
Europa i Azja Centralna	37
Ameryka LAC	29
Kraje MENA	49
Polska	15*

* Szacunek

Źródło: Obliczenia własne na podstawie *MicroBanking Bulletin* oraz *PSFP*

Polskie fundusze i organizacje pożyczkowe mają jeden z najniższych wskaźników relacji funduszy (kapitałów) własnych do sumy bilansowej. Jest to spowodowane finansowaniem działalności w formie dotacji bądź w postaci powierzenia kapitału w zarządzanie, które to transakcje księgowane są na kontach rozrachunkowych i stanowią zobowiązania.

Wracając do rozważań na temat absorpcji środków publicznych przez fundusze należy przyjrzeć się kilku czynnikom, które determinują stopień, w jakim stanowi on odpowiedź na zdefiniowane potrzeby, czyli adekwatność kapitału w stosunku do potrzeb. Czynniki te wraz z ich krótkim omówieniem przedstawia poniższa tabela.

Tabela 6: Czynniki zaangażowania kapitału przez fundusze pożyczkowe i poręczeniowe

Fundusze poręczeniowe	Fundusze pożyczkowe
<ul style="list-style-type: none"> • Zaangażowanie kapitału – jest to aktualna wartość poręczeń lub wartość zobowiązań pozabilansowych z tytułu udzielonych poręczeń (wartość portfela) • Zwiększone ryzyko na skutek zmniejszonej zdolności klientów do spłaty lub obniżenie ratingu dla funduszu • Nowe rynki w rozumieniu segmentacji pod względem wielkości – poręczenia o wyższej wartości • Nowe rynki w rozumieniu segmentacji ryzyka lub grup docelowych, np. <i>project finance</i>, SKOK, mikro przedsiębiorcy o krótkiej historii działalności, poręczenia wadialne, poręczenia pożyczek funduszy pożyczkowych. 	<ul style="list-style-type: none"> • Zaangażowanie kapitału – jest to aktualna wartość pożyczek pozostających do spłacenia lub wartość należności z tytułu udzielonych pożyczek (wartość portfela) • Możliwość realizacji bieżącego popytu na pożyczki bez zwłoki spowodowanej brakiem wolnych środków • Nowe rynki w rozumieniu segmentacji pod względem wielkości – pożyczki o wyższej wartości lub tzw. pożyczki powtarzalne (<i>repeat loans</i>) • Nowe rynki w rozumieniu segmentacji ryzyka lub grup docelowych, np. podmioty prowadzone przez osoby młode, kobiety, rozpoczynające działalność, ven-

	<i>ture loans, itp.</i>
Zdolność do generowania przychodów wystarczających do osiągnięcia zysku operacyjnego i zysku netto	

Źródło: opracowanie własne

Zaangażowanie środków

Stosunkowo wysoka kapitalizacja systemu funduszy poręczeniowych nie idzie w parze z efektywnym wykorzystaniem posiadanych środków. Wynika to przede wszystkim z 1) wygaszania działalności poręczeniowej przez BGK w odniesieniu do banków, 2) słabej pozycji wobec banków i niskiego ich zainteresowania systemem, 3) braku mechanizmów stymulujących udzielanie poręczeń w ramach RPO oraz 4) braku środków na efektywną promocję. I choć można polemizować, czy wobec tego potrzebują one więcej środków, to z pewnością zarządzającym systemem zależy, by systematycznie się on rozwijał, także w odniesieniu do wielkości jego kapitalizacji.

W pierwszej kolejności przyjrzymy się wykorzystaniu środków przez fundusze pożyczkowe i poręczeniowe na koniec 2004 i 2008 r. (dane w mln zł).¹³

Tabela 7: Porównanie zaangażowania środków przez fundusze pożyczkowe i poręczeniowe na koniec 2004 i 2008 r.

Rok	Kapitał poręczeniowy	Zaangażowanie	Kapitał pożyczkowy	Zaangażowanie
2004	186,6	141,4	437,8	266,7
2008	606,6	863,9	946,4	705,8

Źródło: obliczenia własne na podstawie danych KFP i PSFP

Powyższe porównanie danych wskazuje, że wzrost dostępnych środków umożliwił znaczne zwiększenie akcji poręczeniowej i pożyczkowej, przy czym zaangażowanie kapitału **funduszy poręczeniowych** wzrosło z 76% w 2004 r. do 142% na koniec 2008 r. Należy nadmienić, że zaangażowanie wzrosło w analizowanym okresie bardziej niż środki finansowe funduszy. W przypadku **funduszy pożyczkowych** zaangażowanie w analogicznym okresie wzrosło z 61% do 75%. Tu także dynamika wzrostu kwoty zaangażowanej (w pożyczki) rosła szybciej, niż kapitał funduszy. **Trendy ogólne należy ocenić pozytywnie, tym bardziej, iż dostępne dane wskazują, że omawiane współczynniki zaangażowania nigdy nie były lepsze dla obydwu sektorów przed 2008 r.**

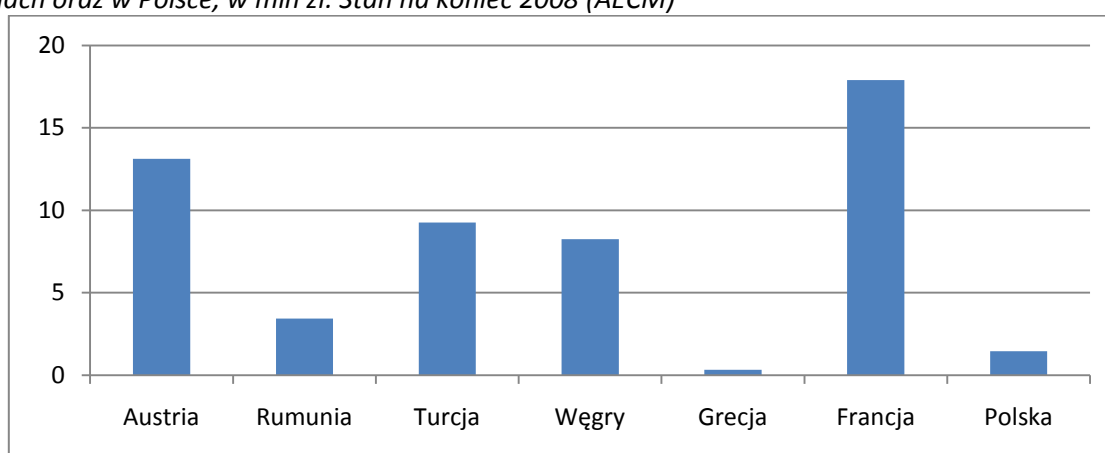
W następnej kolejności analizujemy indywidualne zaangażowanie poszczególnych instytucji prowadzących **fundusze poręczeniowe**. Dopiero tutaj widać, jak trendy średniej dla sektora mogą być mylące. **Otóż spośród 49 funduszy poręczeniowych objętych przez KSFP badaniem w roku 2008 tylko 21 wykazało współczynnik zaangażowania wyższy niż 100%**, 5 z nich przekroczyło współczynnik 200% i zaledwie 2 zanotowało zaangażowanie w granicach 300%. Te pięć funduszy, które przekroczyło współczynnik 200% posiadało w 2008 r. kapitał 105,3 mln zł, co stanowi zaledwie 17% całej kapitalizacji systemu funduszy poręczeniowych. Wyniki te bez o odpowiedniego porównania niewiele jednak mówią o adekwatności kapitału polskich funduszy poręczeniowych, albo innymi słowy, o tym jak wypełniają one swoją misję, jeżeli zaangażowanie kapitału (środków finansowych) przyjmie się jako podstawowy wyznacznik realizacji tej misji. I tu niestety krajowe fundusze na tle podobnych organizacji europejskich wypadają słabo.

Według danych AECM, które zbiera dane z 34 dużych funduszy oraz organizacji funduszy w krajach UE i kandydujących, reprezentujących na koniec 2008 r. łącznie kapitał ponad 6 mld euro, współczyn-

¹³ Niestety, na potrzeby przygotowania raportu dane za 2009 r. nie były dostępne.

nik zaangażowania dla całego systemu wynosił 917%.¹⁴ To blisko 6,5-krotnie więcej niż w Polsce. Porównanie pojedynczych funduszy w naszym kraju do podobnych organizacji w krajach „starej” UE może nie wydawać się adekwatne, ale *benchmark* do węgierskich, litewskich czy tureckich organizacji o podobnym doświadczeniu (ok 15 lat) jest uzasadniony. **Otóż w krajach tych można spotkać fundusze poręczeniowe z zaangażowaniem przynajmniej 400%, a w kilku z nich przekracza 700% (7) i więcej.** Warto wspomnieć, że wiele funduszy wykazujących mnożnik (zaangażowanie) powyżej 400% z powodzeniem korzysta z różnych form re-gwarantowania portfela poręczeń lub gwarancji w ramach programów krajowych, federacji lub własnych organizacji członkowskich, bądź też z Europejskiego Funduszu Inwestycyjnego. Wsparcie re-gwarancyjne nie jest jednak warunkiem podstawowym, by fundusze mogły efektywnie przekroczyć mnożnik o wartości 4.¹⁵ Średnio wśród funduszy zrzeszonych w AECM mnożnik wynosi ponad 9, a przykłady wysokości wykorzystywanych mnożników (*leverage*) dla wybranych krajów ilustruje poniższy wykres.

Wykres 4: Porównanie zaangażowania środków (mnożnika) funduszy członków AECM w wybranych krajach oraz w Polsce, w mln zł. Stan na koniec 2008 (AECM)



Źródło: Obliczenia własne na podstawie danych AECM oraz KSFP

Dane te wyraźnie wskazują na bardzo niską efektywność wykorzystania środków przez system funduszy poręczeniowych; co ciekawe fundusze lokalne i regionalne oraz BGK osiągnęły podobny poziom zaangażowania środków, odpowiednio: ok. 140% i 150%.

W polskich warunkach warto również zwrócić uwagę na konsekwencje przekroczenia 300% zaangażowania funduszu. Otóż według metodologii ratingu funduszy opracowanej przez agencję EuroRating ocena jest znacznie obniżana przy wzroście mnożnika uzyskiwanego przez fundusz. Kryterium zaangażowania posiada 40% wagę w ogólnej ocenie funduszu.¹⁶ Ma to swoje naturalne uzasadnienie, gdyż wyższe zaangażowanie oznacza również wyższy apetyt na ryzyko finansowe takiej instytucji. Z drugiej jednak strony relacja zobowiązań z tytułu udzielonych poręczeń do kapitału funduszu powinien być przedmiotem szerszej dyskusji w tym środowisku, choćby w kontekście dotychczasowych bardzo niskich wypłat z tytułu udzielonych zabezpieczeń, których poziom w 2008 r. wyniósł 0,6%. Tymczasem w dotychczasowej praktyce każdy fundusz, który przekroczyłby zaangażowanie 300%, choćby w pozostałych obszarach ryzyka został oceniony maksymalnie pozytywnie, uzyska rating klasy BB (poziom spekulacyjny), co oznacza, że nie rekomenduje się bankom przyjmowania nowych poręczeń takiego funduszu. **Zastanawiające jest, że w przyjętej metodzie ratingu nie przywiązuje się**

¹⁴ Źródło: AECM

¹⁵ Np. Węgierska Hitegarancia, fundusz publiczno-prywatny, przekroczył mnożnik 4 przed złożeniem wniosku do EFI, zaś fundusze włoskie i francuskie wykorzystywały mnożniki przekraczające 7 już w latach 80-tych, a więc przed pojawieniem się mechanizmów re-gwarancji.

¹⁶ Na podstawie *Systemu oceny ratingowej ryzyka kredytowego funduszy poręczeniowych*, 2008 r.

wagi do jakości portfela i terminów zapadalności (co w gruncie rzeczy jest podstawą oceny ryzyka), a wyłącznie do poręczeń wypłaconych. Powyższa obserwacja poczyniona w trakcie analizy desk research została potwierdzona przez respondentów IDI, także tych nie będących członkiem Krajowej Grupy Poręczeniowej jako jeden z czynników hamujących działalność związaną z udzielaniem poręczeń przez aktywne fundusze. W przekonaniu autorów tego raportu warto rozważyć pełniejszą i bardziej adekwatną do działalności funduszy poręczeniowych metodologię ich oceny ratingowej, co także wymaga współpracy z instytucjami certyfikującymi.

W naszym przekonaniu porównanie polskich funduszy poręczeniowych do podobnych instytucji europejskich wypada na niekorzyść krajowych podmiotów, jeśli chodzi o zaangażowanie środków. Można z całą pewnością wymienić wiele przyczyn takiego stanu rzeczy. Poniżej wskazujemy najważniejsze z nich, które w całości zostały potwierdzone w trakcie IDI:

- Duże uzależnienie funduszy poręczeniowych od środków publicznych o charakterze bez-zwrotnym a w przypadku RPO – także zwrotnym, których zasady wykorzystania zmieniały się na przestrzeni ubiegłych lat
- Brak wykorzystania najlepszych praktyk europejskich w zakresie zarządzania funduszami, organizacji współpracy z bankami, a także promocji funduszy
- Brak wykorzystania mechanizmu re-gwarancji uznanych instytucji finansowych, w tym EFI
- Niski poziom znajomości technik zarządzania ryzykiem portfela
- Słaba znajomość oraz niski poziom zrozumienia przez banki, instytucje zewnętrzne (w tym przez agencje ratingowe) specyfiki organizacji instytucji poręczeniowych.

Z kolei zaangażowanie **funduszy pożyczkowych** na poziomie 75% dla sektora (przy założeniu, że pożyczki udzielane są na okresy wieloletnie) należy uznać za satysfakcjonujące. Dla porównania – większość funduszy na świecie ma zaangażowane w pożyczki od ok. 65 do ponad 80% kapitału.¹⁷ Poniższej przedstawiamy porównanie mediany zaangażowania dla największych funduszy pożyczkowych w Polsce i na świecie.

Tabela 8: Wartość procentowa mediany zaangażowania kapitału wśród największych funduszy pożyczkowych w Polsce i wybranych makroregionach świata na koniec 2008 r.

Obszar geograficzny	Wartość mediany zaangażowania w %
Afryka	66
Azja	79
Europa i Azja Centralna	85
Ameryka LAC	81
Kraje MENA	85
Polska	81

Źródło: Obliczenia własne na podstawie MicroBanking Bulletin oraz PSFP

Dane za rok 2008 oraz wstępne informacje dotyczące zaangażowania na koniec 2009 r. i za pierwszą połowę 2010 r. uzyskane w trakcie IDI są niepokojące, szczególnie w przypadku funduszy poręczeniowych. Otóż po pierwsze: środki pozyskane w ramach RPO mają charakter zwrotny.¹⁸ Z tego powodu fundusze nie są skłonne angażować się w działalność poręczeniową a dodatkowo będą stopniowo wygaszać i tak już bardzo ograniczoną działalność, gdyż po zwrocie funduszy do zarządów województw zostałyby z **dużą ekspozycją na ryzyko bez wystarczających środków pieniężnych.** Do tego należy dodać, że **czas trwania umów o dofinansowanie funduszy abstrahuje od cyklu spłaty kredytów będących przedmiotem poręczenia. Ponadto charakter umów w ramach RPO jest wysoce demotywu-**

¹⁷ Źródło: European Microfinance Network oraz MicroBanking Bulletin, 2009.

¹⁸ Odnotowujemy nieoficjalne dyskusje na temat konwersji tych środków na dotację, są one jednak prowadzone na bardzo wczesnym etapie.

jący¹⁹: bez względu na dynamikę udzielanych poręczeń fundusze i tak otrzymują stałą prowizję za zarządzanie liczoną od wysokości przekazanych przez województwa środków. Jeżeli do tego dołożymy odpowiedzialność za ryzyko (wykraczające również poza okres programowania), to w gruncie rzeczy funduszom poręczeniowym nie opłaca się udzielać poręczeń w ramach RPO, gdyż i tak otrzymają one wynagrodzenie. Podobnie zniechęcające są zasady wykorzystania środków przez fundusze pożyczkowe. Fundusze te mają obowiązek odpożyczyć otrzymany kapitał tylko raz. I z tego tytułu otrzymują wynagrodzenie. Porównanie opinii funduszy pożyczkowych i poręczeniowych na temat środków RPO różni się diametralnie od opinii o programie SPO-WKP. Podczas gdy ponad 90% beneficjentów SPO-WKP wyraziło przekonanie, że udział tym w Programie był dla nich korzystny, a jego oferta adekwatna do potrzeb²⁰, tak wszyscy respondenci naszych IDI poddawali w wątpliwość sensowność całego systemu RPO.

Niska zdolność klientów do spłaty

Obniżenie zdolności klientów funduszy do spłaty swoich zobowiązań może mieć istotny wpływ na adekwatność kapitałową każdej instytucji finansowej. W konsekwencji może ono prowadzić do zwiększonego zapotrzebowania na nowe środki, czego przykładem mogą być doświadczenia sektora instytucji finansowych w wielu krajach na przełomie 2008 i 2009 r. W przypadku funduszy pożyczkowych i poręczeniowych teoretyczna niższa zdolność klientów do spłaty swoich zobowiązań nie jest w naszym przekonaniu czynnikiem kreującym zapotrzebowanie na kapitał. Takie określenie wydaje nam się uprawnione, choć żadna z dwóch organizacji członkowskich funduszy nie publikuje danych na temat jakości portfela. Jedyne dostępne dane dotyczą poręczeń wypłaconych i pożyczek utraconych. **Współczynniki te wyniosły w roku 2008 tylko 0,6% dla funduszy poręczeń kredytowych ogółem, 0,9% dla podmiotów-członków KGP oraz 1,65% w przypadku sektora funduszy pożyczkowych, a więc były bardzo niskie i z pewnością nie odgrywały roli czynnika kreującego zapotrzebowanie funduszy na nowy kapitał. Powyższa teza znalazła potwierdzenie w trakcie IDI z respondentami.**

Nowe produkty

W trakcie przeprowadzonych indywidualnych wywiadów pogłębionych fundusze sygnalizowały potrzebę wprowadzenia nowych produktów lub rozwoju istniejących. Plany funduszy ilustruje tabela poniżej.

Tabela 9: Plany rozwoju/nowych produktów wg funduszy poręczeniowych i pożyczkowych

Fundusze poręczeniowe	Fundusze pożyczkowe
<ul style="list-style-type: none"> • Poręczenia wadialne, szczególnie dla funduszy lokalnych, mogą być dobrą opcją biznesową • Poręczenia kredytów obrotowych, ale dopiero po rozwiązaniu i wyjaśnieniu kwestii związanych z pomocą publiczną i ujednoczeniem zasad SPO-WKP i RPO • Większa koncentracja funduszy poręczeniowych na klientach funduszy pożyczkowych 	<ul style="list-style-type: none"> • Pożyczki o dłuższym terminie spłaty • Pożyczki na finansowanie kapitału obrotowego ale dopiero po rozwiązaniu i wyjaśnieniu kwestii związanych z pomocą publiczną i ujednoczeniem zasad SPO-WKP i RPO

Źródło: IDI

¹⁹ To z kolei wynika z interpretacji przepisów Rozporządzeń Rady (WE) nr 1083/2006 oraz Komisji (WE) nr 1828/2006.

²⁰ Por. Raport z ewaluacji poddziałania 1.2.1 oraz 1.2.2 SPO-WKP, PARP, Warszawa, 2008.

Jak wynika z powyższego, zewnętrzna ocena zapotrzebowania na kapitał ma charakter złożony. Podczas gdy wszystkie fundusze co do zasady pozytywnie oceniały dostępność i wpływ środków otrzymanych w ramach SPO-WKP, to już ich opinia o RPO, a w szczególności inicjatywie JEREMIE była negatywna. **Zwrotny charakter środków dla funduszy jest wsparciem niesprzyjającym osiągnięciu przez nie trwałego wzrostu oraz trwałości operacyjnej. Fundusze „biorą środki, gdyż nic innego sensownego nie jest dostępne”.**²¹ Należy jednak zaznaczyć, że podczas gdy wszystkie badane fundusze poręczeniowe twierdziły, że środki zwrotne, a w szczególności ich charakter w RPO (oraz JEREMIE) w ogóle nie są adekwatne do ich potrzeb, to już fundusze pożyczkowe uznały, że zwrotny charakter środków mógłby sprzyjać ich rozwojowi, gdyby warunki finansowania miały charakter długoterminowy – dłuższy niż perspektywa programowania, a najlepiej kilkunastoletni. **Z takim stanowiskiem trudno się nie zgodzić. Polskie MSP, potrzebujące kapitału zwrotnego z instytucji pozabankowych, poszukują finansowania o terminie wymagalności zdecydowanie dłuższym niż 3 lata, co nie pozwala na użycie istniejącego finansowania quasi-*apexowego* w ramach RPO/JEREMIE więcej niż raz w okresie programowania**, np. wobec projektów związanych z wydatkami na maszyny i urządzenia techniczne oraz budynki. **W trakcie IDI fundusze pożyczkowe sygnalizowały oczekiwania ze strony podmiotów mikro co do terminu spłaty 5 lat i powyżej.**

Fundusze pożyczkowe sygnalizują także potrzebują instrumentów gwarancyjno-poręczeniowych o charakterze portfelowym. Ze względu na swą kapitalizację, brak wyodrębnionych produktów dla podmiotów w sferze luki finansowej oraz niską umiejętność zarządzania portfelem ryzyka fundusze nie są, poza nielicznymi wyjątkami, jeszcze partnerem EFI (IDI). Uważamy jednakże, że niski poziom strat funduszy nie uzasadnia wprowadzenia takiego systemu na obecnym etapie.²²

Zdolność do generowania przychodów w celu osiągnięcia zysku operacyjnego

Pozyskiwanie funduszy w celu generowania zwiększonych przychodów finansowych z inwestycji portfelowych dotyczy przede wszystkim funduszy poręczeniowych. Ponieważ odsetki od depozytów przewyższają przychody z tytułu prowizji za udzielone poręczenia, wolne środki inwestycyjne są wysoce pożądane przez instytucje poręczeniowe. W żadnym z funduszy poręczeniowych będącym respondentem IDI przychody operacyjne (z tytułu prowizji i opłat) nie pokrywają kosztów operacyjnych, dlatego przychody finansowe z depozytów są niezbędne w celu osiągnięcia samofinansowania.

Możliwość uzyskania dokapitalizowania w przyszłości

Wspieranie działalności pożyczkowej i poręczeniowej jest jednym z filarów kompleksowego wsparcia rządu dla sektora MSP od wielu już lat, zaś od 2003 r. jest ono także przedmiotem rosnącego zainteresowania samorządu terytorialnego. Dzieje się tak głównie za sprawą programu *Kapitał dla przedsiębiorczych*, który stymuluje inicjatywy regionalne i lokalne w zakresie tworzenia i rozwoju pozabankowych instytucji finansowych, oferujących lub wspierających finansowanie dłużne dla MSP. Po potężnym zastrzyku kapitałowym z programu SPO-WKP pojawiły się środki w regionalnych programach operacyjnych na kolejny etap rozwoju infrastruktury finansowania *small businessu* w latach 2007-2013, w tym także nowatorska pod względem merytorycznym na polskim rynku inicjatywa JEREMIE. Ze względów czysto technicznych zamieszczamy problematykę RPO w tej części raportu, gdyż wsparcie to będzie wciąż realizowane w najbliższych latach, choć wiele aspektów związanych z pomocą w ramach RPO zamieściliśmy we wcześniejszych częściach raportu.

²¹ Cytat z jednego z przeprowadzonych IDI.

²² Pogląd ten wyrażamy wyłącznie na podstawie raportowanych strat pożyczek w systemie; nie znamy niestety stanu portfela funduszy, gdyż nie jest on monitorowany. Taki mechanizm mógłby je jednak zachęcić, gdyby poręczeniem objęte były pożyczki o większym niż przeciętnie ryzyku (np. dla start-upów).

