

POLAND CATCHING-UP REGIONS 3

OCENA WYKORZYSTANIA I PROPOZYCJE
ZAGOSPODAROWANIA ŚRODKÓW
NA INSTRUMENTY FINANSOWE
W WOJEWÓDZTWIE PODLASKIM



POLAND CATCHING-UP REGIONS **3**

OCENA WYKORZYSTANIA I PROPOZYCJE
ZAGOSPODAROWANIA ŚRODKÓW
NA INSTRUMENTY FINANSOWE
W WOJEWÓDZTWIE PODLASKIM



© 2019 International Bank for Reconstruction
and Development / The World Bank
1818 H Street NW
Washington DC 20433
Telephone: 202-473-1000
Internet: www.worldbank.org

This work is a product of the staff of The World Bank with external contributions. The findings, interpretations, and conclusions expressed in this work do not necessarily reflect the views of The World Bank, its Board of Executive Directors, or the governments they represent.

The World Bank does not guarantee the accuracy of the data included in this work. The boundaries, colors, denominations, and other information shown on any map in this work do not imply any judgment on the part of The World Bank concerning the legal status of any territory or the endorsement or acceptance of such boundaries.

Rights and Permissions

The material in this work is subject to copyright. Because The World Bank encourages dissemination of its knowledge, this work may be reproduced, in whole or in part, for noncommercial purposes as long as full attribution to this work is given.

Any queries on rights and licenses, including subsidiary rights, should be addressed to World Bank Publications, The World Bank Group, 1818 H Street NW, Washington, DC 20433, USA; fax: 202-522-2625; e-mail: pubrights@worldbank.org.

SPIS TREŚCI

Podziękowania	5
Skróty i akronimy	6
Wprowadzenie	7
Podsumowanie	8
CZĘŚĆ I DOŚWIADCZENIA Z WDRAŻANIA INSTRUMENTÓW FINANSOWYCH W RAMACH RPO WOJEWÓDZTWA PODLASKIEGO NA LATA 2007 – 2013 I KIERUNKI ZAGOSPODAROWANIA ŚRODKÓW FINANSOWYCH ZWRACANYCH Z INSTRUMENTÓW FINANSOWYCH	11
Analiza wykorzystania środków na instrumenty inżynierii finansowej w ramach RPO WP 2007 – 2013	12
Wskazania dotyczące strategii inwestowania środków finansowych zwracanych z instrumentów inżynierii finansowej RPO WP 2007 – 2013	23
Tło – instrumenty finansowe w RPO WP 2014 – 2020	23
Ustalenia i wnioski na podstawie badań jakościowych z interesariuszami instrumentów finansowych w województwie podlaskim	25
Benchmarki – nowe produkty finansowe – doświadczenia wybranych województw (pomorskie i dolnośląskie)	28
Propozycje nowych produktów finansowych wdrażanych w oparciu o środki zwracane z instrumentów inżynierii finansowej RPO WP 2007 – 2013	31
Wskazania (założenia) dotyczące „strategii wyjścia” z instrumentów inżynierii finansowej RPO WP 2007 – 2013	34
CZĘŚĆ II MODEL ZARZĄDZANIA ŚRODKAMI ZWRACANYMI Z INSTRUMENTÓW INŻYNIERII FINANSOWEJ RPO WP 2007 – 2013	39
Warianty rozwiązań	40
Wariant A – „zewnątrzne” zarządzanie środkami finansowymi (przez Regionalny Fundusz Rozwoju – specjalistyczną instytucję samorządu województwa podlaskiego)	40
Wariant B – „wewnętrzne” zarządzanie środkami finansowymi	45
Rozwiązanie preferowane	48
ZAŁĄCZNIK 1 Lista wywiadów indywidualnych	52
ZAŁĄCZNIK 2 Lista spotkań warsztatowych	53
Przypisy	54
Źródła	58
Dokumenty prawne	59
Źródła internetowe	59

SPIS TABEL

TABELA 1 Pośrednicy finansowi w zakresie instrumentów inżynierii finansowej w województwie podlaskim, wykorzystujący środki z RPO WP 2007–2013	12
TABELA 2 Pośrednicy i wartość umów wsparcia, dotyczących instrumentów inżynierii finansowej w województwie podlaskim (wartość brutto – z kosztami administrowania i zarządzania funduszem)	13
TABELA 3 Ogólny poziom aktywności pożyczkowej i poręczeniowej instytucji odgrywających rolę pośredników finansowych w ramach RPO WP 2007–2013	13
TABELA 4 Produkty pożyczkowe oferowane przez pośredników finansowych wspartych środkami z RPO WP 2007–2013	15
TABELA 5 Produkty poręczeniowe oferowane przez pośredników finansowych wspartych środkami z RPO WP 2007–2013	16
TABELA 6 Zaangażowanie wsparcia w ujęciu historycznym – pożyczki (na 30.06.2018 r.)	18
TABELA 7 Zaangażowanie wsparcia w ujęciu historycznym – poręczenia (na 30.06.2018 r.)	21
TABELA 8 Produkty finansowe w RPO WP 2014–2020	23
TABELA 9 Instrumenty finansowe uruchomione przez Pomorski Fundusz Rozwoju	29
TABELA 10 Pożyczka obrotowa	32
TABELA 11 Pożyczka obrotowa dla firm eksportowych	33
TABELA 12 Pożyczka na zakup nieruchomości	33
TABELA 13 Daty końcowe obowiązywania umów z pośrednikami finansowymi w ramach RPO WP 2007–2013	34
TABELA 14 Regionalne fundusze rozwoju w Polsce	40
TABELA 15 Podsumowanie wad i zalet poszczególnych wariantów	49

PODZIĘKOWANIA

Poniższy raport został przygotowany przez Jana Szczuckiego i Macieja Gajewskiego. Projekt był koordynowany przez Paula Krissa, Marcela Ionescu-Heroiu, Grzegorza Wolszczaka i Agnieszkę Boratyńską. Zespół chciałby podziękować Cevdetowi Unal za przydatne uwagi, które przyczyniły się do ulepszenia diagnozy i rekomendacji.

Zespół składa podziękowania Komisarz Corinie Cretu za rozpoczęcie Inicjatywy Regionów Rozwijających się (Catching-up Regions), Ministrowi Jerzemu Kwiecińskiemu z Ministerstwa Inwestycji i Rozwoju za jego nieocenione wsparcie, i zespołowi Komisji Europejskiej za wyjątkowe zaangażowanie i pomoc, w szczególności podziękowania zechcą przyjąć: Marc Lemaitre, Erich Unterwurzaher, Christopher Todd, Wolfgang Munch, Justyna Podralska i Andrzej Urbanik.

Zespół chciałby również wyrazić wdzięczność Arupowi Banerji, Davidowi Sislenowi oraz Carlosowi Pinerua za ich wskazówki i wytyczne podczas powstawania tego raportu, Barbarze Skwarczyńskiej i Agnieszce Boratyńskiej za wsparcie administracyjne.

Zespół jest wdzięczny wszystkim partnerom za wsparcie okazane podczas realizacji działań, doskonałą współpracę na każdym z etapów prac, a także za pasję w działaniach na rzecz rozwoju swoich regionów i instytucji. Szczególne podziękowania przekazujemy następującym osobom: Piotr Zygałło, Anna Sulińska-Wójcik, Aleksandra Sztetyło-Budzewska, Agnieszka Laskowska-Skup z Ministerstwa Inwestycji i Rozwoju; Joanna Sarosiek, Wioletta Dąbrowska, Izabela Łokić oraz Aneta Kostro – Węglicka z Urzędu Marszałkowskiego Województwa Podlaskiego.

SKRÓTY I AKRONIMY

COSME	Program ramowy na rzecz konkurencyjności przedsiębiorstw oraz małych i średnich przedsiębiorstw 2014 – 2020 COSME (Programme for the Competitiveness of Enterprises and small and medium-sized enterprises)
BGK	Bank Gospodarstwa Krajowego
BIZNEST	Instrument wsparcia kapitałowego w ramach działania 3.1.2 Programu Operacyjnego Inteligentny Rozwój na lata 2014-2020
EaSI	Europejski program na rzecz zatrudnienia i innowacji społecznych
GUS	Główny Urząd Statystyczny
JEREMIE	Joint European Resources for Micro to Medium Enterprises
KE	Komisja Europejska
KRS	Krajowy Rejestr Sądowy
KSFP	Krajowe Stowarzyszenie Funduszy Poręczeniowych
KUKE	Korporacja Ubezpieczeń Kredytów Eksportowych S.A.
MŚP	Małe i średnie przedsiębiorstwa
NFG	Narodowy Fundusz Gwarancyjny S.A.
PZFP	Polski Związek Funduszy Pożyczkowych
RFR	Regionalny Fundusz Rozwoju, Podlaski Fundusz Rozwoju
RIO	Regionalna Izba Obrachunkowa
RPO	Regionalny program operacyjny, regionalne programy operacyjne
RPO WP 2007-2013	Regionalny Program Operacyjny Województwa Podlaskiego na lata 2007-2013
RPO WP 2014-2020	Regionalny Program Operacyjny Województwa Podlaskiego na lata 2014-2020
STARTER	Instrument wsparcia kapitałowego w ramach działania 3.1.1 Programu Operacyjnego Inteligentny Rozwój na lata 2014-2020
UMWP	Urząd Marszałkowski Województwa Podlaskiego
VC	Venture Capital

WPROWADZENIE

Niniejsze opracowanie przygotowano w ramach programu Komisji Europejskiej pn. Inicjatywa na rzecz regionów rozwijających się (*Catching-up regions initiative*), realizowanej począwszy od 2016 r. (w latach 2016 – 2017 jako pilotaż) w wybranych regionach krajów Unii Europejskiej¹.

Celem Inicjatywy jest identyfikacja czynników ograniczających wzrost gospodarczy w rozwijających się regionach europejskich oraz — na tej podstawie — udzielenie im pomocy doradczej w formie zindywidualizowanych działań (specyficznych dla każdego regionu, odpowiadających wybranym problemom rozwojowym poszczególnych regionów), przyczyniających się do redukcji zidentyfikowanych ograniczeń w celu poprawy warunków do inwestowania i wzrostu gospodarczego. Zakresy wsparcia w postaci „Planów działań” ustalane są z udziałem Komisji Europejskiej, władz regionalnych (w Polsce urzędów marszałkowskich uczestniczących w Inicjatywie) i władz krajowych (Ministerstwa Inwestycji i Rozwoju) oraz Banku Światowego.

W trzeciej edycji Inicjatywy, realizowanej w latach 2018 – 2019, jedną ze sfer interwencji, uzgodnioną w „Planie działań” dla województwa podlaskiego, stały się sprawy związane z tworzeniem regionalnego mechanizmu wspierania mikro-, małych i średnich przedsiębiorstw w dostępie do finansowania, jak również ukształtowanie rozwiązań umożliwiających realizację celów rozwojowych województwa przy wykorzystaniu instrumentów finansowych (zwrotnych). Przedmiot działań doradczych powierzonych ekspertom Banku Światowego dotyczył wskazania sposobu zagospodarowania środków przeznaczonych w województwie w ramach Regionalnego Programu Operacyjnego na lata 2007 – 2013 (RPO WP 2007 – 2013) na instrumenty finansowe (ówcześnie nazywane instrumentami inżynierii finansowej), podlegających zwrotowi po zrealizowaniu projektów przez pośredników finansowych. W związku z tym, przedmiotem wsparcia w województwie stało się opracowanie wskazań, dotyczących sposobu ponownego wykorzystania środków finansowych, w tym określenia rodzajów produktów finansowych do zaoferowania w regionie wraz z identyfikacją możliwych rozwiązań formalnoprawnych w zakresie zarządzania instrumentami finansowymi, których źródło stanowią środki zwracane, a także wybór rozwiązania optymalnego spośród adekwatnych opcji. Podstawę do sformułowania propozycji stanowiła również analiza wdrażania instrumentów inżynierii finansowej, zrealizowanych w ramach RPO WP 2007 – 2013. Formułując propozycje rozwiązań, eksperci uwzględnili czynnik kontekstowy, tj. ustalenia perspektywy programowania wsparcia unijnego z Europejskich Funduszy Strukturalnych i Inwestycyjnych, przypadającej na lata 2014 – 2020, dotyczące instrumentów finansowych.

Niniejsze opracowanie podsumowuje prace dotyczące instrumentów finansowych, uwzględnione w „Planie działań” dla województwa podlaskiego, zrealizowane w okresie od lipca 2018 r. do stycznia 2019 r.

PODSUMOWANIE

Niniejsze opracowanie powstało jako wynik prac doradczych, wykonanych na rzecz władz samorządu województwa podlaskiego. Ich celem była ocena wykorzystania wsparcia przeznaczonego na instrumenty inżynierii finansowej w ramach RPO WP 2007–2013 r. oraz wypracowanie wskazań, dotyczących ukształtowania modelu instytucjonalnego w zakresie gospodarowania środkami zwracanymi przez pośredników finansowych, którzy wdrażali instrumenty inżynierii finansowej w oparciu o środki z RPO WP 2007–2013. Empiryczny materiał badawczy, będący źródłem prezentowanych dalej konkluzji, stanowiło 17 indywidualnych wywiadów pogłębionych, przeprowadzonych z przedsiębiorcami, osobami reprezentującymi środowisko regionalnych MŚP, jak i przedstawicielami pośredników finansowych, a także dwa spotkania warsztatowe, których przedmiot stanowiły kwestie, związane z kształtowaniem nowych produktów finansowych oraz rozwiązania dotyczące modelu instytucjonalnego zarządzania środkami zwracanymi z instrumentów inżynierii finansowej minionej perspektywy finansowej (RPO WP 2007–2013). W ramach badania wykorzystano również literaturę przedmiotu oraz informacje sprawozdawcze z realizacji instrumentów inżynierii finansowej w województwie podlaskim.

W wyniku prac doradczych sformułowano także wskazania (założenia) dotyczące strategii „wyjścia” z instrumentów inżynierii finansowej (exit strategy), jak również propozycje nowych produktów finansowych, które mogłyby być wdrażane w oparciu o środki powracające z instrumentów inżynierii finansowej.

Ocena efektywności instrumentów inżynierii finansowej (tj. pożyczek i poręczeń), realizowanych przez pośredników w województwie podlaskim, wypada pozytywnie. Poziomy głównych wskaźników w tym zakresie (całkowite / historyczne zaangażowanie kapitału i stratowość) uznać można za satysfakcjonujące. Wskaźniki te wypadają korzystniej w przypadku wszystkich wspieranych w województwie pośredników finansowych oferujących pożyczki (fundusze pożyczkowe). Wyraźnie słabsze wyniki działalności funduszy poręczeniowych wynikają z dość niekorzystnego kontekstu dla udostępnianej w województwie, równoległe z pożyczkami, oferty poręczeniowej. Kontekst ten, w szczególności na szczeblu regionalnym, kształtuje narastająca konkurencja ze strony ogólnokrajowych programów gwarancyjnych. Oczywiście, stan ten tworzy szczególne wyzwania dla środowiska polskich lokalnych i regionalnych pośredników finansowych udzielających poręczeń (dotyczą one wszystkich lokalnych / regionalnych funduszy poręczeniowych działających obecnie w kraju). Ten niekorzystny kontekst stanowi główną przyczynę gorszych wskaźników osiągniętych w gronie pośredników finansowych oferujących poręczenia (jednocześnie, co należy zdecydowanie uwypuklić, nie dyskwalifikuje to instrumentu poręczenia jako takiego; nadal, dla części przedsiębiorców, dostępność poręczeń jest bardzo ważna, a oferta lokalnych i regionalnych funduszy poręczeniowych jest w związku z tym bardzo pomocna).

Rezultatem prac doradczych są również propozycje nowych produktów finansowych, które — na co wskazują wyniki przeprowadzonego badania — mogą cieszyć się odpowiednim zainteresowaniem ze strony regionalnego sektora MŚP. Propozycje te mogą stanowić dobry, wyjściowy punkt do kształtowania regionalnej oferty produktów finansowych, która mogłaby być następnie wdrażana przy wykorzystaniu środków zwracanych z instrumentów inżynierii

finansowej RPO WP 2007–2013 (jak i ewentualnie innych środków będących w dyspozycji województwa, które przeznaczane będą na ułatwianie dostępu do źródeł finansowania na szczeblu regionalnym). Owe produkty to:

- pożyczka obrotowa,
- pożyczka obrotowa dla firm eksportowych oraz
- pożyczka na zakup nieruchomości.

W naszej ocenie, proponowane, nowe rodzaje pożyczek nie są konkurencyjne wobec produktów oferowanych aktualnie w województwie podlaskim w ramach instrumentów finansowych RPO WP 2014–2020. Zasadność zaoferowania nowej palety produktów finansowych wynika z przeprowadzonego badania, a także z uwzględnienia szerszego kontekstu sytuacji MŚP, jeśli chodzi o dostępność zewnętrznych źródeł finansowania dla tego sektora. W sumie, proponowane instrumenty są w dużej mierze komplementarne do udostępnianych w ramach aktualnie wdrażanego RPO WP. Naturalnie, w dłuższej perspektywie czasowej, także pod kątem ewentualnego zagospodarowania środków pochodzących z RPO WP 2014–2020, można rozważać uruchomienie jeszcze innych produktów finansowych.

Jeśli chodzi o instytucjonalny model gospodarowania funduszami pochodzącymi ze środków zwracanych z instrumentów inżynierii finansowej (wdrażanych w RPO WP 2007–2013), to po przeanalizowaniu szeregu możliwych rozwiązań w tym zakresie, autorzy rekomendują przyjęcie modelu, polegającego na powołaniu w województwie Podlaskiego Funduszu Rozwoju (nazwa robocza), koncentrującego się na oferowaniu instrumentów finansowych za pomocą pośredników finansowych, a dla wybranych produktów (produktu) także w sposób bezpośredni — w niniejszym opracowaniu rozwiązanie to określane jest jako podwariant A3.

Zgodnie z powyżej wskazaną opcją, Podlaski Fundusz Rozwoju wdrażałby instrumenty finansowe przy wykorzystaniu doświadczeń i potencjału pośredników finansowych (dokonując ich wyboru w oparciu o publiczne przetargi), a także, część działalności (raczej ograniczoną) w sferze instrumentów finansowych prowadziłby samodzielnie (dotyczyłoby to specyficznych produktów finansowych lub testowania nowych produktów). Fundusz zorganizowany byłby w formie spółki z ograniczoną odpowiedzialnością, będącej własnością województwa podlaskiego. Byłaby to regionalna, samodzielna jednostka specjalizująca się w projektowaniu i wdrażaniu instrumentów finansowych kierowanych do regionalnego sektora MŚP. W przyszłości mogłaby ona zgromadzić i zagospodarowywać środki finansowe pochodzące z instrumentów finansowych, wdrażanych obecnie w ramach RPO WP 2014–2020.

Jeśli z określonych powodów rekomendowane powyżej rozwiązanie nie byłoby możliwe do szybkiego wdrożenia (np. w ciągu kilku najbliższych miesięcy), to jako model alternatywny wskazano podwariant B2. Zakłada on, że środki zwracane z instrumentów inżynierii finansowej RPO WP 2007–2013 będą ponownie angażowane w wyniku dokonania przez Urząd Marszałkowski wyboru pośredników finansowych (z wykorzystaniem trybu przetargu publicznego — nieograniczonego). Opcja ta umożliwi wykorzystanie zwracanych środków finansowych, a jednocześnie wzmocni okresowo kapitalizację (zdolność operacyjną) pośredników finansowych działających w województwie podlaskim. W ten sposób zapewniona będzie względna dostępność szerokiej gamy produktów finansowych dla regionalnego sektora MŚP (uwzględniając produkty nowe, jak i oferowane w ramach instrumentów finansowych RPO WP 2014–2020). Rozwiązanie to nie prowadzi jednak do ukształtowania specjalistycznej struktury zarządzania instrumentami finansowymi.