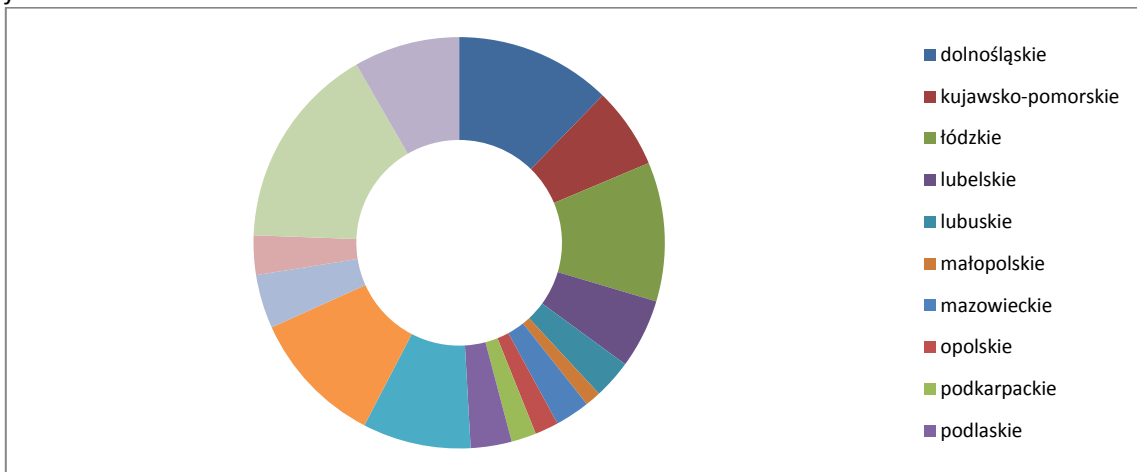
Obok programów krajowych dostępne jest także bezpośrednie wsparcie EFI w ramach działalności statutowej oraz Ramowego Programu Konkurencyjności i Innowacji 2007-2013 Unii Europejskiej (Competitiveness and Innovation Framework Programme – CIP). Na zakończenie nawiązujemy do instrumentów wsparcia oferowanego przez Bank Gospodarstwa Krajowego.

Regionalne Programy Operacyjne

Analiza Uszczegółowienia wszystkich Regionalnych Programów Operacyjnych prowadzi do następujących wniosków:

- Na wsparcie instrumentów inżynierii finansowej dla przedsiębiorczości przeznaczono łącznie 553,84 mln euro²³, z czego ok. 300 mln może zostać przeznaczonych na fundusze poręczeniowe i pożyczkowe.
- Wsparcie dla instytucji będących przedmiotem niniejszego opracowania dostępne jest we wszystkich województwach, co oznacza, że w trakcie oceny *ex-ante* RPO dostęp sektora MSP do finansowania zewnętrznego okazał się barierą ograniczającą rozwój w każdym regionie.
- Największą alokację środków zapewniło województwo wielkopolskie (16% całości), a następnie: dolnośląskie, łódzkie i śląskie oraz pomorskie, a więc regiony o dużym potencjale wzrostu.
- Najniższe alokacje finansowe odnotowujemy w woj. małopolskim, opolskim i podkarpackim. Nie budzi naszego zdziwienia region opolski zdominowany przez duże przedsiębiorstwa, natomiast sporą niespodzianką są niskie nakłady w woj. małopolskim.

Wykres 5: Proporcje nakładów na instrumenty inżynierii finansowej dla MSP w ramach RPO według województw



Źródło: obliczenia własne na podstawie RPO

- Spośród 16 województw zaledwie 2 (lubelskie i mazowieckie) jednoznacznie określiły alokacje finansowe dla każdego typu funduszy, co może świadczyć o dobrym rozpoznaniu ich potrzeb oraz możliwości absorpcyjnych. Co ciekawe są to regiony o zupełnie różnej specyfice. Fundusze w woj. lubelskim legitymują się największym doświadczeniem, dużą kapitalizacją i zaangażowaniem nieco niższym od średniej. Mazowieckie zaś, choć są stosunkowo młode (6 lat), kwalifikują się wśród instytucji z najwyższym współczynnikiem zaangażowania kapitału spośród wszystkich instytucji zarówno poręczeniowych jak i pożyczkowych w kraju.

²³ Kwota ta różni się od podsumowania podanego w dokumencie Program Wsparcie przedsiębiorczości z wykorzystaniem poręczeń i gwarancji Banku Gospodarstwa Krajowego z 19 maja 2009r. na skutek późniejszej nowelizacji RPO w województwach.

- 5 województw zdecydowało o wdrożeniu inicjatywy JEREMIE: łódzkie, dolnośląskie, pomorskie, wielkopolskie i zachodniopomorskie. Są to regiony o wyraźnie zróżnicowanym stanie sektora pozabankowych instytucji finansowych: począwszy od łódzkiego, gdzie ta infrastruktura jest chyba najstabilniej rozwinięta w kraju, przez regiony, w których jest po kilka funduszy aż po województwo zachodniopomorskie o najlepiej skapitalizowanej strukturze funduszy pożyczkowych i poręczeniowych. Z pewnością cieszy fakt, że choć instytucje poręczeniowe i pożyczkowe zostały przyzwyczajone do środków otrzymywanych w ramach dotacji, stosunkowo spora część województw postanowiła wspierać instytucje finansowe dla MSP na zasadach zdecydowanie bardziej komercyjnych niż miało to miejsce dotychczas.

Na koniec sierpnia 2010 r. zakontraktowano 667 mln zł (którą to kwotę uwzględniono w obliczeniu dynamiki wzrostu wartości kapitalizacji funduszy poręczeniowych i pożyczkowych na wykresie 1, a więc nieco ponad połowę alokacji przeznaczonej na wsparcie systemu funduszy pożyczkowych i poręczeniowych.²⁴ **Środki w ramach RPO mają charakter zwrotny, jak już wspomniano mało adekwatny do potrzeb funduszy i ich trwałego rozwoju, a wynagrodzenie za zarządzanie otrzymują one od wartości kapitału pod zarządem nie zaś od wartości wygenerowanego portfela.**

Europejski Fundusz Inwestycyjny

EFI udziela wsparcia w postaci re-gwarancji, zarówno instytucjom poręczeniowym, jak i pożyczkowym²⁵. Ponadto oferuje quasi-wejścia kapitałowe. Fundusz prowadzi swą działalność w ramach obowiązków statutowych, zaś środki pochodzą z Ramowego Programu na Rzecz Konkurencyjności i Innowacji 2007-2013 (inicjatywa Komisji Europejskiej, powierzona w administrowanie Europejskiemu Funduszowi Inwestycyjnemu) oraz z innych programów, np. JASMINE.²⁶ W niniejszej części raportu scharakteryzujemy dostępne instrumenty EFI, tak by przybliżyć potencjalne możliwości uzyskania finansowania z tego źródła.

Tabela 10: Instrumenty wsparcie inżynierii finansowej dla MSP przez EFI

Produkt/instrument	Opis
Program gwarancji mikropożyczek (CIP Micro-credit guarantee window)	<ul style="list-style-type: none"> - EFI udziela gwarancji dla instytucji udzielających mikropożyczek - Alternatywnie EFI udziela re-gwarancji instytucjom poręczającym mikropożyczki (gwarancja portfelową) - Gwarancja może wynieść do 75% wartości portfela i jest ograniczona kwotowo na podstawie oceny ryzyka portfela - Gwarancja udzielana jest bezpłatnie na maksymalny okres 5 lat - Pożyczki mogą być udzielane podmiotom mikro zgodnie z definicją UE na cele inwestycyjne oraz obrotowe - Minimalny okres spłaty wynosi 12 miesięcy

²⁴ Źródło: obliczenia własne na podstawie informacji dostępnych na stronach www urzędów marszałkowskich poświęconych sprawozdawczości z realizacji RPO, kurs 1 euro = 4 zł.

²⁵ W ramach swej działalności EFI zabezpiecza także zobowiązania z tytułu umów leasingowych oraz inwestycji kapitałowych. Ponieważ jednak niniejszy raport nie dotyczy tych obszarów inwestycyjnego wsparcia MSP, wspomniane instrumenty nie są tu prezentowane.

²⁶ JASMINE – Joint Action to Support Micro-finance Institutions in Europe. EFI jest partnerem przy wdrażaniu JEREMIE. Jednak z uwagi na fakt, że środki te są zarezerwowane w ramach RPO, to są one omówione w innej części raportu.

	<ul style="list-style-type: none"> - Maksymalna kwota pożyczki może wynosić 25 tys. euro
Program gwarancji kredytów i pożyczek (CIP Loan guarantee window)	<ul style="list-style-type: none"> - Gwarancje udzielane są instytucjom kredytowym i pożyczkowym - Alternatywnie EFI udziela re-gwarancji portfela poręczeń funduszom poręczeniowym - Gwarancja wynosi do 50% portfela i jest ograniczona kwotowo/przedziałowo – od 10 do 20% wartości portfela (pułap wyższy niż 10% może być uzasadniony jedynie w przypadku podmiotów typu <i>start-up</i>) na podstawie oszacowania ryzyka portfela w powiązaniu z poziomem niespłacalności, tzw. <i>expected default and expected recovery rate</i>) - Gwarancja udzielana jest maksymalnie na 10 lat i co do zasady jest bezpłatna. EFI zastrzega jednak możliwość obciążania pośredników finansowych prowizją od niewykorzystanego zaangażowania - Finansowanie może dotyczyć wyłącznie sektora MSP, zaś okres spłaty powinien być dłuższy niż 18 miesięcy. W uzasadnionych przypadkach istnieje możliwość zobowiązań z krótszym terminem zapadalności, jednak zawsze przekraczającym 12 miesięcy
Program quasi-kapitałowych wejść w fundusze pożyczkowe udzielające mikropożyczek (inicjatywa JASMINE)	<ul style="list-style-type: none"> - Finansowanie jest wspólne z Europejskim Bankiem Inwestycyjnym (EBI) - Finansowanie jest udzielane podmiotom (funduszom funduszy) dostarczającym środki funduszom pożyczkowym udzielającym finansowania mikroprzedsiębiorcom do kwoty 25 tys. euro - Wsparcie kapitałowe nie może przekraczać 50% wartości funduszy własnych, a część kapitału powinna pochodzić z sektora prywatnego
Inicjatywa PROGRESS	<p>Program jest w trakcie przygotowania i będzie uruchomiony do końca 2010 r. Według wstępnych założeń będzie on wdrażany na zasadach podobnych do JASMINE z rozbudowanym komponentem pomocy technicznej</p>

Źródło: EFI, www.eif.org

Z powyższego wynika, że perspektywa finansowa 2007-2013 jest nacechowana inicjatywami służącymi wsparciu finansowania zwrotnego dla MSP, a w szczególności przedsiębiorstw typu mikro. W porównaniu z poprzednimi programami ramowymi wspierania przedsiębiorczości i przedsiębiorstw instrumenty finansowe dla MSP odgrywają coraz większą rolę w Unii Europejskiej. Trudno się temu dziwić zwłaszcza w kontekście spowolnienia gospodarczego oraz spowodowanej kryzysem finansowym wzrastającej niechęci sektora bankowego do finansowania firm mikro z uwagi na wyższe od przeciętnego ryzyko takich operacji. Należy także zwrócić uwagę na instrumenty zachęty do finansowania firm nowopowstających. Świadczy to o rosnącej świadomości, że konieczne jest szersze spojrzenie na rozwój społeczny i element kapitału ludzkiego w rozwoju przedsiębiorstw i przedsiębiorczości.

EFI oferuje przeto pośrednikom finansowym w krajach UE naprawdę duże środki o wysokiej adekwatności operacyjnej, dostosowane do instrumentów, usług i produktów oferowanych przede

wszystkim przez banki oraz fundusze poręczeniowe, gdzie termin spłaty kredytu jest zbliżony z okresem trwania gwarancji (banki) lub re-gwarancji (fundusze poręczeniowe). Ponadto instrumenty EFI wprost adresują lukę finansową. Nieco niższą adekwatność mają instrumenty EFI w odniesieniu do funduszy pożyczkowych, których klienci coraz częściej oczekują finansowania o okresie spłaty przekraczającym 5 lat.²⁷

Bank Gospodarstwa Krajowego

BGK już od kilkunastu lat jest filarem systemu poręczeń kredytowych w kraju. Poza pełnieniem funkcji menedżera regionalnych funduszy powierniczych w ramach programu JEREMIE, którego syntezę przedstawiono wcześniej. Bank oferuje dwa typy wsparcia: obejmowanie akcji lub udziałów w funduszach poręczeniowych oraz re-poręczenie i współporęczenie.

Zasady **wejść kapitałowych** BGK zostały zaprezentowane w części raportu omawiającej regulacje prawne dotyczące obejmowania przez Bank akcji lub udziałów w funduszach poręczeniowych. Regulacje te zostały opracowane w trakcie przygotowania rządowego *Planu Stabilizacji i Rozwoju*, na którego realizację przeznaczono do 2013 r. ok. 40 mln zł.²⁸ Ponadto wejścia kapitałowe będą dokonywane ze środków pochodzących ze sprzedaży tzw. „resztówek” Skarbu Państwa, czyli niektórych mniejszościowych pakietów akcji i udziałów spółek Skarbu Państwa, przeznaczonych do zbycia inwestorom prywatnym. Należy wspomnieć, że część przychodów z „resztówek” zostanie przekazana także na dokapitalizowanie funduszy pożyczkowych.

Narzędzie re-poręczenia przewiduje trzy instrumenty wspierające fundusze poręczeniowe i stabilizujące system funduszy poręczeniowych w kraju:

- Re-poręczenie płynności – poręczenia BGK na zabezpieczenie spłaty zobowiązań funduszu poręczeniowego, wynikających z udzielonych poręczeń na rzecz instytucji finansujących – wypłacane w przypadku utraty płynności finansowej przez fundusz.
- Re-poręczenie portfela transakcji – wypłacane przez BGK w przypadku wypłaty przez fundusz poręczenia wchodzącego w skład re-poręczonego portfela.
- Re-poręczenie portfelowe przedziałowe, polegające na wypłacie przez BGK środków w przypadku, gdy poziom łącznych wypłat jednostkowych funduszu z danego portfela znajdzie się w określonym przedziale wartościowym.

Jak dotychczas Bank nie udzielił re-poręczenia ze środków własnych. Jednak wymienione powyżej instrumenty, a w szczególności drugi i trzeci, mogą okazać się niezwykle użyteczne dla funduszy pod warunkiem, że najpierw opracowane zostaną zasady i standardy klasyfikacji rodzajów ryzyk portfela kredytów i pożyczek oraz jednolitego tworzenia rezerw przez fundusze poręczeń kredytowych, a sam produkt zostanie dostosowany do potrzeb operacyjnych funduszy i ich klientów. W praktyce jednak trudno wyobrazić sobie jako ekonomicznie uzasadnione funkcjonowanie systemu zabezpieczania przez BGK transakcji dokonywanych przez fundusze poręczeniowe, jeżeli te nie zaczną wykorzystywać założeń mnożnika kapitałowego. W tym miejscu warto przywołać jeden z dotychczasowych instrumentów re-poręczenia oferowanego przez BGK, w którym przesłanką do jego uzyskania było osiągnięcie przynajmniej 150% zaangażowania kapitału. **To w istocie bardzo niewiele, zważywszy na założenia ratingu funduszy opracowanego przez agencję EuroRating, w którym re-poręczenie nie odgrywa żadnej roli ograniczającej ryzyko funduszu.**

²⁷ Źródło: IDI

²⁸ Źródło: Program *Wspieranie przedsiębiorczości z wykorzystaniem poręczeń i gwarancji Banku Gospodarstwa Krajowego* z 19 maja 2009r

Aktualnie BGK oferuje re-poręczenia w ramach Programu Operacyjnego Rozwój Polski Wschodniej. Oferta ta wymaga od funduszy posiadania w umowach z bankami klauzuli *pari-passu* o równym dzieleniu się ryzykiem, stratami oraz środkami odzyskanymi w wyniku windykacji utraconych należności.

Na zakończenie warto zwrócić uwagę, że programy poręczania portfela poręczeń funduszy przez Bank Gospodarstwa Krajowego mogą stać się konkurencją dla schematów pomocowych wdrażanych przez Europejski Fundusz Inwestycyjny, jako że instrumenty oferowane przez te instytucje mają podobny cel strategiczny. **Choć taka teoretyczna możliwość istnieje, w trakcie IDI przedstawiciele środowiska poręczeniowego sygnalizowali, że instrumenty EFI są korzystne oraz przede wszystkim dostępne, podczas gdy produkty sektorowe BGK istnieją jedynie na poziomie koncepcyjnym** (poza JEREMIE). Do tego należy dodać re-poręczenia oferowane w ramach Programu Operacyjnego Rozwój Polski Wschodniej, do których konkurs projektów ogłoszono w ubiegłym miesiącu.

Jeśli chodzi o fundusze pożyczkowe to BGK nie posiada instrumentów mogących wesprzeć pokrycie ryzyka portfela pożyczek. Nie posiada ich także PARP. Z tego powodu jedynym obecnie źródłem gwarantowania strat na portfelu jest EFI, o ile mechanizmy poręczania należności spłaty funduszy pożyczkowych nie zostaną zaoferowane w ramach inicjatywy JEREMIE.

Na zakończenie warto wspomnieć o konsolidacji sieci funduszy poręczeniowych w celu uzyskania spójności w jej ramach. Otóż konsolidacja ta dokonuje się głównie w ramach Krajowej Grupy Poręczeniowej Sp. z o.o. **natomiast podmioty spoza tej grupy mają niewielki wpływ na zakres instrumentarium i mechanizmów, które powinny służyć całemu środowisku, w tym krajowego mechanizmu re-poręczeń.** Należy pokreślić, że problem ten został uznany za ważny przez wszystkie fundusze biorące udział w IDI, także te należące do krajowej grupy.

Podsumowując rozważania oparte na informacji zwrotnej pozyskanej w trakcie realizacji projektu badawczego (IDI, *desk research*, FGI), wyrażamy następującą opinię:

- Poręczenie funduszu poręczeniowego nie było dotychczas odpowiednio umocowane w systemie prawa, co w istocie utrudniało wsparcie finansowania zwrotnego dla MSP za pomocą poręczeń udzielanych przez fundusze poręczeniowe; nowelizacja Rozporządzenia Ministra Finansów w sprawie zasad tworzenia rezerw na ryzyko związane z działalnością banków jest dobrym krokiem naprzód, jednak wpływ tej zmiany prawnej będzie determinowany po pierwsze gotowością banków do przyjmowania instrumentów poręczeniowych, a po wtóre gotowością samych funduszy do udzielania odpowiednio większej liczby poręczeń; ta kosmetyczna nowela nie sankcjonuje jednak mechanizmów nadzoru nad działalnością funduszy poręczeniowych
- Istniejące regulacje prawne oraz rekomendacje (KE) dotyczące funkcjonowania funduszy pożyczkowych i poręczeniowych, choć jasne dla instytucji pozabankowych, nie są powszechnie respektowane, w szczególności w zakresie stosowania przepisów dotyczących pomocy publicznej
- Re-poręczenia oferowane w ramach PO RPW zawierają warunki dotyczące klauzuli *pari-passu*, których aktualnie nie spełnia większa część funduszy poręczeniowych
- Na przestrzeni ostatnich 5 lat instytucje pozabankowe otrzymały do dyspozycji kapitał o wartości adekwatnej do rozmiaru rynku, które podmioty te obsługują
- Paradoksalnie, środki oferowane w ramach RPO, łatwe do pozyskania, nie są adekwatne do potrzeb sektora funduszy poręczeniowych i pożyczkowych z punktu widzenia osiągnięcia ich długookresowej trwałości oraz efektywności działania jako celów polityki gospodarczej; pomagają one wyłącznie zwiększyć płynność w krótkim okresie

- Wsparcie w ramach RPO (poza JEREMIE) oraz konstrukcja mechanizmu wynagradzania funduszy działa demotywująco na ich aktywność
- Wykorzystanie środków przez cały sektor funduszy poręczeniowych można uznać za mało efektywne z punktu widzenia poręczenia jako instrumentu wspierania sektora MSP finansowanego środkami publicznymi, biorąc pod uwagę relację nakładów do efektów²⁹
- Zapotrzebowanie na kapitał ze strony funduszy pożyczkowych miało wyraźnie charakter popytowy, co odzwierciedlają wskaźniki zaangażowania środków dla tych instytucji
- Duża część funduszy poręczeniowych skorzystała z okazji, by zasilić się środkami, które były im przydatne nie tyle do udzielania poręczeń, co raczej do generowania przychodów finansowych oraz otrzymywania prowizji za zarządzanie, co zresztą same potwierdziły w trakcie IDI
- Formy zasilania finansowego instytucji pozabankowych dostępne do 2013 r. w niewielkim stopniu odpowiadają potrzebom tych instytucji.

²⁹ Bez względu na tempo przyrostu kapitału funduszy i źródła ich pochodzenia mnożnik dla całej sieci funduszy poręczeniowych nigdy nie przekroczył 200%. Jak już wspominaliśmy, jest to spowodowane wieloma przyczynami, do których należy także zaliczyć konserwatyzm i zachowawczość w podejściu do polityki wsparcia dla funduszy i ich rozwoju, a której wizja i założenia tworzone były ponad 8 lat temu w czasach przygotowania programu *Kapitał dla przedsiębiorczych*. Tamta wizja zwyczajnie nie przystaje do dzisiejszych realiów, kiedy fundusze dysponują środkami wielokrotnie większymi, a liczba ośrodków decyzyjnych oddziałujących na nie urosła kilkukrotnie.

4. Charakterystyka popytu na zwrotny kapitał zewnętrzny w sektorze MSP w kraju, luka w dostępie do finansowania

W rozdziale tym skoncentrujemy się na określeniu uwarunkowań wykorzystania finansowania zwrotnego w sektorze MSP w Polsce oraz analizie tzw. luki finansowej w dostępie do finansowania zewnętrznego. Niniejsza część raportu powstała przede wszystkim na podstawie badania ilościowego CAPI oraz analizy *desk research*. Sporadycznie podparto się wynikami przeprowadzonych IDI oraz FGI.

Trudność w dostępie do finansowania zewnętrznego lub tzw. luka (ang. *gap in access to finance*) jest przedmiotem szerokiej dyskusji od wielu lat, w tym także w Polsce. Luka finansowa w literaturze jest opisywana jako zjawisko polegające na wykluczeniu lub trudności w dostępie do komercyjnego finansowania zewnętrznego określonych grup ekonomicznie i finansowo wiarygodnych podmiotów gospodarczych, głównie w obszarze kapitału na rozwój, a więc na inwestycje. Dzieje się tak na skutek uwarunkowań prawno-organizacyjnych instytucji rynku finansowego, które najwyczejniej nie oferują środków finansowych lub środki te nie są udostępniane.³⁰ Luka występuje praktycznie we wszystkich gospodarkach: tych słabo rozwiniętych, jak i tych najlepiej rozwijających się, a sektorem przedsiębiorstw najbardziej nią dotkniętych są podmioty mikro i małe. Powszechność występowania luki finansowej jest ogromna, o czym świadczą programy poprawy dostępu do finansowania zewnętrznego w USA, Japonii, krajach UE, jak i w Kenii, na Jamajce, Dominikanie, czy Indiach.

Liczne inicjatywy podejmowane przez międzynarodowe instytucje finansowe, Komisję Europejską oraz polski rząd służą wprowadzaniu instrumentów ułatwiających dostęp do finansowania zewnętrznego dla sektora MSP. Działania te są wdrażane z różnym skutkiem, głównie w wyniku braku właściwych analiz identyfikujących lukę finansową i jej determinantów oraz – w konsekwencji – stosowania mało adekwatnych instrumentów interwencji przez podmioty publiczne, a³¹ przykłady występowania w naszym kraju takiej nietrafionej interwencji przedstawiliśmy w poprzednim rozdziale. W efekcie występowanie luki finansowej nie zmniejsza się lub, paradoksalnie, powiększa się. Zresztą samo zdefiniowanie luki nie jest proste, głównie dlatego, że badania dotyczą rozmaitych aspektów luki finansowej, np.: szacowania **niedoborów kapitału, niedostępności usług finansowych** oraz **niedoskonałości mechanizmów rynkowych**.³² Ponadto w wielu przypadkach sam pomiar luki nie jest właściwy. Należy bowiem rozróżnić pomiędzy **możliwością skorzystania z oferowanych produktów i usług** (ofertą) popytem deklaracyjnym oraz **samym ich użyciem** (efektywny popyt).³³ W poszczególnych badaniach mogą więc występować rozbieżności lub wręcz sprzeczności. Do powyższego dochodzą kategorie i podkategorie podmiotów skarżących się na występowanie luki: ze względu na kwotę finansowania, wielkość podmiotu, fazę rozwoju (cykl rozwoju), lokalizację, sektor, doświadczenie oraz prawne możliwości zabezpieczenie transakcji lub wkładu własnego. W zależności od przyczyn występowania luki finansowej w dostępie do finansowania niezbędne jest użycie adekwatnego instrumentu, a najlepiej wachlarza instrumentów, które mogłyby tę lukę istotnie zmniejszyć.

³⁰ Por.: *The SME Financing Gap. Theory and Evidence*, Vol. I. OECD, 2006. str. 16. Warto wspomnieć, że luka rozumie się także w ujęciu wartościowym jako wartość finansowania zwrotnego nieskonsumowana na skutek ograniczeń, o których mowa. Kalkulacja tej wartości nie jest jednak przedmiotem niniejszego raportu.

³¹ *Access to finance*, materiały konferencyjne sponsorowane przez World Bank's Development Research Group and the World Bank Economic Review, Waszyngton, Marzec 2007.

³² *Innowacyjność sektora MSP w Polsce – Rządowe programy wsparcia a luka finansowa*, Ernst and Young, Warszawa, 2009, str. 17.

³³ Por. *Access to finance ... (op. cit)*, str. 2.

Zanim rozpoczniemy analizę luki finansowej, przyjrzyjmy się skłonności MSP do inwestowania. Z badania CAPI przeprowadzonego na próbie 1100 MSP w ramach prac nad przygotowaniem niniejszego raportu wynika, że **średnio co siódme MSP inwestowało w środki trwałe, zaś 28,9% podmiotów z tego sektora w ogólnie nie poniosło żadnych nakładów na inwestycje w 2009 r.** Należy tu zaznaczyć, że rok ubiegły był rokiem specyficznym, w którym polską gospodarkę dotknęło spowolnienie gospodarcze. Poniższa tabela przedstawia rozkłady odpowiedzi dotyczących wartości poniesionych inwestycji w roku 2009.

Tabela 11: Rozkład wartości inwestycji poniesionych przez MSP w roku 2009 w poszczególnych segmentach wielkościowych sektora

Wartość inwestycji (tys. zł)	Mikro (0-5)	Mikro (6-9)	Mikro ogółem (0-9)	Małe (10-49)	Średnie (50-250)
Brak inwestycji	42,3%	30,8%	35,4%	24,4%	14,2%
Poniżej 5	15,2%	13,1%	13,9%	5,9%	3,1%
5-20	21,0%	28,2%	25,3%	19,7%	11,3%
Pow. 20-50	12,3%	15,1%	14,0%	20,6%	14,2%
Pow. 50-200	8,0%	10,7%	9,6%	20,4%	20,3%
Pow. 200-500	0,0%	0,9%	0,5%	6,4%	12,3%
Pow. 500 do 1000	1,3%	1,3%	1,3%	2,1%	10,4%
Pow. 1000	0,0%	0,0%	0,0%	0,4%	14,2%

Źródło: CAPI wykonane na potrzeby raportu, próba n=1100 MSP

Z powyższego wynika, że:

- Podmioty małe inwestują 1,5-krotnie częściej niż firmy mikro, zaś średnie – blisko dwukrotnie częściej niż małe i prawie trzykrotnie częściej niż mikro. Obserwacja ta potwierdza wnioski z literatury o niskiej innowacyjności mikro przedsiębiorstw
- **Większość firm mikro, które zainwestowały w środki trwałe, poniosły nakłady nie przekraczające 200 tys. zł w ciągu roku**
- **¼ podmiotów małych poniosło w roku ubiegłym inwestycje w kwocie nie przekraczającej 500 tys. zł**

W następnej kolejności chcemy się przyjrzeć źródłom finansowania inwestycji przez MSP. W naszym badaniu CAPI podmioty mogły wskazać 3 najważniejsze źródła finansowania inwestycji, a rozkład wagi, czy też popularności źródeł finansowania przedstawia poniższa tabela.

Tabela 12: Najważniejsze źródła finansowania inwestycji w sektorze MSP w roku 2009

Wartość inwestycji (tys. zł)	Mikro (0-5)	Mikro (6-9)	Mikro ogółem (0-9)	Małe (10-49)	Średnie (50-250)
Śr. własne	56,6%	68,4%	63,7%	73,9%	83,2%
Kredyt	44,3%	54,5%	50,4%	61,1%	69,9%
Leasing	22,8%	25,3%	24,3%	38,4%	52,2%
Pożyczka pozabankowe	26,7%	38,7%	33,9%	27,3%	22,5%
Dotacja UE	11,1%	10,8%	10,9%	16,3%	18,6%
Inne	11,6%	9,9%	10,6%	9,9%	11,0%
Brak inwestycji	42,3%	30,8%	35,4%	24,4%	14,2%

Źródło: CAPI wykonane na potrzeby raportu, n=1100; uwaga: wartości nie sumują się do 100% z uwagi na możliwość wyboru 3 źródeł

Najważniejszym źródłem finansowania nakładów inwestycyjnych w sektorze MSP są środki własne, przy czym wśród podmiotów mikro mają one niższą wagę, niż w przedsiębiorstwach większych. Drugim najbardziej popularnym źródłem jest kredyt bankowy, a trzecim – leasing. Ta forma finansowania została wskazana jako najważniejsza przez co 4 ankietowaną firmą małą i średnią i co piąty podmiot mikro.

Warto zwrócić uwagę, że dla przedsiębiorstw mikro ważniejsza niż leasing jest pożyczka ze źródeł pozabankowych, która wśród najmniejszych podmiotów gospodarczych jest trzecim najistotniejszym źródłem finansowania. W istocie są to najczęściej środki prywatne rodziny i znajomych (IDI, FGI), ale obserwacja ta jest także niezwykle ważna z punktu widzenia misji funduszy pożyczkowych – ich oferta kierowana do mikro-firm jest tu empirycznie uzasadniona.

Jeżeli chodzi o kredyt bankowy, to jego znaczenie w finansowaniu inwestycji przedstawia poniższa tabela.

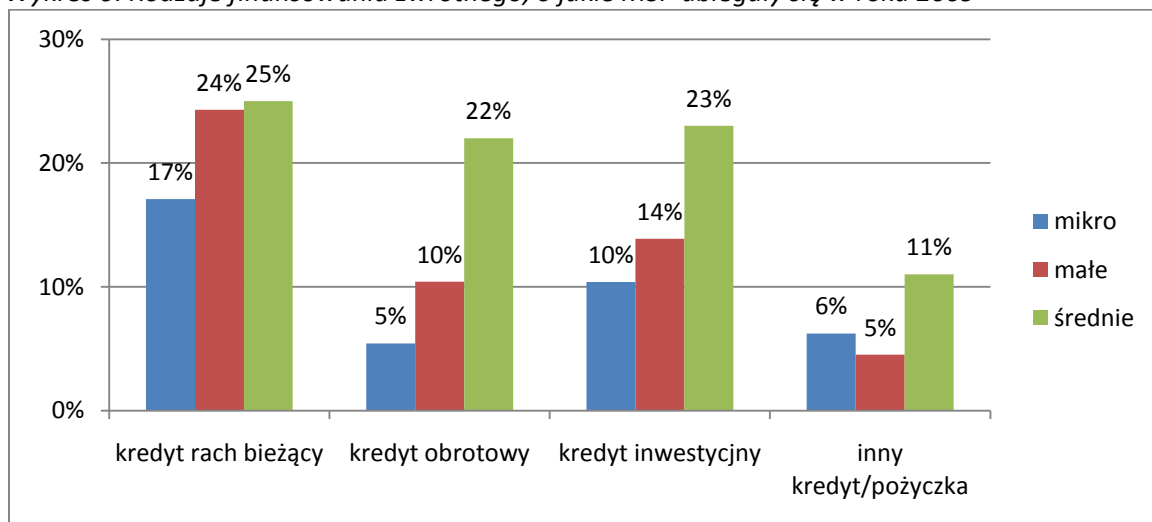
Tabela13 : Kredyt bankowy jako źródło finansowania inwestycji w MSP wg znaczenia

Waga kredytu	Liczoność	Wartość %	Średnia
1	136	21,9%	2,02
2	339	54,5%	
3	147	23,6%	
Ogółem	622	100%	

Źródło: CAPI wykonane na potrzeby raportu; z próby n=1100 na pytanie o wagę kredytu wśród wszystkich źródeł finansowania odpowiedziało 622 respondentów, 1 – najważniejsze, 2 – ważne, 3 – najmniej ważne

Z powyższej tabeli wynika, że nieco ponad 12% respondentów postrzega kredyt bankowy jako pierwsze i najważniejsze źródło finansowania inwestycji. Chcielibyśmy teraz zaprezentować wyniki CAPI, które dotyczą rodzaju finansowania zwrotnego, o jakie respondenci ubiegali się w roku ubiegłym.

Wykres 6: Rodzaje finansowania zwrotnego, o jakie MSP ubiegały się w roku 2009



Źródło: CAPI wykonane na potrzeby raportu, n=1100,

Otóż według naszego badania w 2009 r. zaledwie 45% MSP ubiegało się o zwrotne finansowanie zewnętrzne i 96% je otrzymało, co stanowi ok. 43% ankietowanych. Wynik ten jest zbliżony z odsetkiem

respondentów, dla których kredyt stanowi pierwsze lub drugie najważniejsze źródło finansowania inwestycji.³⁴

Wynik otrzymany w naszym badaniu CAPI (od 10% pośród firm mikro do 23% pośród firm średnich korzystających z kredytu inwestycyjnego) jest zbliżony z obserwacjami poczynionymi przez P. Tamowicza w opracowaniu *Analiza luki finansowej w woj. pomorskim w zakresie dostępu przedsiębiorców do zwrotnych instrumentów realizacji działania 1.3 Poza-dotacyjne instrumenty wsparcia MSP w ramach regionalnego programu operacyjnego dla województwa pomorskiego na lata 2007-2013 w drodze inicjatywy JEREMIE*. Autor przywołuje w swojej ekspertyzie kilka opracowań sporządzonych przez GUS, NBP, wyniki badań ilościowych PKPP Lewiatan oraz miesięcznika Bank i Kredyt, z których wynika, że odsetek podmiotów MSP korzystających z kredytu bankowego na realizację inwestycji wynosi od 13 do 23% (w zależności od autora badania).

Podobny wskaźnik wykorzystania kredytu w działalności inwestycyjnej przedsiębiorstw przedstawia opracowanie NBP *Informacja o kondycji sektora przedsiębiorstw ze szczególnym uwzględnieniem stanu koniunktury w II kw. 2010 r. oraz prognoz koniunktury na III kw. 2010*. Wprawdzie badanie NBP prowadzone jest na próbie wszystkich przedsiębiorstw, bez względu na ich wielkość, ale odsetek podmiotów gospodarczych w skali kraju wynosił w 2009 r. 23%.

Na podstawie analizy dokumentów wtórnych oraz wyników CAPI zauważamy, że wskaźnik korzystania z kredytu bankowego w naszym kraju jest zdecydowanie niższy niż średnia dla UE. Otóż wg Europejskiego Banku Centralnego, 70% z ubiegających się o kredyt bankowy MSP w 27 krajach członkowskich korzystało z jakiegokolwiek formy kredytowania w ciągu ostatnich 6 miesięcy 2009 r., zaś udział tych z kredytem w badanej próbie wyniósł 60%.

Luka finansowa a zgłaszana wielkość kapitału transakcji finansowania

Wielkość zapotrzebowanego kapitału jest jedną z podstawowych zmiennych niezbędnych do badania występowania luki finansowej. Występowanie minimalnej kwoty finansowania zwrotnego jako bariery w dostępie do finansowania zewnętrznego wynika z czystej kalkulacji opłacalności biznesowej małych transakcji dla sektora instytucji finansowych. Otóż rozpatrzenie wniosku kredytowego na kwotę ok. 100 tys. zł jest porównywalne z nakładami operacyjnymi na analizę zapotrzebowania na kapitał wielkości kilku milionów zł., przy czym przychód z większej transakcji jest dla instytucji finansowej o wiele wyższy. Stąd też banki i inne instytucje, choć teoretycznie oferują kredyty i pożyczki w niskich kwotach, w praktyce tego mogą nie czynić, co wynika z faktu, że gra toczy się o dochodowość produktu oferowanego każdemu przedsiębiorcy. Z drugiej strony, jeśli już produkty kredytowe w kwotach mniejszych są dostępne, to są one stosunkowo drogie. Naturalnie chodzi o finansowanie średnio - i długoterminowe a nie o kredyt w rachunku bieżącym, który – co widać na wykresie zamieszczonym na poprzedniej stronie – jest stosunkowo łatwo dostępny i przedsiębiorcy chętnie z niego korzystają.

³⁴ Nasz wynik różni się jednak od rezultatów badań ankietowych przeprowadzonych przez Ministerstwo Gospodarki (MG) w ramach prac nad raportem *Trendy rozwojowe sektora MSP w ocenie przedsiębiorców w drugiej połowie 2009 r.*³⁴ dotyczących wykorzystania kredytu bankowego w działalności firm mikro, małych i średnich. Otóż według MG z kredytów korzystało w 2009 r. ¼ ankietowanych przedsiębiorstw. Rozbieżność wynika głównie z przyjętej metodologii doboru próby badawczej oraz specyfiki respondentów. MG prowadzi ankietowanie drogą korespondencyjną, a zwrotność ankiet nie przekracza 10%. Analiza ankiet w innych obszarach wskazuje na zdecydowanie wyższy niż dla całego sektora MSP udział w badaniu firm eksportujących czy dokonujących nowych inwestycji, co może oznaczać że kwestionariusz badania wypełniają przede wszystkim podmioty o silnej pozycji rynkowej.

W swoim raporcie *Innowacyjność sektora MSP w Polsce – Rządowe programy wsparcia a luka finansowa* Ernst and Young stwierdza, że w trakcie prowadzonego przez nich badania środowiska bankowego na poziomie central banków (wybrane 24 banki działające w woj. mazowieckim) respondenci przyznali, że w 2009 r. nie wydano decyzji kredytowej na sumę poniżej 0,2 miliona USD (ok. 620 tys. zł przy kursie średnim rocznym w 2009 r. 1USD = 3,1197 PLN). I choć naszym zdaniem metodologia badania (wywiady w centralach banków) mogła spowodować nieuwzględnienie projektów poniżej rzeczony kwoty, to już sama obserwacja zwraca uwagę na istotę problemu tkwiącego w polityce banków. Poniżej przedstawiamy tabelę z raportu Ernst and Young.

Tabela 14: Preferencje sektora bankowego dotyczące kwot udzielanych kredytów dla sektora przedsiębiorstw, w tys. zł

Preferowana kwota finansowania	% respondentów
<120	0
121-620	0
621-3110	8,3
3 111-6 220	12,5
6 221-12 440	12,5
12 441-31 120	16,7
31 121-93 360	37,5
>93 360	12,5

Źródło: Innowacyjność sektora MSP w Polsce – Rządowe programy wsparcia a luka finansowa, Ernst and Young, dane w USD przeliczono po kursie wymiany 1USD = 3,1197 PLN oraz zaokrąglono do pełnych dziesiątek tysięcy

Na podstawie naszych badań nie możemy potwierdzić obserwacji poczynionej przez autorów ww. raportu. W trakcie realizacji IDI z bankami, funduszami poręczeniowymi, FGI z przedsiębiorcami i instytucjami finansowymi oraz podczas CAPI informacja zwrotna nie wykazała istnienia luki finansowej rozumianej, jako niechęć instytucji finansowych do pożyczania niskich kwot finansowania zwrotnego. Wnioski z przeprowadzonych IDI prezentujemy w tabeli poniżej (w badaniu IDI przeprowadzono wywiady z dużym ogólnopolskim bankiem sieciowym, bankiem będącym zrzeszeniem banków spółdzielczych o zasięgu ogólnokrajowym oraz średnim bankiem specjalizującym się w obsłudze MSP o niskiej gęstości oddziałów).

Tabela 15: Przedziały średnich wartości kredytów terminowych wśród banków-respondentów wywiadu pogłębionego oraz mediana dla respondentów

Kategoria wielkościowa podmiotów	Średnia wartość kredytu (w tys. zł)	Mediana (w tys. zł)
Mikro	5-222	100
Małe	10-700	330
Średnie	25-1500	625

Źródło: IDI

Zdecydowanie niższe wartości średnie cechują banki spółdzielcze oraz banki z wysoką gęstością oddziałów, podczas gdy banki o niskiej gęstości placówek udzielają kredytów większych wartościowo.

Także średnia wartość poręczenia udzielonego przez sieć lokalnych i regionalnych funduszy poręczeń kredytowych wynosząca w 2008 r. 130 tys. zł³⁵ przy średniej wartości kredytu ok. 200 tys. zł wskazuje na dostępność kwot finansowania wskazywanych w raporcie Ernst & Young w kontekście luki finansowej. Z kolei w przeprowadzonym przez nas badaniu CAPI 67% podmiotów mikro oraz 44% małych korzystających z finansowania zwrotnego zadeklarowało zaciągnięcie w 2009 r. kredytu inwestycyjnego w przedziale kwotowym 5-50 tys. zł.

Tabela 16: Przedziały kwotowe kredytu inwestycyjnego pozyskanego w 2009 r. przez MSP

	Wielkość firmy									
	Mikro (0-5)		Mikro (6-9)		Mikro (10-9)		Małe (10-49)		Średnie (50-249)	
	Liczebność	N%	Liczebność	N%	Liczebność	N%	Liczebność	N%	Liczebność	N%
Poniżej 5 000 zł	0	0,0%	0	0,0%	0	0,0%	1	2,7%	0	0,0%
od 5 000 zł do 20 000 zł	9	41,3%	16	36,7%	25	38,2%	4	9,8%	0	0,0%
od 20 001 zł do 50 000 zł	6	25,7%	13	30,3%	19	28,7%	14	35,4%	8	19,0%
od 50 001 zł do 200 000 zł	5	22,6%	9	20,9%	14	21,5%	11	28,1%	12	28,9%
od 200 001 zł do 500 000 zł	1	6,3%	3	5,9%	4	6,0%	7	17,2%	13	29,9%
od 500 001 zł do 1 000 000 zł	1	4,2%	3	6,2%	4	5,5%	3	6,7%	5	11,7%
powyżej 1 miliona złotych	0	0,0%	0	0,0%	0	0,0%	0	0,0%	5	12,5%
Ogółem	22	100,0%	43	100,0%	65	100,0%	40	100,0%	44	100,0%

Źródło: CAPI wykonane na potrzeby raportu

Oznacza to, że środki w niskich kwotach są dostępne dla mikro i małych podmiotów gospodarczych. Jak podkreślają bankowcy – respondenci IDI podmioty z sektora MSP muszą jednak zapłacić wyższą cenę za kredyt oraz sprostać surowszym niż większe podmioty wymaganiom odnośnie prawnego zabezpieczenia finansowania zwrotnego.

Z uwagi na powyższe nie dziwi fakt, że Komisja Europejska w swych dokumentach strategicznych oraz poprzez realizowane programy wsparcia szczególną uwagę przywiązuje do kredytów i pożyczek dla przedsiębiorców mikro do kwoty 25 tys. euro (około 100 tys. zł). Operatorom-instytucjom pośredniczącym w projektach wsparcia EFI współfinansuje koszty operacyjne udzielenia mikro pożyczki (kredytu). Próg ok. 100 tys. zł można z całą pewnością traktować jako pierwszą linię demarkacyjną określającą lukę w dostępie do finansowania zewnętrznego zwrotnego w Polsce, ale także i w innych krajach europejskich. W kwocie do 100 tys. zł mieści się także średnia wartość pożyczki udzielonej przez fundusze pożyczkowe³⁶.

W tym miejscu chcielibyśmy powrócić do wątku dotyczącego zwiększonych wymagań odnośnie zabezpieczeń od przedsiębiorstw mikro i małych, sygnalizowanego przez naszych respondentów z banków w trakcie IDI. **Ich stanowisko zauważają fundusze pożyczkowe uczestniczące w wywiadach, stwierdzając, że przy tym samym poziomie zabezpieczeń w banku można uzyskać od blisko 1,5 do 2-krotnie niższą kwotę finansowania, niż w funduszu pożyczkowym.** Potwierdza to porównanie wyniku CAPI, gdzie 2/3 podmiotów mikro posiada kredyt inwestycyjny nieprzekraczający 50 tys. zł oraz wartości pożyczek udzielanych przez system funduszy pożyczkowych – otóż w trzech czwartych województw w kraju średnia wartość pożyczki przekroczyła próg 50 tys. zł (wykres 7 na poprzedniej stronie).

Konstatujemy, że w związku z wysokimi wymaganiami dotyczącymi prawnego zabezpieczenia kredytu bankowego oraz jego ceny na rynku finansowania zwrotnego występuje na rynku utrudniony dostęp do finansowania w przedziale do 200 tys. zł.

³⁵ Źródło: Raport o stanie funduszy poręczeń kredytowych w Polsce, stan na dzień 31 grudnia 2008 r., KSFP, Warszawa, 2009

³⁶ Źródło: Obliczenia własne na podstawie danych PSFP.

Wielkość podmiotów a luka finansowa

Na utrudniony dostęp do zewnętrznego finansowania zwrotnego najbardziej skarżą się mikro-przedsiębiorstwa, a więc część sektora MSP, która stanowi ok. 96% wszystkich przedsiębiorstw w Polsce.³⁷ Jak wynika z badania przeprowadzonego przez autorów raportu w przypisie zadania poprzedniego na przełomie 2009 i 2010 r. aż 70% ankietowanych podmiotów mikro uznało dostęp do finansowania zewnętrznego jako główną barierę wzrostu, w tym innowacyjności. Wyniki te potwierdza wspomniane już badanie Ernst and Young przeprowadzone w centralach banków na temat **preferencji kredytodawców**. Naszym zdaniem warto nieco więcej miejsca poświęcić konkluzjom tego badania, gdyż są one niezwykle cenne w poznawaniu mechanizmów preferowania poszczególnych grup wielkościowych sektora przedsiębiorstw przez instytucje bankowe. **Otóż okazuje się, że podmioty o przychodach rocznych do 500 tys. USD (ok. 1,5 mln zł) w ogóle nie zostały wymienione przez banki jako ich preferowany sektor klienta biznesowego w 2009 r.** Dla banków opłacalność przynoszą dopiero przedsiębiorstwa o rocznych przychodach ponad 1,5 mln zł, ale i tak połowa bankowców biorących udział w badaniu Ernst & Young uważała, że ich prawdziwą grupę docelową stanowią dopiero przedsiębiorstwa o przychodach rocznych ponad 12 mln zł. Wg respondentów tamtego badania ponad 2/3 wszystkich udzielonych kredytów przekraczało ten próg wartościowy. Należy tu nadmienić, że w istocie wielkość zatrudnienia w przedsiębiorstwie nie odgrywa szczególnej roli w przypadku finansowania bankowego – **głównym kryterium rozróżniającym przedsiębiorstwa w ujęciu wielkościowym jest ich przychód oraz oczekiwana wartość finansowania.**

Oznacza to, że przeciętny przedsiębiorca mikro ze średnim przychodem, który nie przekracza 400 tys. zł,³⁸ w ogóle nie wpisuje się w aktywną politykę sprzedaży produktów kredytowych i pożyczkowych przez sektor bankowy. Trudności w dostępie do kredytowania ma też przedsiębiorca mały ze średnim przychodem 7,7 mln zł – wszak tylko co piąty bank deklaruje, że ten segment wielkościowy podmiotów gospodarczych jest dla nich ważny. Więcej informacji o preferencjach banków odnośnie kredytowania przedsiębiorstw pod względem ich wielkości sprzedaży przedstawia poniższa tabela.

Tabela 17: Preferencje banków wobec kredytowania przedsiębiorstw pod względem wielkości ich sprzedaży, w tys. zł

Preferowana wielkość sprzedaży	% respondentów
<620	0
621-1 240	4,2
1 241-3 110	8,3
3 111-6 240	16,7
6 241-12 480	8,3
12 481-31 110	45,8
31 111-93 590	12,5
>93 590	4,2

Źródło: Ernst and Young

Z powyższego wyraźnie wynika, że na rynku występują dwie luki w dostępie do finansowania bankowego – jedna dotyczy podmiotów mikro z obrotami do 1,2 mln zł, druga zaś – firm małych, które notują roczną sprzedaż w przedziale 6-12 mln zł.

W naszym badaniu IDI potwierdza się występowanie luki dla podmiotów mikro z przychodami poniżej 1 mln zł. Banki bądź nie uwzględniają tak małych firm w swoich strategiach, albo kryteria dostę-

³⁷ *Badanie innowacyjności firm mikro*, Raport końcowy – wersja wstępna, PARP, Warszawa, 2010 r.

³⁸ Obliczenia własne na podstawie *Raportu o stanie sektora MSP w Polsce w 2008 r.*, PARP, Warszawa, 2009 r.

pu do finansowania są wyśrubowane. **Nieliczne produkty z uproszczoną procedurą (jak np. kredyt do 200-300 tys. zł) tak naprawdę tylko po części są adresowane do firm mikro, a bardziej odpowiada potrzebom i charakterystyce podmiotów zaliczanych już do małych przedsiębiorstw.** Sprowadza się to do tego, że udział najmniejszych podmiotów w portfelu kredytowym banków oscyluje w granicach 20%, co jest zgodne z wynikami badania ilościowego MG (*Trendy rozwojowe MSP w ocenie przedsiębiorców w drugiej połowie 2009 r.*). Według nas, po przeważeniu wyników CAPI, udział ten wynosi ok. 16%. Ten odsetek ilustruje najlepiej, w jakim zakresie mikroprzedsiębiorstwa doświadczają luki finansowej: z jednej strony nie spełniają one kryteriów bankowych, z drugiej zaś – nie odczuwają potrzeby pozyskania takiego finansowania.