W Tabeli 15 przedstawiono zestawienie przeanalizowanych modeli ponownego wdrażania środków powracających z instrumentów inżynierii finansowej RPO WP 2007–2013).

CZĘŚĆ I

**DOŚWIADCZENIA Z WDRAŻANIA
INSTRUMENTÓW FINANSOWYCH
W RAMACH RPO WOJEWÓDZTWA
PODLASKIEGO NA LATA 2007 – 2013
I KIERUNKI ZAGOSPODAROWANIA
ŚRODKÓW FINANSOWYCH
ZWRACANYCH Z INSTRUMENTÓW
FINANSOWYCH**

ANALIZA WYKORZYSTANIA ŚRODKÓW NA INSTRUMENTY INŻYNIERII FINANSOWEJ W RAMACH RPO WP 2007 – 2013

Podstawy programowe wsparcia instrumentów inżynierii finansowej w ramach RPO WP 2007 – 2013

Wsparcie dla instrumentów inżynierii finansowej w Regionalnym Programie Operacyjnym Województwa Podlaskiego na lata 2007 – 2013² przewidziano w ramach I osi priorytetowej (np. *Podniesienie konkurencyjności i innowacyjności gospodarki województwa podlaskiego*), w działaniu 1.3 pn. Wspieranie instytucji otoczenia biznesu³. Celem tej interwencji było ułatwienie mikro-, małym i średnim przedsiębiorcom (MŚP) dostępu do zewnętrznych źródeł finansowania inwestycji oraz stworzenie lepszych warunków do rozwoju przedsiębiorczości w regionie. Cel działania 1.3, czyli ułatwianie dostępu do źródeł finansowania, realizowany był w sposób pośredni. Następował poprzez dokapitalizowanie pozabankowych instytucji (funduszy) pożyczkowych i (funduszy) poręczeniowych, które, jako pośrednicy finansowi — beneficjenci wsparcia, wykorzystując pozyskaną kapitalizację, oferowały pożyczki i poręczenia dla odbiorców ostatecznych tj. przedsiębiorców (MŚP) działających na terenie województwa podlaskiego.

Umowy dokapitalizowania zawierane w celu wsparcia instrumentów inżynierii finansowej w ramach RPO WP 2007 – 2013

Dokapitalizowanie funduszy ze środków Programu transferowane było w wyniku rozstrzygnięć podejmowanych w stosownych konkursach, na mocy których w całym toku wdrażania działania 1.3 RPO WP zawarto dwanaście umów wsparcia kapitałowego z sześcioma pośrednikami finansowymi. Wybrani pośrednicy finansowi do chwili obecnej dysponują środkami wsparcia, oferując w oparciu o nie, odpowiednio, pożyczki lub poręczenia.

TABELA 1 Pośrednicy finansowi w zakresie instrumentów inżynierii finansowej w województwie podlaskim, wykorzystujący środki z RPO WP 2007 – 2013

Lp.	Pośrednik	Instrument	Liczba umów (pożyczki)	Liczba umów (poręczenia)
1	Agencja Rozwoju Regionalnego „ARES” S.A.	Poręczenia i pożyczki	3	1
2	Fundacja na rzecz Rozwoju Polskiego Rolnictwa	Pożyczki	2	—
3	Podlaska Fundacja Rozwoju Regionalnego	Pożyczki	2	—
4	Fundacja Rozwoju Przedsiębiorczości w Suwałkach	Pożyczki	2	—
5	Podlaski Fundusz Poręczeniowy Sp. z o.o.	Poręczenia	—	1
6	Łomżyński Fundusz Poręczeń Kredytowych Sp. z o.o.	Poręczenia	—	1
RAZEM			9	3

Źródło: opracowanie własne na podstawie danych UMWP.

TABELA 2 Pośrednicy i wartość umów wsparcia, dotyczących instrumentów inżynierii finansowej w województwie podlaskim (wartość brutto – z kosztami administrowania i zarządzania funduszem)

Lp.	Pośrednik	Umowa 1 wartość w zł	Umowa 2 wartość w zł	Umowa 3 wartość w zł	Razem wartość w zł
Pożyczki					
1	Agencja Rozwoju Regionalnego „ARES” S.A.	14 975 452	10 815 000	8 000 000	33 790 452
2	Fundacja na rzecz Rozwoju Polskiego Rolnictwa	10 000 000 (12 500 000*)	3 000 000	-	13 000 000 (15 500 000*)
3	Podlaska Fundacja Rozwoju Regionalnego	10 000 000	15 000 000	-	25 000 000
4	Fundacja Rozwoju Przedsiębiorczości w Suwałkach	15 000 000	5 150 000	-	20 150 000
RAZEM					91 940 452 (94 440 452*)
Poręczenia					
1	Agencja Rozwoju Regionalnego „ARES” S.A.	7 820 263	-	-	7 820 263
2	Podlaski Fundusz Poręczeniowy Sp. z o.o.	47 157 572	-	-	47 157 572
3	Łomżyński Fundusz Poręczeń Kredytowych Sp. z o.o.	15 000 000	-	-	15 000 000
RAZEM					69 977 835
Ogółem wsparcie na instrumenty inżynierii finansowej					161 918 287 (164 418 287*)

* Z uwzględnieniem wkładu własnego (2,5 mln zł).

Źródło: opracowanie własne na podstawie danych UMWP.

Pośrednicy finansowi, realizujący projekty w ramach RPO WP 2007 – 2013 byli w większości doświadczonymi funduszami pożyczkowymi/poręczeniowymi, o zróżnicowanym stopniu aktywności, co obrazuje poniższa tabela.

TABELA 3 Ogólny poziom aktywności pożyczkowej i poręczeniowej instytucji odgrywających rolę pośredników finansowych w ramach RPO WP 2007 – 2013

Instytucja	Typ oferowanego finansowania	Kapitał pożyczkowy / poręczeniowy w tys. zł	Liczba udzielonych w 2017 roku pożyczek / poręczeń	Wartość udzielonych w 2017 roku pożyczek / poręczeń w tys. zł
Agencja Rozwoju Regionalnego „ARES” S.A.	Pożyczki	40 319	41	9 071
Fundacja na rzecz Rozwoju Polskiego Rolnictwa ^a	Pożyczki	89 277	259	31 811
Podlaska Fundacja Rozwoju Regionalnego	Pożyczki	34 930	71	9 822
Fundacja Rozwoju Przedsiębiorczości w Suwałkach	Pożyczki	26 400	26	5 500
Razem – działalność pożyczkowa			397	56 204
Agencja Rozwoju Regionalnego „ARES” S.A.	Poręczenia	b.d. ^b	b.d.	b.d.
Podlaski Fundusz Poręczeniowy Sp. z o.o.	Poręczenia	63 296	162	15 436
Łomżyński Fundusz Poręczeń Kredytowych Sp. z o.o.	Poręczenia	15 289	45	2 120
Razem – działalność poręczeniowa			207	17 556

Dane za rok 2017 za raportami Polskiego Związku Funduszy Pożyczkowych oraz Krajowego Stowarzyszenia Funduszy Poręczeniowych.

a. Fundacja prowadzi działalność w skali całego kraju, nie są publikowane dane o jej aktywności pożyczkowej w samym województwie podlaskim.

b. Agencja „ARES” w 2017 roku nie udzieliła zapewne żadnych poręczeń, stąd też nie została uwzględniona w corocznym raporcie Krajowego Stowarzyszenia Funduszy Poręczeniowych. W raportach KSFP ostatnie dane dotyczące działalności poręczeniowej Agencji „ARES” obejmują rok 2015 (dane na 31.12.2015 r.: kapitał poręczeń = 9 516 tys. zł, zaangażowanie = 9 aktywnych poręczeń o wartości 1 544 tys. zł, liczba poręczeń udzielonych w 2015 r. = 6 poręczeń o wartości 1 364 tys. zł; wszystkie poręczenia zabezpieczały kredyty).

Źródło: M. Mika, P. Rogowiecki, K. Sabarańska, „Fundusze pożyczkowe w Polsce – Raport 2017” (i załączniki), PZFP, 2017, M. Gajewski, R. Kubajek, J. Szczucki, Rynek lokalnych i regionalnych funduszy poręczeniowych w Polsce w 2017 r., Krajowe Stowarzyszenie Funduszy Poręczeniowych, Warszawa, wrzesień 2018 r.

Jak widać, województwo podlaskie dysponuje bardzo mocnymi i zasobnymi pośrednikami pożyczkowymi oraz minimalnie nieco słabszymi i mniej aktywnymi (przede wszystkim ze względu na trudną sytuację na rynku poręczeniowym oraz konkurencję oferty gwarancyjnej ze szczebla centralnego) pośrednikami oferującymi poręczenia. W każdym razie potencjał obu rodzajów pośredników, obecnych w regionie, należy ocenić jako znaczący.

Wspierane produkty finansowe — ukształtowana oferta pożyczkowa i poręczeniowa

W ramach umów dokapitalizowania pośrednicy finansowi oferowali rozmaite produkty finansowe. Podstawowe parametry tych produktów (np. minimalna / maksymalna wielkość pożyczki, maksymalna wielkość poręczenia, okres zapadalności, możliwość skorzystania z karencji w spłacie pożyczki) określane były we wnioskach składanych przez pośredników na konkursy o wsparcie⁴. Parametry te ustalano specjalnie pod potrzeby dokapitalizowanego funduszu (nowo tworzonego) lub też sięgano po produkty już funkcjonujące (dystrybuowane w oparciu o posiadane już środki finansowe), nieznacznie je modyfikując.

Jeśli chodzi o wspierane fundusze pożyczkowe, to gama oferowanych przez nie produktów pożyczkowych (na podstawie dokapitalizowania ze środków RPO WP 2007–2013 — charakterystyka produktów⁵, zob. Tabela 4), opisywana pod kątem kilku parametrów tj. typów odbiorców pożyczek (klienci), przeznaczenia środków pożyczki, okresu zapadalności, możliwości skorzystania z karencji oraz zabezpieczeń, jest wysoce homogeniczna. Parametry te są identyczne (np. zapadalności) lub bardzo podobne (np. przeznaczenie: wyłącznie na cele inwestycyjne lub inwestycyjne i obrotowe, jednak bez skupienia branżowego lub ukierunkowanie na typ odbiorcy / klienta pożyczki — tylko w przypadku jednego produktu został on skoncentrowany na wybranych dwóch kategoriach segmentu MŚP tj. na mikro- i małych przedsiębiorcach, a więc z pominięciem podmiotów średniej wielkości; zasadniczo podobne były również oferowane warunki karencji w spłacie kapitału pożyczki oraz wymagania, dotyczące wkładu własnego pożyczkobiorcy w finansowanym projekcie). Podobnie, jeśli chodzi o wymagane zabezpieczenia, które w każdym przypadku są podobne i obejmują (dopuszczają) rozmaite, formalnie dostępne formy. Zachodzące w praktyce wykorzystywanie różnych form zabezpieczeń (osobistych z uzupełnieniem o majątkowe) jest zrozumiałe. Podejście takie wynikało z dość rygorystycznych limitów stratowości narzuconych pośrednikom finansowym w umowach kapitalizacyjnych. Prowadzi to do konkluzji, że w paście wspieranych instrumentów dłużnych mamy do czynienia z produktami o przeznaczeniu uniwersalnym, skierowanych do „przeciętnego” przedstawiciela regionalnego sektora MŚP (w tym, z dopuszczeniem finansowania podmiotów bardzo młodych, rozpoczynających działalność gospodarczą). Rozwiązanie takie zapewniło pośrednikom większą łatwość pozyskiwania klientów (umożliwiło skierowanie oferty pożyczkowej do grup odbiorców już wcześniej obsługiwanych), co było oczywiście uzasadnione z uwagi na obowiązujące limity kosztów zarządzania i administrowania funduszem⁶ przez pośrednika finansowego. Wynikające z nich ograniczenia musiały prowadzić do poszukiwania rozwiązań, które nie opierałyby się na założeniu pozyskiwania klientów (całkowicie lub w przeważającej mierze) funkcjonujących w nowych (w przypadku danego pośrednika), specyficznych niszach rynkowych lub też wyłącznie skoncentrowanych w określonej niszy (nawet jeśli znanej pośrednikowi).

Elementami, które najbardziej różnicowały oferowane produkty pożyczkowe były następujące parametry:

- minimalna / maksymalna wielkość pożyczki,
- oprocentowanie pożyczek oraz
- prowizje i opłaty.

Parametry te różnicowały się jako rezultat przyjmowania różnych strategii działania oraz doświadczeń pośredników, wynikających z ich dotychczasowej działalności.

Podobna sytuacja ma miejsce w odniesieniu do produktów poręczeniowych (charakterystyka produktów, zob. Tabela 5). Także i w tym przypadku wspierane fundusze oferowały uniwersalne produkty poręczeniowe. Przejawiało się to przede wszystkim w ukierunkowaniu oferty porę-

TABELA 4 Produkty pożyczkowe oferowane przez pośredników finansowych wspartych środkami z RPO WP 2007 – 2013⁶³

Pośrednik finansowy →	Fundacja Rozwoju Przedsiębiorczości w Suwałkach	Podlaska Fundacja Rozwoju Regionalnego Sp. z o.o. w Białymstoku	Agencja Rozwoju regionalnego „ARES” S.A. w Suwałkach	Fundacja na rzecz Rozwoju Polskiego Rolnictwa w Warszawie	
Projekt (fundusz) →	(1) Podlaski Fundusz Przedsiębiorczości I (2) Podlaski Fundusz Przedsiębiorczości II	(1) Wsparcie sektora MŚP z terenu województwa podlaskiego (2) „Start i rozwój” – pożyczki dla sektora MŚP z terenu województwa podlaskiego	(1) Fundusz Północny I (2) Fundusz Północny II	(3) Fundusz Północny III (1) „Sami Swoi” I (2) „Sami Swoi” II	
Parametry					
1. Nazwa własna produktu	Pożyczki dla MŚP	Pożyczka RPO 0%	Pożyczka MikroStart	–	
2. Odbiorca (klient)	Mikro-, mali i średni przedsiębiorcy (posiadający siedziby lub inwestujący w woj. podlaskim)	Mikro-, mali i średni przedsiębiorcy (działający w woj. podlaskim)	Mikro-, mali i średni przedsiębiorcy (posiadający siedziby lub inwestujący w woj. podlaskim)	Mikro-, mali przedsiębiorcy (działający w woj. podlaskim)	
3. Wielkość pożyczki (min. – maks.)	120 tys. zł – 700 tys. zł	Do 500 tys. zł	Do 230 tys. zł	50 tys. zł – 500 tys. zł (FP I) 700 tys. zł (FP III)	50 tys. zł – 390 tys. zł 240 tys. zł (maks.)
4. Okres zapadalności (maks.)	60 m-cy				
5. Karencja (maks.)	6 m-cy (na kapitał)		3 m-cy (na kapitał)	Brak	6 m-cy (na kapitał)
6. Oprocentowanie	2,85% – 5,80% p.a. (stałe ^a , ustalone wg Komunikatu KE)	0%	5,87% p.a. (stałe)	Od 2,87% p.a. (stałe, ustalone wg Komunikatu KE)	0% Od 2,43% p.a. (stałe, ustalone wg Komunikatu KE)
7. Prowizja	Tak + inne opłaty	1 – 5%, zależnie od okresu pożyczki, min. 500 zł) + inne opłaty	3% + inne opłaty	Od 0,5% + inne opłaty	5% + inne opłaty Tak + inne opłaty
8. Udział własny (minimum, %)	10%	20%	Brak wymogu	Do 20% (min. 10%)	20%
9. Przeznaczenie	• Cele inwestycyjne • Cele obrotowe (działalność produkcyjna/usługowa/handlowa)	• Cele inwestycyjne	• Cele inwestycyjne • Cele obrotowe	• Cele inwestycyjne • Cele obrotowe (rzeczowy majątek obrotowy)	• Cele inwestycyjne • Cele obrotowe (działalność produkcyjna / usługowa / handlowa)
10. Zabezpieczenia	• Min. 100% kwoty podstawowej + odsetki • Weksel własny <i>in blanco</i> (wraz z deklaracją) + inna forma (szeroki katalog zabezpieczeń)			• 100% – 200% kwoty podstawowej + odsetki • Weksel własny <i>in blanco</i> (wraz z deklaracją) + inna forma (szeroki katalog zabezpieczeń)	• Min. 100% kwoty podstawowej + odsetki • Weksel własny <i>in blanco</i> (wraz z deklaracją) + inna forma (osobista lub majątkowa)
Uwagi	Uniwersalny produkt pożyczkowy, zasięg regionalny (całe województwo)				

Uwaga: Opis produktów na podstawie aktualnych informacji, zaczerpniętych ze stron internetowych pośredników oraz dokumentacji formalnoprawnej funduszy.

a Oprocentowanie stałe w okresie obowiązywania umowy pożyczkowej (ustalone w umowie, zgodnie z obowiązującymi – w danym czasie – stawkami oprocentowania, stosowanymi dla pożyczek finansowanych ze środków unijnych) – niniejsza uwaga dotyczy wszystkich prezentowanych produktów.

ceń na szeroką gamę kredytów / pożyczek inwestycyjnych i obrotowych, ustaleniu podobnego okresu obowiązywania poręczeń oraz stosowany w każdym przypadku taki sam współczynnik maksymalnego pokrycia zobowiązań zabezpieczanych poręczeniem. Każdy z pośredników finansowych kierował swoją ofertę, zarówno do mikro-, małych, jak i średnich przedsiębiorców oraz stosował rozwiązanie proceduralne (powszechne w praktyce polskich lokalnych i regionalnych funduszy poręczeniowych), przewidujące, iż wniosek o poręczenie kierowany jest

TABELA 5 Produkty poręczeniowe oferowane przez pośredników finansowych wspartych środkami z RPO WP 2007–2013