Podmioty mikro rzadziej niż pozostałe MSP ubiegają się o kredyt, o czym już wspomnieliśmy na początku niniejszego rozdziału; oprócz tego w naszym badaniu CAPI próbowaliśmy także oszacować odsetek negatywnych decyzji kredytowych w poszczególnych segmentach wielkościowych MSP. Wyniki przedstawiamy w poniższej tabeli.

Tabela 18: Odsetek negatywnych decyzji kredytowych w poszczególnych segmentach wielkościowych sektora MSP

Rodzaj kredytu	Mikro ogółem (0-9)	Małe (10-49)	Średnie (50-250)
Kr. rach. bieżący	6,7%	4,3%	6,8%
Kredyt obrotowy	3,0%	5,1%	0,0%
Kredyt inwestycyjny	3,0%	8,3%	3,8%

Źródło: CAPI wykonane na potrzeby raportu, n=1100, liczebności dla poszczególnych rodzajów kredytów: kredyt w rachunku bieżącym: 14, kredyt obrotowy: 3, kredyt inwestycyjny: 8

Z powyższych danych wynika, że podmioty mikro mają najtrudniejszy dostęp do kredytu w rachunku bieżącym, firmy małe do finansowania inwestycyjnego, zaś średnie – podobnie jak najmniejsze – do kredytu w rachunku bieżącym.

Cykl życia przedsiębiorstwa a luka finansowa

Cykl życia przedsiębiorstwa odgrywa ważną, jeśli nie jedną z najważniejszych ról w dostępie do finansowania zewnętrznego. W przypadku finansowania zwrotnego banki preferują firmy z dużym doświadczeniem rynkowym i odpowiednią historią – w myśl zasady: im dłuższa, tym lepsza.

Znajduje to potwierdzenie w badaniu trendów rozwojowych MSP w 2009 r. MG stwierdza w swoim raporcie, że zaledwie 37% MSP ubiegających się o kredyt mających mniej niż 10 lat otrzymało finansowanie, podczas gdy wśród firm założonych pomiędzy 1990 a 2000 r. odsetek ten wyniósł 57% i 60% w grupie przedsiębiorstw starszych. Podobnie wyglądają preferencje bankowców według badania Ernst and Young, którego wyniki zaprezentowano poniżej.

Tabela 19: Preferowany profil kredytobiorcy pod względem liczby lat prowadzenia działalności gospodarczej

Preferowana liczba lat działalności	% respondentów
1-2	4,2
3-4	8,3
5-6	25
7-8	12,5
>8	50

Źródło: Ernst and Young

Na fazę rozwoju przedsiębiorstwa jako główne kryterium wyodrębnienia luki finansowej wskazuje również P. Tamowicz. Według niego podmioty o historii działalności do 6-12 miesięcy są praktycznie wykluczone z rynku kredytowego, a w niektórych przypadkach problem ten dotyka także przedsiębiorstw ze stażem do 2 lat.³⁹ Według P. Tamowicza także grupa przedsiębiorstw z historią prowadzenia działalności nieco powyżej dwóch lat podlega luce finansowej, lecz już z innych powodów. Jej wielkość szacuje się na poziomie zbliżonym do liczby podmiotów w fazie start-up.

Instytucje finansowe preferują przedsiębiorstwa o ustabilizowanej sytuacji rynkowej z kilku powodów. Po pierwsze, w takich podmiotach łatwiej bada się trendy rozwojowe oraz potencjał, służące ocenie ryzyka. Po drugie, firmy z dłuższą historią są trwalsze i odporniejsze na wahania koniunktury rynkowej. Badanie J. Chmiela (2007) ujawnia, że w sektorze MSP pierwszy rok działalności potrafi przetrwać ok. 60% podmiotów. Niestety, po czterech latach działalności wskaźnik ten wynosi zaledwie 30%. I właśnie umieralność przedsiębiorstw na poziomie 70% w ciągu pierwszych czterech lat od chwili rozpoczęcia działalności gospodarczej (lub przeżywalność 30%) jest przedmiotem niepokoju bankowców. Otóż firmy z dłuższym stażem są po prostu mniej ryzykowne dla instytucji finansowych, co można zauważyć z danych w tabeli na poprzedniej stronie. **Portret idealnego kredytobiorcy pod kątem kryterium długości funkcjonowania znajduje potwierdzenie także w naszym badaniu IDI, gdzie bankowcy wskazują doświadczenie w prowadzeniu działalności gospodarczej powyżej 5 lat jak najbardziej pożądane; w niektórych bankach klienci z krótszą historią są zaliczani do grup podwyższonego ryzyka, co znajduje odzwierciedlenie w cenie kredytu oraz poziomie wymaganych zabezpieczeń.** Obserwacje poczynione w trakcie IDI chcieliśmy sprawdzić na etapie realizacji CAPI. A oto rezultaty, które ilustruje tabela poniżej.

Tabela 20: Odsetek negatywnych decyzji kredytowych w poszczególnych przedziałach długości funkcjonowania MSP

Rodzaj kredytu	Do 2 lat	2-3 lata	3-5 lat	5-8 lat	Pow. 8 lat
Kr. rach. bieżący	10,2%	6,9%	2,1%	2,6%	7,1%
Kredyt obrotowy	0,0%*	0,0%	11,1%	0,0%*	2,8%
Kredyt inwestycyjny	0,0%*	9,6%	13,7%	3,6%	3,4%

*Źródło: CAPI wykonane na potrzeby raportu; * Odsetek wynosi 0, gdyż respondenci nie wskazali odpowiedzi; liczba odpowiedzi ogółem: 14*

Jak widać problem luki finansowej wyraźnie dotyczy podmiotów o charakterze start-up oraz znajdujących się we wczesnej fazie rozwoju. Jednak ze względu na ograniczoną liczbę wskazań trudno wnioskować o trendach dla całej populacji MSP; wynik CAPI ilustruje jedynie zjawisko. Jeśli chodzi o kredyty obrotowe i inwestycyjne, to negatywna liczba wskazań jest powiązana z brakiem produktu bankowego dla tej kategorii podmiotów lub niewystępowaniem o taki kredyt.

Z porównania danych powyżej jasno wynika, że podmioty o historii funkcjonowania dłuższej niż 5 lat odnotowują zdecydowanie niższą liczbę odmów finansowania niż podmioty o krótszym doświadczeniu rynkowym, szczególnie w odniesieniu do możliwości pozyskania kapitału inwestycyjnego. Z kolei podmioty ze stażem do 2 lat rzadko ubiegają się o finansowanie zwrotne inwestycyjne, a częściej niż pozostałe o kredyt w rachunku bieżącym. Natomiast o finansowanie inwestycyjne – częściej niż pozostałe podmioty – wnioskuje przedsiębiorstwa funkcjonujące na rynku w przedziale 2-3 lata oraz 5-8 lat. Żaden z tych związków nie ma natomiast zależności liniowej (zob. poniższa tabela). Oznacza to, że zapotrzebowanie na finansowanie zwrotne zależy od cyklu rozwoju przedsiębiorstwa.

³⁹ P. Tamowicz *op. cit.*

Tabela 21: Ubieganie się o różne formy finansowanie zwrotne a długość funkcjonowania MSP

		Długość funkcjonowania firmy									
		do 2 lat		powyżej 2 lat do 3 lat		powyżej 3 lat do 5 lat		powyżej 5 lat do 8 lat		powyżej 8 lat	
		Liczebność	%	Liczebność	%	Liczebność	%	Liczebność	%	Liczebność	%
O jakiego rodzaju finansowanie firma ubiegala się w 2009 r.?	Kredyt w rachunku bieżącym	30	26,7%	13	18,9%	34	21,1%	42	21,5%	118	21,0%
	Kredyt obrotowy	5	4,1%	7	9,8%	6	4,0%	20	10,1%	69	12,3%
	Kredyt inwestycyjny	13	11,1%	11	16,0%	18	10,9%	35	18,1%	79	14,1%
	Inny rodzaj kredytu bankowego	4	3,2%	2	3,0%	5	3,2%	6	3,0%	19	3,3%
	Pożyczka udzielana przez fundusz pożyczkowy	1	0,6%	0	0,0%	1	0,6%	0	0,0%	3	0,6%
	Pożyczka ze źródeł poza bankowych – inne niż fundusz pożyczkowy	3	2,8%	1	2,0%	6	3,8%	5	2,3%	21	3,7%
	Nie ubiegala się o finansowanie w roku 2009	62	55,0%	38	53,8%	94	58,5%	104	53,4%	315	56,1%
	Ogółem	113	100,0%	70	100,0%	161	100,0%	195	100,0%	561	100,0%

Źródło: Obliczenia własne na podstawie CAPI wykonanego na potrzeby raportu

Typ sektora a zapotrzebowanie na finansowanie zewnętrzne

W każdej gospodarce są sektory i branże mniej i bardziej kapitałochłonne, a ich zapotrzebowanie na finansowanie zewnętrzne jest także determinowane cyklem koniunkturalnym i specyficznym charakterem danej gospodarki, w tym środowiska lokalnego. W trakcie badania IDI wśród banków uzyskane informacje były bardzo ogólne, np.: „obrotówka to głównie handel”, czy „handel, transport, usługi, budownictwo, ochrona zdrowia, rzemieślnicy i drobni wytwórcy, rolnictwo i działy specjalne produkcji rolnej”.⁴⁰

Respondenci IDI: fundusze pożyczkowe oraz poręczeniowe nie wskazali żadnej charakterystyki branżowej lub sektorowej wśród swoich klientów. Można powiedzieć, że ich rozkład, co do zasady, „odzwierciedla obraz gospodarki lokalnej lub regionalnej”.⁴¹

Tymczasem wyniki CAPI dotyczące wnioskowania o finansowanie zwrotne przez poszczególne sektory i branże są zbieżne z odczuciami bankowców. Najczęściej z finansowania zwrotnego korzystają sektory ochrony zdrowia, transportu oraz przemysłu, zaś najrzadziej – podmioty prowadzące działalność w zakresie edukacji, hotele i restauracje oraz sektor obsługi firm.

Tabela 22: Częstotliwość wnioskowania o finansowanie zwrotne w podziale na sekcje PKD

Jak często Pana Firma występuje o kredyt bankowy lub pożyczkę z funduszu pożyczkowego?	Częściej niż raz na rok	Raz na rok	Raz na dwa lata	Raz na trzy lata	Nigdy nie ubiegali się o kredyt bankowy	Suma końcowa
Przemysł	3,21%	14,10%	20,51%	11,54%	50,64%	100,00%
Budownictwo	4,72%	16,54%	11,02%	12,60%	55,12%	100,00%
Handel i naprawy	3,21%	10,43%	13,64%	9,89%	62,83%	100,00%
Hotele i restauracje	0,00%	6,82%	9,09%	11,36%	72,73%	100,00%
Transport	1,27%	12,66%	18,99%	16,46%	50,63%	100,00%

⁴⁰ Cytowane sformułowania pochodzą z przeprowadzonych IDI

⁴¹ Cytowane sformułowanie pochodzi z jednego z przeprowadzonych IDI, które w podobnej formule zostało potwierdzone przez pozostałych respondentów

Pośrednictwo Finansowe	0,00%	2,50%	25,00%	20,00%	52,50%	100,00%
Obsługa firm	4,03%	5,65%	9,68%	12,90%	67,74%	100,00%
Edukacja	0,00%	0,00%	7,32%	14,63%	78,05%	100,00%
Ochrona zdrowia	2,33%	9,30%	13,95%	27,91%	46,51%	100,00%
Pozostała działalność usługowa	5,88%	8,82%	15,69%	10,78%	58,82%	100,00%
Średnia	3,19%	10,27%	14,42%	12,57%	59,56%	100,00%

Źródło: Obliczenia własne na podstawie badania CAPI, n=1100

Dodatkowo zbadaliśmy zależność pomiędzy zapotrzebowaniem na finansowanie zwrotne w poszczególnych sektorach (sekcjach PKD) a typem kredytu. Wyniki prezentujemy w tabelach poniżej i na kolejnych stronach. Z obserwacji wynika, że sektor jest czynnikiem determinującym zapotrzebowanie na finansowanie zwrotne.

Tabela 23: Zapotrzebowanie na kredyt w rachunku bieżącym w podziale na sekcje PKD

Sekcja PKD		Kredyt w rachunku bieżącym		Ogółem
		Nie	Tak	
Przemysł	Liczba	73	27	100
	% Branża przedsiębiorstwa	73,0%	27,0%	100,0%
	% Ogółem	6,6%	2,5%	9,1%
Budownictwo	Liczba	71	29	100
	% Branża przedsiębiorstwa	71,0%	29,0%	100,0%
	% Ogółem	6,4%	2,6%	9,1%
Handel i naprawy	Liczba	270	80	350
	% Branża przedsiębiorstwa	77,1%	22,9%	100,0%
	% Ogółem	24,5%	7,3%	31,8%
Hotele i restauracje	Liczba	43	8	51
	% Branża przedsiębiorstwa	84,3%	15,7%	100,0%
	% Ogółem	3,9%	0,7%	4,6%
Transport, gospodarka magazynowa i łączność	Liczba	86	14	100
	% Branża przedsiębiorstwa	86,0%	14,0%	100,0%
	% Ogółem	7,8%	1,3%	9,1%
Pośrednictwo finansowe (w tym ubezpieczenia)	Liczba	38	12	50
	% Branża przedsiębiorstwa	76,0%	24,0%	100,0%
	% Ogółem	3,5%	1,1%	4,5%
Obsługa firm (w tym usługi dla firm), nieruchomości, nauka	Liczba	118	32	150
	% Branża przedsiębiorstwa	78,7%	21,3%	100,0%
	% Ogółem	10,7%	2,9%	13,6%
Edukacja	Liczba	46	4	50
	% Branża przedsiębiorstwa	92,0%	8,0%	100,0%
	% Ogółem	4,2%	0,4%	4,5%
Ochrona zdrowia	Liczba	35	15	50
	% Branża przedsiębiorstwa	70,0%	30,0%	100,0%
	% Ogółem	3,2%	1,4%	4,5%
Pozostała działalność usługowa, społeczna i indywidualna	Liczba	83	17	100
	% Branża przedsiębiorstwa	83,0%	17,0%	100,0%
	% Ogółem	7,5%	1,5%	9,1%
Ogółem	Liczba	863	238	1 101
	% Branża przedsiębiorstwa	78,4%	21,6%	100,0%
	% Ogółem	78,4%	21,6%	100,0%

Źródło: Obliczenia własne na podstawie badania CAPI, n=1100

Związek pomiędzy branżą a zapotrzebowaniem na kredyt w rachunku bieżący jest istotny (istotność statystyczna 0,028)

Tabela 24: Zapotrzebowanie na kredyt obrotowy w podziale na sekcje PKD

Sekcja PKD		Kredyt obrotowy		Ogółem
		Nie	Tak	
Przemysł	Liczba	82	18	100
	% Branża przedsiębiorstwa	82,0%	18,0%	100,0%
	% Ogółem	7,5%	1,6%	9,1%
Budownictwo	Liczba	87	13	100
	% Branża przedsiębiorstwa	87,0%	13,0%	100,0%
	% Ogółem	7,9%	1,2%	9,1%
Handel i naprawy	Liczba	316	34	350
	% Branża przedsiębiorstwa	90,3%	9,7%	100,0%
	% Ogółem	28,7%	3,1%	31,8%
Hotele i restauracje	Liczba	46	4	50
	% Branża przedsiębiorstwa	92,0%	8,0%	100,0%
	% Ogółem	4,2%	0,4%	4,5%
Transport, gospodarka magazynowa i łączność	Liczba	89	11	100
	% Branża przedsiębiorstwa	89,0%	11,0%	100,0%
	% Ogółem	8,1%	1,0%	9,1%
Pośrednictwo finansowe (w tym ubezpieczenia)	Liczba	46	4	50
	% Branża przedsiębiorstwa	92,0%	8,0%	100,0%
	% Ogółem	4,2%	0,4%	4,5%
Obsługa firm (w tym usługi dla firm), nieruchomości, nauka	Liczba	144	6	150
	% Branża przedsiębiorstwa	96,0%	4,0%	100,0%
	% Ogółem	13,1%	0,5%	13,6%
Edukacja	Liczba	50	0	50
	% Branża przedsiębiorstwa	100,0%	0,0%	100,0%
	% Ogółem	4,5%	0,0%	4,5%
Ochrona zdrowia	Liczba	40	10	50
	% Branża przedsiębiorstwa	80,0%	20,0%	100,0%
	% Ogółem	3,6%	0,9%	4,5%
Pozostała działalność usługowa, społeczna i indywidualna	Liczba	92	8	100
	% Branża przedsiębiorstwa	92,0%	8,0%	100,0%
	% Ogółem	8,4%	0,7%	9,1%
Ogółem	Liczba	992	108	1 100
	% Branża przedsiębiorstwa	90,2%	9,8%	100,0%
	% Ogółem	90,2%	9,8%	100,0%

Źródło: Obliczenia własne na podstawie badania CAPI, n=1100

Związek pomiędzy branżą a zapotrzebowaniem na kredyt obrotowy jest istotny (istotność statystyczna 0,002).

Tabela 25: Zapotrzebowanie na kredyt inwestycyjny w podziale na sekcje PKD

Sekcja PKD		Kredyt inwestycyjny		Ogółem
		Nie	Tak	
Przemysł	Liczba	83	17	100
	% Branża przedsiębiorstwa	83,0%	17,0%	100,0%
	% Ogółem	7,5%	1,5%	9,1%
Budownictwo	Liczba	89	11	100
	% Branża przedsiębiorstwa	89,0%	11,0%	100,0%
	% Ogółem	8,1%	1,0%	9,1%

Handel i naprawy	Liczba	314	36	350
	% Branża przedsiębiorstwa	89,7%	10,3%	100,0%
	% Ogółem	28,5%	3,3%	31,8%
Hotele i restauracje	Liczba	45	5	50
	% Branża przedsiębiorstwa	90,0%	10,0%	100,0%
	% Ogółem	4,1%	0,5%	4,5%
Transport, gospodarka magazynowa i łączność	Liczba	72	28	100
	% Branża przedsiębiorstwa	72,0%	28,0%	100,0%
	% Ogółem	6,5%	2,5%	9,1%
Pośrednictwo finansowe (w tym ubezpieczenia)	Liczba	45	5	50
	% Branża przedsiębiorstwa	90,0%	10,0%	100,0%
	% Ogółem	4,1%	0,5%	4,5%
Obsługa firm (w tym usługi dla firm), nieruchomości, nauka	Liczba	128	22	150
	% Branża przedsiębiorstwa	85,3%	14,7%	100,0%
	% Ogółem	11,6%	2,0%	13,6%
Edukacja	Liczba	44	6	50
	% Branża przedsiębiorstwa	88,0%	12,0%	100,0%
	% Ogółem	4,0%	0,5%	4,5%
Ochrona zdrowia	Liczba	39	11	50
	% Branża przedsiębiorstwa	78,0%	22,0%	100,0%
	% Ogółem	3,5%	1,0%	4,5%
Pozostała działalność usługowa, społeczna i indywidualna	Liczba	84	16	100
	% Branża przedsiębiorstwa	84,0%	16,0%	100,0%
	% Ogółem	7,6%	1,5%	9,1%
Ogółem	Liczba	943	157	1 100
	% Branża przedsiębiorstwa	85,7%	14,3%	100,0%
	% Ogółem	85,7%	14,3%	100,0%

Źródło: Obliczenia własne na podstawie badania CAPI, n=1100

Związek pomiędzy zapotrzebowaniem na kredyt inwestycyjny a sekcją PKD wykazuje współzależność (istotność 0,002).

Lokalizacja podmiotu a zainteresowanie pozyskaniem finansowania zwrotnego

Rozkład geograficzny podmiotów gospodarczych jest w Polsce, podobnie zresztą jak w innych krajach, ściśle skorelowany z obszarami oraz kominami wzrostu. W Polsce ok. 2/3 MSP działa w gminie miejskiej, zaś pozostała część w gminach wiejskich oraz miejsko-wiejskich⁴². W wyniku analizy rezultatów CAPI zauważamy, że **mikro, małe i średnie przedsiębiorstwa zlokalizowane na wsiach zdecydowanie częściej korzystają z kredytu niż podmioty w małych i dużych miastach. Zaledwie 2,6% respondentów, którzy nigdy nie ubiegali się o kredyt stanowią przedsiębiorstwa z siedzibą na wsi, a odsetek MSP działających na wsiach oraz w małych ośrodkach miejskich (do 20 tys. mieszkańców, a więc typowym otoczeniu gminy miejsko-wiejskiej), które nie ubiegały się o kredyt/pożyczkę w badanej próbie, wyniósł 8,9%. Należy stwierdzić, że obserwacja ta jest ciekawym zjawiskiem w sensie społecznym i w pewnym sensie zmusza do głębszej dyskusji na temat czynników warunkujących rozwój przedsiębiorczości. Obserwacja ta poddaje również pod dyskusję spotykane w literaturze założenie, iż zapotrzebowanie na kredyt bankowy i finansowanie zwrotne jako takie jest skorelowane z poziomom rozwoju i fizycznym dostępem do jednostek organizacyjnych podmiotów oferujących finansowanie (np. oddziałów banków komercyjnych). Alternatywnie może to również świadczyć o szczególnej po-**

⁴² Źródło: Obliczenia własne na podstawie www.parp.gov.pl oraz GUS

zycji banków spółdzielczych w małych ośrodkach miejskich i na wsiach. Szczegółowo dane z badania ilościowego przedstawia poniższa tabela.

Tabela 26: Częstość wnioskowania o finansowanie zwrotne ze względu na lokalizację

Częstość występowania o kredyt	Wieś	Miasto do 20 tys.	Miasto do 50 tys.	Miasto do 100 tys.	Miasto do 200 tys.	Miasto do 500 tys.	Miasto do 1 mln	Miasto pow. 1 mln	Suma
Częściej niż raz na rok	2,48%	3,73%	18,63%	9,94%	9,32%	0,00%*	26,09%	29,81%	100,00%
Raz na rok	3,73%	9,21%	15,13%	12,28%	8,77%	14,47%	15,35%	21,05%	100,00%
Raz na dwa lata	3,21%	5,09%	6,02%	17,67%	4,69%	12,85%	14,06%	36,41%	100,00%
Raz na trzy lata	1,52%	3,60%	9,56%	9,97%	8,31%	9,14%	13,57%	44,32%	100,00%
Nigdy	2,60%	6,27%	10,11%	14,15%	7,51%	11,21%	23,59%	24,56%	100,00%

*Źródło: Obliczenia własne na podstawie badania CAPI, n=1100; * brak odpowiedzi*

Doświadczenie w korzystaniu z finansowania zwrotnego i jego charakterystyka

Wnioski z badania IDI dotyczące doświadczenia w korzystaniu z finansowania zwrotnego przedstawiają się następująco:

- Od 10 do 20% wszystkich kredytobiorców rocznie stanowią podmioty otrzymujące kredyt po raz pierwszy w historii ich współpracy z danym bankiem.
- Ponad połowa kredytobiorców to podmioty z doświadczeniem 5 lat i więcej.
- Podmioty małe i średnie korzystają z kredytów 3-4 razy częściej niż firmy mikro – tylko 5% przedsiębiorstw małych i średnich (według kryteriów bankowych) otrzymuje kredyt po raz pierwszy w historii ich współpracy z danym bankiem.
- Większość kredytów stanowią krótkoterminowe kredyty obrotowe oraz kredyty w rachunku bieżącym.
- Klienci funduszy pożyczkowych to przede wszystkim ci, którzy nie dostali kredytu bankowego lub powtórni klienci, którzy cenią indywidualne podejście do problematyki rozwoju przedsiębiorstwa przez doradców funduszu.

Obserwacje z badania CAPI w zakresie doświadczenia w korzystaniu z finansowania zwrotnego są przedstawione poniżej:

- Z biegiem czasu skłonność oraz potrzeba sfinansowania rozwoju zmuszają MSP do korzystania z finansowania zwrotnego – w badaniu CAPI więcej respondentów sygnalizowało ubieganie się/korzystania z finansowania zwrotnego w 2009 r. w porównaniu z 2008 r. we wszystkich segmentach wielkościowych sektora MSP, przy czym pośród podmiotów mikro wzrost zainteresowania finansowaniem zwrotnym wzrósł o 10%, małych o 12% i średnich – o 13%.
- Największy wzrost został wygenerowany przez podmioty funkcjonujące na rynku od 3 do 5 lat (o 18%), zaś najmniejszy – przez przedsiębiorstwa o historii działalności pomiędzy 2 a 3 lata (o 7,3%).
- Wzrost zainteresowania przedsiębiorstw mikro dotyczył przede wszystkim kredytu w rachunku bieżącym, podczas gdy firm małych i średnich – kredytem obrotowym.
- Jeśli chodzi o charakterystykę finansowania zwrotnego w odniesieniu do długości prowadzonej działalności gospodarczej, to największą dynamiką wzrostu zainteresowania finansowaniem charakteryzowały się podmioty będące na rynku od 2 do 3 lat – wzrost dotyczy kredytu

tów inwestycyjnych (o 13 punktów procentowych). Świadczy to o swego rodzaju ewolucji: po zdobyciu pierwszej historii kredytowej w rachunku bieżącym w pierwszych dwóch latach działalności podmioty zainteresowane rozwojem występują o kapitał na inwestycje. Ten naturalny trend został także potwierdzony w trakcie FGI z przedstawicielami instytucji finansowych.

- Generalnie, im dłużej podmiot funkcjonuje na rynku w przedziale 3-8 lat, tym bardziej zainteresowany jest pozyskaniem kredytu inwestycyjnego. Zainteresowanie finansowaniem inwestycyjnym zwrotnym spada u firm z dłuższą historią w porównaniu do ich młodszych odpowiedników.

5. Ograniczenia i bariery w dostępie do finansowania zwrotnego

Według danych publikowanych przez Ministerstwo Gospodarki (*Trendy rozwojowe MSP w drugiej połowie 2009 r.*) tylko 45% przedsiębiorców ubiegających się o kredyt w drugiej połowie 2009 r. finansowanie takie otrzymało, a więc stopa odrzucenia wniosków wyniosła 55%. Nie pokrywa się to z danymi zebranymi przez nas w trakcie IDI, z których wynika, że odsetek decyzji negatywnych w zależności od banku wynosi od ok. 20 do 30% wszystkich wniosków kredytowych (co jest bliskie wynikowi cytowanemu już w raporcie, a otrzymanemu przez Europejski Bank Centralny), a wśród funduszy pożyczkowych odsetek ten jest jednocyfrowy. Jeszcze inne wnioski wynikają z informacji pozyskanych w wyniku badania CAPI. Otóż najwyższy współczynnik odmów kredytowych odnotowali w 2009 r. przedsiębiorcy mikro zatrudniający do 5 osób – 12,6%. Przedsiębiorcy mikro zatrudniający od 6 do 9 pracowników spotkali się z odmową instytucji finansowej w 4 przypadkach na 100. Dla całego segmentu podmiotów mikro współczynnik ten wyniósł 7%, zaś dla firm małych 6% i średnich prawie 8%. Otrzymany rezultat badania CAPI odbiega od wskaźników zebranych w trakcie analizy *desk research* i IDI. Różnica może wynikać z: 1) faktu, że choć badanie było anonimowe, to bezpośrednia interakcja ankietera z respondentem w jego siedzibie mogła wpłynąć na informację zwrotną otrzymaną od badanego podmiotu, chcącego zaprezentować się z jak najlepszej strony, 2) niewielkiej grupy respondentów, która zgodziła się udzielić nam żądanej informacji. Różnica może także wynikać z faktu, że w badaniu bezpośrednim CAPI respondenci spoglądali na całokształt procesu pozyskiwania finansowania zwrotnego, włączając w to ewentualne obniżenie wnioskowanej kwoty finansowania w związku z niespełnianiem niektórych kryteriów instytucji finansowej.

Kredytobiorca a wymagania w zakresie prawnego zabezpieczenia finansowania oraz wniesienia wkładu własnego

Większość instrumentów finansowania zwrotnego skłania instytucje udzielające finansowania do prawnego zabezpieczenia ryzyka takiej operacji oraz uczestnictwa inwestora w projekcie podlegającym finansowaniu. Każda instytucja bankowa oraz pozabankowa ma także odpowiednie podejście metodologiczne do stosowania własnych wymagań w tym zakresie, w zależności od stwierdzonego ryzyka zwrotu instrumentu.

Zabezpieczenie

Banki są znacznie bardziej wymagające w sprawie wyceny rynkowej i praktycznej oceny wartości oferowanego zabezpieczenia niż fundusze pożyczkowe. Tylko najbardziej rzetelne i płynne prawne formy zabezpieczenia są warte tyle, ile ich wartość nominalna. W przypadku większości instrumentów zabezpieczających finansowanie zwrotne, instytucje bankowe wewnętrznie korygują wyceny zabezpieczenia w zależności od stopnia prawdopodobieństwa pełnego odzyskania jego wartości oraz kosztów z tym związanych. Są one ponadto związane zewnętrznymi regulacjami w zakresie tworzenia rezerw na należności. Dlatego wartość hipoteczna nieruchomości gospodarczej często warta jest dla banku połowę albo i mniej jej wyceny. Podobnie rzecz się ma z przewłaszczeniem, zastawem i poręczeniem. Oczekuje się, że przedsiębiorca w wyższej klasie ryzyka nie tylko zapłaci wyższe odsetki, ale także przedstawi wyższe zabezpieczenie.

Fundusze pożyczkowe co do zasady przyjmują zabezpieczenia według ich rynkowej wartości nominalnej, zaś poręczeniowe stosują weksel oraz zawierają klauzulę *pari passu* w umowach z bankami (co jednak jest wciąż zjawiskiem niezwykle rzadkim). **W konsekwencji fundusze pożyczkowe mogą**

przy tym samym zabezpieczeniu udzielić 1,5- a nawet 2-krotnie wyższego finansowania niż banki. Trudno więc dziwić się, że wielu przedsiębiorstwom odmawia się kredytu, albo udziela się go w kwocie o wiele niższej niż wnioskowana. **W trakcie IDI banki wskazały, iż odsetek negatywnych decyzji związanych z prawnym zabezpieczeniem kredytu waha się pomiędzy 30 a 60% wszystkich odmów (w zależności od respondenta),** przy czym im bardziej uniwersalny jest to bank, tym odsetek ten jest wyższy z uwagi na różnorodność wnioskodawców kredytowych. **Wśród funduszy pożyczkowych odsetek ten wynosi zaledwie kilka procent, przy czym fundusze w niektórych przypadkach starają się o poręczenie funduszu poręczeniowego,** podczas gdy w przypadku banków wnioski o takie poręczenie jest sprawą indywidualną doradcy kredytowego. Zresztą, jak już wspominaliśmy, dla banków poręczenie funduszu przez wiele lat było warte tyle, ile poręczenie osoby trzeciej. Wynikało to z braku prawnego umocowania instrumentu poręczenia funduszy poręczeń kredytowych. Dlatego też banki nie starały się szczególnie i wciąż nie starają o poręczenia funduszy za wyjątkiem tych, które w swoich metodologiach wyceny zabezpieczeń uznają takie poręczenie za bezpieczniejsze od innych form, np. przewłaszczenia. Jedną z takich form było do niedawna poręczenie BGK, przy czym banki zdecydowanie chętniej korzystały z poręczeń portfelowych niż indywidualnych. Po ostatnich zmianach, w wyniku których poręczenia portfelowe przestały być przez BGK udzielane, wykorzystanie poręczeń nie jest dla banków opłacalne. Sytuację może zmienić ostatnia nowelizacja Rozporządzenia Ministra Finansów w sprawie zasad tworzenia rezerw na ryzyko związane z działalnością banków, które obniża poziom rezerw w związku z kredytami poręczanymi przez fundusze poręczeniowe spełniające kryteria tego rozporządzenia.

Wśród najczęstszych przyczyn odmowy udzielenia finansowania instytucje bankowe (respondenci wywiadów pogłębionych) wymieniły w trakcie IDI kolejno:

1. Brak wymaganego zabezpieczenia kredytu
2. Brak zdolności kredytowej
3. Negatywną opinię z Biura Informacji Kredytowej

W badaniu CAPI rozkład przyczyn odmów udzielania finansowania zwrotnego kształtował się następująco (według częstości występowania czynnika):

1. Niska zdolność kredytowa (7 wskazań)
2. Brak wymaganego zabezpieczenia kredytu (6 wskazań)
3. Brak wymaganego wkładu własnego (5 wskazań)
4. Odmowa bez podania przyczyn (5 wskazań)
5. Zbyt krótki okres funkcjonowania na rynku (3 wskazania)

Można więc skonstatować, iż brak zdolności kredytowej oraz **brak wymaganego zabezpieczenia kredytu są najczęstszymi przyczynami odrzucenia wniosku o kredyt lub pożyczkę.** Odczucie respondentów w tym zakresie jest zbieżne z percepcją przedsiębiorców ich własnej sytuacji finansowej oraz gospodarczej – MSP jako główne przyczyny niekorzystania z kredytu lub rezygnowania z ubiegania się o taki (poza wskazaniem braku potrzeby) sygnalizują obawę o zaciąganie długów związaną z ryzykiem utraty płynności lub pogorszeniem się sytuacji społeczno-gospodarczej.

Powyższa obserwacja jest w istocie ważna z punktu widzenia badania efektywności funduszy poręczeniowych. Sprzedaż ich produktów jest bowiem pochodną sprzedaży kredytów i innych instrumentów finansowych przez banki i fundusze pożyczkowe. Do tego jednak dochodzą czynniki wewnątrz banku. Jeśli bankowy doradca klienta nie zna specyfiki i oferty funduszu poręczeniowego, to wówczas podmiot taki nie znajduje umocowania do sprzedaży własnego instrumentu. W trakcie IDI usłyszeliśmy także, że dopóki kredyty z poręczeniami funduszy poręczeniowych nie staną się oddzielnym wewnętrznym produktem banku, z których doradcy klienta będą rozliczani, tym trudniej będzie ich pozyskać do współpracy oraz poznania zasad działania zabezpieczeń oferowanych przez te fundusze.

W trakcie FGI z instytucjami finansowymi poczyniliśmy jeszcze inną obserwację nawiązującą do kwestii poruszanej powyżej. **Otóż zaledwie jeden przedstawiciel tego środowiska mógł pochwalić się ogólną wiedzą o funkcjonowaniu instytucji poręczeniowych; nic o istnieniu tych organizacji nie wiedzieli natomiast przedstawiciele podmiotów doradztwa finansowego, coraz mocniej uczestniczących w procesie pozyskiwania dla firm środków na działalność gospodarczą.** Żaden z uczestników FGI (poza funduszem poręczeniowym) nie słyszał o funduszach pożyczkowych.

Nie lepiej wygląda sytuacja także wśród przedsiębiorców. Otóż podczas gdy w CAPI nieco ponad 40% podmiotów mikro oraz ponad 60% małych i średnich deklaruje wiedzę o funduszach poręczeniowych, to zaledwie co trzeci z respondentów rozumie definicję takiego podmiotu, jego misję i zadania. Oznacza to, że w przypadku braku wymaganego zabezpieczenia przedsiębiorca nie wie, gdzie może zwrócić się o wsparcie. Potwierdza się w tym miejscu jedna z opinii usłyszanych w trakcie IDI z przedstawicielem funduszu poręczeniowego, iż „jesteśmy tak pochłonięci własnymi interesami, współpracą z bankiem by nas nie oszukał oraz brakiem komunikacji we własnym środowisku, że tak naprawdę ten mały i średni przedsiębiorca w ogóle jest niezauważalny; przecież my tylko albo rozmawiamy albo z BGK, albo z PARP, albo UM lub bankiem i na nic innego nie starcza czasu”.⁴³

A grupa docelowa MSP funduszy poręczeniowych wydaje się stosunkowo wąska. W trakcie badania CAPI zapytaliśmy bowiem respondentów, czy kiedykolwiek mieli problem z prawnym zabezpieczeniem kredytu. Rozkład odpowiedzi przedstawia poniższa tabela.

Tabela 27: Odsetek respondentów MSP, którzy doświadczyli problemu z prawnym zabezpieczeniem kredytu

Odpowiedź	Mikro ogółem (0-9)	Małe (10-49)	Średnie (50-250)
TAK	31	12	12
NIE	595	276	174
RAZEM	626	288	186

Źródło: Badanie CAPI, n=1100

Ze wskazań respondentów wynika, że problem związany z prawnym zabezpieczeniem kredytu może mieć ok. 5% MSP. Kiedy jednak weźmiemy pod uwagę liczbę podmiotów, które kiedykolwiek aplikowały o finansowanie zwrotne, to okaże się że wśród tych, którzy aplikują o kredyt (45% badanej próby), problem dotyczy przynajmniej 1 na 10 podmiotów.

Wkład własny

Wymagania dotyczące wkładu własnego są uzależnione od charakterystyki przedsięwzięcia, ale co do zasady kryterium to dotyczy udziału w wysokości 20% wartości projektu ze strony przedsiębiorcy. W przypadku kredytów ze wsparciem ze środków Unii Europejskiej wkład ten może być obniżony nawet do 10%. W żadnym z przeprowadzonych IDI nie wskazano, że brak wkładu własnego jest istotną barierą w korzystaniu z finansowania zwrotnego, zaś w trakcie badania CAPI przedsiębiorcy wskazali brak wkładu własnego jako trzecią co do wagi przyczynę odmów udzielenia finansowania przez banki.

Rezygnacja przedsiębiorcy z finansowania

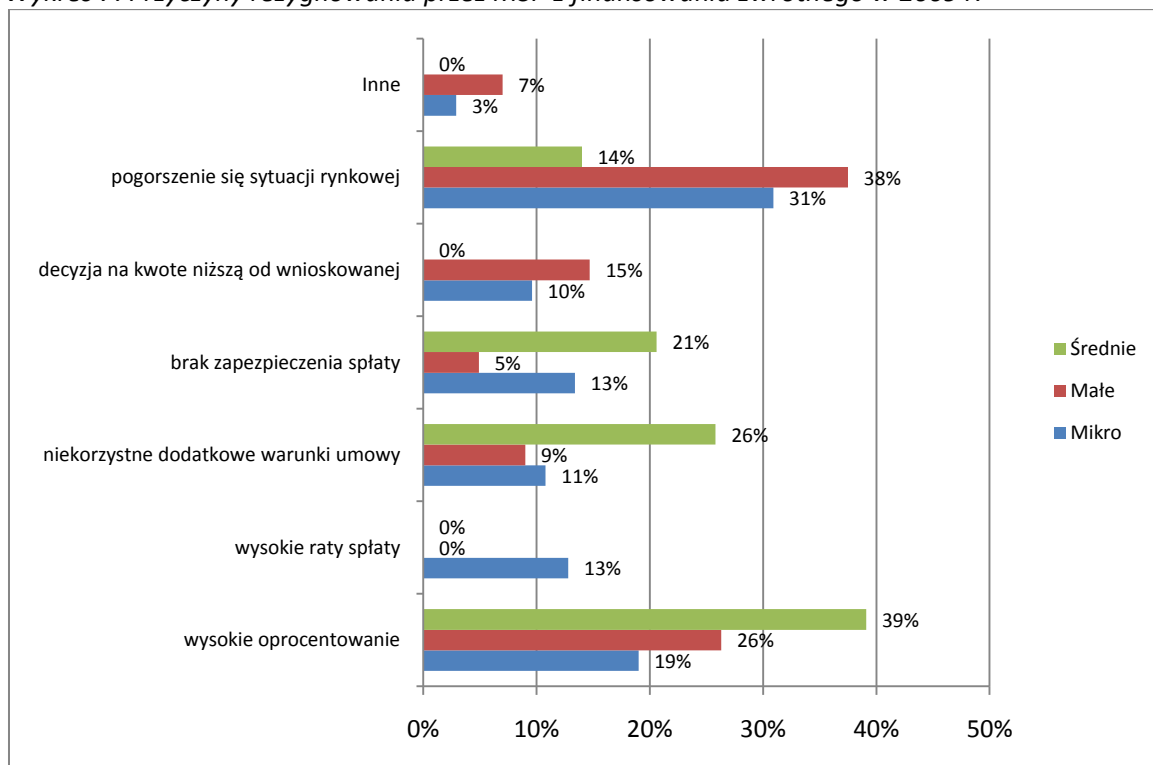
Nasi respondenci IDI jednoznacznie stwierdzili, że odsetek kredytobiorców i pożyczkobiorców rezygnujących z przyznanego finansowania jest śladowy i wynosi nie więcej niż 2%. Rezygnacja najczęściej wynika z wtórnej krytycznej samooceny przedsiębiorcy do zdolności do spłaty lub z pogorszenia

⁴³ Źródło: IDI z jednym z funduszy poręczeniowych.

się sytuacji finansowej. W takich przypadkach przyznana kwota finansowania jest wykorzystywana tylko w części lub wcale. Zarówno banki jak i fundusze pożyczkowe nie prowadzą jednak szczegółowych danych w tym zakresie. Jeden z respondentów za przyczynę wskazał ponadto „prawo konkurencji na rynku bankowym”, co może oznaczać, że ten sam klient otrzymał kredyt w innym banku na lepszych warunkach.

Analogicznie kwestię poruszyliśmy z uczestnikami badania CAPI. Z odpowiedzi wynika, że 5% respondentów, którzy rozważali ubieganie się lub ubiegało się w roku ubiegłym o finansowanie zwrócić postanowiło zrezygnować z finansowania. Rozkład odpowiedzi dotyczących przyczyn rezygnacji przedstawia poniższy wykres.

Wykres 7: Przyczyny rezygowania przez MSP z finansowania zwrótnego w 2009 r.



Źródło: CAPI wykonane na potrzeby raportu, n=1100, liczba wskazań: 55

Z powyższego układu wynika, że wśród firm mikro i małych najczęstszą przyczyną rezygowania z pozyskania finansowania zwrótnego było pogorszenie sytuacji rynkowej w 2009 r. Drugą najczęstszą przyczyną rezygowania z finansowania zewnętrznego była jego zbyt wysoka cena (podmioty mikro wskazywały także na zbyt wysokie raty spłaty tożsame z wysokim oprocentowaniem, ale także i postrzeganiem płynności w kontekście obsługi zadłużenia). **Wartą odnotowania jest obserwacja, iż podmioty małe średnie częściej niż mikro rezygowały z uwagi na brak zabezpieczenia spłaty kredytu oraz na niekorzystne dodatkowe ponadstandardowe warunki umowy kredytowej.**

Zaufanie do instytucji finansowych oraz wiedza przedsiębiorców o finansowaniu zwrótnym i jego postrzeganie

Ciekawym źródłem wtórnym opisującym poruszane tu zjawisko jest materiał analityczny zatytułowany *Diagnoza Społeczna 2009* przygotowywany przez Wyższą Szkołę Finansów i Zarządzania.⁴⁴ Otóż

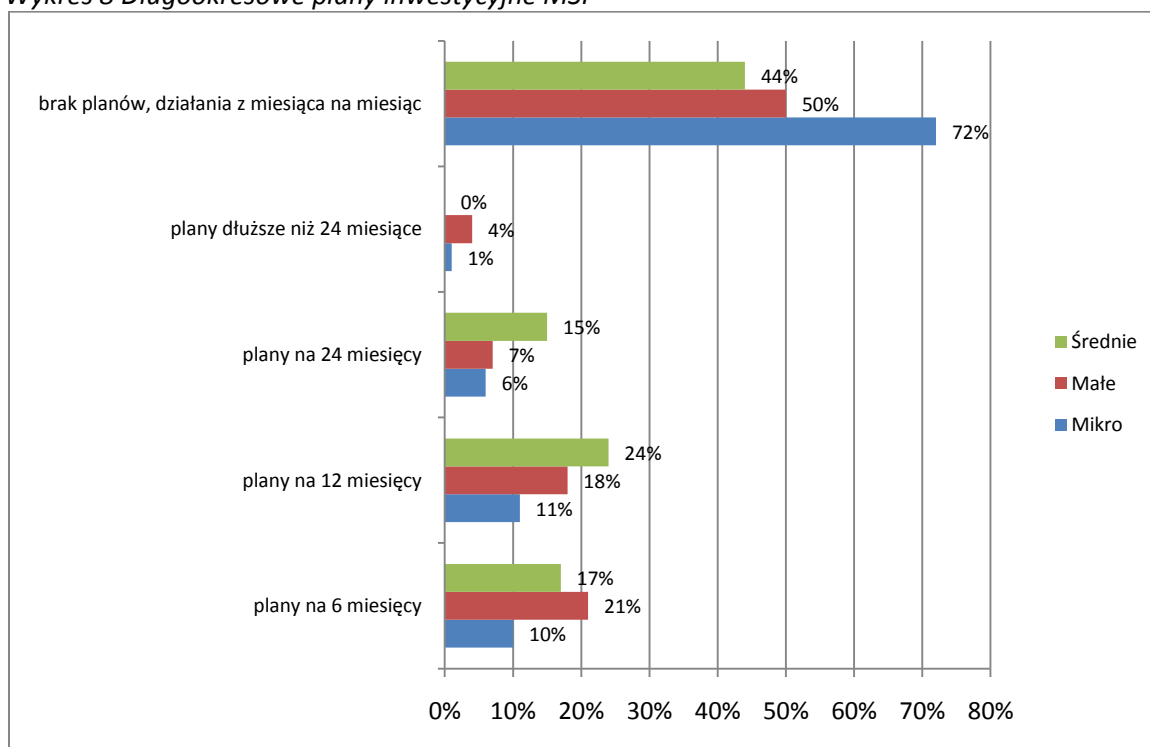
⁴⁴ *Diagnoza Społeczna 2009*, red. J. Czapiński, Wyższa Szkoła Finansów i Zarządzania, Warszawa, 2009.

według autorów tego opracowania odsetek Polaków mających zaufanie do instytucji finansowych spadł z ponad połowy w roku 2007 do 44% w roku 2009. Z *Diagnozy Społecznej 2009* wynika, że podstawowa wiedza, umożliwiająca świadome korzystanie z oferty rynku finansowego, wciąż nie jest w Polsce powszechna. Nie znając mechanizmów, na których opiera się świat finansów, klienci nie mogą z ufnością oddać się pod opiekę doradców od zarządzania środkami finansowymi. **Uczestniczące w IDI banki ujawniają, że zaledwie połowę klientów stanowią podmioty, które mają dobre rozeznanie na temat oferowanych produktów i usług finansowych i wiedzą, czym jest dźwignia finansowa**, ale odsetek ten maleje w przypadku ubiegania się o finansowanie zwrotne połączone ze środkami pomocy publicznej pochodzącej z Funduszy Strukturalnych, które stanowią dodatkowy czynnik w już i tak rozbudowanej machinie biurokracji związanej z pozyskiwaniem finansowania zewnętrznego.

Oprócz wspomnianego powyżej czynnika kryzys zaufania może mieć także podłoże wynikające z niespełnionych oczekiwań. W pewnym zakresie teza ta znajduje potwierdzenie w przeprowadzonych IDI wśród funduszy pożyczkowych. Otóż według respondentów większość, nawet do 80% wnioskodawców, stanowią klienci, którzy trafiają do funduszy z rekomendacji byłych lub aktualnych pożyczkobiorców lub ci, którzy wcześniej otrzymali negatywną decyzję kredytową w banku. Badane metodą IDI fundusze pożyczkowe nie reklamują się, ani nie prowadzą aktywnej promocji swoich usług, podczas gdy ich klientów przybywa. Znajduje to bezpośrednie odzwierciedlenie w dynamice wzrostu akcji pożyczkowej.

O niskiej świadomości obszaru finansowania działalności gospodarczej świadczą też wyniki przeprowadzonego przez nas badania CAPI w zakresie posiadania przez MSP długookresowych planów działalności inwestycyjnej, tak istotnych w procesie programowania wzrostu i utrzymania pozycji konkurencyjnej oraz posiadania narzędzia analitycznego w celu pozyskania finansowania zwrotnego.

Wykres 8 Długookresowe plany inwestycyjne MSP



Źródło: CAPI wykonane na potrzeby raportu, n=1100; liczba wskazań: 318; wyniki przeważono dla całej populacji

Wynik badania można określić jako głęboko niepokojący. Otóż okazuje się, że większość MSP spośród tych, które zdecydowały się odpowiedzieć na zadane pytanie, nie posiada żadnego narzędzia do określania celów i wskaźników monitorowania prowadzonej przez nie działalności gospodarczej oraz planowania inwestycji. **Najgorzej sytuacja wygląda w segmencie przedsiębiorstw mikro, gdzie 7 na 10 podmiotów działa według podejścia „z miesiąca na miesiąc”.** Zgodna natomiast z oczekiwaniem jest obserwacja związana z tym, że przedsiębiorstwa średnie częściej niż małe mają dłuższą niż roczną strategię inwestycyjną. Jednocześnie należy zauważyć że prawie połowa firm małych i średnich nie posiada strategii o takim horyzoncie czasowym.