Pośrednik finansowy →	Łomżyński Fundusz Poręczeń Kredytowych Sp. z o.o.	Agencja Rozwoju Regionalnego „ARES” S.A. w Suwałkach	Podlaski Fundusz Poręczeń Kredytowych Sp. z o.o.
Projekt (fundusz) →	Wspieranie przedsiębiorczości w regionie poprzez zwiększenie zdolności poręczeniowej	Północny Fundusz Poręczeniowy	Wspieranie przedsiębiorczości w województwie podlaskim poprzez udzielanie poręczeń
Parametry			
1. Nazwa własna produktu	–	–	–
2. Odbiorca (klient)	Mikro-, mali i średni przedsiębiorcy (posiadający siedzibę i prowadzący działalność gospodarczą na terenie województwa podlaskiego)	Mikro-, mali i średni przedsiębiorcy (z terenu województwa podlaskiego)	Mikro-, mali i średni przedsiębiorcy (posiadający siedzibę lub realizujący inwestycje na terenie województwa podlaskiego)
3. Wielkość poręczenia (maks.)	750 tys. zł (nie więcej niż 5% kapitalizacji funduszu)	390 tys. zł (nie więcej niż 5% kapitalizacji funduszu)	2,5 mln zł (nie więcej niż 5% kapitalizacji funduszu)
4. Stopień pokrycia zobowiązań (maks.)	70% (kapitału zabezpieczanej transakcji)		
5. Okres obowiązywania poręczenia (maks.)	61 m-cy	(z możliwością wydłużenia	60 m-cy o czas na czynności windykacyjne)
6. Prowizja i opłaty	<ul style="list-style-type: none"> • Od 0,45% do 2% kwoty poręczenia w zależności od udziału poręczenia w zabezpieczanym zobowiązaniu i okresu poręczenia (min. 400 zł niezależnie od okresu poręczenia) • W przypadkach szczególnego ryzyka poręczeniowego możliwość podwyższenia prowizji • Opłata za promesę poręczenia – 100 zł 	<ul style="list-style-type: none"> • Do 4% wartości poręczenia (w zależności od okresu poręczenia) (min. 300 zł niezależnie od okresu poręczenia); w przypadku przedsiębiorstw zakwalifikowanych do kategorii start-up 3,8% (rocznie) • Brak prowizji w przypadku poręczeń udzielanych jako pomoc de minimis 	<ul style="list-style-type: none"> • Od 0% do 3% kwoty poręczenia w zależności od rodzaju poręczonej transakcji i okresu poręczenia (płatna jest jednorazowo w chwili udzielania poręczenia) • Brak opłat manipulacyjnych
7. Przeznaczenie	Głównie kredyty inwestycyjne, posiłkowo finansowanie działalności bieżącej w powiązaniu z inwestycjami	Kredyty / pożyczki przeznaczone na finansowanie działalności gospodarczej przedsiębiorcy	Wszelkie rodzaje kredytów / pożyczek oferowane przez podmioty współpracujące (tzw. kredytodawcy współpracujący)
8. Zabezpieczenia	<ul style="list-style-type: none"> • Weksel własny <i>in blanco</i> (wraz z deklaracją) poręczeniobiorcy • Zależnie od okoliczności – dodatkowe zabezpieczenia (majątkowe lub osobiste) 		Weksel własny <i>in blanco</i> (wraz z deklaracją) poręczeniobiorcy
9. Instytucje współpracujące z Funduszem w zakresie poręczeń	Poręczenia dotyczą 3 banków i 2 pozabankowych instytucji pożyczkowych	Poręczenia dotyczą oferty kredytowej jednego banku współpracującego z Funduszem	Poręczenia dotyczą kredytów / pożyczek 9 banków i 2 pozabankowych instytucji pożyczkowych współpracujących z Funduszem
Uwagi	<ul style="list-style-type: none"> • Uniwersalny produkt poręczeniowy, zasięg regionalny (całe województwo) • Wniosek o poręczenie składany za pośrednictwem współpracujących z funduszem banków / instytucji pozabankowych 		

Uwaga: Opis produktów na podstawie aktualnych informacji, zaczerpniętych ze stron internetowych pośredników oraz dokumentacji formalnoprawnej funduszy.

do funduszu za pośrednictwem instytucji oferującej finansowanie (np. banku). Bardzo podobne były także wymagania związane z zabezpieczeniem poręczeń (jeden z pośredników poprzestał na standardzie charakterystycznym dla wielu funduszy poręczeniowych w Polsce – weksel *in blanco* z deklaracją wekslową; dwóch pozostałych uzupełniało to rozwiązanie możliwością żądania dodatkowych zabezpieczeń, zarówno osobistych, jak i majątkowych, zależnie od oceny ryzyka przedsięwzięcia).

Głównymi parametrami różnicującymi ofertę poręczeń były:

- maksymalna wielkość poręczenia oraz
- pobierane prowizje i opłaty za udzielenie poręczenia.

Pierwszy z tych elementów stanowił pochodną wielkości funduszu, co z kolei wynikało ze stosowanej przez wszystkich pośredników finansowych normy maksymalnej koncentracji, stanowiącej, że udzielone poręczenie osiągać może maksymalnie 5% kapitalizacji funduszu. Drugi element (prowizje i opłaty) wyrażał strategię funduszu oraz odzwierciedlał wewnętrzny rachunek kosztów prowadzenia działalności poręczeniowej przez danego pośrednika.

Innym istotnym elementem różnicującym ofertę poręczeniową jest zasięg penetracji poręczeń. Mianowicie, w przypadku każdego pośrednika-poręczyciela oferta poręczeniowa dotyczy zabezpieczenia kredytów / pożyczek udzielanych przez instytucje, z którymi (dany) fundusz poręczeniowy zawarł umowę o współpracy. W tym przypadku, w gronie wspieranych w województwie podlaskim poręczycieli sytuacja jest zróżnicowana. Jeden z pośredników (najbardziej doświadczony, oferujący poręczenia od 1995 r. — Podlaski Fundusz Poręczeń Kredytowych Sp. z o.o.) posiada szeroką, dobrze rozwiniętą sieć instytucji współpracujących, którą tworzy dziewięć banków i dwie pozabankowe instytucje pożyczkowe. Natomiast, jeśli chodzi o dwóch pozostałych pośredników, to w ich przypadku sieć instytucji współpracujących jest dość ograniczona (a w jednym przypadku dotyczy tylko jednego banku spółdzielczego, co w praktyce wskazuje na lokalny zasięg oferty tego pośrednika).

Charakterystyka produktów pożyczkowych⁷

Wielkość średniej pożyczki w całym portfelu pożyczkowym pośredników finansowych wspartych w województwie podlaskim ukształtowała się (na dzień 30.06.2018 r.) na poziomie 189,7 tys. zł. Wielkość ta wyraźnie przekracza średnią wartość pożyczki ogólnokrajowego portfela pożyczkowego pozabankowych funduszy pożyczkowych z lat 2012 – 2017, która wynosi ok. 100,1 tys. zł⁸ (ogólnokrajowa, średnia wartość pożyczki udzielonej w 2017 r. wyniosła prawie 114,5 tys. zł)⁹.

Analiza portfeli pożyczkowych poszczególnych pośredników finansowych w województwie podlaskim uwidacznia dość znaczne zróżnicowanie średniej wielkości pożyczek, udzielanych w ramach poszczególnych umów dokapitalizowania, która oscyluje od poziomu ok. 91 tys. zł aż do ok. 392 tys. zł. Oczywiście, średnie te wynikają z różnych parametrów pożyczek oferowanych przez poszczególnych pośredników. Prezentowane dane uprawdopodobniają jednak twierdzenie, że udostępnione wsparcie instrumentów inżynierii finansowej z RPO WP 2007 – 2013 pozwoliło podlaskim pośrednikom skutecznie reagować na rosnące potrzeby związane z finansowaniem działalności gospodarczej, szczególnie w przypadku mikro- i małych przedsiębiorców, którzy dominują w portfelach pożyczkowych. Jednocześnie, co należy podkreślić i ocenić jednoznacznie pozytywnie, wielkość pożyczki nie stanowiła czynnika dyskryminującego wnioskodawców, bowiem średnia wielkość pożyczki wnioskowanej w ramach wspieranych funduszy pożyczkowych ukształtowała się na poziomie blisko 198 tys. zł, a więc większym niż średni poziom pożyczki udzielonej.

Portfel pożyczkowy wspieranych w województwie pośredników finansowych jest zdominowany przez kategorię mniejszych wielkościami przedsiębiorców. Wywiady z przedstawicielami pośredników finansowych wskazują, że w składzie portfeli pożyczkowych zdecydowanie dominują mikroprzedsiębiorcy. Struktura portfela pożyczkowego jest generalnie podobna do struktury kształtującej się już od dłuższego czasu na poziomie ogólnokrajowym (tj. — wartościowo rzecz biorąc — ok. 75% stanowią pożyczki udzielane mikroprzedsiębiorcom, a ok. 20% małym przedsiębiorcom)¹⁰.

Efekty działalności wspartych pośredników finansowych w województwie podlaskim, biorąc pod uwagę skalę zaangażowania pozyskanej kapitalizacji (wartość), odpowiadają wartościom średnim wskaźnika zaangażowania, rejestrowanym dla całego (ogólnopolskiego) sektora funduszy pożyczkowych w Polsce. W przypadku pośredników w województwie podlaskim wskaźnik ten oscyluje w granicach od ok. 70% do ok. 80%¹¹, zaś średnia krajowa kształtuje się na poziomie ok. 72%¹². Nie budzi również wątpliwości szybkość obrotu środkami kapitalizacji realizowana przez wspieranych pośredników finansowych. Mianowicie, w okresie obowiązywania umów wsparcia (do dnia 30.06.2018 r.) całkowita wartość udzielonych pożyczek osiągnęła prawie dwu-

krotność (1,97) otrzymanej przez wszystkie fundusze kapitalizacji (z uwzględnieniem wkładu własnego w wysokości 2,5 mln zł w jednym z projektów). Pozwala to sformułować wniosek co do odpowiedniego tempa angażowania otrzymanych środków przez wspieranych pośredników.

Szczegółowe dane na temat skali (historycznej) zaangażowania wsparcia prezentuje poniższa tabela.

TABELA 6 Zaangażowanie wsparcia w ujęciu historycznym – pożyczki (na 30.06.2018 r.)

Lp.	Pośrednik finansowy	Umowa	Wielkość dofinansowania (wsparcie w zł)	Wartość udzielonych pożyczek w zł	Wskaźnik historycznego zaangażowania („obrotowość“)
1	Fundacja Rozwoju Przedsiębiorczości w Suwałkach	RPPD-01.03.00-20-002/10-02	15 000 000	36 099 180	2,41
2	j.w.	RPPD.01.03.00-20-001/15-04	5 150 000	6 230 000	1,21
3	Podlaska Fundacja Rozwoju Regionalnego	RPPD.01.03.00-20-002/09-03	10 000 000	26 917 200	2,69
4	j.w.	RPPD.01.02.00-20-004/15-01	15 000 000	20 292 100	1,35
5	Agencja Rozwoju Regionalnego „ARES” S.A.	RPPD.01.03.00-20-003/09-05	14 975 452	37 218 329	2,49
6	j.w.	RPPD.01.03.00-20-003/10-05	10 815 000	23 081 916	2,13
7	j.w.	RPPD.01.03.00-20-003/15-01	8 000 000	9 576 199	1,20
8	Fundacja na rzecz Rozwoju Polskiego Rolnictwa	RPPD.01.03.00-20-004/09-03	10 000 000 (12 500 000*)	22 356 600	2,24 (1,79*)
9	j.w.	RPPD.01.03.00-20-002/15-01	3 000 000	3 969 325	1,23
RAZEM			91 940 452 (94 440 452*)	185 740 849	2,02 (1,97*)

* Z uwzględnieniem wkładu własnego w wysokości 2,5 mln zł (projekt Fundacji na rzecz Rozwoju Rolnictwa Polskiego)

Źródło: opracowanie własne na podstawie danych UMWP.

Dwa kolejne wskaźniki, pozwalające na ocenę efektywności wykorzystania wsparcia przez pośredników w województwie podlaskim, to:

- stratowość realizowanej akcji pożyczkowej oraz
- kosztowność angażowania wsparcia (koszty związane z budową portfeli pożyczkowych w ramach umów wsparcia).

Dane sprawozdawcze na dzień 30.06.2018 r. wskazują na bardzo niską stratowość akcji pożyczkowej pośredników w województwie podlaskim, realizujących umowy wsparcia kapitalizacyjnego w oparciu o środki RPO WP 2007–2013. W okresie realizacji tych umów liczba pożyczek utraconych w całym portfelu pośredników wyniosła ilościowo 15 pożyczek (ok. 1,5% całkowitej liczby pożyczek udzielonych) o wartości blisko 3,8 mln zł (ok. 2% ogólnej wartości pożyczek udzielonych). Wartość pożyczek utraconych w relacji do wartości umów dokapitalizowania (kapitału pożyczkowego) wyniosła 4%. Zgodnie z procedurami poszczególnych funduszy pożyczki te podlegają windykacji. Dotyczy to 14 pożyczek, a wartość środków dotąd odzyskanych (30.06.2018 r.) stanowi ok. 12,4% wartości utraconej (i zapewne będzie rosła, z uwagi na kontynuowane procesy windykacyjne). W sumie więc, kapitał utracony ukształtuje się na poziomie niższym niż wyliczony powyżej wskaźnik.

Z uwagi na odmienności metodologiczne dotyczące monitorowania wartości portfela utraconego, dane na temat straconej akcji pożyczkowej dokapitalizowanych pośredników w województwie podlaskim są trudno porównywalne z danymi ogólnopolskimi, prezentowanymi w raportach Polskiego Związku Funduszy Pożyczkowych. Tym niemniej, pewne pole do bardziej wiarygodnego wnioskowania występuje w związku ze wskaźnikiem wartości pożyczek „windykowanych i wypowiedzianych”, dostępnym dla danych ogólnokrajowych — wskaźnik ten na koniec 2017 r. wyniósł 9,03%¹³. Akceptując pewne uproszczenia¹⁴, analogiczny wskaźnik wyliczony dla portfela funduszy wspieranych w województwie podlaskim wynosi blisko 3,3%. Udział takich pożyczek w portfelach pośredników w województwie podlaskim jest więc zdecydowanie mniejszy (2,7-krotnie) od średniej ogólnokrajowej. Podsumowując ten aspekt działalności wspieranych pośredników finansowych w województwie podlaskim, uprawniona jest ocena pozytywna.

Jeśli chodzi o kosztocłonność kształtowania portfeli pożyczkowych przez dokapitalizowanych pośredników w województwie podlaskim, to graniczne wielkości kosztów „administrowania i zarządzania funduszem” regulowane były w umowach (oraz aneksach do nich) w sprawie dokapitalizowania funduszu pożyczkowego z Programu. Koszty te ustalono zgodnie ze stawkami określonymi w stosownych przepisach unijnych¹⁵, co oznaczało maksymalny pułap kosztów w wysokości (średniorocznie) 4% wartości dofinansowania w przypadku funduszy udzielających pożyczek wyłącznie mikroprzedsiębiorcom albo w wysokości (średniorocznie) 3% dla funduszy udzielających pożyczek wszelkim kategoriom wielkościowym podmiotów sektora MŚP. Zasady te stosowane były dla tzw. pierwszego obrotu (wartości udzielonych pożyczek)¹⁶, jak i później tj. po przekroczeniu 120% kwoty otrzymanego wsparcia lub obrotu kapitałem w wysokości przekraczającej kwotę przyznanego wsparcia o 3 mln zł¹⁷. Przy czym, dla następnego obrotu (i kolejnych) ustalono, że źródłem wypłaty wynagrodzenia pośrednika będą potrącenia dokonywane z przychodów uzyskiwanych z prowizji i oprocentowania udzielonych pożyczek oraz przychodów z lokowania wolnych środków. W ten sposób, finansowanie kosztów w ramach kolejnych obrotów kapitałem nie obciążało wyjściowej kwoty kapitalizacji.

Opisane powyżej zasady powodują, że koszty zarządzania dokapitalizowaniem ze środków RPO WP 2007–2013 okazują się konkurencyjne wobec ofert, dotyczących zarządzania kapitałem pożyczkowym, zgłaszanych w przetargach na udzielanie pożyczek w oparciu o środki polityki spójności na lata 2014–2020, dystrybuowane w większości województw przez Bank Gospodarstwa Krajowego (odgrywający w nich rolę Menadżera Funduszu Funduszy, odpowiedzialnego za dystrybucję wsparcia przeznaczonego na instrumenty finansowe w regionalnych programach operacyjnych na lata 2014–2020). Mianowicie, jak podaje Polski Związek Funduszy Pożyczkowych, średnia wielkość oferowanego wynagrodzenia za budowę portfela w zwycięskich ofertach¹⁸ ukształtowała się na poziomie 8,65%¹⁹ wartości udzielonych (i wypłaconych pożyczek), natomiast średnia wartość oferowanego wynagrodzenia we wszystkich rozpatrywanych ofertach wyniosła ok. 9,14%²⁰. Prezentowane tu szacunki potwierdzają również inne (niestety nieliczne) badania. Mianowicie, w ekspertyzie z lutego 2018 r. oszacowano, że średnie oferowane wynagrodzenie w kilku wybranych przetargach, dotyczących instrumentów finansowych perspektywy 2014–2020, lokowało się w granicach od ok. 7% do nieco powyżej 11%²¹, co było zbieżne z oszacowaniami Polskiego Związku Funduszy Pożyczkowych. Ponadto, w ekspertyzie podano dane z przetargów przeprowadzonych przez Kujawsko-Pomorski Fundusz Rozwoju Sp. z o.o. na przełomie 2017 i 2018 r., dotyczących ponownego zagospodarowania środków na instrumenty inżynierii finansowej z RPO Województwa Kujawsko-Pomorskiego na lata 2007–2013. Dane te pokazywały poziom oferowanych stawek w granicach od 4% do 10,2% wartości zbudowanego portfela pożyczek. W konkluzjach tego opracowania stwierdzono, iż można przyjąć, „że typowy, najczęściej oferowany poziom opłaty za zarządzanie mieści się w ramach «widełek» od 7,5% do 10,5%”²².

Przedstawione powyżej dane uzasadniają wniosek, że wysokość opłat za zarządzanie i administrowanie umowami wsparcia w województwie podlaskim nie była nadmierna — zdecydowało o tym dostosowanie opłat do standardu wynikającego z odpowiednich regulacji unijnych (stosowanych także w odniesieniu do kontynuowanej akcji pożyczkowej już po jednokrotnym zagospodarowaniu przekazanej kapitalizacji). Obecna praktyka pokazuje jednocześnie, że pośrednicy finansowi w województwie podlaskim są w stanie prowadzić akcje pożyczkową na tych warunkach. Uwzględniając jednak obecną sytuację należy przewidywać, że ponowne kontraktowanie tych środków (według nowych zasad, tj. z wykorzystaniem procedur przetargowych Prawa zamówień publicznych) zapewne zaowocuje ofertami z wyższymi opłatami, oscylującymi w granicach ok. 10%(+) wartości zbudowanego portfela pożyczkowego.

Konkluzje — ocena produktów pożyczkowych

Ogólna ocena efektywności wykorzystania kapitalizacji (wsparcia) przez pośredników finansowych w województwie podlaskim jest pozytywna. Decydują o tym:

- satysfakcjonujące tempo wykorzystywania otrzymanej kapitalizacji, które wynika z trafnie zaprojektowanych (odpowiadających potrzebom regionalnych MŚP) produktów pożyczkowych,

- poziom bieżącego zaangażowania kapitalizacji (relacja wartości pożyczek aktywnych do kapitalizacji) jest wysoki i porównywalny ze wskaźnikami ogólnokrajowymi,
- stratowość akcji pożyczkowej jest bardzo umiarkowana (akceptowalna co do poziomu) — na tej podstawie wnioskować można o wysokiej jakości zbudowanych portfeli pożyczkowych. Oznacza to posiadanie i prawidłowe funkcjonowanie mechanizmów selekcyjnych oraz monitorowania ryzyk przez beneficjentów dokapitalizowania,
- koszty akcji pożyczkowej są stosunkowo niewielkie, szczególnie w porównaniu do ofert, dotyczących wynagrodzenia za budowę portfeli pożyczkowych w ramach instrumentów finansowych wdrażanych z programów regionalnych obecnej perspektywy polityki spójności w Polsce (2014 – 2020).

Charakterystyka produktów poręczeniowych

Wsparcie instrumentów inżynierii finansowej w ramach RPO WP 2007 – 2013 obejmowało także produkty poręczeniowe — zachodziło w ramach umów zawartych z trzema pośrednikami finansowymi. Podpisane umowy opiewały na kwotę nieco ponad 72,8 mln zł (z uwzględnieniem aneksów).