Podobnie interesujące jest przyjrzenie się rodzajom narzędzi służących przygotowaniu planów inwestycyjnych przez MSP. Przedstawia je poniższa tabela.

Tabela 28 Rodzaje narzędzi służących przygotowaniu planów inwestycyjnych przez MSP i rozkład ich wykorzystania

Źródło narzędzia	Mikro (0-5)	Mikro (6-9)	Mikro ogółem (0-9)	Małe (10-49)	Średnie (50-250)
Zaawansowane narzędzia informatyczne	18,4%	2,9%	9,3%	6,6%	15,5%
Narzędzia analizy finansowej	4,0%	19,2%	12,9%	42,6%	48,1%
Wyłącznie własna intuicja i doświadczenie	51,4%	40,7%	45,1%	28,4%	42,0%
Własna intuicja i ogólna wiedza	33,1%	29,9%	31,2%	15,8%	17,2%
Pomoc doradcza instytucji finansowej	9,0%	14,1%	12,0%	2,9%	0,0%
Inne źródła wsparcia	2,8%	6,9%	5,2%	6,6%	0,0%

Źródło: CAPI wykonane na potrzeby raportu. Uwaga: wyniki nie sumują się do 100 gdyż respondenci mogli zaznaczyć do 2 odpowiedzi; liczba wskazań z próby n=1100 wyniosła 318

Okazuje się, że własna intuicja przedsiębiorcy, doświadczenie i wiedza ogólna są głównym źródłem planowania prowadzenia działalności gospodarczej przez podmioty mikro i średnie, podczas gdy prawie połowa przedsiębiorstw małych korzysta w procesie planowania z zaawansowanych narzędzi informatycznych oraz analizy finansowej. Natomiast fakt, iż podmioty mikro korzystają z pomocy instytucji finansowych nie jest szczególnym zaskoczeniem – muszą one wszak przygotować choćby uproszczony biznes plan w celu pozyskania finansowania zwrotnego.

W trakcie CAPI respondenci zostali także poproszeni o przedstawienie w skali od 1 (zdecydowanie się nie zgadzam) do 10 (zdecydowanie się zgadzam) swojej opinii o:

1. tezie, że każde przedsiębiorstwo musi prędzej czy później sięgnąć po finansowanie zwrotne, aby móc się rozwijać;
2. hipotezie, że dzięki kredytom i pożyczkom firma może rozwijać się szybciej, niż gdyby bazowała wyłącznie na środkach własnych;
3. tym, że pozyskiwanie finansowania zewnętrznego jest właściwe, jeżeli osoby zarządzające podmiotem potrafią właściwie skalkulować ryzyko z tym związane i średnia;
4. tezie, iż dzięki kredytom i pożyczkom firma może się szybciej rozwijać, niż gdyby bazowała wyłącznie na własnych środkach;
5. tym, że konieczne jest ułatwienie przedsiębiorcom dostępu do finansowania zewnętrznego w postaci kredytów i pożyczek.

Wyniki odpowiedzi przedstawia poniższa tabela.

Tabela 29: Świadomość korzyści wynikających z finansowania zewnętrznego

Zagadnienie		Mikro (0-9)			Małe (10-49)			Średnie (50-249)		
		Liczebność	N%	Średnia	Liczebność	N%	Średnia	Liczebność	N%	Średnia
Każda firma prędzej czy później musi skorzystać z finansowania zewnętrznego zwrotnego, aby się rozwijać?	1	73	11,6%	5,27	29	10,0%	6,01	12	6,4%	6,62
	2	44	7,0%		20	6,9%		5	2,4%	
	3	64	10,2%		16	5,6%		12	6,5%	
	4	51	8,1%		20	7,0%		16	8,6%	
	5	106	16,9%		37	12,8%		21	11,5%	
	6	64	10,3%		26	8,9%		13	6,8%	
	7	89	14,3%		39	13,6%		31	16,4%	
	8	64	10,3%		35	12,2%		22	11,8%	
	9	22	3,5%		19	6,5%		11	5,7%	
	10	49	7,9%		47	16,4%		44	23,7%	
	Ogółem	626	100,0%			288		100,0%		
Finansowanie działalności ze środków zewnętrznych jest dobre, o ile osoby zarządzające podmiotem potrafią właściwie skalkulować ryzyko z tym związane?	1	21	3,3%	6,41	10	3,5%	6,45	1	0,8%	7,07
	2	25	4,0%		13	4,5%		7	3,7%	
	3	49	7,9%		28	9,6%		7	3,6%	
	4	56	8,9%		19	6,5%		11	5,8%	
	5	78	12,4%		29	10,2%		25	13,2%	
	6	66	10,5%		33	11,5%		20	11,0%	
	7	95	15,1%		42	14,7%		23	12,3%	
	8	103	16,4%		54	18,7%		39	20,7%	
	9	41	6,5%		10	3,5%		16	8,3%	
	10	93	14,9%		50	17,3%		38	20,6%	
	Ogółem	626	100,0%			288		100,0%		
Dzięki kredytom lub pożyczkom firma może się szybciej rozwijać, niż jeśli będzie bazować tylko na własnych, wypracowanych środkach?	1	32	5,2%	5,94	11	4,0%	6,08	3	1,7%	6,62
	2	26	4,2%		17	5,8%		4	2,3%	
	3	39	6,3%		15	5,2%		15	8,0%	
	4	64	10,2%		29	10,2%		11	5,6%	
	5	98	15,7%		41	14,3%		27	14,5%	
	6	104	16,6%		36	12,5%		28	15,1%	
	7	90	14,4%		53	18,3%		25	13,5%	
	8	83	13,3%		45	15,8%		32	17,3%	
	9	38	6,1%		13	4,5%		11	6,1%	
	10	51	8,1%		27	9,4%		29	15,8%	
	Ogółem	626	100,0%			288		100,0%		
Nawet mając własne środki, lepiej korzystać z kredytu lub pożyczki?	1	166	26,5%	3,87	53	18,3%	4,46	27	14,7%	4,92
	2	76	12,2%		25	8,6%		15	8,2%	
	3	71	11,4%		30	10,4%		25	13,5%	
	4	61	9,8%		33	11,5%		12	6,7%	
	5	77	12,3%		50	17,5%		30	16,3%	
	6	62	10,0%		33	11,3%		18	9,7%	
	7	53	8,4%		25	8,5%		26	13,9%	
	8	29	4,6%		26	8,9%		11	5,9%	
	9	17	2,7%		6	2,0%		3	1,7%	
	10	13	2,1%		8	2,9%		18	9,4%	
	Ogółem	626	100,0%			288		100,0%		
Jako przedsiębiorcy, chcielibyśmy mieć ułatwiony dostęp do źródeł finansowania zewnętrznego (pożyczek i kredytów)?	1	20	3,2%	6,81	6	2,2%	7,16	6	3,3%	7,46
	2	9	1,5%		1	0,4%		3	1,6%	
	3	33	5,2%		17	6,0%		8	4,1%	
	4	51	8,1%		20	7,0%		7	3,9%	
	5	68	10,9%		33	11,5%		15	8,1%	
	6	86	13,8%		29	10,0%		28	15,2%	
	7	100	16,0%		33	11,3%		14	7,6%	
	8	85	13,6%		51	17,7%		25	13,3%	
	9	48	7,6%		29	10,1%		17	9,0%	
	10	125	20,0%		68	23,8%		63	33,8%	
	Ogółem	626	100,0%			288		100,0%		

Źródło: CAPI przygotowane na badania, n=1100; oznaczenie mocy odpowiedzi: 1 – zdecydowanie się nie zgadzam, 10 – zdecydowanie się zgadzam

Analiza średniej wartości odpowiedzi respondentów wskazuje, że:

- Świadomość konieczności posługiwania się finansowaniem zewnętrznym rośnie wraz z wielkością przedsiębiorstwa
- Rozumienie dźwigni finansowej i świadomość tego, że wraz z wykorzystaniem kapitału obcego przedsiębiorstwo może się szybciej rozwijać wzrasta wraz z wielkością przedsiębiorstwa
- Przedsiębiorcy najmocniej akceptują oczekiwanie ułatwienia dostępu do finansowania zewnętrznego, przy czym im większy podmiot, tym mocniej wskazuje na ten postulat.

Negatywna percepcja sektora komercyjnych instytucji finansowych potwierdza się w odpowiedzi na pytanie, jakie źródła finansowania są brane w kolejności pod uwagę od najbardziej preferowanych do najmniej preferowanych w przypadku konieczności pozyskania finansowania zewnętrznego. Odpo-

wiadając na to pytanie respondenci oceniali źródła od 1 – najmniej preferowane do 7 – najbardziej preferowane. Wyniki ilustruje tabela poniżej.

Tabela 30: Preferowane źródła finansowania działalności gospodarczej

Zagadnienie		Mikro (0-9)			Małe (10-49)			Średnie (50-249)		
		Liczebność ć	N%	Średnia	Liczebność ć	N%	Średnia	Liczebność ć	N%	Średnia
Własne środki firmy (kapitał firmy lub pożyczka od udziałowców),	1	446	71,4%	1,73	201	69,9%	1,81	113	60,8%	2,12
	2	72	11,5%		26	8,9%		18	9,8%	
	3	28	4,5%		25	8,6%		16	8,4%	
	4	34	5,4%		11	3,8%		18	9,6%	
	5	19	3,1%		11	3,8%		8	4,2%	
	6	8	1,3%		6	2,1%		6	3,4%	
	7	18	2,8%		9	3,0%		7	3,7%	
	Ogółem	626	100,0%		288	100,0%		186	100,0%	
Kredyt w rachunku bieżącym	1	69	11,1%	3,00	32	11,3%	2,99	19	10,3%	3,02
	2	224	35,9%		111	38,5%		60	32,5%	
	3	159	25,3%		56	19,3%		48	25,7%	
	4	74	11,8%		39	13,5%		32	17,4%	
	5	41	6,6%		27	9,3%		15	8,2%	
	6	26	4,1%		14	4,9%		5	2,8%	
	7	33	5,2%		9	3,2%		6	3,2%	
	Ogółem	626	100,0%		288	100,0%		186	100,0%	
Kredyt obrotowy	1	31	5,0%	3,86	15	5,1%	3,56	20	10,7%	3,45
	2	79	12,7%		55	19,0%		33	17,9%	
	3	163	26,0%		86	29,9%		53	28,7%	
	4	164	26,2%		64	22,3%		38	20,6%	
	5	91	14,6%		38	13,3%		16	8,6%	
	6	54	8,7%		14	4,9%		14	7,5%	
	7	43	6,8%		16	5,4%		11	5,9%	
	Ogółem	626	100,0%		288	100,0%		186	100,0%	
Kredyt inwestycyjny	1	31	5,0%	3,94	22	7,5%	3,65	17	8,9%	3,42
	2	81	13,0%		50	17,4%		47	25,3%	
	3	125	20,1%		55	19,1%		31	16,9%	
	4	171	27,3%		89	31,1%		51	27,5%	
	5	123	19,6%		40	13,9%		16	8,6%	
	6	61	9,7%		18	6,3%		21	11,1%	
	7	34	5,4%		14	4,7%		3	1,6%	
	Ogółem	626	100,0%		288	100,0%		186	100,0%	
Inny rodzaj kredytu bankowego	1	13	2,0%	5,03	6	2,0%	4,96	5	2,7%	5,00
	2	28	4,5%		7	2,5%		3	1,9%	
	3	46	7,3%		24	8,2%		18	9,9%	
	4	93	14,8%		46	16,0%		19	10,3%	
	5	202	32,2%		105	36,6%		83	44,6%	
	6	150	24,0%		73	25,5%		28	14,9%	
	7	95	15,2%		26	9,2%		29	15,7%	
	Ogółem	626	100,0%		288	100,0%		186	100,0%	
Pożyczka udzielana przez fundusz pożyczkowy	1	13	2,1%	5,47	5	1,6%	5,57	4	2,0%	5,46
	2	34	5,5%		15	5,2%		8	4,3%	
	3	39	6,3%		16	5,7%		11	5,7%	
	4	46	7,4%		16	5,6%		18	9,5%	
	5	88	14,1%		44	15,2%		21	11,3%	
	6	233	37,3%		109	38,0%		87	46,6%	
	7	171	27,4%		83	28,8%		39	20,7%	
	Ogółem	626	100,0%		288	100,0%		186	100,0%	
Pożyczka ze źródeł poza bankowych (np. inny podmiot gospodarczy, itp.)	1	22	3,5%	4,96	8	2,8%	5,47	8	4,5%	5,54
	2	107	17,1%		25	8,5%		16	8,4%	
	3	65	10,5%		26	9,1%		9	4,7%	
	4	44	7,1%		22	7,7%		9	5,0%	
	5	61	9,7%		23	7,9%		27	14,6%	
	6	93	14,9%		53	18,3%		25	13,6%	
	7	233	37,3%		132	45,7%		92	49,2%	
	Ogółem	626	100,0%		288	100,0%		186	100,0%	

Źródło: CAPI przygotowane na badania, n=1100; oznaczenie mocy odpowiedzi: 1 – zdecydowanie nie preferuję, 10 – zdecydowanie preferuję

Wyniki odpowiedzi na pytanie dotyczące preferencji źródeł finansowania działalności gospodarczej przez MSP w konfrontacji z rzeczywistością przedstawiają niezwykle złożony a zarazem paradoksalny obraz: otóż środki własne, które w praktyce stanowią podstawę finansowania działalności biznesowej, są najmniej preferowanym źródłem we wszystkich kategoriach wielkościowych w ramach MSP, zaś inny rodzaj kredytu bankowego, pożyczka z funduszu pożyczkowego lub innego niebankowego podmiotu, tak rzadko wykorzystywana, jest najmocniej preferowana przez cały sektor MSP. Świadczy to tak naprawdę o manifestacji kontestacji tradycyjnych instytucji finansowych, wobec których jedy-

ną liczącą się alternatywą są środki własne przedsiębiorstw. Przedsiębiorcy zdają sobie z tego w pełni sprawę (pytanie o preferencje ma bowiem czysto teoretyczny wymiar), o czym świadczy fakt, że z ponad 30% respondentów CAPI planujących wprowadzenie w najbliższym czasie nowych rozwiązań, produktów lub usług 7 na 10 MSP chce realizować swoje zamierzenia dzięki kredytowi bankowemu. Odpowiadają tak, gdyż dla nich jest to jedyne powszechnie dostępne źródło.

Bariery prawne związane z pozyskiwaniem finansowania zwrotnego

Bariery prawne, są obok ekonomicznych i rynkowych przeszkodą w finansowaniu MSP. W porównaniu z nimi bariery prawne jest stosunkowo najłatwiej ograniczać prawidłowym procesem legislacyjnym. Niestety, część IDI poświęcona barierom prawnym związanym z pozyskiwaniem finansowanie zwrotnego nie spotkała się z dostatecznym odbiorem respondentów. Większość odpowiedzi była niezwykle zdawkowa, a respondenci, którzy udzielili tu informacji wskazywali, iż „nie ma takich barier” lub wskazywali na ograniczenia „związane z ryzykiem”, pomocą publiczną lub trudnościami w zakresie dochodzenia należności.

W każdym z 11 przeprowadzonych IDI odpowiedź respondenta na pytanie dotyczące barier w pozyskiwaniu finansowania zewnętrznego przez MSP była odmienna. Trudno zatem przeprowadzić w tym zakresie poprawne wnioskowanie, a należy skoncentrować się na analizie problemów sygnalizowanych przez respondentów wywiadów pogłębionych w całym ich przekroju. Podsumowanie sygnalizowanych barier i problemów znajduje się w poniższej tabeli.

Tabela 31: Syntetyczne podsumowanie barier i problemów w dostępie do finansowania zewnętrznego

Rodzaj bariery	Zakres oddziaływania bariery	Podmiot dotknięty
Ryzyko	<ul style="list-style-type: none"> - Bariera związana z brakiem umocowania prawnego poręczenia funduszy poręczeń kredytowych jako szczególnej formy zabezpieczenia kredytu w Rozporządzeniu Ministra Finansów z dnia 16 grudnia 2008 r. w sprawie zasad tworzenia rezerw na ryzyko związane z działalnością banków (Dz. U. nr 235 poz. 1589 z późn. zm.) została zniesiona w trakcie realizacji badania, umożliwiając zakwalifikowanie tego zabezpieczenia do niższych grup ryzyka, jednak praktyczne wdrożenie nowych przepisów wymaga olbrzymiego wysiłku organizacyjnego w celu zaprezentowania nowej strategii funduszy wobec banków i zwiększenia akcji poręczeniowej. - Rating podmiotu zewnętrznego w odniesieniu do zewnętrznej krótkoterminowej oceny wiarygodności kredytowej nie jest dostosowany do nowej rekomendacji ZBP dotyczącej zasad współpracy pomiędzy bankami a funduszami poręczeniowymi z sierpnia 2010 r., 	Fundusze poręczeń kredytowych, a w szczególności fundusze spoza Krajowej Grupy Poręczeniowej Sp. z o.o.

	uniemożliwiając jej pełną implementację.	
Pomoc publiczna	<ul style="list-style-type: none"> - Brak jednolitej interpretacji występowania pomocy publicznej, w tym pomocy <i>de minimis</i> w przypadku poręczeń kredytowych. Stosowanie tzw. stawek bezpiecznych nie jest powszechne, przez co część funduszy kwalifikuje poręczenia jak pomoc publiczną, a część nie. 	Fundusze poręczeniowe oraz ich klienci
Bariery prawne w wykorzystaniu środków unijnych	<ul style="list-style-type: none"> - Biurokratyczne formy aplikowania o środki unijne podrażają koszty pozyskania finansowania - Biurokratyczne formy sprawozdawczości podrażają koszty administracyjne, zaś wień wielość instytucji wspierających rozmywa odpowiedzialność za koordynację procesów wsparcia dla funduszy i niemożność unifikacji zakresu przedmiotowego wykorzystania środków. - Niska adekwatność zasad wykorzystania środków w ramach RPO do faktycznych potrzeb środowiska instytucji pozabankowych. 	Fundusze poręczeniowe i pożyczkowe oraz ich klienci
Dochodzenie należności	<ul style="list-style-type: none"> - Zawilość dochodzenia należności, ich kosztowność oraz preferowanie instytucji bankowych przez komorników zmniejsza efektywność dochodzenia należności przez fundusze. - Zasada <i>pari passu</i> nie jest w pełni realizowana przez banki, fundusze poręczeniowe odnotowują trudności w renegotjacji ich umów z bankami. 	Fundusze poręczeniowe oraz fundusze pożyczkowe

Źródło: IDI, desk research

Podczas gdy bankowcy zgodnie wskazywali na bariery związane z ryzykiem i tworzeniem rezerw, respondenci reprezentujący środowisko instytucji pozabankowych byli zgodni co do tego, że główną barierą w dostępie MSP do finansowania są bardzo ograniczone możliwości finansowania MSP przez środowisko samych funduszy – kapitały zarządzane przez nie są bardzo nieadekwatne do specyfiki instrumentów inżynierii finansowej dla MSP. Chodzi tu o brak możliwości wielokrotnego użycia środków UE i w przypadku funduszy poręczeniowych także brak „obiektywnego działania BGK na rzecz krajowego systemu re-poręczeń, który byłby konsultowany z całym środowiskiem”. Respondenci nie mogli się nadziwić, „jak można było taką bezsensowną (nieadekwatną) formułę wsparcia w ramach RPO zaproponować po 15 latach doświadczeń funduszy w Polsce”. Jeden z respondentów stwierdził, że „efekt wydatkowania środków RPO na programy inżynierii finansowej według obecnych zasad mógłby zostać osiągnięty przy użyciu ułamka tych środków”. I trudno się z tym poglądem nie zgodzić, kiedy zasady wsparcia programów inżynierii finansowej nie stymulują efektywności a wręcz zachęcają do bierności instytucji pozabankowych. „Czasy RPO cofnęły nas o wiele lat”, „kadry w urzędach marszałkowskich zajmujące się tymi programami liczą więcej niż cały zespół PARP (obsługujący instytucje

pozabankowe), a pożytku z programów jest wielokrotnie mniej” twierdzą respondenci. I zgadzają się, że „BGK nie realizuje swej misji, a pakiet antykryzysowy nie działa”.

Jak widać, bariery prawne dotyczą głównie sposobu wykorzystania środków publicznych, których efektywność, szczególnie w przypadku funduszy poręczeniowych, jest niepokojąco niska.

Podsumowując rozważania w tym rozdziale konstatujemy:

- MSP finansują swoje inwestycje i rozwój środkami własnymi i większość z nich deklaruje, że dotychczas nie korzystała z kredytu bankowego, gdyż nie był im potrzebny
- Generalny brak potrzeby wykorzystania finansowania zwrotnego nie przekłada się na niechęć do ewentualnego ubiegania się o nie w przypadku wprowadzania zmian, nowych produktów i usług, jeśli przedsiębiorstwo nie posiada środków własnych
- Pasywna postawa wobec instytucji finansowych w dużej części wynika z braku planów działania podmiotów gospodarczych – 2/3 respondentów deklaruje, że prowadzi działalność z miesiąca na miesiąc, a te które posiadają plany, przygotowały je w większości w oparciu o własną intuicję, wyczucie i doświadczenie
- MSP są świadome, że finansowanie zwrotne jest im niezbędne do szybkiego rozwoju w przypadku posiadania projektów mogących przynieść im znaczącą korzyść, zauważają jednak, że powinno im się ułatwić dostęp do finansowania zewnętrznego
- Efektywność funduszy poręczeniowych i pożyczkowych jest ograniczana specyfiką programów wsparcia, z których skorzystały one w ostatnich latach; wielość źródeł finansowania instytucji pozabankowych uniemożliwia im konsolidację portfeli oraz utrudnia sprawozdawczość
- Poręczenie funduszu poręczeń kredytowych nie jest dedykowanym instrumentem finansowym, w związku z czym jego wartość dla banku nie przewyższa waloru zwykłego poręczenia cywilnego osoby fizycznej – banki muszą tworzyć rezerwy w tej samej wysokości dla obydwu typów poręczenia
- Kwestia pomocy publicznej nie sprowadza się wyłącznie do ceny poręczenia oraz metodologii wyznaczenia jego ryzyka oraz ryzyka portfela; w grę wchodzi jeszcze zasada *pari passu*, której wdrożenie jest mocno utrudnione postawą banków niechętną renegotjacji już zawartych umów
- Wiedza pracowników instytucji finansowych o instytucjach pozabankowych jest bardzo niewielka, w każdym razie niewystarczająca do prawidłowego funkcjonowania w symbiozie obydwu grup podmiotów. Brak informacji o ofercie funduszy pożyczkowych i poręczeniowych jest również po stronie podmiotów świadczących usługi doradztwa finansowego
- Brak wymaganego prawnego zabezpieczenia finansowania zwrotnego jest najbardziej odczuwalny przez podmioty średnie i mikro; do obsługi firm średnich niezbędne jest uruchomienie produktów poręczeniowych oferowanych uprzednio przez BGK.