Analizując efekty wsparcia pośredników finansowych w województwie podlaskim, oferujących produkty poręczeniowe, należy wziąć pod uwagę fakt, że wdrażanie poręczeń zachodziło w specyficznych warunkach, wpływających na kształt rynku poręczeniowego. Przede wszystkim, trzeba pamiętać o narastającym od około 2013 r. niekorzystnym zjawisku rosnącej konkurencji pomiędzy działalnością poręczeniową prowadzoną na szczeblu lokalnym i regionalnym (przez tzw. lokalne i regionalne fundusze poręczeń kredytowych), a działalnością gwarancyjną realizowaną ze szczebla krajowego (w ramach programów ogólnokrajowych) oraz braku koordynacji wsparcia pomiędzy szczeblem regionalnym i centralnym (dość często spotykane jest stanowisko podkreślające, że stan ten jest wynikiem braku dobrze skoordynowanej polityki wspierania działalności poręczeniowo-gwarancyjnej w kraju²³). Jak podkreślono w ostatnim opracowaniu Krajowego Stowarzyszenia Funduszy Poręczeniowych²⁴, ewidentny jest znaczący wzrost konkurencji na rynku poręczeń i gwarancji w Polsce. W przypadku oferty lokalnych i regionalnych funduszy poręczeniowych (do tej kategorii należą pośrednicy finansowi wspierani w ramach instrumentów inżynierii finansowej RPO WP 2007 – 2013) wiąże się to z ogólnopolskimi programami gwarancyjnymi wdrażanymi przez Bank Gospodarstwa Krajowego²⁵ tj. (w szczególności) rządowym programem Portfelowej Linii Gwarancyjnej De Minimis (gwarancja de minimis) wdrażanym od 2013 r., ofertą gwarancyjną BGK objętą regwarancjami unijnego programu COSME (gwarancja COSME), czy też, uruchomionym przez BGK w 2017 r. nowym, bardzo atrakcyjnym produktem gwarancyjnym, znanym pod nazwą handlową „Gwarancji Biznesmax” (źródłem finansowania tego programu są środki poddziałania 3.2.3 Programu Operacyjnego Inteligentny Rozwój 2014 – 2020; gwarancja ta stanowi instrument mieszany, obejmujący także dotację refundującą część odsetek od gwarantowanego kredytu²⁶). Wszystkie te programy dystrybuowane są przez Bank Gospodarstwa Krajowego w modelu portfelowym za pośrednictwem kluczowych banków komercyjnych (co do zasady, produkty gwarancyjne BGK dostępne są w skali całego kraju). Są to jednocześnie instrumenty o bardzo poważnej skali. Poza tym, niektóre banki, jak i fundusze poręczeniowe, wykorzystują również wsparcie dostępne na szczeblu unijnym — gwarancje portfelowe Europejskiego Funduszu Inwestycyjnego w ramach programów ramowych Unii Europejskiej (wspomniany już program COSME, a dodatkowo: Horyzont 2020 oraz Easi, czy też uruchamiany obecnie instrument gwarancji portfelowych w ramach programu Kreatywna Europa²⁷). Dodatkowo, za wielce wymowny należy uznać fakt bardzo niskiego zainteresowania wsparciem działalności poręczeniowej w ramach środków regionalnych obecnej perspektywy wdrażania polityki spójności w Polsce przy wykorzystaniu instrumentów finansowych (wsparcie adresowane do pośredników finansowych szczebla lokalnego / regionalnego, dotyczące kapitalizacji instrumentów poręczeniowych)²⁸. Zatem, uwzględniając powyższy kontekst, należy pamiętać, że na efekty działalności wspieranych w województwie podlaskim pośredników poręczeniowych musiała wpływać ogólna sytuacja,

obserwowana na rynku poręczeniowym (i był to wpływ negatywny). Jeśli chodzi o przyszłość, to taki stan rzeczy formuje kolejne, szczególne wyzwania wobec środowiska lokalnych i regionalnych funduszy poręczeniowych.

W toku obowiązywania umów (według stanu na dzień 30.06.2018 r.)²⁹ wspierani w województwie podlaskim pośrednicy finansowi udzielili 521 poręczeń o wartości 114,3 mln zł, co pozwoliło na uruchomienie akcji kredytowej / pożyczkowej co najmniej na poziomie ok. 163 mln zł. Historyczna, średnia wartość udzielonego poręczenia ukształtowała się na poziomie około 219,4 tys. zł³⁰. Ta stosunkowo wysoka średnia wartość poręczeń udzielanych przez pośredników finansowych w województwie podlaskim odzwierciedla generalnie prawidłowy kierunek dostosowywania wielkości produktów finansowych do potrzeb regionalnego sektora MŚP, z uwzględnieniem strategii poszczególnych pośredników.

Głównym odbiorcą poręczeń udzielanych przez wspieranych pośredników finansowych w województwie podlaskim byli mikro- i mali przedsiębiorcy. Jak wynika z wywiadów z przedstawicielami pośredników, rozkład ten jest generalnie podobny do struktury przedsiębiorców — odbiorców poręczeń, charakterystycznej dla ogólnokrajowego portfela poręczeniowego funduszy lokalnych i regionalnych³¹.

Słabo wypadają natomiast dane obrazujące zaangażowanie kapitalizacji w poręczenia. Wartość aktywnych poręczeń do pozyskanej kapitalizacji ukształtowała się na bardzo niskim poziomie ok. 30%³² (wartość poręczeń aktywnych w relacji do wartości pozyskanej kapitalizacji). Średni wskaźnik zaangażowania kapitału w całym (historycznym) portfelu lokalnych i regionalnych funduszy poręczeniowych na koniec 2017 r. kształtował się na poziomie 158%³³, a więc wielokrotnie wyższym niż zarejestrowany dla analizowanych tu umów wsparcia kapitalizacyjnego. Szczegółowe informacje na temat skali (historycznej) zaangażowania wsparcia prezentuje poniższa tabela.

TABELA 7 Zaangażowanie wsparcia w ujęciu historycznym — poręczenia (na 30.06.2018 r.)

Lp.	Pośrednik finansowy	Umowa	Wielkość dofinansowania (wsparcie w zł)	Wartość udzielonych poręczeń w zł	Wskaźnik historycznego zaangażowania („obrotowość“)
1	Łomżyński Fundusz Poręczeń Kredytowych Sp. z o.o.	RPPD.01.03.00-20-001/10-07	15 000 000	32 909 859	2,19
2	Podlaski Fundusz Poręczeniowy Sp. z o.o.	RPPD.01.03.00-20-001/09-05	47 157 572	73 336 580	1,56
3	Agencja Rozwoju Regionalnego „ARES” S.A.	RPPD.01.03.00-20-004/10-00	7 820 263	8 076 265*	1,03
RAZEM			69 997 835	114 322 704	1,63

* Na podstawie wniosku o płatność z 30.09.2018 r.

Źródło: opracowanie własne na podstawie danych UMWP.

Jeśli chodzi o obrót otrzymaną kapitalizacją, to stosowna wielkość wypada umiarkowanie, aczkolwiek jest akceptowalna. Wskaźnik obrazujący relację wartości wszystkich udzielonych poręczeń do wartości umów kapitalizacyjnych (po drastycznym zmniejszeniu wartości umowy w przypadku jednego z pośredników — blisko o połowę) wyniósł ponad 1,6-krotność pozyskanego wsparcia.

Istotny element charakterystyki efektywności wykorzystania wsparcia na działalność poręczeniową — podobnie jak w przypadku pośredników finansowych prowadzących działalność pożyczkową — stanowi stratowość zrealizowanej akcji poręczeniowej oraz poniesione koszty związane z budową i zarządzaniem portfelami poręczeniowymi.

Jak wynika ze sprawozdań pośredników finansowych (a w przypadku jednego z nich — danych uzupełniających), w toku realizacji umów utraconych zostało 15 poręczeń. W przypadku dwóch funduszy³⁴, dla których dostępne są precyzyjne dane, wartość (14) utraconych poręczeń wyniosła ok. 3,2 mln zł, tj. ok. 4,9% wartości umów dokapitalizowania. Taki poziom stratowości uznać

można za nieznaczny (i w związku z tym akceptowalny). Zgodnie z danymi Komisji Nadzoru Finansowego na temat jakości kredytów dla przedsiębiorstw³⁵, udział stanu kredytów ze stwierdzoną utratą wartości w segmencie kredytów dla MŚP wyniósł na koniec 2017 r. 10% (w połowie 2018 wskaźnik wzrósł do poziomu 11,6%). Oba podawane tu wskaźniki są trudno porównywalne, niemniej poziom stratowości dla sektora bankowego można ostatecznie uznać za benchmark dla pośredników finansowych udzielających poręczeń. Jeśli tak, to odnotowany poziom stratowości mieści się w standardzie i w związku z tym jest akceptowalny. Oznacza to prawidłowe funkcjonowanie systemu selekcji wniosków o poręczenia, w tym oceny ryzyka poręczeniowego.

Jeśli chodzi o kosztocłonność kształtowania portfeli poręczeniowych, to w przypadku analizowanych tu umów znajdują zastosowanie rozwiązania analogiczne do opisanych wcześniej (odpowiednie dla pośredników finansowych, którzy pozyskali wsparcie na prowadzenie działalności poręczeniowej). Odnotowana wielkość kosztów zarządzania i administrowania funduszami, dotycząca okresu realizacji umów od momentu ich zawarcia do połowy 2018 r. jest akceptowalna³⁶ i zapewne jednak mniejsza od wielkości, która byłaby oczekiwana obecnie w ramach przetargów, dotyczących kapitalizacji instrumentów z programów regionalnych na lata 2014–2020³⁷. Można tu odwołać się do opracowania doradczego, w którym starano się oszacować wielkość benchmarku do określenia wielkości wynagrodzenia za budowę i zarządzanie portfelami poręczeniowymi³⁸ w oparciu o środki wsparcia z obecnej perspektywy finansowej. W konkluzji, autorzy tego opracowania stwierdzają, że zasadne wydają się stawki w granicach od ok. 7% do ok. 8% wartości portfela (o rozmiarze ok. 30 mln zł) oraz dodatkowo od 1 do 2 p. proc. w przypadku portfeli większych rozmiarów. Ostatecznie, można więc mówić o przedziale w granicach (w przybliżeniu) 7%–10% wartości portfela³⁹.

Konkluzje — ocena produktów poręczeniowych

Ogólna ocena efektywności wykorzystania wsparcia przez pośredników finansowych w województwie podlaskim oferujących poręczenia (dokapitalizowanych ze środków RPO WP 2007–2013 w ramach wspierania instrumentów inżynierii finansowej) nie jest jednoznaczna. Mianowicie:

- działalność poręczeniowa prowadzona przez lokalne i regionalne fundusze poręczeniowe realizowana jest już od dłuższego czasu w trudnych (i pogarszających się) warunkach otoczenia — decydujące znaczenie ma tu narastająca konkurencja ze strony ogólnokrajowych programów gwarancyjnych, realizowanych w atrakcyjnym dla sektora bankowego modelu gwarancji portfelowych — parametry tego typu gwarancji okazują się również wystarczająco atrakcyjne dla sektora instytucji oferujących finansowanie dłużne, co zmusza lokalne i regionalne fundusze poręczeniowe do poszukiwania nowych źródeł dla ich oferty poręczeniowej; w rezultacie, w sektorze lokalnych i regionalnych funduszy poręczeniowych stopniowo zyskuje na znaczeniu tworzenie ofert zabezpieczających instrumenty niefinansowe (głównie chodzi tu o wadia przetargowe),
- tempo i skalę wykorzystania alokacji (średnio dla wszystkich dokapitalizowanych pośredników w województwie podlaskim) uznać można za satysfakcjonujące, pamiętając jednak, że w przypadku jednej z umów konieczne było znaczące zmniejszenie pierwotnej kwoty wsparcia, zapewne z uwagi na przewidywane trudności w jej efektywnym zaangażowaniu; na marginesie zauważyć można zróżnicowaną pozycję wspieranych pośredników finansowych — jeden z nich to typowy pośrednik regionalny, dwóch kolejnych to raczej pośrednicy lokalni; w przypadku każdego z pośredników występuje różna liczba instytucji współpracujących (banków i innych dostawców finansowania dłużnego) — największa w przypadku pośrednika regionalnego (jeden z pośredników, w oparciu o kapitalizację z Programu powołał fundusz poręczeniowy jako nowy instrument finansowy),
- niewątpliwie problem stanowi obserwowany poziom zaangażowania wsparcia pozyskanego w ramach analizowanych umów, który jest niski i znacznie odbiegający od standardu ogólnokrajowego (w sektorze lokalnych i regionalnych funduszy poręczeniowych),

- stratowość akcji poręczeniowej jest umiarkowana i akceptowalna co do poziomu wypłaconych poręczeń — na chwilę obecną pozwala to wnioskować o odpowiedniej, dobrej jakości portfeli poręczeniowych. W praktyce działania pośredników — poręczycieli, obecne są i prawidłowo funkcjonują rozwiązania dotyczące oceny wniosków i oszacowań ryzyka towarzyszącego poręczanemu finansowaniu,
- koszty akcji prowadzenia dokapitalizowanej działalności poręczeniowej są akceptowalne, zapewne niższe od poziomów, których można oczekiwać w ofertach pośredników finansowych.

WSKAZANIA DOTYCZĄCE STRATEGII INWESTOWANIA ŚRODKÓW FINANSOWYCH ZWRACANYCH Z INSTRUMENTÓW INŻYNIERII FINANSOWEJ RPO WP 2007 – 2013

Tło — instrumenty finansowe w RPO WP 2014 – 2020

Zastosowanie instrumentów finansowych jako formy transferu wsparcia przewidziano w obecnie realizowanym Regionalnym Programie Operacyjnym Województwa Podlaskiego na lata 2014 – 2020.

Na realizację wsparcia w formie instrumentów finansowych z RPO alokowano kwotę ok. 226,9 mln zł. Uzupełnia ją wkład krajowy (w tym prywatny, zapewniany przez pośredników finansowych) w wysokości ok. 40 mln zł. W sumie, na instrumenty finansowe przeznaczono ok. 267 mln zł.

Zgodnie z metodologią obowiązującą dla obecnej perspektywy finansowania celów polityki spójności, zakres stosowania oraz rodzaje instrumentów finansowych (w tym właściwych w ich ramach produktów) określone zostały w Strategii inwestycyjnej⁴⁰ opracowanej na podstawie Oceny ex-ante instrumentów finansowych⁴¹. Uwzględniając rozstrzygnięcia analizy ex-ante, dotyczące modelu organizacyjnego realizacji instrumentów finansowych w ramach RPO WP 2014 – 2020, ich wdrażanie powierzono Bankowi Gospodarstwa Krajowego. Na podstawie umowy z listopada 2016 r.⁴², BGK rozpoczął pełnienie funkcji Menadżera Funduszy w województwie podlaskim w zakresie zarządzania środkami RPO Województwa Podlaskiego, udostępnianymi przy wykorzystaniu instrumentów finansowych. W 2017 r. Bank rozpoczął realizację przetargów publicznych prowadzących do wyboru pośredników finansowych.

Instrumenty finansowe (odpowiadające im produkty finansowe) są obecnie wdrażane przez grupę wybranych przez Menadżera Funduszy Funduszy pośredników. W rezultacie, paleta oferowanych obecnie produktów finansowych obejmuje instrumenty dłużne (pożyczkowe) i instrument kapitałowy (w organizacji). Ich zestawienie prezentuje Tabela 8.

TABELA 8 Produkty finansowe w RPO WP 2014 – 2020

Lp.	Produkt finansowy	Podstawowe parametry	Pośrednik finansowy ^a
Instrumenty dłużne — pożyczkowe			
1.	Pożyczka na inwestycje rozwojowe	<ul style="list-style-type: none"> • Odbiorca ostateczny: mikro, mali i średni przedsiębiorcy działający w sektorze usług • Cel: przedsięwzięcia rozwojowe w sektorze usług oraz inwestycje dotyczące zastosowania technologii informacyjno-komunikacyjnych bez ograniczeń branżowych, realizowanych na terenie województwa podlaskiego • Wartość maks. jednostkowej pożyczki = 1 mln zł • Okres spłaty: do 84 m-cy • Karencja: do 6 m-cy • Pożyczka udzielana na warunkach rynkowych lub korzystniejszych 	<ul style="list-style-type: none"> • Towarzystwo Inwestycji Społeczno-Ekonomicznych S.A. w Warszawie (działające poprzez biuro w Białymstoku) • Fundusz Wschodni Sp. z o.o. w Białymstoku • Fundacja Rozwoju Przedsiębiorczości w Suwałkach

Lp.	Produkt finansowy	Podstawowe parametry	Pośrednik finansowy ^a
2.	Mikropożyczka na rozpoczęcie działalności gospodarczej	<ul style="list-style-type: none"> Odbiorca ostateczny: pożyczka dla osób od 30 roku życia bezrobotnych i biernych zawodowo, w tym również znajdujących się w szczególnie trudnej sytuacji na rynku pracy, oraz osób odchodzących z rolnictwa i ich rodzin, tzw. ubogich pracujących, osób zatrudnionych na umowach krótkoterminowych, pracujących w ramach umów cywilno-prawnych oraz imigrantów (w tym osób polskiego pochodzenia) i reemigrantów Cel: finansowanie wydatków związanych z rozpoczynaniem działalności gospodarczej (obejmuje cele inwestycyjne, obrotowe lub inwestycyjno-obrotowe) Wartość maks. jednostkowej pożyczki: 20-krotność wysokości przeciętnego wynagrodzenia obowiązującego w dniu zawarcia umowy z pożyczkobiorcą Okres spłaty: do 84 m-cy Karencja: do 12 m-cy Pożyczka udzielana na warunkach korzystniejszych niż rynkowe, zgodnie z zasadami pomocy de minimis (oferta pośrednika: 0,2% p.a., brak opłat i prowizji) 	Fundacja Agencja Rozwoju Regionalnego w Starachowicach (działająca poprzez biura w Białymstoku i Łomży)
3.	Pożyczka termomodernizacyjna (1)	<ul style="list-style-type: none"> Odbiorca ostateczny: mikro-, mali i średni przedsiębiorcy Cel: finansowanie przedsięwzięć dotyczących poprawy efektywności energetycznej oraz korzystania z odnawialnych źródeł energii (w tym głęboka modernizacja budynków) Wartość maks. jednostkowej pożyczki = 1 mln zł Okres spłaty: do 120 m-cy Karencja: do 12 m-cy Pożyczka udzielana na warunkach rynkowych lub korzystniejszych 	<ul style="list-style-type: none"> Podlaska Fundacja Rozwoju Regionalnego w Białymstoku Fundacja Rozwoju Przedsiębiorczości w Suwałkach
4.	Pożyczka termomodernizacyjna (2)	<ul style="list-style-type: none"> Odbiorca ostateczny: pożyczka dla spółdzielni i wspólnot mieszkaniowych oraz towarzystw budownictwa społecznego Cel: głęboka modernizacja energetyczna budynków mieszkalnych wielorodzinnych w województwie podlaskim) Wartość maks. jednostkowej pożyczki = 2,5 mln zł Okres spłaty: do 120 m-cy Karencja: do 12 m-cy Pożyczka udzielana na warunkach korzystniejszych niż rynkowe (np. Alior Bank: 0,1% do 0,3% w skali roku, w zależności od możliwości do osiągnięcia oszczędności w zużyciu energii końcowej, określonych w pozytywnie zweryfikowanym przez Alior Bank audycie energetycznym) 	<ul style="list-style-type: none"> Wojewódzki Fundusz Ochrony Środowiska i Gospodarki Wodnej w Białymstoku Alior Bank (Oddziały: Białystok, Suwałki, Łomża)
Instrumenty kapitałowe – wejścia kapitałowe			
5.	Wejście kapitałowe (produkt w organizacji)	<ul style="list-style-type: none"> Odbiorca ostateczny: spółki (MŚP) na wczesnym etapie rozwoju (podmioty funkcjonujące do pięciu lat od pierwszej komercyjnej sprzedaży albo spółki nowo utworzone – podmioty przed pierwszą komercyjną sprzedażą) Cel: przedsięwzięcia innowacyjne (innowacje produktowe, usługowe, procesowe, organizacyjne, marketingowe) Wartość maks. inwestycji w spółkę (w tym inwestycji kontynuacyjnych) = 1 mln zł Zakres inwestycji kapitałowej: objęcie maks. 60% praw udziałowych w spółce (akcji lub udziałów) – celu inwestycyjnym Okres inwestycji kapitałowej: do 120 m-cy (co do zasady) Inne: w formule FIZAN lub ASI 	Brak – mimo wyboru pośrednika nie doszło do podpisania umowy

a <https://rpo.bgk.pl/institucje-finansujace/województwo-podlaskie/> [dostęp: 10.01.2019].