6. Rekomendacje

W niniejszym raporcie przedstawiliśmy szereg obserwacji oraz wniosków poczynionych w trakcie badań w związku z realizowanym projektem. Wiele z nich ma charakter makroekonomiczny lub społeczny i trudno się do takich wniosków ustosunkować proponując działania lub zmiany w istocie będące poza kontrolą Zamawiającego oraz podmiotów z nim współpracujących. Proponujemy jednak szereg działań, których podjęcie oraz wdrożenie może doprowadzić w krótkim i średnim okresie do znaczącej poprawy efektywności instytucji pozabankowych oraz polepszeniu dostępu MSP do finansowania zewnętrznego. Najważniejsze rekomendacje płynące z wniosków przedstawionych w niniejszym raporcie prezentujemy poniżej w ujęciu tabelarycznym, w podziale na bezpośrednie obszary interwencji w ramach następujących obszarów:

- luki finansowej
- MSP
- otoczenia instytucjonalnego
- otoczenia prawnego

Luka finansowa

Problem do rozwiązania (poczyniona negatywna obserwacja)	Cel rekomendacji oraz proponowany sposób jej wdrożenia	Adresat rekomendacji i horyzont czasowy wdrożenia
<p>Wycena przez banki ryzyka związanego z zabezpieczeniami kredytu istotnie obniża rynkową ich wartość – blisko 2-krotnie.</p> <p>Luka finansowa dotyczy w szczególności podmiotów rozpoczynających działalność oraz funkcjonujących na rynku krócej niż 2 lata – z uwagi na trudność w ocenie ryzyka tych podmiotów banki zwyczajnie nie uwzględniają przedsiębiorstw z historią krótszą niż 2 lata w swoich produktach kredytowych o charakterze inwestycyjnym.</p> <p>Instrumenty oferowane przez fundusze pożyczkowe i</p>	<p>Luka finansowa, tzn. trudność w dostępie do finansowania zewnętrznego przez określone grupy podmiotów jest zjawiskiem występującym praktycznie w każdej gospodarce rynkowej na świecie. Z punktu widzenia efektywności ograniczania tej luki istotne jest wprowadzenie i ukie-runkowanie instrumentów na podmiotach w szczególności dotkniętych konsekwencjami luki finansowej, a nie na sektorze MSP ogółem. Fundusze pożyczkowe nie korygują wartości zabezpieczenia finansowania o jego ryzyko, co umożliwia pełniejszy dostęp do finansowania zwrotnego przez podmioty gospodarcze. Proponujemy opracowanie schematów wsparcia w postaci pożyczek i poręczeń, które będą zaadresowane do podmiotów typu start-up i znajdujących się na wczesnym etapie rozwoju (do 24-36 miesięcy prowadzenia działalności gospodarczej). Proponowane schematy wsparcia można finansować poprzez</p>	<p>Adresatami tej rekomendacji są: MRR, MF, MG przy współpracy z BGK oraz PARP.</p> <p>Horyzont czasowy: 12-18 miesięcy</p>

<p>poręczeniowe oferowane są dla sektora MSP jako takiego, bez szczególnej oferty produktowej podmiotowo skierowanej do kategorii przedsiębiorstw dotkniętych luką finansową. Jest to poważny problem, gdyż wsparcie ze środków publicznych nie trafia tam, gdzie jest najbardziej niezbędne</p>	<p>nowe dotacje dla funduszy poręczeniowych i pożyczkowych lub długoterminowe linie pożyczkowe dla funduszy pożyczkowych oraz subsydiowanie kosztów udzielania pożyczek lub nowe produkty poręczeniowe BGK skierowane bezpośrednio do przedsiębiorstw. Źródło finansowania tej działalności powinno zostać zidentyfikowane za instytucje odpowiedzialne za prowadzenie polityki wobec MSP.</p> <p>Proponujemy również promocję specjalnie dedykowanych instrumentów gwarancyjnych EFI w celu stymulowania polityki instytucji bankowych w kierunku oferowania finansowania zwrotnego dla podmiotów prowadzących działalność do 2 lat. Taki projekt realizowany był już w kraju w 2005 r.</p>	
<p>Podmioty mikro mają przeciętnie niższą niż pozostałe MSP zdolność kredytową lub jej brak. Stanowi ona ponad połowę wszystkich negatywnych decyzji kredytowych. Co dziesiątą przyczynę odmów stanowi zbyt krótki okres funkcjonowania na rynku oraz brak wymaganego wkładu własnego.</p> <p>Wśród podmiotów małych brak wymaganego wkładu własnego oraz zabezpieczenia stanowią w przybliżeniu ten sam odsetek odmów kredytowych – każda mniej więcej w 1/3. W przypadku przedsiębiorstw średnich brak zabezpieczeń stanowi blisko 2/3 odmów kredytowych.</p>	<p>Niska zdolność kredytowa podmiotów nowopowstałych tylko częściowo będzie adresowana instrumentami finansowania zwrotnego, a wsparcie dla nowopowstałych przedsiębiorstw, w szczególności mikro, winno mieć wieloaspektowy charakter. W związku z tym proponujemy opracowanie i wdrożenie specjalistycznego pakietu usług doradczych o charakterze coaching i mentoring, które byłyby oferowane w połączeniu z finansowaniem zwrotnym (jako produkt łączony z pożyczką funduszu pożyczkowego lub kredytem bankowym). W przypadku udziału kredytu bankowego niezbędne będzie opracowanie procedur i zasad oferowania takiej usługi, najpierw o charakterze pilotażowym. W proponowanej rekomendacji chodzi o właściwe przygotowanie przedsiębiorców do planowania inwestycji i rozwoju (w tym wdrażania innowacji), wsparcie w pozyskaniu finansowania zwrotnego, a następnie pomoc doradczą na etapie realizacji inwestycji, jej rozliczenia oraz w części okresu spłaty finansowania. Źródłem finansowania takiego programu mógłby być Program Operacyjny Kapitał Ludzki.</p> <p>Jeśli chodzi o poręczenia kredytowe dla podmiotów średnich oraz w kwotach przekraczających 500-700 tys. zł, to problemu tego nie rozwiążą nowe produkty funduszy poręczeniowych z uwagi na wciąż relatywnie niską kapitalizację tych podmiotów. Niezbędne jest wznowienie produktów poręczeniowych przez BGK. Proponujemy jednak, by krok ten został poprzedzony szczegółową analizą przyczyn odmów kredytowych w bankach, np. badaniem IDI lub CAPI.</p>	<p>Adresatami tej rekomendacji są: BGK, PARP, MG oraz MRR i MG.</p> <p>Horyzont czasowy: 6-12 miesięcy</p>

<p>Utrudniony dostęp MSP do finansowania wynika m. in. ze słabej znajomości przez komercyjne instytucje finansowe mechanizmów wspierania finansowania, a w szczególności podmiotów mikro oraz braku motywacji do korzystania z tych instrumentów.</p> <p>System funduszy pożyczkowych i poręczeniowych nie jest powszechnie znany pracownikom operacyjnym banków, przedsiębiorstw leasingowych i faktoringowych oraz zewnętrznym firmom doradztwa finansowego, uniemożliwiając promocję oferty funduszy zarówno poręczeniowych jak i pożyczkowych i informowanie o niej wśród podmiotów dotkniętych luką finansową.</p>	<p>Istotą efektywności i skuteczności każdego systemu wsparcia jest wiedza o nim i jego pełne zrozumienie przez wszystkich interesariuszy rynkowych i publicznych. Ponieważ znajomość instytucji pozabankowych przez pracowników instytucji bankowych, leasingowych oraz podmiotów pośrednictwa finansowego jest bardzo słaba, w tym celu proponujemy opracowanie nowych strategii informacyjno-promocyjnych systemu otoczenia instytucji wspierających małe i średnie przedsiębiorstwa tak, aby informacja o oferowanych usługach i produktach mogła być rozpowszechniana przez banki będące podstawowym źródłem zasilania zewnętrznego podmiotów gospodarczych w kapitał oraz podmioty pośrednictwa finansowego, których znaczenie rynkowe systematycznie rośnie. Wymaga to konsolidacji działań promujących fundusze poręczeniowe, pożyczkowe oraz KSU wśród komercyjnych instytucji finansowych.</p> <p>Dodatkowo zalecane jest nawiązanie systematycznej współpracy z podmiotami zajmującymi się pośrednictwem finansowym. Uważamy, że środowisko to jest ważne w budowie i wzmacnianiu właściwej infrastruktury otoczenia instytucjonalnego, które ma charakter komplementarny w stosunku do KSU.</p>	<p>Tę rekomendację kierujemy do PARP, Ministerstwa Gospodarki oraz BGK.</p> <p>Horyzont czasowy: 6-12 miesięcy</p>
<p>Oferowane poręczenia i pożyczki są udzielane w oparciu o analizę ryzyka niespłacenia/niewywiązania się ze zobowiązania; prowizje i oprocentowanie są uzależnione od takiego ryzyka, jednak nie jest ono mierzone portfelowo, a indywidualnie.</p>	<p>Niezbędne jest wprowadzenie elektronicznego systemu zarządzania i kontroli portfela instytucji pozabankowych. System taki jest w trakcie budowy dla funduszy poręczeniowych oraz pożyczkowych. Istotą jest, by zakres zbieranych danych oraz moduły kwerend sprawozdawczości tych systemów zostały zaprojektowane w sposób umożliwiający porównanie wyników funduszy w odniesieniu do standardów klasyfikacji należności kredytowych przez banki, a także <i>benchmark</i> instytucji krajowych z podobnymi podmiotami zagranicznymi.</p>	<p>Rekomendację tę kierujemy do BGK oraz PARP.</p> <p>Horyzont czasowy: 3-6 miesięcy</p>

Małe i średnie przedsiębiorstwa

Problem do rozwiązania (poczyniona negatywna obserwacja)	Cel rekomendacji oraz proponowany sposób jej wdrożenia	Adresat rekomendacji i horyzont czasowy wdrożenia
Większość podmiotów gospodarczych, w tym MSP w	Uważamy, że dysonans tych dwóch obserwacji wymienionych w ko-	Adresatami tej rekomendacji są: NBP,

<p>naszym kraju, finansuje swoją działalność zaledwie w 1/3 ze środków o charakterze zwrotnym. Odsetek ten jest wyższy w krajach wysokorozwiniętych, zaś w tzw. gospodarkach wschodzących wspomniana sytuacja występuje w sposób naturalny. Z naszego badania wynika, że główną przyczyną niewystępowania o kredyt przez przedsiębiorstwa jest brak potrzeby pozyskania finansowania dłużnego. Paradoksalnie przedsiębiorstwa jednocześnie postulują ułatwienie dostępu do finansowania zewnętrznego.</p> <p>W kraju nie gromadzi się danych z sektora bankowego, dotyczących korzystania przez MSP z kredytów i pożyczek. Dane dostępne z systemu bankowego dotyczą sektora przedsiębiorstw ogółem oraz w rozbiciu na: przedsiębiorstwa, spółki prywatne i spółdzielnie oraz przedsiębiorstwa indywidualne. Taki sposób segmentacji danych uniemożliwia badanie dostępu MSP do finansowania bankowego i użycie ich na potrzeby ewentualnego wnioskowania bez obarczenia go błędem.</p> <p>Prowadzi się szereg badań ilościowych (np. MG, PARP, województwa), których wyniki nie odbiegają od siebie znacząco; są one jednak nieprecyzyjne.</p>	<p>lumnie wcześniejszej jest wart dalszych głębszych analiz, m. in. w celu kalkulacji rzeczywistego zapotrzebowania na kapitał zwrotny w sektorze MSP oraz skonfrontowanie tak otrzymanych danych z deklarowanym zapotrzebowaniem. By to uczynić, proponujemy: 1) zmodyfikować metodologię przekazywania przez banki danych o sytuacji kredytowej i depozytach podmiotów sektora MSP, nawet w dużym uproszczeniu, gdzie kryterium wyodrębnienia podmiotów małych i średnich byłaby przynajmniej wielkość zatrudnienia, 2) prowadzić regularne badania społeczno-ekonomiczne na sektorze MSP, których celem byłoby monitorowanie zmian postawy sektora wobec finansowania zwrotnego.</p> <p>Zmiana postaw przedsiębiorców wobec finansowania zwrotnego nie dokona się w krótkim czasie lecz wymaga lat intensywnej kampanii wspierającej świadomość przedsiębiorców oraz ich kształcenie. Szczególnie warte uwagi są firmy rodzinne. Proponujemy opracowanie programów nauczania oraz studiów (np. podyplomowych z dofinansowaniem publicznym dla członków rodzin firm rodzinnych), które idealnie wpisują się w interwencję finansowaną z Europejskiego Funduszy Społecznego.</p>	<p>PARP, Ministerstwo Gospodarki oraz Ministerstwo Finansów</p> <p>Dodatkowo: Ministerstwo Polityki Społecznej oraz Ministerstwo Nauki i Szkolnictwa Wyższego</p> <p>Horyzont wdrożenia rekomendacji: 12-18 miesięcy</p>
<p>2/3 MSP nie prowadzi aktywnej polityki planowania swojej działalności, w tym inwestycyjnej; przedsiębiorstwa działają z miesiąca na miesiąc. Te, które posiadają w swoich przedsiębiorstwach dokumenty planistyczne, w większości przygotowują je na podstawie własnej intuicji i doświadczenia.</p>	<p>W związku z niskim wykorzystaniem procesów planowania, w tym strategicznego, w małych i średnich przedsiębiorstwach rekomenduje się promocję zalet tego typu podejścia do zarządzania w MSP, szkoleń w tym zakresie, włączając w to organizację imprez informacyjno-promocyjnych oraz wprowadzenie programów wsparcia dedykowanych usługom zarządzania strategicznego, także w celu pozyskania finansowania zwrotnego.</p>	<p>Adresatami tej rekomendacji są PARP oraz Ministerstwo Gospodarki.</p> <p>Horyzont czasowy wdrożenia: 6-18 miesięcy</p>

Otoczenie instytucjonalne

Problem do rozwiązania (poczyniona negatywna obserwacja)	Cel rekomendacji oraz proponowany sposób jej wdrożenia	Adresat rekomendacji i horyzont czasowy wdrożenia
<p>Stwierdzono niską adekwatność wsparcia funduszy poręczeniowych i pożyczkowych do ich potrzeb z uwagi na fakt, że 1) oferowane wsparcie w ramach RPO oraz PO PW ma aktualnie charakter zwrotny oraz 2) instrument re-poręczenia w ramach PO PW zawiera wymagania, których spełnić nie może większość z istniejących funduszy poręczeniowych.</p> <p>Perspektywa programowa 2007-2013 różni się zasadniczo od warunków wsparcia udzielanego funduszom poręczeniowym i pożyczkowym do roku 2006. Można rzec, że w krótkim czasie, bez żadnego okresu przejściowego lub dostosowawczego nienajlepiej skapitalizowane fundusze poręczeniowe i pożyczkowe otrzymały ofertę pozyskania nowych środków, które swoim statusem nie gwarantują osiągania przez te podmioty trwałości w średnim i długim okresie. Naturalnie rozumiemy kontekst Rozporządzenia Komisji (WE) nr 1828/2006 oraz Rozporządzenia Rady (WE) nr 1083/2006 odnośnie wsparcia zwrotnego dla instrumentów finansowych, zwracamy jednak uwagę, że te same akty prawne umożliwiają również udzielanie dotacji w celu realizacji programów w zakresie instrumentów inżynierii finansowej. Niska adekwatność pozyskanych w bieżącym okresie programowania środków znajduje swoje odzwierciedlenie w fakcie, że pomimo postawienia do dyspozycji instytucji poza-</p>	<p>Niezbędna jest poprawa mechanizmu koordynacji programów wsparcia instrumentów inżynierii finansowej. Wyznaczenie PARP jako „instytucji wykonawczej odpowiedzialnej na poziomie operacyjnym za budowę systemu funduszy pożyczkowych” oraz BGK – za budowę systemu funduszy poręczeniowych⁴⁵ było słuszną decyzją, podjętą jeszcze na etapie przygotowania programu <i>Kapitał dla przedsiębiorczych</i>. Tymczasem w perspektywie finansowej 2007-2013 PARP nie otrzymał środków na aktywne prowadzenie polityki wobec funduszy, za które ponosi odpowiedzialność, a sposób realizacji wsparcia przez regiony w ramach RPO budzi wiele wątpliwości, jeśli chodzi o mechanizm konsultacji kształtu wsparcia z Agencją. Podobnie trudno przywołać uzgodnienie wsparcia przez regiony z BGK odnośnie programów wsparcia dla funduszy poręczeniowych jeśli chodzi o województwa spoza programu JEREMIE. Jeżeli do tego wspomnimy o braku kadr na poziomie regionalnym do wdrażania tego typu wsparcia, to naszą podstawową rekomendacją będzie konsolidacja przyszłych programów wsparcia inżynierii finansowej na szczeblu krajowym wokół PARP oraz BGK. System oparty w szczególności na dotacjach PARP sprawdził się znacznie lepiej niż pozostałe.</p> <p>W nawiązaniu do powyższej rekomendacji proponujemy przygotowanie projektu oraz wdrożenie mechanizmu apexowego, czyli funduszu dla funduszy pożyczkowych. Proponujemy, by to przedsięwzięcie zostało realizowane przez PARP; winno być ono jednak poprzedzone zamianą środków zwrotnych w ramach RPO na dotację lub udziały. Uważamy, że nie jest to proces niemożliwy, w każdym razie dopuszczony postanowieniami wymienionych w poprzedniej kolumnie Rozporzą-</p>	<p>Adresatami tej koncepcji są: Ministerstwo Gospodarki, Ministerstwo Rozwoju Regionalnego, PARP oraz BGK.</p> <p>Rekomendacja ta winna być wdrożona w ciągu 18-24 miesięcy, by znaleźć zastosowanie w nowym okresie programowania</p>

⁴⁵ *Kierunki rozwoju funduszy pożyczkowych i poręczeniowych dla małych i średnich przedsiębiorstw w latach 2009–2013* – dokument przyjęty przez Radę Ministrów w dniu 3 lutego 2009 roku, str. 10.

<p>bankowych olbrzymich środków, podmioty te deklarują chęć pozyskania nowych funduszy bardziej adekwatnych do ich potrzeb (bezwrotnych lub zwrotnych, lecz na innych warunkach w zakresie okresów obsługi programów, spłaty środków oraz wynagrodzenia).</p> <p>Stwierdzono niski stopień koordynacji programów wsparcia dla instytucji pozabankowych oraz słabe przygotowanie kadr w regionach do obsługi instrumentów inżynierii finansowej w ramach RPO. Między innymi te czynniki przyczyniły się do znacznego opóźnienia realizacji wsparcia dla instytucji pozabankowych na szczeblu regionalnym i lokalnym. Należy wspomnieć, że programy w ramach RPO swoim zakresem wsparcia dalece odbiegały od wcześniejszych praktyk pomocowych. Brak właściwego porządku w procesie planowania spowodował, że instytucja odpowiedzialna za koordynację pomocy dla funduszy poręczeniowych i pożyczkowych w ramach SPO-WKP (PARP) była zmuszona przepisami konkursów w ramach RPO zmieniać swoje podejście w celu dostosowania się do wymagań stawianych wnioskodawcom do RPO, by umożliwić absorpcję środków na poziomie regionów.</p>	<p>dzeń KE (WE) oraz Rady (WE). Tę złożoną rekomendację winien rozpocząć proces konsultacji organizacyjno-prawnych z Ministerstwem Rozwoju Regionalnego oraz PARP i BGK.</p>	
<p>Rynek funduszy poręczeń kredytowych w ostatnich 2-3 latach stał się środowiskiem rozwijającym się dwiema prędkościami. Z jednej strony zauważa się fundusze zrzeszone w Krajowej Grupie Poręczeniowej Sp. z o.o. z drugiej zaś – podmioty spoza tej grupy. W efekcie konkurowanie miast współdziałanie stało się powszechnym mechanizmem w środowisku.</p> <p>Programy wsparcia dla funduszy poręczeniowych oferowane w ramach PO PW oraz JEREMIE i RPO nie są odpowiednio skoordynowane w czasie i z tego</p>	<p>Rekomendujemy przyspieszenie procesów i mechanizmów konsultacyjnych programów wsparcia dla instytucji pozabankowych ze środowiskiem tych instytucji. Uwaga ta dotyczy w szczególności BGK w kontekście bardzo głębokich podziałów w środowisku funduszy poręczeniowych oraz niskiej adekwatności udzielanego im wsparcia.</p>	<p>Adresatem tej rekomendacji jest BGK, a horyzont czasowy wdrożenia rekomendacji to 3-9 miesięcy</p>

powodu wzajemnie się nie uzupełniają.		
<p>Dotychczasowe podejście do metodologii <i>ratingu</i> i jego kryteriów wobec funduszy poręczeniowych w Polsce było niezwykle ostrożnościowe. Akceptowanie mnożnika kapitałowego funduszy, tj. wielokrotnego wykorzystania posiadanych środków w celu zabezpieczenia jednostki kredytu lub pożyczki na maksymalnym poziomie 3 oraz abstrahowanie od jakości portfela poręczeń w powiązaniu z brakiem sprawnego mechanizmu re-poręczenia oraz instrumentu zachęty było dalekie od najlepszych praktyk. To z tych powodów efektywny mnożnik w polskich funduszach poręczeniowych był i wciąż jest 4-krotnie niższy niż w wielu krajach europejskich (w tym nowych państwach członkowskich). Nowa rekomendacja Związku Banków Polskich dotycząca zasad współpracy pomiędzy bankami i funduszami poręczeniowymi w sierpniu b.r. czyni zadość ułomnościom, o których mowa powyżej, jednak dopiero praktyczne jej wdrożenie na przestrzeni najbliższego roku umożliwi pełne poznanie oddziaływania tej rekomendacji.</p>	<p>Proponujemy znowelizować podejście metodologiczne do ratingu funduszy w związku z nową rekomendacją ZBP. Aktualnie istniejąca metodologia, oprócz konserwatywnego podejścia do mnożnika, jest charakterystyczna dla niefinansowych podmiotów gospodarczych. Jego elementem winna być ocena portfela poręczeń połączona ze zwiększeniem dopuszczalnego mnożnika i uwzględnienie re-poręczenia w ocenie ryzyka funduszu. Kryteria te mogą być ze sobą powiązane/współzależne. Wdrożenie takiego systemu wiązać się będzie z obowiązkiem pozyskiwania przez fundusze odpowiednich informacji z współpracujących banków dotyczących analizy portfela kredytów z poręczeniami funduszu.</p>	<p>Adresatem rekomendacji jest BGK we współpracy z EuroRating, KGP i KSFP. Udział ZBP jest także rekomendowany.</p> <p>Proponowany horyzont czasowy to 6 miesięcy.</p>
<p>Zwracamy uwagę na niedomaganie publicznego systemu informowania o wynikach funduszy pożyczkowych i poręczeniowych przez organizacje członkowskie. System nie jest prowadzony według najlepszych standardów międzynarodowych, a zakres danych dostępnych do wiadomości publicznej nie jest na bieżąco aktualizowany lub dane są prezentowane z bardzo dużym opóźnieniem. Świadczy to o słabości organizacji członkowskich, wyřęczanych przez PARP oraz BGK.</p>	<p>Rekomenduje się próbę podjęcia interwencji w celu mobilizacji őrodowiska funduszy do przyjęcia postawy kreatywnego partnera. Publikowane raporty roczne powinny być uzupełnieniem danych z systemu monitorowania funduszy, tworzonych przez PARP oraz BGK.</p>	<p>PARP, BGK, MG</p> <p>Horyzont czasowy: 6-9 miesięcy</p>

Otoczenie prawne

Problem do rozwiązania (poczyniona negatywna obserwacja)	Cel rekomendacji oraz proponowany sposób jej wdrożenia	Adresat rekomendacji i horyzont czasowy wdrożenia
<p>Brak prawnego uregulowania instrumentu poręczenia funduszu poręczeń kredytowych po ponad 15 latach bezpiecznego funkcjonowania systemu tych instytucji. Jest to objaw słabości całego środowiska, w tym administracji publicznej, by takie uregulowanie zaproponować i wprowadzić w życie odpowiednio wcześniej. Odnotowujemy, że w trakcie prac nad niniejszym raportem w sierpniu b.r. dzięki BGK zmianie uległo Rozporządzenie Ministra Finansów z dnia 16 grudnia 2008 r. w sprawie zasad tworzenia rezerw na ryzyko związane z działalnością banków (Dz. U. nr 235 poz. 1589 z późn. zm.), którego nowela umożliwia tworzenie przez banki niższych rezerw na kredyty z poręczeniem funduszu poręczeniowego spełniającego kryteria tego aktu prawnego. Wspomniana zmiana abstrahuje jednak od mechanizmu nadzoru nad tymi instytucjami, do czego potrzeba aktu prawnego wyższego rzędu..</p> <p>Nowelizacja, o której mowa powyżej, wciąż jednak nie wprowadza mechanizmu usystematyzowanego nadzoru i kontroli nad funduszami, który w praktyce zawęży się wyłącznie do ich ratingu oraz systemu zbierania danych od funduszy za pomocą aplikacji informatycznych.</p>	<p>Istotne jest wypracowanie na forum KSFP, BGK i PARP oraz Związku Banków Polskich (ZBP) skutecznej formuły promocji nowych standardów współpracy pomiędzy środowiskiem bankowym a funduszami określonych w sierpniowej rekomendacji ZBP. Współpraca taka powinna mieć charakter ciągły, a nie okazjonalny. W przeciwnym wypadku banki będą wolały instrumenty EFI lub BGK. Proponujemy, by instytucją odpowiedzialną za wdrożenie tej rekomendacji był BGK oraz MG przy współpracy PARP. Zaleca się włączenie w kampanię promocyjną korzystnych rozwiązań wynikających z nowelizacji Rozporządzenia Ministra Finansów z dnia 16 grudnia 2008 r. w sprawie zasad tworzenia rezerw na ryzyko związane z działalnością banków (Dz. U. nr 235 poz. 1589 z późn. zm.). Kampania ta winna być skierowana w pierwszej kolejności do banków i współpracujących z nimi funduszy poręczeniowych, a następnie do funduszy, które nie posiadają ratingu w celu zachęcenia ich do przyłączenia się do systemu.</p>	<p>Instytucją odpowiedzialną za tę wdrożenie tej rekomendacji jest BGK, ZBP, KSFP, KGP oraz MG przy współpracy PARP.</p> <p>Horyzont czasowy: 12 miesięcy</p> <p>Za to działanie powinno odpowiadać MG, MF przy wsparciu BGK oraz PARP i KSFP</p> <p>Horyzont czasowy: 18-24 miesiące</p>
<p>Zaobserwowano biegunowość w podejściu przez fundusze poręczeniowe do kwestii udzielania pomocy publicznej dla MSP. Należy przy tym zaznaczyć, że kwestia pomocy publicznej nie dotyczy wyłącznie tzw. bezpiecznych stawek wynikających z Obwieszczenia Komisji w sprawie zastosowania art. 87 i 88 Traktatu WE do pomocy państwa w formie gwarancji (2008/C 155/02), ale także klauzuli <i>pari-passu</i> w dzieleniu się ryzykiem finan-</p>	<p>Celem rekomendacji jest zapewnienie pomocy prawnej i organizacyjnej dla funduszy poręczeniowych w celu zmiany ich umów z bankami w sposób partnerski i niedyskryminujący funduszy. Idealnym rozwiązaniem byłoby połączenie tego wsparcia z promocją środowiska w kontekście wprowadzenia poręczenia funduszu poręczeń kredytowych do katalogu instrumentów zmniejszających ekspozycję banków na ryzyko związane z działalnością kredytową.</p>	<p>Podmiotami odpowiedzialnymi za wdrożenie tej rekomendacji będą: BGK oraz MG przy współpracy z PARP oraz UOKiK</p> <p>Horyzont czasowy: 6-12 miesięcy</p>

<p>sowania zwrotnego z bankami i innymi dostawcami finansowania zwrotnego. W kontekście możliwości skorzystania z instrumentu re-poręczenia oferowanego przez PO PW nakaz stosowania tej klauzuli w konfrontacji z rzeczywistością jest niepraktyczny. Żaden z funduszy poręczeniowych uczestniczących w IDI nie posiada klauzuli <i>pari-passu</i> w swoich umowach z bankami, a z rozeznania respondentów wynika, że odnosi się to do większości tego typu instytucji w kraju. Z drugiej strony w pełni rozumiemy wymagania stawiane funduszom poręczeniowym i ich źródła, lecz bez wsparcia ich w procesie renegotjowania umów z bankami powszechna aplikacja tego przepisu nie może powieść się w krótkim okresie.</p>	<p>Rozumiejąc wielowątkowość problematyki pomocy publicznej w działalności funduszy poręczeniowych, rekomendujemy podjęcie pilnych działań służących wsparciu tych instytucji w renegotjowaniu umów z bankami co do możliwości wprowadzenia klauzuli <i>pari-passu</i>. Klauzula ta jest warunkiem ubiegania się o re-poręczenie w ramach PO RPW.</p> <p>Przepisy ustawowe o powstępowaniu w sprawach pomocy publicznej stanowią, że program pomocowy może być ustanowiony jedynie aktem prawnym powszechnie obowiązującym – w praktyce rozporządzeniem. Utrudnia to wprowadzanie programów pomocowych np. bardzo potrzebnej pomocy <i>de minimis</i> np. poprzez program rządowy lub resortowy, niekiedy wymaga to wręcz zmiany ustawowej. Należy rozważyć rekomendację zmiany tego stanu prawnego, który nie wynika wprost z przepisów UE.</p>	
<p>Brakuje mechanizmów prawnych regulujących działalność i nadzór nad instytucjami pozabankowymi. W niektórych krajach, szczególnie anglosaskich (np. Wielka Brytania, USA, Kenia, Afryka Południowa) istnieją ramy prawne określające zasady kreowania instrumentów finansowych odnoszących się do tzw. kapitału na rozwój (<i>development finance</i>). Owe ramy dotyczą uzyskiwania certyfikatów lub licencji zezwalających na udzielanie np. pożyczek (np. kiedy ich liczba rocznie przekracza wyznaczony poziom), a także obowiązków sprawozdawczych. W Polsce nadzór nad instytucjami pozabankowymi ma wyłącznie charakter właścicielski oraz związany z monitorowaniem udzielonego wsparcia publicznego.</p> <p>Zauważamy ponadto, że BGK jako udziałowiec funduszy poręczeniowych jest jednocześnie operatorem funduszy powierniczych w ramach programu JEREMIE oraz wsparcia PO RPW, w ramach których udziela finansowania zwrotnego oraz re-poręczeń. Bank sam także udziela poręczeń, choć akurat ta działalność czasowo ustała, m. in. w wyniku likwidacji KFPK oraz FPU. Stoimy na stanowisku, że jest to istotna niedoskonałość syste-</p>	<p>W dłuższym okresie rekomendujemy opracowanie i wdrożenie w życie ram prawnych w randze ustawy o instytucjach oferujących finansowanie na rozwój w obszarach luki finansowej. Jej celem powinno być stymulowanie wdrażania przez instytucje niebankowe standardów, które obecnie mają jedynie charakter dobrych praktyk, które obowiązkowo muszą wdrożyć podmioty otrzymujące dofinansowanie ze środków publicznych. Proponujemy, by taki system wprowadzić przede wszystkim w odniesieniu do funduszy pożyczkowych.</p> <p>Uważamy także, że zasadne jest gruntowne przemodelowanie systemu wsparcia funduszy poręczeniowych w kontekście powiązania funkcji BGK jako ich współwłaściciela, operatora funduszu powierniczego wspierającego fundusze lokalne i regionalne, podmiotu monitorującego wsparcie oraz instytucji poręczeniowej i re-gwaranta. Rekomenduje się, by reorganizacja modelu funkcjonowania systemu funduszy poręczeniowych brała pod uwagę rozłączenie przynajmniej części ww. funkcji, a wśród możliwych scenariuszy proponujemy rozważenie:</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. wyjścia przez BGK z podmiotów, w których posiada udziały/akcje; 2. powierzenia funkcji instytucji poręczeniowej innemu podmiotowi, np. nowoutworzonemu; 3. powierzenia roli podmiotu re-poręczającego innej instytucji, 	<p>Instytucjami odpowiedzialnymi za realizację tej rekomendacji są: MF, MG przy współpracy BGK oraz PARP (ze względu na środki dotacji SPO WKP)</p> <p>Horyzont czasowy: 18-24 miesiące</p>

<p>mu, która może prowadzić do konfliktu interesu na gruncie instytucjonalnym oraz organizacyjnym.</p> <p>BGK jako bank ponosi ponadto koszty związane z tworzeniem rezerw na zabezpieczane przez siebie kredyty.</p>	<p>np. Skarbowi Państwa, jak ma to miejsce między innymi w modelu węgierskim.</p> <p>Rekomenduje się, by wybór rozwiązania był uzależniony od kwestii związanych z nadzorem nad funduszami, który przy tak zdywersyfikowanej strukturze instytucji poręczeniowych wydaje się niezbędny do wprowadzenie w drodze ustawy.</p>	
---	---	--

Załącznik 1 – Podstawowe informacje o próbie CAPI

1. Wielkość i rozkład próby

		Liczebność	%
Wielkość firmy	Mikro (0-5)	250	22,7%
	Mikro (6-9)	375	34,1%
	Mikro (0-9)	626	56,9%
	Małe (10-49)	288	26,2%
	Średnie (50-249)	186	16,9%
	Ogółem	1 100	100,0%

2. Rok rozpoczęcia działalności

		Liczebność	%
W którym roku rozpoczął Pan/rozpoczęła Pani pracę w przedsiębiorstwie?	2010	38	3,5%
	2009	93	8,5%
	2008	91	8,3%
	2007	83	7,5%
	2006	102	9,3%
	2005	76	6,9%
	2004	55	5,0%
	2003	48	4,3%
	2002	42	3,8%
	2001	85	7,7%
	2000	31	2,9%
	1999	39	3,5%
	1998	35	3,1%
	1997	21	1,9%
	1996	24	2,2%
	1995	18	1,7%
	1994	200	18,1%
Przed 1994	19	1,7%	
Ogółem	1 100	100,0%	

3. Faza rozwoju respondenta

		Liczebność	%
W jakiej fazie rozwoju, znajdują się Pan/Pani przedsiębiorstwo?	Faza rozruchu: od 7 do około 12 miesięcy funkcjonowania firmy, może trwać dłużej. Koszty najczęściej przewyższają sprzedaż	33	3,0%
	Faza urynkowania: od 12 do 24 miesięcy funkcjonowania firmy, podmiot osiągnął zysk netto przynajmniej za jeden z dwóch	67	6,1%
	Faza stabilizacja i doskonalenie: od 25 miesięcy, zrównoważony wzrost, w okresie ostatnim roku nie było potrzeby zwiększ	732	66,6%
	Zmiana - wzrost: rozwój związany z koniecznością zwiększenia mocy produkcyjnych w ostatnim roku (kalendarzowym) lub najb	180	16,4%
	Zmiana - fuzja, przejęcie: rozwój poprzez połączenie lub zakup innego przedsiębiorstwa w ostatnim roku kalendarzowym lub	12	1,1%
	Zmiana - problem, kryzys: spadek sprzedaży np. spowodowany utratą rynków (w tym na rzecz konkurencji), czynnikami wewnęt	76	6,9%
Ogółem	1 100	100,0%	

4. Faza rozwoju ze względu na wielkość respondenta

		Mikro (0-9)		Małe (10-49)		Średnie (50-249)	
		Liczebność	N%	Liczebność	N%	Liczebność	N%
W jakiej fazie rozwoju, znajdują się Pan/Pani przedsiębiorstwo?	Faza rozruchu: od 7 do około 12 miesiąca funkcjonowania firmy, może trwać dłużej. Koszty najczęściej przewyższają sprzedaż	27	4,3%	3	1,1%	2	1,3%
	Faza urynkowienia: od 12 do 24 miesiąca funkcjonowania firmy, podmiot osiągnął zysk netto przynajmniej za jeden z dwóch	45	7,2%	16	5,6%	6	3,2%
	Faza stabilizacja i doskonalenie: od 25 miesiąca, zrównoważony wzrost, w okresie ostatnim roku nie było potrzeby zwiększ	406	64,8%	202	70,3%	125	66,8%
	Zmiana - wzrost: rozwój związany z koniecznością zwiększenia mocy produkcyjnych w ostatnim roku (kalendarzowym) lub najb	92	14,8%	48	16,8%	40	21,3%
	Zmiana - fuzja, przejęcie: rozwój poprzez połączenie lub zakup innego przedsiębiorstwa w ostatnim roku kalendarzowym lub	3	0,5%	6	2,2%	2	1,1%
	Zmiana - problem, kryzys: spadek sprzedaży np. spowodowany utratą rynków (w tym na rzecz konkurencji), czynnikami wewnę	52	8,4%	12	4,0%	12	6,3%
	Ogółem	626	100,0%	288	100,0%	186	100,0%

5. Branża wg PKD

		Liczebność	%
Branża przedsiębiorstwa	Przemysł	100	9,1%
	Budownictwo	100	9,1%
	Handel i naprawy	350	31,8%
	Hotele i restauracje	50	4,5%
	Transport, gospodarka magazynowa i łączność	100	9,1%
	Pośrednictwo finansowe (w tym ubezpieczenia)	50	4,5%
	Obsługa firm (w tym usługi dla firm), nieruchomości, nauka	150	13,6%
	Edukacja	50	4,5%
	Ochrona zdrowia	50	4,5%
	Pozostała działalność usługowa, społeczna i indywidualna	100	9,1%
	Ogółem	1 100	100,0%

6. Lokalizacja respondenta

		Liczebność	%
Lokalizacja siedziby przedsiębiorstwa	Wieś	127	11,6%
	Miasto do 20.000 mieszkańców	130	11,8%
	Miasto 20.001-50.000 mieszkańców	169	15,4%
	Miasto 50.001-100.000 mieszkańców	177	16,1%
	Miasto 100.001-200.000 mieszkańców	77	7,0%
	Miasto 200.001-500.000 mieszkańców	109	9,9%
	Miasto 500.001-1.000.000 mieszkańców	128	11,7%
	Miasto powyżej 1.000.000 mieszkańców	183	16,7%
	Ogółem	1 100	100,0%

		Liczebność	%
Lokalizacja siedziby przedsiębiorstwa – województwo	dolnośląskie	106	9,6%
	kujawsko-pomorskie	52	4,7%
	lubelskie	50	4,6%
	lubuskie	19	1,7%
	łódzkie	66	6,0%
	małopolskie	49	4,4%
	mazowieckie	204	18,6%
	opolskie	28	2,6%
	podkarpackie	50	4,6%
	podlaskie	39	3,6%
	pomorskie	107	9,7%
	śląskie	106	9,6%
	świętokrzyskie	34	3,1%
	warmińsko-mazurskie	43	3,9%
	wielkopolskie	126	11,4%
	zachodniopomorskie	21	1,9%
Ogółem	1 100	100,0%	

7. Rodzaj poniesionej inwestycji w 2009 r.

		Liczebność	%
Czy w roku 2009 Pana / Pani firma ponosiła wydatki inwestycyjne i na co poniesiono wydatki?	Zakup pojazdu	234	21,3%
	Remont pojazdu	208	18,9%
	Leasing pojazdu	150	13,6%
	Zakup wyposażenia, np. meble, sprzęt biurowy	413	37,5%
	Zakup maszyn i urządzeń technicznych	394	35,8%
	Remont maszyn lub urządzeń technicznych	176	16,0%
	Leasing maszyn lub urządzeń technicznych	73	6,6%
	Remont budynku	191	17,4%
	Zakup budynku lub gruntu	43	3,9%
	Zakup innych przedsiębiorstw, w tym zakup udziałów, akcji innych podmiotów gospodarczych	12	1,0%
	Inne wydatki inwestycyjne	134	12,1%
	Nie zaznaczono inwestycji	318	28,9%
	Ogółem	1 100	100,0%

8. Czynniki pozycji konkurencyjnej respondentów

		Liczebność	%
Co zdecydowało o obecnej pozycji konkurencyjnej przedsiębiorstwa na rynku?	Jakość oferowanych produktów/usług	786	71,4%
	Polityka cenowa/Cena	648	58,9%
	Lokalizacja firmy	400	36,4%
	Dostęp do kapitału w formie kredytów, pożyczek	73	6,7%
	Relacje z klientami	582	52,9%
	Terminowość realizacji zamówień	346	31,5%
	Wzrost kapitału zakładowego	33	3,0%
	Inne	30	2,7%
	Żadne z powyższych	13	1,2%
	Ogółem	1 100	100,0%

9. Wielkość przychodu respondentów

		Liczebność	%
Proszę spojrzeć na przedziały przychodów i zaznaczyć ten przedział, który pokazuje przychody osiągnięte przez przedsiębiorstwo w roku 2009.	0-200.000 zł	188	17,1%
	200.001-500.000	142	12,9%
	500.001-1.000.000	50	4,5%
	1.000.001-3.000.000	42	3,8%
	3.000.001-5.000.000	23	2,1%
	5.000.001-8.000.000	21	1,9%
	8.000.001-10.000.000	9	0,9%
	10.000.001-15.000.000	13	1,2%
	15.000.001-20.000.000	11	1,0%
	20.000.001-25.000.000	6	0,6%
	25.000.001-30.000.000	6	0,6%
	powyżej 30.000.000	20	1,8%
	Odmowa odpowiedzi	569	51,7%
Ogółem	1 100	100,0%	

10. Wielkość kredytu inwestycyjnego i obrotowego

	Mikro (0-9)			Małe (10-49)			Średnie (50-249)		
	Liczebność	N%	Średnia	Liczebność	N%	Średnia	Liczebność	N%	Średnia
Jaka była wartość tego finansowania w 2009 r.? Kredyt inwestycyjny	Poniżej 5 000 zł	0	0,0%	1	2,7%		0	0,0%	
	od 5 000 zł do 20 000 zł	25	38,2%	4	9,8%		0	0,0%	
	od 20 001 zł do 50 000 zł	19	28,7%	14	35,4%		8	19,0%	
	od 50 001 zł do 200 000 zł	14	21,5%	11	28,1%		12	26,9%	
	od 200 001 zł do 500 000 zł	4	6,0%	7	17,2%		13	29,9%	
	od 500 001 zł do 1 000 000 zł	4	5,5%	3	6,7%		5	11,7%	
	powyżej 1 miliona złotych	0	0,0%	0	0,0%		5	12,5%	
	Ogółem	65	100,0%	3,12	40	100,0%	3,67	44	100,0%

	Mikro (0-9)			Małe (10-49)			Średnie (50-249)		
	Liczebność	N%	Średnia	Liczebność	N%	Średnia	Liczebność	N%	Średnia
Jaka była wartość tego finansowania w 2009 r.? Kredyt obrotowy	Poniżej 5 000 zł	4	10,6%	0	0,0%		0	0,0%	
	od 5 000 zł do 20 000 zł	9	27,6%	2	8,2%		1	3,4%	
	od 20 001 zł do 50 000 zł	9	27,7%	6	19,2%		2	6,1%	
	od 50 001 zł do 200 000 zł	8	23,7%	13	42,9%		10	24,0%	
	od 200 001 zł do 500 000 zł	3	8,3%	7	21,7%		12	29,0%	
	od 500 001 zł do 1 000 000 zł	1	2,1%	0	0,0%		7	16,5%	
	powyżej 1 miliona złotych	0	0,0%	2	8,0%		9	21,0%	
	Ogółem	34	100,0%	2,98	30	100,0%	4,10	41	100,0%

Załącznik 2 – Lista materiałów źródłowych

Publikacje, ekspertyzy, raporty

1. *Badanie sieci funduszy poręczeniowych pod kątem nowych zasad UE dotyczących kwalifikowania poręczeń i gwarancji jako pomocy publicznej*, PARP, Warszawa, 2010
2. *Bank Przyjazny dla Przedsiębiorców – konkurs oferty banków dla sektora MSP oraz oceny relacji banki – przedsiębiorcy*
3. *Banki w procesie absorpcji środków UE w okresie zmian*, ZBP, Warszawa, marzec 2009
4. *Czarna lista barier dla rozwoju przedsiębiorczości w Polsce 2009*, PKPP Lewiatan
5. Dane statystyczne dotyczące poręczeń udzielanych w ramach funduszy zrzeszonych w AECM za rok 2007
6. *Diagnoza Społeczna 2009*, red. J. Czapieński, Wyższa Szkoła Finansów i Zarządzania, Warszawa, 2009
7. *Działalność przedsiębiorstw niefinansowych w 2007 roku*, GUS, Warszawa 2008
8. *Innowacyjność sektora MSP w Polsce – Rządowe programy wsparcia a luka finansowa*, Ernst and Young, Warszawa, 2009
9. *MicroBanking Bulletin*, 2009
10. *Monitoring kondycji sektora MSP 2008*, PKPP Lewiatan, Warszawa, 2008
11. *Potencjał rozwojowy polskich MSP - raport z badania przeprowadzonego przez GfK i PSDB*, Warszawa, 2008
12. *Prognoza w zakresie finansowych instrumentów wspierania rozwoju regionalnego – analiza dotycząca trendów rozwojowych w zakresie instrumentów finansowych*, UM Województwa Dolnośląskiego, Wrocław, 2009
13. *Raport fundusze pożyczkowe w Polsce, stan na dzień 30 grudnia 2008 r.*, PSFP, Szczecin, 2009
14. *Raport o stanie funduszy poręczeń kredytowych w Polsce, stan na dzień 31 grudnia 2008 r.*, KSFP, Warszawa, 2009
15. *Raport o stanie sektora małych i średnich przedsiębiorstw w Polsce w latach 2007–2008*, Warszawa, PARP 2009
16. *Raport z ewaluacji poddziałania 1.2.1 1.2.2 SPO WKP*, PARP, Warszawa 2008
17. *Stanowisko Konferencji funduszy pożyczkowych i poręczeniowych w sprawie procedury uzgodnienia warunków dofinansowania funduszy w ramach Regionalnych Programów Operacyjnych 2007-2013*, Gdańsk, 2008 r.
18. *System oceny ratingowej ryzyka kredytowego funduszy poręczeniowych*, Agencja Ratingowa EuroRating, Warszawa, 2008
19. *Trendy rozwojowe sektora MSP w ocenie przedsiębiorców w II połowie 2009 r.*, Ministerstwo Gospodarki, Warszawa, 2010
20. *Informacja o kondycji sektora przedsiębiorstw ze szczególnym uwzględnieniem stanu koniunktury w II kw. 2010 r. oraz prognoz koniunktury na III kw. 2010*, NBP, Warszawa, 2010 r.

Akty prawne oraz dokumenty strategiczne

1. Ustawa o poręczeniach i gwarancjach udzielanych przez Skarb Państwa oraz niektóre osoby prawne z dnia 8 maja 1997 r. (Dz. U. nr 79 poz. 484 z późn. zm.)
2. Rozporządzenie Ministra Gospodarki i Pracy z dnia 27 sierpnia 2004 r. w sprawie udzielania przez Polską Agencję Rozwoju Przedsiębiorczości pomocy finansowej w ramach Sektorowego Programu Operacyjnego - Wzrost konkurencyjności przedsiębiorstw (Dz. U. nr 195, poz. 2010 oraz z 2005 r. Nr 128, poz. 1070) z późn. zm.
3. Rozporządzenie Ministra Gospodarki i Pracy z dnia 27 stycznia 2005 r. w sprawie Krajowego Systemu Usług dla Małych i Średnich Przedsiębiorstw

4. Rozporządzenie Ministra Rozwoju Regionalnego z dnia 30 stycznia 2009 r. w sprawie udzielania przez Polską Agencję Rozwoju Przedsiębiorczości pomocy finansowej na wspieranie ośrodków innowacyjności w ramach Programu Operacyjnego Innowacyjna Gospodarka, 2007—2013
5. Rozporządzenie Ministra Rozwoju Regionalnego z dnia 15 czerwca 2009 r. w sprawie udzielania pomocy przez fundusze pożyczkowe i poręczeniowe w ramach regionalnych programów operacyjnych (Dz. U. nr 105 poz. 874)
6. Rozporządzenie Ministra Rozwoju Regionalnego z dnia 19 grudnia 2008 r. zmieniające rozporządzenie w sprawie udzielania przez Polską Agencję Rozwoju Przedsiębiorczości pomocy finansowej w ramach Programu Operacyjnego Kapitał Ludzki
7. Rozporządzenie Ministra Finansów z dnia 16 grudnia 2008 r. w sprawie zasad tworzenia rezerw na ryzyko związane z działalnością banków (Dz. U. nr 235 poz. 1589 z późn. zm.)
8. *Kierunki rozwoju funduszy pożyczkowych i poręczeniowych dla małych i średnich przedsiębiorstw w latach 2009–2013* – dokument przyjęty przez Radę Ministrów w dniu 3 lutego 2009 roku
9. Program *Wspieranie przedsiębiorczości z wykorzystaniem poręczeń i gwarancji Banku Gospodarstwa Krajowego* z 19 maja 2009r.
10. Obwieszczenie Komisji w sprawie zastosowania art. 87 i 88 Traktatu WE do pomocy państwa w formie gwarancji (2008/C 155/02)
11. Rozporządzenie Rady (WE) nr 1083/2006 ustanawiające przepisy ogólne dotyczące Europejskiego Funduszu Rozwoju Regionalnego, Europejskiego Funduszu Społecznego oraz Europejskiego Funduszu Spójności i uchylające rozporządzenie (WE) nr 1260/1999
12. Rozporządzenie Komisji (WE) nr 1828/2006 ustanawiające szczegółowe zasady wykonania Rozporządzenia Rady (WE) nr 1083/2006 ustanawiającego przepisy ogólne dotyczące Europejskiego Funduszu Rozwoju Regionalnego, Europejskiego Funduszu Społecznego oraz Europejskiego Funduszu Spójności oraz Rozporządzenia (WE) nr 1080/2006 Parlamentu Europejskiego i Rady w sprawie Europejskiego Funduszu Rozwoju Regionalnego.
13. *AECM Comments Commission Consultation on Reviewing Community Innovation Policy in a Changing World*, AECM, Bruksela, 2009
14. Regulaminy konkursów na wybór pośredników finansowych w ramach wsparcia z regionalnych funduszy powierniczych JEREMIE, www.bgk.com.pl
15. *Sprawozdanie z realizacji programu rządowego Kierunki rozwoju funduszy pożyczkowych i poręczeniowych dla małych i średnich przedsiębiorstw w latach 2009-2013 w 2009 roku*, PARP