Źródło: opracowanie własne na podstawie metryk produktów finansowych zawartych w dokumentacji przetargowej oraz informacji na stronach internetowych pośredników finansowych.

Powyższa paleta produktów finansowych kształtuje tło do planowania sposobów oraz ukształtowania konkretnych produktów finansowych, których wdrażanie posłuży do zagospodarowania środków finansowych zwracanych z instrumentów inżynierii finansowej RPO WP 2007–2013. Kluczowe wnioski, istotne dla projektowania parametrów nowych produktów finansowych (tworzonych w oparciu o środki RPO WP 2007–2013), są następujące:

- produkty finansowe koncentrują się na finansowaniu przedsięwzięć inwestycyjnych (finansowanie potrzeb obrotowych obejmuje jedynie „Mikropożyczka na rozpoczęcie działalności gospodarczej”, przy czym skala tego instrumentu jest niewielka – wartość

realizowanego obecnie przez pośrednika finansowego projektu wynosi 9,9 mln zł, w tym wkład z Programu w wysokości ok. 8,4 mln zł⁴³; poza tym, jest to instrument ukierunkowany wyłącznie na procesy podejmowania działalności gospodarczej przez stosunkowo wąsko określoną grupę docelową (osoby bezrobotne oraz bierne zawodowo, a także osoby z innych specyficznych grup, wymienione wcześniej, od 30. roku życia),

- produkt finansowy (ukierunkowany na inwestycje rozwojowe) „Pożyczka na cele rozwojowe” posiada jedno istotne ograniczenie, dotyczące przeznaczenia finansowania, tj. jest on dla przedsiębiorców działających w sferze usług lub — szerzej — inwestujących w technologie informacyjno-komunikacyjne⁴⁴,
- dwa produkty finansowe są skoncentrowane na przedmiocie finansowania, dotyczącym inwestycji termomodernizacyjnych, przy czym jeden z nich skierowany jest do sektora MŚP, a drugi do sektora mieszkalnictwa),
- w paście instrumentów występuje instrument kapitałowy, przy czym, w przypadku tego instrumentu na uwagę zasługują następujące czynniki:
 - po pierwsze, zakres finansowy wejść kapitałowych jest stosunkowo niewielki (przewidywany wkład z Programu to 18,4 mln zł: 9,2 mln zł wsparcie początkowe + 100% prawo opcji);
 - nieznaczna jest również maksymalna wielkość wejścia kapitałowego, wynosząca 1 mln zł (obejmuje ona również ewentualne inwestycje kontynuacyjne) — w związku z tym można przewidywać, że cele inwestycyjne tego instrumentu, w niedługim czasie po dokonaniu pierwszej inwestycji kapitałowej, będą zapewne poszukiwać kolejnych rund finansowania,
 - instrument będzie funkcjonował w tle zakrojonego na szeroką skalę wsparcia inwestycji kapitałowych w oparciu o środki ogólnokrajowego Programu Operacyjnego Inteligentny Rozwój 2014–2020⁴⁵. Przy czym, jest to zarówno czynnik stanowiący zagrożenie — z uwagi na prawdopodobną konkurencję o cele inwestycyjne (szczególnie w przypadku wspieranych funduszy VC inwestujących we wczesnych fazach rozwojowych — program STARTER⁴⁶ i BIZNES1⁴⁷), jak i czynnik sprzyjający pozyskiwaniu przez cele inwestycyjne wsparcia w zakresie pozyskiwania kolejnych rund wejść kapitałowych.

Ustalenia i wnioski na podstawie badań jakościowych z interesariuszami instrumentów finansowych w województwie podlaskim

Z wywiadów z interesariuszami instrumentów finansowych w województwie podlaskim można wyciągnąć pewne wnioski, dotyczące odbioru obecnie oferowanych instrumentów (zarówno udostępnianych na bazie środków pochodzących z RPO WP 2007–2013, jak i obecnego RPO WP 2014–2020).

Zdaniem części badanych, przedsiębiorcy z regionu niezbyt chętnie korzystają z finansowania zwrotnego ze względu na związane z tym ryzyko — konieczność spłacenia zobowiązania niezależnie od sytuacji firmy. Z drugiej strony pojawiają się także odmienne opinie, wskazujące na to, że wielu przedsiębiorców chętnie korzysta z kredytów i pożyczek, gdyż są one niezbędne do rozwoju firmy, stąd też szczególnie przedsiębiorcy nastawieni na zwiększenie skali swej działalności często po nie sięgają. Tym bardziej, że zdaniem części respondentów, kredyt na cele gospodarcze stał się ostatnio łatwiej dostępny, choć oczywiście wiele zależy od sytuacji wnioskodawcy i specyfiki przedsięwzięcia, na które poszukiwane jest źródło finansowania.

W wywiadach podnoszono także argument, że projekty finansowane z zastosowaniem finansowania zwrotnego cechują się większą trwałością, są też bardziej przemysłane, gdyż przedsiębiorcy

w całości ryzykują swoimi prywatnymi środkami. Dlatego też oferta instrumentów zwrotnych na bazie środków publicznych powinna być utrzymywana, a być może nawet rozwijana.

Z kolei, jak się wydaje, oferta sektora bankowego jest odpowiednio rozwinięta, urozmaicona i w miarę atrakcyjna finansowo. Generalnie, firmy większych rozmiarów i o dłuższym okresie prowadzenia działalności gospodarczej nie mają większych problemów z pozyskaniem kredytów bankowych, wyraźnie trudniej jest natomiast pozyskać finansowanie mniejszym i młodym firmom. Banki dość niechętnie — z oczywistych przyczyn — postrzegają firmy, które w ostatnich latach poniosły stratę z powodu realizowanych działań inwestycyjnych lub też trudności rynkowych. Naturalnie, takie podejście jest poniekąd zrozumiałe, gdyż najważniejsza z punktu widzenia banku jest zdolność danej firmy do spłacenia udzielonego kredytu. Z drugiej jednak strony firmy, w przypadku których brak zyskowności nie ma charakteru trwałego, mają bardzo poważne problemy w pozyskaniu finansowania zwrotnego. W tym kontekście zwracano uwagę na to, że poważnym ograniczeniem w zaciąganiu finansowania dłużnego pozostają dość czasochłonne procedury związane z decyzją o udzieleniu kredytu, co szczególnie dotyczy banków sieciowych. Tymczasem, w przypadku niektórych funduszy pożyczkowych decyzje są podejmowane stosunkowo szybko, co jest ich wielką zaletą.

Badani podnosili też temat związany z możliwością finansowania za pomocą pożyczek ciągników siodłowych z naczepami (na Podlasiu działalność prowadzi wiele firm transportowych) — tego typu finansowanie jest niedostępne, o ile pożyczki udzielane są w ramach pomocy de minimis. Z drugiej strony tam, gdzie fundusz pożyczkowy oferuje pożyczki oprocentowane powyżej odpowiedniej stopy referencyjnej (a więc niemające charakteru ani pomocy publicznej, ani pomocy de minimis), tego typu finansowanie jest możliwe.

Niekiedy, choć dosyć rzadko, badani zwracali też uwagę, że fundusze pożyczkowe, oferujące pożyczki ze środków publicznych, stosują stosunkowo sztywne zasady udzielenia pożyczek, szczegółowo opisane w ich regulaminach, podczas gdy w niektórych przypadkach przedsiębiorcy byłiby zainteresowani produktami skrojonymi pod ich indywidualne potrzeby, szczególnie biorąc pod uwagę to, że fundusze pożyczkowe to przeważnie dość niewielkie jednostki, w ramach których istnieje wysoka decyzyjność (na podjęcie decyzji o udzieleniu pożyczki lub odmowie nie czeka się długo, a decyzja jest na ogół podejmowana „na miejscu”). Z drugiej strony warto pamiętać, że w sytuacji, w której pożyczki są udzielane ze środków publicznych, ich podstawowe parametry muszą być opisane, a zasady udzielania pożyczek muszą być sformalizowane w regulaminie pożyczkowym. Warto również zaznaczyć, że i tak część decyzji jest podejmowanych w zależności od oceny danego pożyczkobiorcy i finansowanego przedsięwzięcia (ewentualne zastosowanie karencji oraz jej długość, tam gdzie jest to dopuszczalne, rodzaj i wartość przyjmowanych zabezpieczeń, ewentualne zastosowanie wypłaty pożyczki w transzach).

Bardzo korzystnie oceniano ofertę wsparcia zapewnianego przez platformy startowe w ramach Działania 1.1 Programu Operacyjnego Polska Wschodnia, chociaż na pogłębioną ocenę tego programu wsparcia trzeba jeszcze poczekać⁴⁸. Dobrze oceniane było zarówno wsparcie doradcze, zapewniane na etapie przygotowania pomysłu na biznes, jak i wielkość wsparcia bezzwrotnego (do 800 tys. zł). Dzięki temu, osoby rozważające rozpoczęcie innowacyjnego biznesu miały możliwość pozyskania wsparcia finansowego w bardzo znacznej skali, wzmocnionego wsparciem „miękkim” (doradztwem, szkoleniami, wsparciem informacyjnym). Z drugiej strony, w całości naturalny sposób, tak bardzo atrakcyjna oferta wsparcia bezzwrotnego znacznie ograniczała zainteresowanie instrumentami finansowymi.

Z całą pewnością nadal (szczególnie dla mniejszych i/lub młodszych firm) znaczącym problemem pozostaje kwestia zabezpieczeń kredytów i pożyczek. O ile w przypadku banków można korzystać z oferty gwarancji Banku Gospodarstwa Krajowego lub poręczeń udzielanych przez fundusze poręczeniowe, to w przypadku pożyczek oferta jest bardzo skromna — jedynie Podlaski Fundusz Poręczeniowy współpracuje z oboma funduszami pożyczkowymi z Suwałk (ARES i FRP). Dodatkowo przedsiębiorcy, z którymi przeprowadzono wywiady, zwracali też uwagę na to, że wiele banków i niektóre fundusze pożyczkowe w przypadku spółek prawa handlowego wymagają nie tylko podpisania weksła w imieniu zarządu spółki, ale również jego poręczenia

przez członków zarządu jako osoby fizyczne. Ich zdaniem, tego typu podejście jest bardzo kontrowersyjne, gdyż zaprzecza idei na przykład spółki z ograniczoną odpowiedzialnością. Mimo to, zarówno w województwie podlaskim, jak i w innych regionach, jest ono powszechnie spotykane. Rozwiązanie to jest związane z naturalną (choć dotkliwą dla przedsiębiorców) tendencją do minimalizowania ryzyka, związanego z niespłaceniem pożyczki i utraty znaczącej części kapitału.

Stosunkowo znaczna grupa badanych zwracała uwagę na konieczność zaoferowania ze środków publicznych instrumentów dłużnych wspierających rozwój działalności eksportowej. Wprawdzie potencjał eksportowy regionu jest stosunkowo ograniczony, to jednak w przypadku wybranych branż (np. branża metalowa lub branża drzewna) w regionie prowadzi działalność wiele firm o znaczącym udziale przychodów ze sprzedaży eksportowej (w tym sprzedaży na Jednolity Rynek Europejski). Dostępne są też dane, z których wynika, że rozwój eksportu jest bardzo ważnym czynnikiem wzmagającym rozwój gospodarki województwa⁴⁹. Tego typu firmy poszukują na ogół finansowania obrotowego, gdyż często pomiędzy wywozem danej partii towarów z kraju, a otrzymaniem zapłaty upływa stosunkowo dużo czasu. Dodatkowo, istotnym problemem jest też to, że instytucje rządowe zabezpieczające transakcje eksportowe (БГК i КУКЕ) nie są skłonne udzielać takich zabezpieczeń, jeżeli transakcja realizowana jest pomiędzy podmiotami powiązаныmi w obawie o ryzyko nieprawidłowości. Tymczasem wiele większych firm w regionie transakcje eksportowe realizuje sprzedając towar spółce córce, specjalnie w tym celu tworzonej w kraju docelowym.

Generalnie wskazywano też na to, że finansowanie obrotowe jest często wykorzystane do finansowania celów inwestycyjnych — w tym kierunku podąża też modelowanie produktów bankowych (kredyty inwestycyjno-obrotowe na dowolne cele gospodarcze). W związku z tym, że w ramach środków z RPO WP 2007–2013, jak i 2014–2020 produkty obrotowe nie są — co do zasady — dopuszczalne, badani wskazywali na zasadność uruchamiania tego typu produktów, szczególnie wobec sektora mikro- i małych firm, które przeważnie mają najtrudniejszy dostęp do finansowania bankowego. Dodatkowo, uruchamianie tego typu produktów warto też rozważyć w kontekście zbliżającego się spowolnienia gospodarczego, w tego typu sytuacjach na ogół znacznie wydłużają się terminy płatności, wskutek czego wiele najmniejszych firm notuje znaczące problemy z płynnością gotówkową, co ostatecznie może zagrażać ich egzystencji⁵⁰.

Z kolei badani pośrednicy finansowi zwracali uwagę na następujące, niżej opisane kwestie.

Przede wszystkim większość pośredników zwracała uwagę na to, że dopuszczenie możliwości udzielania przez fundusze pożyczkowe pożyczek obrotowych powinno prowadzić do znacznego wzrostu liczby klientów, wielu z nich bowiem pyta o możliwość skorzystania z takiego finansowania. Z drugiej strony warto również pamiętać, że fundusze pożyczkowe nie są w stanie zaoferować najbardziej atrakcyjnego produktu, jakim jest kredyt w rachunku bieżącym, w ramach którego klient może płynnie regulować poziom wykorzystania pożyczki. Stąd też, funduszom pożyczkowym może być bardzo trudno konkurować z bankami, jeżeli chodzi o tego typu kredyty. Banki preferują jednak udzielanie większych wartościowo kredytów, szczególnie dla mniejszych firm, w rachunku kredytowym, być może zatem nie jest to aż tak bardzo istotne ograniczenie.

Wielu badanych podnosiło także problem związany z brakiem odpowiednich zabezpieczeń, w rezultacie czego pewna grupa przedsiębiorców nie była w stanie pozyskać finansowania. Dodatkowo, w związku z regulacjami dotyczącymi ograniczeń w obrocie ziemią rolną, znacznie spadła możliwość wykorzystywania tego rodzaju zabezpieczenia kredytu. Z drugiej strony wskazywano, że tego typu problemy udaje się rozwiązywać, choć nie w każdym przypadku.

Niektórzy badani zwracali także uwagę na to, że w przyszłości, gdy środki z okresu 2007–2013 definitywnie stracą status środków europejskich, należałoby dopuścić możliwość rozliczenia niewielkiej części pożyczki (np. 10% lub 20%) nie za pomocą dowodów księgowych, ale na podstawie oświadczenia. Takie rozwiązanie ułatwiłoby przebieg procesu rozliczania pożyczki, zarówno z punktu widzenia pożyczkobiorcy, jak i samego funduszu pożyczkowego.

Badani wskazywali też, że w przyszłości należałoby oferować pożyczki o dłuższej niż dotąd maksymalnej zapadalności, co byłoby szczególnie ważne dla mikrofirm, w tym także dla firm

rozpoczynających działalność gospodarczą, w przypadku których — w sytuacji gdy zaciągane są pożyczki o stosunkowo dużej wartości — obciążenie spłatą rat jest niekiedy zbyt wysokie. Z drugiej strony, warto pamiętać o tym, że wydłużanie zapadalności pożyczek powoduje zwiększenie ryzyka po stronie funduszu pożyczkowego.

Część badanych zwracała uwagę, że co pewien czas pojawiają się u nich klienci z grona innowacyjnych firm, chcących pozyskać pożyczkę na sfinansowanie opracowania innowacyjnego produktu. Tego typu klienci jednak, a także realizowane przez nich projekty, są dla większości pośredników obciążone zbyt wysokim ryzykiem i dlatego klienci w takich sytuacjach przeważnie otrzymują decyzje odmowne.

Wybrani badani przedstawiciele pośredników finansowych zaznaczali także, że nie ma sensu oferować pożyczek skierowanych do węższych grup przedsiębiorców, o bardziej niszowym charakterze. Ich zdaniem najlepiej sprawdzają się pożyczki o bardzo szerokim zakresie, bez szczegółowej parametryzacji. Ponadto wskazywano, że wyraźnym ograniczeniem oferty tzw. pożyczek rozwojowych w ramach RPO WP 2014 – 2020 jest ich ukierunkowanie wyłącznie na firmy rozwijające swą ofertę usługową, podczas gdy brak jest tego typu oferty dla firm produkcyjnych.

W rozmowach z pośrednikami pojawiał się również temat oferowania pożyczek na zakup nieruchomości (w ramach okresu programowania 2014 – 2020 tego typu wydatki nie mogą przekroczyć progu 10% wartości kosztów kwalifikowalnych) — znaczna liczba tego typu produktów pożyczkowych jest uruchamiana w innych regionach, ze środków z okresu 2007 – 2013. W większości przedstawiciele pośredników, podobnie jak i przedsiębiorcy, podkreślali zasadność uruchamiania tego typu produktów, jednocześnie jednak wskazując, że być może wystarczy (tak jak *de facto* dzieje się obecnie na bazie środków 2007 – 2013) oferować pożyczki inwestycyjne, nie zawierające takiego wykluczenia.

Badani przedstawiciele pośredników finansowych podkreślali także problem słabej rozpoznawalności funduszy pożyczkowych oferujących pożyczki z udziałem środków publicznych, a także częste mylenie ich (i związane z tym obawy) z czysto komercyjnymi funduszami pożyczkowymi, z których pewna część stosuje agresywny marketing i nie zawsze precyzyjnie informuje o faktycznym koszcie pożyczki. W celu minimalizacji tego problemu celowe byłoby stosowanie odpowiednich działań informacyjnych i edukacyjnych, idealnie z poziomu krajowego.

Benchmarki — nowe produkty finansowe — doświadczenia wybranych województw (pomorskie i dolnośląskie)

W szeregu województw, w których powstały regionalne fundusze rozwoju, uruchamiane są, na bazie środków pochodzących z odpowiedniego regionalnego programu operacyjnego z okresu 2007 – 2013, nowe produkty finansowe. Opracowaniem takich produktów zajmuje się przeważnie personel danego funduszu rozwoju, często konsultując się z przedstawicielami organizacji przedsiębiorców oraz pośrednikami finansowymi, a także niekiedy zlecając realizację badań, mających służyć identyfikacji tego typu produktów i / lub konsultacji ich parametrów z kluczowymi interesariuszami.

Generalnie, podstawowym założeniem uruchamiania takich produktów jest minimalizowanie ich konkurencji z instrumentami finansowymi oferowanymi w ramach regionalnych programów operacyjnych edycji 2014 – 2020. Tego typu podejście jest realizowane w dwojaki sposób:

- poprzez uruchamianie produktów mających finansować rodzaje wydatków kwalifikowalnych, niemożliwych do sfinansowania w ramach obecnej edycji RPO lub też możliwych do finansowania tylko w bardzo ograniczonym stopniu. Przykładami tego typu produktów są pożyczki obrotowe lub też pożyczki na zakup nieruchomości,
- poprzez uruchamianie produktów o charakterze „niszowym”, skierowanych do potencjalnie ograniczonego kręgu odbiorców. Przykładami tego typu rozwiązań może być pożyczka na zatrudnienie (przeznaczona na finansowanie poszukiwania pracowników, a następnie

wszelkich kosztów związanych z ich przygotowaniem do pracy, a dla pracowników spoza danego miasta / spoza Polski także na zapewnienie mieszkania oraz pokrycie innych niezbędnych kosztów relokacji etc.), czy też pożyczka turystyczna, skierowana do podmiotów działających w branży turystycznej i borykających się z problemem sezonowości.

Pośród wszystkich działających w Polsce tzw. regionalnych funduszy rozwoju, dość powszechnie za instytucje, które wypracowują najwięcej interesujących rozwiązań produktowych, a także związanych z zasadami współpracy z pośrednikami finansowymi, uznawane są dwa fundusze, które zresztą powstały najwcześniej, czyli Pomorski Fundusz Rozwoju oraz Dolnośląski Fundusz Rozwoju. Niezależnie od rozwiązań strukturalnych (omawiane w rozdziale poświęconym modelowi zarządzania środkami pochodzącymi z instrumentów inżynierii finansowej z okresu 2007–2013), oba te fundusze uruchomiły znaczną liczbę produktów finansowych, które obecnie są wdrażane przez liczną grupę pośredników finansowych, wybieranych w drodze przetargów. Poniżej opisane są instrumenty finansowe, które trafiły na rynek w wyniku przeprowadzonych przez obie opisywane instytucje przetargów.

TABELA 9 Instrumenty finansowe uruchomione przez Pomorski Fundusz Rozwoju

Lp.	Nazwa instrumentu	Ogólna charakterystyka	Alokacja na instrument w mln zł	Liczba pośredników oferujących produkt
Województwo pomorskie				
1	Mała pożyczka	Pożyczka o wartości do 250 tys. zł, dostępna dla mikro- i małych przedsiębiorstw z terenu województwa pomorskiego, z wyłączeniem części Obszaru Metropolitalnego Gdańska-Gdyni-Sopotu. Cele inwestycyjno-obrotowe (do 20% na cele obrotowe). Oprocentowanie rynkowe, a dla firm typu start-up preferencyjne. Zapadalność do 60 m-cy	30	5
2	Pożyczka turystyczna	Pożyczka o wartości do 750 tys. zł, udzielana na okres do 72 m-cy, dla mikro- i małych firm, realizujących przedsięwzięcia wpisujące się w działalność związaną z usługami czasu wolnego, w tym w działalność turystyczną, kulturalną, gastronomiczną i rehabilitacyjno-leczniczą, oprocentowanie rynkowe, możliwość określenia sezonowego systemu spłat (karencji w trakcie spłacania pożyczek)	55	3
3	Pożyczka na zatrudnienie	Pożyczka dla firm sektora MŚP, w maksymalnej wysokości 300 tys. zł, nie więcej niż 100 tys. na jednego pracownika, zapadalność do 60 m-cy, możliwość karencji w trakcie spłacania, pożyczka oprocentowana preferencyjnie (50% stopy bazowej). Pożyczka przeznaczona na wszelkie wydatki związane z poszukiwaniem i pozyskaniem pracowników, ich zatrudnieniem, szkoleniem, ewentualną relokacją etc.	10	2
4	Pożyczka eksportowa	Pożyczka w wysokości do 750 tys. zł, na okres do 84 m-cy z możliwością rocznej karencji w spłacie rat kapitałowych dla firm z sektora MŚP, na cele inwestycyjne lub inwestycyjno-obrotowe przyczyniające się do rozpoczęcia lub zwiększenia skali działalności eksportowej, udzielana na warunkach rynkowych	15	1
5	Pożyczka na zakup nieruchomości	Pożyczka w wysokości do 1,5 mln zł, na okres do 120 m-cy z możliwością rocznej karencji w spłacie rat kapitałowych, dla firm z sektora MŚP na cele inwestycyjne związane z zakupem nieruchomości zlokalizowanych na terenie województwa pomorskiego lub jej przystosowaniem do potrzeb rozwoju własnej działalności gospodarczej, udzielana na warunkach rynkowych	25	1
6	Poręczenie z reporeczeniem PFR	Reporeczenie obejmuje poręczenia, dotyczące kredytów odnawialnych lub nieodnawialnych przeznaczonych na cele obrotowe przyczyniające się do rozwoju mikro-, małego lub średniego przedsiębiorstwa na terenie województwa pomorskiego. Poręczenia mogą być udzielane na warunkach rynkowych lub preferencyjnych jako pomoc de minimis. Reporeczenie obejmuje do 80% kwoty udzielonych poręczeń. Maksymalna wartość jednostkowego poręczenia objętego reporeczeniem wynosi 1 mln zł	30	1
Województwo dolnośląskie				
1	Regionalna pożyczka obrotowa	Pożyczka dla firm z sektora MŚP, na wydatki bieżące z wyłączeniem nakładów na rzeczowe aktywa trwałe oraz wartości niematerialne i prawne, na warunkach rynkowych, na okres do 3 lat	80, oraz II edycja 40	4

Lp.	Nazwa instrumentu	Ogólna charakterystyka	Alokacja na instrument w mln zł	Liczba pośredników oferujących produkt
2	Duża regionalna pożyczka inwestycyjna	Pożyczka dla firm sektora MŚP, na wydatki inwestycyjne oznaczające ponoszenie nakładów na rzeczowe aktywa trwałe oraz wartości niematerialne i prawne z wyłączeniem zakupu nieruchomości, oprocentowana rynkowo, o wartości do 1 500 000 zł, na okres do 5 lat	40	5
3	Regionalna pożyczka hipoteczna	Pożyczka w wysokości do 1,5 mln zł, na okres do 15 lat, na zakup nieruchomości i gruntów położonych na terenie Dolnego Śląska, na cele związane z prowadzeniem działalności gospodarczej. Pożyczka dla firm sektora MŚP, oprocentowana rynkowo	80	5
4	Wejścia kapitałowe	Oferta spółki „DFR inwestycyjny” jest realizowana na zasadach rynkowych i polega na inwestowaniu kapitału w różnego rodzaju przedsięwzięcia firm z sektora MŚP. Spółka oferuje zarówno finansowanie kapitałowe, jak i finansowanie dłużne, a także finansowanie typu mezzanine finance	b.d.	1
5	Reporęczenie	Reporęczenie obejmujące: a) poręczenia kredytu/pożyczki obrotowej; b) poręczenia wadialne; c) poręczenia leasingu operacyjnego; d) poręczenie transakcji faktoringowych obejmujących (i) niewymagalne należności krajowe; (ii) należności jawne; (iii) których maksymalny termin należności wynosi maks. 120 dni. Maksymalna wartość poręczeń zabezpieczonych reporeczeniem dla jednego MŚP wynosi 1 500 000 zł, a maksymalny udział reporeczenia w poręczeniu wynosi 80%. Maksymalny okres obowiązywania reporeczenia wynosi 60 m-cy	20	1

Źródło: opracowanie własne na podstawie informacji zawartych na stronach internetowych Pomorskiego i Dolnośląskiego Funduszu Rozwoju.

Jak widać, oba województwa przyjęły nieco inne podejście. Województwo pomorskie koncentruje się raczej na instrumentach niszowych, skierowanych do poszczególnych typów firm, jedynymi instrumentami skierowanymi do szerokiego grona przedsiębiorców są mała pożyczka oraz reporeczenia kredytów obrotowych. Z kolei województwo dolnośląskie preferuje raczej produkty uniwersalnego zastosowania, skierowane do szerokich kręgów przedsiębiorców.

To, co warto natomiast podkreślić, to następujące kwestie:

- w obu regionach mamy do czynienia z pojawieniem się produktów ukierunkowanych na zakup nieruchomości, co wiąże się z obowiązywaniem w ramach RPO okresu 2014 – 2020 poważnych ograniczeń, jeżeli chodzi o możliwości finansowania tego typu wydatków (do 10% kwoty całkowitych wydatków kwalifikowalnych). Jednocześnie zaś, ze względu na trwającą koniunkturę gospodarczą wiele firm planuje lub realizuje właśnie inwestycje w nieruchomości,
- pojawienie się w obu regionach produktów obrotowych, które — analogicznie — w ograniczonym stopniu mogą być oferowane ze środków europejskich. W przypadku województwa dolnośląskiego są to zarówno produkt pożyczkowy, jak i poręczeniowy, a w przypadku województwa pomorskiego — przynajmniej jak dotąd — wyłącznie produkt poręczeniowy,
- zaprojektowanie w obu regionach instrumentów wspierających ofertę poręczeniową, za pomocą reporeczeń. Jest to o tyle interesujące, że działalność poręczeniowa na szczeblu lokalnym i regionalnym znajduje się raczej „w odwrocie”, przede wszystkim ze względu na bardzo atrakcyjną ofertę gwarancyjną ze szczebla centralnego (zapewnianą przez Bank Gospodarstwa Krajowego). Tym niemniej instrumenty reporeczeniowe (niemożliwe do zastosowania na bazie środków okresu 2014 – 2020, ze względu na wymóg przepływu środków) są dość powszechnie uznawane za bardzo trafnie zaprojektowany mechanizm, znacząco redukujący ryzyko ponoszone przez fundusze poręczeniowe. Poważnym ograniczeniem tego instrumentu jest to, że sprawdzają się one najlepiej w znacznej kapitalizacji sektora funduszy poręczeniowych.

Propozycje nowych produktów finansowych wdrażanych w oparciu o środki zwracane z instrumentów inżynierii finansowej RPO WP 2007 – 2013

Poniżej zaprezentowane zostały propozycje instrumentów finansowych, które mogłyby być wdrażane na bazie środków pochodzących z instrumentów inżynierii finansowej realizowanych w ramach RPO WP 2007 – 2013. Przy projektowaniu instrumentów oparto się na następujących założeniach:

- proponowane instrumenty powinny w jak najmniejszym stopniu konkurować z produktami wdrażanymi w ramach RPO WP 2014 – 2020,
- instrumenty te powinny odpowiadać na zgłaszane przez firmy sektora MŚP z województwa podlaskiego potrzeby finansowe,
- w znaczącym stopniu warto także korzystać z doświadczeń innych województw, uruchamiających ofertę finansowania dłużnego na bazie regionalnych programów operacyjnych okresu 2007 – 2013, naturalnie uwzględniając odpowiednio specyfikę województwa podlaskiego i działających na jego terenie firm.

Dodatkowo, należy mieć świadomość, że obecnie oferowana ze środków RPO WP 2014 – 2020 pożyczka rozwojowa nie dotyczy wszelkiego rodzaju wydatków inwestycyjnych, a tylko finansowania przedsięwzięć rozwojowych w sektorze usług oraz zastosowania technologii informacyjno-komunikacyjnych (nie można jednak wykluczyć poszerzenia jej zakresu, szczególnie, że takie działania były sugerowane w ramach aktualizacji oceny ex ante instrumentów finansowych RPO WP 2014 – 2020). Stąd też warto na przyszłość rozważyć na bazie środków z lat 2007 – 2013, po zaangażowaniu alokacji na pożyczkę rozwojową, uruchomienie pożyczki inwestycyjnej skierowanej do szerokiego kręgu podmiotów.

Dodatkowo, do rozważenia pozostaje uruchomienie, zgodnie z uwagami zgłaszanymi w trakcie warsztatu z przedstawicielami Urzędu Marszałkowskiego Województwa Podlaskiego, instrumentu pożyczkowego, skierowanego do jednostek samorządu terytorialnego (w ramach badania nie realizowano bowiem wywiadów z przedstawicielami jednostek samorządu terytorialnego, stąd też trudno formułować w niniejszym raporcie wnioski na ten temat). Warto też upewnić się, czy dopuszczalne formalnie jest wykorzystanie tych środków na dowolne cele, związane z celami RPO WP 2007 – 2013, czy też pożyczki lub inne instrumenty finansowe powinny służyć wyłącznie rozwojowi firm sektora MŚP.

W ramach opisanych poniżej instrumentów finansowych nie zaproponowano też żadnego produktu poręczeniowego, co jest związane z generalnie niezbyt korzystną sytuacją lokalnych i regionalnych funduszy poręczeń kredytowych (w Polsce, a nie tylko w województwie podlaskim). Jest to przede wszystkim wynikiem bardzo atrakcyjnej i obejmującej teren całego kraju oferty Banku Gospodarstwa Krajowego, w ramach licznych, wdrażanych przez BGK instrumentów gwarancyjnych oraz (skądinąd zrozumiałej) niechęci banków sieciowych do współpracy z instytucjami oferującymi poręczenia lub gwarancje w skali tylko jednego województwa. Stąd też fundusze poręczeniowe w coraz większym stopniu kierują swą ofertę do sektora banków spółdzielczych, oferują również instrumenty quasi-ubezpieczeniowe niezwiązane z finansowaniem dłużnym (np. wadia przetargowe).

Takie rozwiązanie może oznaczać jednak poważne problemy w działalności najsłabszego kapitałowo (ale za to stosunkowo aktywnego) pośrednika oferującego poręczenia, czyli Łomżyńskiego Funduszu Poręczeń Kredytowych. Problem ten ma specyficzny charakter, gdyż w 75% udziałowcem spółki jest województwo podlaskie. Dlatego, generalnie warto zastanowić się nad perspektywami funkcjonowania tego funduszu oraz wielkością jego kapitalizacji. O ile bowiem środki z projektu będą stopniowo wycofywane, podmiot ten może w zasadzie prawie całkowicie stracić swoją zdolność poręczycielską (kapitały własne nieco przekraczają milion złotych).

Tym niemniej, można w przyszłości dopuścić uruchamianie instrumentów wspierających działalność poręczycielską, także z przeznaczeniem na finansowanie niektórych instrumentów niefinansowych (w formie czasowego zapewnienia kapitału na prowadzenie działalności poręczeniowej lub też w formie reporeczeń — w tym ostatnim przypadku jednak warto zauważyć, że jest to instrument słabo dopasowany do funduszy o niewielkiej kapitalizacji — takich jak fundusz w Łomży; poza tym jednak reporeczenia są bardzo efektywnym instrumentem).

W kolejnych tabelach przedstawione są skrócone metryki trzech produktów finansowych. Są to:

- Tabela 10 — Pożyczka obrotowa,
- Tabela 11 — Pożyczka obrotowa dla firm eksportowych,
- Tabela 12 — Pożyczka na zakup nieruchomości.

TABELA 10 Pożyczka obrotowa

Lp. Instrument 1 — pożyczka obrotowa

A. Parametry ogólne		
A1.	Odbiorca ostateczny	<i>Wariant 1:</i> Mikro-, mali i średni przedsiębiorcy posiadający siedziby lub prowadzący działalność gospodarczą w województwie podlaskim <i>Wariant 2:</i> Mikro- i mali przedsiębiorcy posiadający siedziby lub prowadzący działalność gospodarczą w województwie podlaskim
A2.	Kwota pożyczki	Do 200 tys. zł
A3.	Przeznaczenie (cel finansowania)	Kapitał na finansowanie ogólnych potrzeb przedsiębiorstwa, związanych z jego działalnością bieżącą (finansowanie wydatków bieżących)
A4.	Okres spłaty	Do 12 m-cy
A5.	Wymagany udział własny pożyczkobiorcy	Brak
A6.	Inne	—
B. Parametry kosztowe i warunki spłaty		
B1.	Oprocentowanie	Na warunkach rynkowych — na poziomie odpowiedniej stopy referencyjnej ustalonej przez pośrednika finansowego zgodnie ze stosowaną przez pośrednika metodyką oceny ryzyka oraz z uwzględnieniem zaleceń wynikających z Komunikatu Komisji w sprawie zmiany metod ustalania stóp referencyjnych i dyskontowych ^a — powiększonej o 1 punkt procentowy (100 punktów bazowych). Obecnie oprocentowanie to wynosiłoby zatem co najmniej 3,87% w skali rocznej
B2.	Prowizje pobierane przez pośrednika finansowego	Brak prowizji, wynagrodzenie pośrednika finansowego pochodzi w całości z wynagrodzenia za zarządzanie, ustalonego w drodze konkurencyjnego przetargu
B3.	Zasady spłaty	Według decyzji pośrednika finansowego
B4.	Inne	—
C. Zabezpieczenia		
C1.	Podstawowe	Weksel własny <i>in blanco</i>
C2.	Dodatkowe	Według decyzji pośrednika finansowego — zgodnie ze stosowaną metodyką zabezpieczania pożyczek
D. Inne — organizacyjne		
D1.	Zaangażowanie	<i>Wariant 1:</i> maks. jedna pożyczka na rzecz pożyczkobiorcy (w okresie spłaty nie można udzielić kolejnej pożyczki) <i>Wariant 2:</i> nie więcej niż 2 pożyczki aktywne w tym samym czasie, aktualna ekspozycja pożyczkowa nie powinna przekroczyć 300 tys. zł
D2.	Termin budowy portfela przez pośrednika finansowego	Brak terminu (pożyczki powinny cieszyć się dużym zainteresowaniem)
D3.	Limit szkodowości	15% kwoty wypłaconych pożyczek
D4.	Obsługa windykacyjna	Koszty prowadzonej windykacji są finansowane przez pośrednika finansowego lub w określonej proporcji (np. 50%) refundowane przez Regionalny Fundusz Rozwoju lub Urząd Marszałkowski ^b
D5.	Inne	—

a. Komunikat Komisji w sprawie zmiany metody ustalania stóp referencyjnych i dyskontowych, Dz. Urz. C 14 z 19.1.2008, s. 6.

b. To drugie rozwiązanie, dość rzadko spotykane, ale na pewno sensowne, powinno prowadzić do tego, żeby pośrednicy przy udzielaniu pożyczek byli skłonni do podejmowania pewnego ryzyka, a z drugiej strony, aby pośrednicy dokładali wszelkich starań w celu maksymalnej skuteczności działań windykacyjnych.

TABELA 11 Pożyczka obrotowa dla firm eksportowych

Lp. Instrument 2 – pożyczka obrotowa dla firm eksportowych

A. Parametry ogólne		
A1.	Odbiorca ostateczny	Mikro-, mali i średni przedsiębiorcy posiadający siedziby lub prowadzący działalność gospodarczą w województwie podlaskim, prowadzący działalność eksportową (eksport poza Jednolity Rynek Europejski lub sprzedaż na Jednolitym Rynku Europejskim)
A2.	Kwota pożyczki	Do 500 tys. zł
A3.	Przeznaczenie (cel finansowania)	Kapitał obrotowy na finansowanie sprzedaży eksportowej
A4.	Okres spłaty	Do 12 m-cy
A5.	Wymagany udział własny pożyczkobiorcy	Brak
A6.	Inne	–
B. Parametry kosztowe i warunki spłaty		
B1.	Oprocentowanie	Na warunkach rynkowych – na poziomie odpowiedniej stopy referencyjnej ustalonej przez pośrednika finansowego zgodnie ze stosowaną przez pośrednika metodyką oceny ryzyka oraz z uwzględnieniem zaleceń wynikających z Komunikatu Komisji w sprawie zmiany metod ustalania stóp referencyjnych i dyskontowych
B2.	Prowizje pobierane przez pośrednika finansowego	Brak prowizji, wynagrodzenie pośrednika finansowego pochodzi w całości wynagrodzenia za zarządzanie, ustalonego w drodze konkurencyjnego przetargu.
B3.	Zasady spłaty	Według decyzji pośrednika finansowego
B4.	Inne	–
C. Zabezpieczenia		
C1.	Podstawowe	Weksel własny <i>in blanco</i>
C2.	Dodatkowe	Według decyzji pośrednika finansowego – zgodnie ze stosowaną metodyką zabezpieczania pożyczek
D. Inne – organizacyjne		
D1.	Zaangażowanie	Aktualne zaangażowanie z tytułu rat kapitałowych w ramach jednej lub większej liczby pożyczek nie może przekroczyć maksymalnej wartości pożyczki
D2.	Termin budowy portfela przez pośrednika finansowego	36 m-cy
D3.	Limit szkodowości	15% kwoty wypłaconych pożyczek
D4.	Obsługa windykacyjna	Koszty prowadzonej windykacji są finansowane przez pośrednika finansowego lub w określonej proporcji (np. 50%) refundowane przez Regionalny Fundusz Rozwoju lub Urząd Marszałkowski
D5.	Inne	–

TABELA 12 Pożyczka na zakup nieruchomości

Lp. Instrument 3 – pożyczka na zakup nieruchomości

A. Parametry ogólne		
A1.	Odbiorca ostateczny	Mikro-, mali i średni przedsiębiorcy posiadający siedziby lub prowadzący działalność gospodarczą w województwie podlaskim
A2.	Kwota pożyczki	Do 1 mln zł
A3.	Przeznaczenie (cel finansowania)	Cele inwestycyjne związane z zakupem nieruchomości zlokalizowanych na terenie województwa podlaskiego lub ich adaptacją do potrzeb rozwoju własnej działalności gospodarczej (finansowanie zakupu nieruchomości, robót budowlanych, prac konserwatorskich i restauratorskich oraz innych wydatków związanych z realizowanym procesem inwestycyjnym)
A4.	Okres spłaty	Do 144 m-cy
A5.	Wymagany udział własny pożyczkobiorcy	10% wartości pożyczki
A6.	Inne	–

Lp. Instrument 3 – pożyczka na zakup nieruchomości

B. Parametry kosztowe i warunki spłaty		
B1.	Oprocentowanie	Na warunkach rynkowych – na poziomie odpowiedniej stopy referencyjnej ustalonej przez pośrednika finansowego zgodnie ze stosowaną przez pośrednika metodyką oceny ryzyka oraz z uwzględnieniem zaleceń wynikających z Komunikatu Komisji w sprawie zmiany metod ustalania stóp referencyjnych i dyskontowych – powiększonej o 1 punkt procentowy (100 punktów bazowych). Obecnie oprocentowanie to wynosiłoby zatem co najmniej 3,87% w skali rocznej
B2.	Prowizje pobierane przez pośrednika finansowego	Brak prowizji, wynagrodzenie pośrednika finansowego pochodzi w całości z wynagrodzenia za zarządzanie, ustalonego w drodze konkurencyjnego przetargu.
B3.	Zasady spłaty	Do 18 m-cy karencji w spłacie rat kapitałowych
B4.	Inne	-
C. Zabezpieczenia		
C1.	Podstawowe	Weksel własny <i>in blanco</i> oraz hipoteka nieruchomości, będącej przedmiotem finansowania, a do czasu jej ustanowienia ubezpieczenie pożyczki
C2.	Dodatkowe	Według decyzji pośrednika finansowego – zgodnie ze stosowaną metodyką zabezpieczania pożyczek
D. Inne – organizacyjne		
D1.	Zaangażowanie	Jeden przedsiębiorca może skorzystać z takiej pożyczki tylko jednokrotnie ^a
D2.	Termin budowy portfela przez pośrednika finansowego	24-36 m-cy
D3.	Limit szkodowości	15% kwoty wypłaconych pożyczek
D4.	Obsługa windykacyjna	Koszty prowadzonej windykacji są finansowane przez pośrednika finansowego lub w określonej proporcji (np. 50%) refundowane przez Regionalny Fundusz Rozwoju lub Urząd Marszałkowski
D5.	Inne	-

a. Celem jest umożliwienie skorzystania z tego dość atrakcyjnego instrumentu znacznej grupie odbiorców ostatecznych. W sytuacji niewielkiego zainteresowania produktem, z tego warunku można zrezygnować.

WSKAZANIA (ZAŁOŻENIA) DOTYCZĄCE „STRATEGII WYJŚCIA” Z INSTRUMENTÓW INŻYNIERII FINANSOWEJ RPO WP 2007 – 2013

Obecnie obowiązujące umowy, zawarte z pośrednikami finansowymi w ramach RPO WP 2007 – 2013, mają jasno określony horyzont czasowy. Jest to przeważnie okres realizacji projektu, na który zostało przyznane dofinansowanie, powiększony o kolejne 5 lat (czas odpowiadający niegdyś obowiązującemu tzw. okresowi trwałości, który jednak później został zniesiony w przypadku projektów dotyczących instrumentów inżynierii finansowej). W poniższej tabeli prezentujemy daty, w których upływa okres trwałości dla poszczególnych zawartych umów.

TABELA 13 Daty końcowe obowiązywania umów z pośrednikami finansowymi w ramach RPO WP 2007 – 2013

L.p.	Numer umowy o dofinansowanie	Termin obowiązywania umowy (do dnia)	Tytuł projektu	Pośrednik finansowy
1.	RPPD.01.03.00-20-001/10-07	30 czerwca 2019	Wspieranie przedsiębiorczości w regionie poprzez zwiększenie zdolności poręczeniowej	Łomżyński Fundusz Poręczeń Kredytowych Sp. z o.o.
2.	RPPD.01.03.00-20-002/10-02	30 czerwca 2019	Podlaski Fundusz Przedsiębiorczości	Fundacja Rozwoju Przedsiębiorczości w Suwałkach
3.	RPPD.01.03.00-20-003/09-05	30 czerwca 2019	Fundusz Pożyczkowy dla Mikro-, Małych i Średnich Przedsiębiorstw zwany dalej Północnym Funduszem Pożyczkowym	Agencja Rozwoju Regionalnego „ARES” S.A. w Suwałkach

Lp.	Numer umowy o dofinansowanie	Termin obowiązywania umowy (do dnia)	Tytuł projektu	Pośrednik finansowy
4.	RPPD.01.03.00-20-003/10-05	30 czerwca 2019	Północny Fundusz Pożyczkowy II	Agencja Rozwoju Regionalnego „ARES” S.A. w Suwałkach
5.	RPPD.01.03.00-20-004/09-03	30 czerwca 2019	Wyodrębnienie funduszu pożyczkowego „Sami Swoi” dla przedsiębiorców z województwa podlaskiego poprzez jego dokapitalizowanie	Fundacja na rzecz Rozwoju Polskiego Rolnictwa
6.	RPPD.01.03.00-20-002/09-03	28 lutego 2019	Wsparcie sektora MŚP z terenu województwa podlaskiego poprzez udzielenie pożyczek	Podlaska Fundacja Rozwoju Regionalnego
7.	RPPD.01.03.00-20-001/09-05	3 października 2019	Wspieranie przedsiębiorczości w województwie podlaskim poprzez udzielanie poręczeń	Podlaski Fundusz Poręczeniowy Sp. z o. o.
8.	RPPD.01.03.00-20-004/10-08	30 listopada 2020	Północny Fundusz Poręczeniowy	Agencja Rozwoju Regionalnego „ARES” S.A. w Suwałkach
9.	RPPD.01.03.00-20-004/15-01	9 lutego 2022	Start i rozwój – pożyczki dla mikro-, małych i średnich przedsiębiorstw z terenu województwa podlaskiego	Podlaska Fundacja Rozwoju Regionalnego
10.	RPPD.01.03.00-20-002/15-01	13 marca 2022	Dokapitalizowanie funduszu pożyczkowego „Sami Swoi II” dla przedsiębiorców realizujących swoje inwestycje na obszarze województwa podlaskiego	Fundacja na rzecz Rozwoju Polskiego Rolnictwa
11.	RPPD.01.03.00-20-003/15-01	21 lutego 2022	Północny Fundusz Pożyczkowy III	Agencja Rozwoju Regionalnego „ARES” S.A. w Suwałkach
12.	RPPD.01.03.00-20-001/15-04	27 lutego 2022	Podlaski Fundusz Przedsiębiorczości II	Fundacja Rozwoju Przedsiębiorczości w Suwałkach

Źródło: opracowanie własne na podstawie danych UMWP.

Ogólny tryb wykorzystania środków instrumentów inżynierii finansowej pochodzących z regionalnych programów operacyjnych okresu 2007 – 2013 reguluje art. 98 tzw. ustawy wdrożeniowej⁵¹. Przepisy te, odwołując się do stosownych przepisów europejskich, wskazują, że pozostałe (zwrócone) środki powinny zostać wykorzystane na rzecz projektów z zakresu rozwoju obszarów miejskich lub na rzecz małych i średnich przedsiębiorstw.

Zgodnie z zawartymi umowami, po upływie wyżej zaprezentowanych terminów, wskazanych w umowach, decydująca o dalszych losach środków powinna być ocena efektywności zarządzania funduszem pożyczkowym. Jak wskazano to wcześniej (choć warto zauważyć, że wielu z pośredników finansowych zostało jeszcze sporo czasu do momentu zakończenia ich umów), można przyjąć, że znaczna część pośredników osiągnie (lub już osiągnęła) wymagane współczynniki efektywności.

W podpisanych umowach stosowane są różne współczynniki efektywności tzn.:

- dokonanie obrotu środkami w wysokości 200% (fundusze pożyczkowe) lub 150% (fundusze poręczeniowe) — wariant 1,
- średnioroczny⁵² poziom wykorzystania kapitału funduszu wynosi 60% (fundusze pożyczkowe) lub 100% (fundusze poręczeniowe) — wariant 2.

W przypadku wariantu 1 ocena efektywności powinna być przeprowadzona na nie wcześniej niż rok przed okresem obowiązywania umowy, w przypadku wariantu 2 zaś na 6 miesięcy przed zakończeniem okresu trwałości.

W sytuacji, gdy wskaźniki efektywności będą zbyt niskie, wszelkie środki powinny zostać zwrócone w terminie 14 dni kalendarzowych, a dodatkowo w niektórych umowach znajdują się postanowienia, zgodnie z którymi Urząd Marszałkowski przejmie zobowiązania wynikające z udzielonych pożyczek lub poręczeń.

Przyjęte rozwiązania umowne można skomentować w następujący sposób:

- obowiązujące postanowienia umów zakładają, że — w razie osiągnięcia odpowiednich wskaźników — środki pozostają w dyspozycji pośrednika finansowego, a zasady ich wykorzystania reguluje nowa umowa. Takie podejście, jak wskazywaliśmy wcześniej, może być jednak niezgodne z odpowiednimi zasadami konkurencyjności. Dodatkowo kwestie te mogą zostać uregulowane na wyższym poziomie⁵³,
- dopuszczalne jest natomiast rozpoczęcie negocjacji z pośrednikiem finansowym, w celu zmiany dotychczas obowiązującej umowy i wynegocjowania rozwiązania, zgodnie z którym pośrednik finansowy — w momencie zakończenia okresu 5 lat po zrealizowaniu projektu lub nawet wcześniej — zakończy udzielanie pożyczek lub poręczeń, oraz ustalenie zasad zwrotu środków zaangażowanych w poręczenia lub pozostających do spłaty z tytułu udzielonych pożyczek, a także ustalenie zasad wynagradzania w tym okresie,
- przejmowanie przez Urząd Marszałkowski zobowiązań z tytułu udzielonych poręczeń i należności (a nie zobowiązań) z tytułu udzielonych pożyczek jest rozwiązaniem, które nie wydaje się realne, wymagałoby bardzo znacznego wysiłku biurokratycznego (*de facto* wymagałoby to zmiany wszystkich umów finansowania, na co musieliby wyrazić zgodę poszczególni przedsiębiorcy, a w przypadku poręczeń także banki), a ponadto można wątpić, na ile jest to w ogóle dopuszczalne formalnie. Jak dotąd takie rozwiązania były stosowane, ale w nieco odmiennym modelu, w drodze cesji przenoszono bowiem zobowiązania wynikające z zawartych umów pomiędzy Bankiem Gospodarstwa Krajowego a pośrednikami finansowymi w ramach Inicjatywy JEREMIE (na regionalne fundusze rozwoju). Zmiana ta nie dotyczyła bezpośrednio przedsiębiorców, którzy nadal spłacali pożyczki temu samemu pośrednikowi.

W związku z tym rekomendowane jest następujące, niżej opisane rozwiązanie.

W pierwszej kolejności należałoby spotkać się z przedstawicielami pośredników finansowych (do pewnego stopnia zresztą możliwe kierunki działania zostały zarysowane na warsztacie z pośrednikami w listopadzie 2018)⁵⁴ i podjąć negocjacje, co do ustalenia zasad wykorzystania środków, którymi dysponują pośrednicy. Rezultatem negocjacji powinny być aneksy do obowiązujących umów, regulujące zasady wykorzystywania / zwrotu środków. Zasady postępowania powinny być przy tym nieco odmiennie w przypadku funduszy, które osiągnęły wymagany poziom efektywności i tych, w przypadku których nie miało to miejsca.

W obu wypadkach należałoby dążyć do tego, aby:

- doprowadzić w określonym czasie do zaprzestania udzielania nowych pożyczek lub poręczeń, najpóźniej do momentu upływu pięcioletniego okresu,
- uzgodnić termin zwrotu wolnych środków, niezaangażowanych w pożyczki lub poręczenia — np. w terminie 1 miesiąca od podpisania aneksu do umowy,
- przewidzieć w umowie odpowiedni okres na zwrot środków ze spłaconych pożyczek / wygasłych poręczeń — może się okazać, że będzie to do 5 lat od momentu zaprzestania oferowania instrumentów finansowych + dodatkowo np. 3 miesiące na rozliczenie wszystkich środków. Naturalnie, zwroty środków mogą być realizowane w transzach, na przykład cokwartalnie pośrednicy przekazywaliby środki pochodzące ze spłaconych pożyczek / wygasłych poręczeń,

- w okresie zarządzania spłacanym / wygasającym portfelem należałoby określić wynagrodzenie dla pośrednika finansowego.

Warto też wskazać, jak kwestia zarządzania środkami pochodzącymi ze zwróconych zasobów wygląda od strony prawnej:

- zgodnie z art. 78 ust. 7 Rozporządzenia Ogólnego dla środków okresu 2007–2013⁵⁵ „Zasoby zwrócone (...) zostają powtórnie wykorzystane przez właściwe organy państwa członkowskiego na rzecz projektów z zakresu rozwoju obszarów miejskich lub na rzecz małych i średnich przedsiębiorstw”, a więc zarówno na wsparcie w formule zwrotnej, jak i bezzwrotnej. W przypadku odsetek mogą one być wykorzystane tylko na rzecz instrumentów inżynierii finansowej dla małych i średnich przedsiębiorstw,
- identyczne cele przewiduje też tzw. ustawa wdrożeniowa⁵⁶, zgodnie z jej art. 98 ust. 1 „Środki finansowe pochodzące z wkładów wniesionych w ramach krajowych i regionalnych programów operacyjnych do instrumentów inżynierii finansowej, wdrażanych na podstawie art. 44 rozporządzenia Rady (WE) nr 1083/2006 (...) [i] są ponownie wykorzystywane na realizację celów określonych w art. 78 ust. 7 tego rozporządzenia,
- jednocześnie, na podstawie art. 98 ust. 2 cytowanej ustawy „w celu ponownego wykorzystania środków finansowych, o których mowa w ust. 1, instytucja zarządzająca otwiera w Banku Gospodarstwa Krajowego rachunek do obsługi instrumentów inżynierii finansowej”, a wyłącznym dysponentem zgromadzonych na nim środków pozostaje właściwy zarząd województwa (art. 98 ust. 4).

CZĘŚĆ II

**MODEL ZARZĄDZANIA
ŚRODKAMI ZWRACANYMI
Z INSTRUMENTÓW INŻYNIERII
FINANSOWEJ RPO WP 2007 – 2013**

WARIANTY ROZWIĄZAŃ

W niniejszej części opracowania przedstawione są warianty rozwiązań instytucjonalnych, służących zapewnieniu możliwości gospodarowania środkami finansowymi (których źródłem są zasoby zwracane z instrumentów inżynierii finansowej, wdrażanych w ramach regionalnych programów operacyjnych poprzedniej perspektywy Polityki Spójności⁵⁷ – w województwie podlaskim: RPO WP 2007–2013) z ich dalszym przeznaczeniem na kontynuację wspierania instrumentów finansowych na poziomie regionalnym. Prezentowana paleta opcji uwzględnia rozmaite rozwiązania. Mieszczą się one w dwóch zasadniczych wariantach. Pierwszy polega na powołaniu wyodrębnionej, samodzielnej jednostki organizacyjnej i powierzeniu jej zadań w zakresie gospodarowania środkami wsparcia. Drugi opisuje opcje alternatywne, w których wspieranie instrumentów finansowych odbywa się w oparciu o rozwiązania bazujące na zasobach właściciela środków (tj. województwa samorządowego), realizowane za pośrednictwem jego struktur wykonawczych i ich urzędów (Marszałek, Zarząd i Urząd Marszałkowski). W końcowej części rozdziału wskazano rozwiązanie zalecane.

Wariant A – „zewnętrzne” zarządzanie środkami finansowymi (przez Regionalny Fundusz Rozwoju – specjalistyczną instytucję samorządu województwa podlaskiego)

Jednym z rozwiązań instytucjonalnych, mających na celu stworzenie i zapewnienie funkcjonowania instytucji powołanej do zarządzania środkami finansowymi pozostającymi w dyspozycji samorządu województwa podlaskiego w celu ich dalszego wykorzystania na zwiększanie dostępności źródeł finansowania regionalnego sektora MŚP, jest powołanie wyodrębnionej jednostki organizacyjnej, pozostającej wyłączną własnością województwa. Jednostkę taką można (roboczo) nazwać Podlaskim Funduszem Rozwoju. W przypadku wykorzystania takiego modelu instytucjonalnego nawiązano by do rozwiązań już obecnych w kilku województwach, w których powołano regionalne fundusze rozwoju jako podmioty odpowiedzialne za zarządzanie środkami zwracanymi z instrumentów inżynierii finansowej z perspektywy 2007–2013 oraz ponowne angażowanie tych środków finansowych na rzecz rozwoju instrumentów finansowych. Poniżej przedstawiamy zestawienie działających już jednostek (poza jednym przypadkiem, województwa zachodniopomorskiego, są to jednostki wyodrębnione z innych struktur – samodzielnie zarządzające środkami finansowymi).

TABELA 14 Regionalne fundusze rozwoju w Polsce

Nazwa	Właściciel (Województwo)	Forma prawna	Kapitał zakładowy w mln zł	Docelowe środki w dyspozycji (około) w mln zł
Dolnośląski Fundusz Rozwoju	Dolnośląskie	Sp. z o.o.	7,00	400
Pomorski Fundusz Rozwoju	Pomorskie	Sp. z o.o.	2,86	530 (JEREMIE I JESSICA)
Wielkopolski Fundusz Rozwoju	Wielkopolskie	Sp. z o.o.	0,15	800 (JEREMIE I JESSICA)
Kujawsko-Pomorski Fundusz Rozwoju	Kujawsko-Pomorskie	Sp. z o.o.	0,50	180
Podkarpacki Fundusz Rozwoju	Podkarpackie	Sp. z o.o.	3,50	135
Opolski Regionalny Fundusz Rozwoju	Opolskie	Sp. z o.o.	3,00	110

Nazwa	Właściciel (Województwo)	Forma prawna	Kapitał zakładowy w mln zł	Docelowe środki w dys- pozycji (około) w mln zł
Małopolski Fundusz Rozwoju	Małopolskie	Sp. z o.o.	1,00	170
Zachodniopomorski Fundusz Rozwoju	Zachodniopomorskie	S.A. ⁶⁴	6,98	430 (JEREMIE I JESSICA)

Źródło: opracowanie własne.

Istota stworzenia wyodrębnionej struktury organizacyjnej (osoby prawnej), powołanej do realizacji zadań w zakresie zarządzania środkami finansowymi, w celu ich dalszego angażowania na rzecz sektora MŚP w formie instrumentów finansowych, wynika ze specyfiki celu i mechanizmu operacyjnego wspierania instrumentów finansowych. Mianowicie, chodzi o to, aby — w związku z zasobami województwa, pochodzącymi ze zwrotów środków z instrumentów inżynierii finansowej (w przyszłości także z kolejnych programów regionalnych) — stworzyć trwałą i sprawnie funkcjonującą instytucję, która odpowiedzialna będzie za pozyskanie, angażowanie, monitorowanie i nadzorowanie wykorzystania tych środków, z uwzględnieniem specyfiki instrumentów finansowych. Wymaga to gromadzenia wiedzy o potrzebach przedsiębiorstw w zakresie finansowania działalności gospodarczej, oczekiwanych instrumentach i preferowanych rozwiązaniach w zakresie pozyskiwania finansowania. Bardzo istotny jest tu zatem czynnik specjalizacji, który powinien zapewnić sprawne zarządzanie środkami w oparciu o akumulowaną wiedzę o rynku instrumentów finansowych i potrzebach regionalnego sektora MŚP. Z oczywistych powodów instytucja taka musi zostać wyposażona w adekwatne do pełnionej funkcji zasoby organizacyjne i finansowe.

Omawiane tu rozwiązanie organizacyjne może być realizowane w ramach różnych wariantów. Zależą one od założonego zakresu i sposobów realizacji funkcji zarządzania środkami finansowymi. Rozwiązania w tym zakresie można sprowadzić do trzech podwariantów (opcji) — każdy z nich znajduje już w Polsce odzwierciedlenie w praktyce działania poszczególnych regionalnych funduszy rozwoju.

Podwariant A1 — regionalny fundusz rozwoju jako instytucja wspierająca regionalne instrumenty finansowe za pośrednictwem pośredników finansowych

Podwariant A2 — regionalny fundusz rozwoju jako instytucja samodzielnie wdrażająca instrumenty finansowe w regionie

Podwariant A3 — (opcja „mieszana”) regionalny fundusz rozwoju jako instytucja działająca samodzielnie (w zakresie części zadań) oraz wdrażająca instrumenty finansowe w województwie za pośrednictwem pośredników finansowych

Z powołaniem przeznaczonej do zarządzania środkami finansowymi wyodrębnionej jednostki organizacyjnej związane są określone mocne strony takiego rozwiązania. W przypadku każdego z podwariantów są one analogiczne, bowiem ich podstawę stanowią efekty specjalizacji i koncentracji zadań. Najważniejsze z nich to:

- wyodrębnianie organizacyjne zadań i kompetencji w zakresie wspierania instrumentów finansowych w regionie zaowocuje istnieniem specjalistycznej jednostki w tym zakresie, co z kolei pozytywnie przełoży się na jakość i sprawność realizowanych zadań w sferze wspierania instrumentów finansowych. Powstanie rodzaj regionalnego think tanku specjalizującego się w sferze instrumentów finansowych jako narzędzi wspierania rozwoju sektora MŚP w województwie podlaskim,
- w efekcie, ze względu na wysoki poziom delegacji zadań, dotyczących wspierania sfery gospodarczej z wykorzystaniem instrumentów finansowych, nie wystąpi konieczność silnego angażowania się władz województwa oraz personelu Urzędu Marszałkowskiego w techniczną stronę organizowania i realizacji wsparcia w formie instrumentów finansowych,
- z uwagi na fakt, że w Polsce funkcjonuje już kilka regionalnych funduszy rozwoju, w przypadku powołania podobnej jednostki w województwie podlaskim możliwe będzie skorzystanie

z dostępnych już doświadczeń innych samorządów i instytucji (zarówno na etapie tworzenia instytucji, jak i później w trakcie jej funkcjonowania — wymiana doświadczeń pomiędzy funduszami). Fundusz znajdzie się w gronie kilku (w przyszłości zapewne kilkunastu) instytucji rozpoznawalnych na szczeblu krajowym. Czynnikiem ten będzie miał pozytywne oddziaływanie reputacyjne — wpływać będzie na kształtowanie pozytywnego wizerunku regionu (i władz regionalnych, jako inicjatora i właściciela przedsięwzięcia), wynikającego z istnienia znaczącego finansowo i trwałego podmiotu regionalnego, specjalizującego się we wspieraniu sfery gospodarczej w formie instrumentów finansowych,

- rozwiązanie, polegające na dystrybucji środków wsparcia na poziom pośredników finansowych przez wyodrębnioną, specjalistyczną jednostkę jest już znane pośrednikom finansowym (z uwagi na wspomniane doświadczenia innych regionów, jak również model wdrażania wsparcia instrumentów finansowych realizowany w obecnej perspektywie — wdrażanie wsparcia za pośrednictwem tzw. funduszy funduszy, najczęściej zarządzanych przez Bank Gospodarstwa Krajowego — rozwiązanie to jest oczywiście stosowane także w województwie podlaskim),
- koncentracja znacznych środków finansowych w powołanej jednostce stworzy potencjał do dalszego wspierania instrumentów finansowych w regionie, jak również pozyskiwania ich z innych programów (chodzi tu o źródła preferujące finansowanie przedsięwzięć realizowanych w dużej skali i w dużym zakresie — np. programy oferowane ze szczebla europejskiego przez Europejski Fundusz Inwestycyjny). Czynnikiem ten daje sposobność wykorzystania „efektu skali”, zarówno w sferze dystrybucji, jak i pozyskiwania dodatkowych źródeł finansowych,
- wyodrębnienie organizacyjne umożliwi skoncentrowanie wiedzy na temat instrumentów finansowych, co ułatwi organizowanie działań wspierających. Jednocześnie, fundusz będzie mógł w sposób przemyślany i skoordynowany oraz w sposób ciągle obserwować i analizować potrzeby regionalnych MŚP związane z finansowaniem działalności gospodarczej oraz — pod tym kątem — podejmować działania w zakresie wspierania instrumentów finansowych w regionie,
- rozwiązanie to zapewnia możliwość swobodnego, elastycznego i stosunkowo łatwego programowania i uruchamiania nowych instrumentów finansowych, w oparciu o przyjętą strategię i wiedzę o potrzebach regionalnej sfery gospodarczej,
- istnieje będzie możliwość wypracowania jednolitej strategii (i jej aktualizacji), w zakresie wspierania instrumentów finansowych w województwie z wykorzystaniem pośredników finansowych (w różnym zakresie, w zależności od przyjętego podwariantu), z odpowiednim uwzględnieniem jej założeń i celów formułowanych w szerszych dokumentach programowych (np. strategii rozwoju społeczno-gospodarczego województwa). Pojawi się nowy czynnik instytucjonalny uczestniczący w procesie kształtowania polityki regionalnej województwa i wzmacniający go,
- istnienie jednostki — skoncentrowanie w niej części środków finansowych przeznaczonych na instrumenty finansowe — umożliwi koordynację wsparcia realizowanego w tej formie z innymi programami wdrażanymi w ramach RPO województwa podlaskiego⁵⁸,
- regionalny fundusz rozwoju będzie mógł organizować wokół swojej działalności regionalne środowisko gospodarcze — np. w formie organizowania działalności ciał konsultacyjnych, grupujących reprezentantów organizacji przedstawicielskich biznesu z regionu, w celu pozyskiwania wiedzy o potrzebach, jak i konsultowania organizowanych / planowanych działań wspierających instrumenty finansowe,
- istniejąca już jednostka organizacyjna będzie mogła zaprojektować i prowadzić samodzielnie kierunkowane działania promocyjne, dotyczące instrumentów finansowych w skali całego regionu, wzmacniając w ten sposób indywidualne działania pośredników finansowych.

Jeśli chodzi o słabą stronę proponowanego rozwiązania, to w zasadzie (pomijając specyficzne słabe strony poszczególnych podwariantów) wiąże się ona z koniecznością powołania wyodrębnionej jednostki organizacyjnej. Chodzi tu przede wszystkim o konieczność realizacji szeregu czynności formalnych, a następnie zapewnienia warunków do jej uruchomienia i funkcjonowania (technicznych, w zakresie powołania personelu, finansowych etc.). Rozwiązanie to jest także wrażliwe na czynniki natury politycznej, dotyczące powoływania władz jednostki.

Dodatkowo ważną kwestią jest też finansowanie nowo powstałej instytucji. Niezbędne będzie wyposażenie jej w kapitał zakładowy, następnie zaś finansowanie kosztów działalności. Na szczęście w przypadku tej drugiej kwestii nie powinno to być bardzo trudne. Niezależnie od przyjętego wariantu wsparcia i sposobu zarządzania środkami finansowymi, środki, którymi w danym momencie dysponuje fundusz rozwoju, są przeważnie na tyle wysokie, że udaje się pokryć koszty działania z przychodów finansowych z lokowania wolnego kapitału. Ponadto warto pamiętać, że także w wariantcie bez tworzenia regionalnego funduszu rozwoju, dodatkowe zadania pracowników Urzędu mogą oznaczać konieczność zatrudnienia nowych wysoko wykwalifikowanych osób.

W związku ze wskazanymi na wstępie podwariantami omawianego tu rozwiązania, wskazać można ich pewne, specyficzne cechy, mianowicie:

Podwariant A1

Koncentruje się na wspieraniu instrumentów finansowych poprzez organizację i wdrażanie działań wspierających instrumenty finansowe, które będą ostatecznie dystrybuowane przez pośredników finansowych. W tym przypadku rolę funduszu będzie głównie zaprojektowanie odpowiednich instrumentów, wybór pośredników, przekazywanie im wsparcia, rozliczanie jego wykorzystania oraz monitorowanie efektywności wdrożeniowej. Zadaniem funduszu będzie więc wzmacnianie regionalnych pośredników finansowych, skutkujące funkcjonowaniem w województwie podlaskim całej sieci instytucji oferujących finansowanie firmom sektora MŚP. Z drugiej strony, *de facto* działalność funduszu opierać się będzie na wykorzystywaniu wzmocnionego potencjału pośredników finansowych. Istotną cechą tego rozwiązania (jak się wydaje, jest ona szczególnie ważna) jest także możliwość podziału ryzyka związanego z oferowanym finansowaniem z pośrednikami finansowymi. Oczywiście zależec to będzie od konkretnych rozwiązań, przewidzianych w umowach z pośrednikami, ale określony podział ryzyka będzie jak najbardziej możliwy.

Podstawową zaletą tego rozwiązania jest wykorzystanie potencjału i doświadczenia pośredników finansowych aktywnych w regionie oraz brak konieczności budowy w ramach funduszu całego instrumentarium i kompetencji, koniecznych w przypadku bezpośredniego oferowania instrumentów finansowych na poziomie regionalnym.

Podwariant A2

Wariant ten jest szczególny, bowiem zakłada on samodzielną dystrybucję produktów finansowych na poziomie odbiorców ostatecznych (MŚP). W ten sposób fundusz regionalny realizował będzie funkcje pośrednika finansowego. Rozwiązanie to ma określone zalety, wynikające głównie z uproszczenia (spłaszczenia) modelu dystrybucji wsparcia, co może skutkować możliwością przyśpieszenia transferu środków do przedsiębiorców. Z drugiej jednak strony, niewątpliwie wady takiego podejścia to:

- rezygnacja z możliwości wykorzystania istniejącego już (wypracowanego w ciągu kilkunastu lat) potencjału pośredników finansowych, w tym ich wiedzy o rynku i specjalizacji w dystrybucji produktów finansowych,

- skutkiem tego rozwiązania będzie również konieczność zapewnienia większego potencjału na poziomie regionalnego funduszu rozwoju, związanego z bezpośrednim wdrażaniem instrumentów finansowych (np. zapewnienie narzędzi analitycznych oraz specjalistycznej wiedzy analitycznej, organizacja i prowadzenie systemu windykacji należności, zapewnienie innych funkcji związanych z samodzielnym kształtowaniem i monitorowaniem portfeli poszczególnych produktów finansowych),
- w rozwiązaniu tym całe ryzyko związane z działalnością w zakresie finansowania spoczywać będzie na regionalnym funduszu rozwoju,
- z uwagi na przewidywaną, wysoką kapitalizację regionalnego funduszu rozwoju, z czasem jego działalność może prowadzić do poważnego osłabienia działających w województwie pośredników finansowych — w ten sposób pojawi się realne niebezpieczeństwo znaczącego zakłócenia rynku, wskutek aktywności dużej wielkości podmiotu (w szczególności dominującej względem sektora pozabankowych instytucji pożyczkowych), operującego w skali całego regionu — wystąpi groźba zatrzymania rozwoju i marginalizacji dotąd rozwijanych lokalnych, pozabankowych pośredników finansowych.

Podwariant A3

Wariant ten stanowi kompromis pomiędzy dwoma wcześniej wymienionymi i dlatego wydaje się najbardziej odpowiedni. Pozwala na wykorzystanie w określonym zakresie mocnych stron obu wcześniej wymienionych rozwiązań. Dodatkowo, racjonalnym rozwiązaniem byłaby najpierw realizacja wariantu A1, a następnie dopiero — opcjonalnie i po ewentualnym opracowaniu „niszowych” produktów finansowych i stwierdzeniu zasadności ich oferowania — przejście do realizacji wariantu A3.

Przyjąć należy, że model ten skupiać się będzie przede wszystkim na wspieraniu instrumentów finansowych przy wykorzystaniu funkcji dystrybucyjnych pośredników finansowych, a w związku z tym wykorzystaniu wszystkich mocnych stron wariantu A1 (główne: szeroka sieć dystrybucyjna, wykorzystanie kompetencji i wiedzy pośredników, podział ryzyka, rozwój / wzmacnianie regionalnej sieci pośredników finansowych). W niniejszym wariantcie regionalny fundusz rozwoju pełnić więc będzie funkcję funduszu dla pośredników finansowych w województwie podlaskim. Dotyczyć to będzie głównie produktów finansowych kierowanych do szerszego grona odbiorców ostatecznych. Jednocześnie, w przypadku projektowania interwencji w formie instrumentów finansowych w specyficznych niszach rynkowych (np. wspieranie instrumentów kapitałowych), działania w tym zakresie będą mogły być podejmowane samodzielnie przez fundusz regionalny. Uzasadnione będzie to sytuacją, gdy z uwagi na specyfikę danej niszy, nie będzie można oczekiwać na zainteresowanie dystrybucją produktów finansowych przez pośredników (np. w sytuacji niewielkich wartościowo portfeli, adresowania produktów do nielicznych potencjalnych odbiorców). Ponadto, samodzielna działalność funduszu może być szczególnie wskazana w fazie testowania nowych rozwiązań, a więc nawet w przypadku produktów, które docelowo mogą mieć bardziej powszechny charakter (później wdrażanych już poprzez wybranych pośredników).

Przedstawione powyżej opcje rozwiązań instytucjonalnych wskazują na szereg zalet, zdecydowanie przeważających nad wadami. Te ostatnie dotyczą głównie skomplikowania procesu tworzenia wyodrębnionej jednostki organizacyjnej (w formie osoby prawnej). Z drugiej strony, wady te amortyzuje fakt, iż powoływanie osób prawnych nie jest czymś szczególnym w praktyce samorządu wojewódzkiego.

Należy również zaznaczyć, że funkcjonujące w Polsce regionalne fundusze rozwoju nie są jednostkami organizacyjnymi szczególnie dużych rozmiarów⁵⁹, choć zarządzają (lub docelowo będą zarządzać) znacznymi wartościowo środkami finansowymi oraz pełnią funkcje o dużym

znaczeniu gospodarczym. Konstatacja ta ma znaczenie szczególnie na etapie powoływania jednostki. Oznacza, że początkowy nakład inwestycyjny nie będzie szczególnie wysoki. Naturalnie, szczegóły dotyczące ścieżki rozwojowej (operacyjnej) regionalnego funduszu rozwoju określić powinien biznesplan tej jednostki, a następnie — w sferze polityki wspierania instrumentów finansowych — strategia wspierania instrumentów finansowych w województwie podlaskim (po powołaniu regionalnego funduszu rozwoju — wypracowana pod jego kierunkiem).

Ponadto, wraz z utworzeniem wyodrębnionej jednostki, której powierzone zostaną zadania w zakresie zarządzania środkami powracającymi i kształtowania instrumentów finansowych w województwie, projektować (a w konsekwencji wdrożyć) można pewne rozwiązania uzupełniające. Przykładowo, mogłoby to być powołanie na szczeblu Zarządu Województwa ciała doradczego w postaci Rady Inwestycyjnej. Byłoby to ciało doradcze, konsultujące / opiniujące strategię, plany działań Podlaskiego Funduszu Rozwoju⁶⁰, jak również proponowane produkty finansowe. Do składu Rady można by zaprosić przedstawicieli organizacji przedstawicielskich biznesu w województwie, przedstawicieli świata nauki, czy też ekspertów. W składzie Rady byłby także przedstawiciel województwa, np. Marszałek lub inny członek Zarządu, ewentualnie także przedstawiciel jednostki organizacyjnej urzędu koordynującej / nadzorującej wdrażanie instrumentów finansowych w ramach aktualnie realizowanego Regionalnego Programu Operacyjnego — w części dotyczącej instrumentów finansowych. Afiliacja członków Rady może być dowolna, ważne jednak, aby ciało to grupowało, z jednej strony, rzeczywistych interesariuszy instrumentów finansowych, z drugiej zaś, osoby mające wiedzę i doświadczenia w sferze finansowania sektora MŚP. W celu zapewnienia odpowiedniej operacyjności, Rada nie powinna być ciałem zbyt licznym (góra kilku-, kilkunastoosobowym).

Dzięki przedstawionemu powyżej rozwiązaniu, powstałby dodatkowy mechanizm o charakterze konsultacyjno-doradczym, w tym przypadku, dotyczący problematyki instrumentów finansowych. Zatem, o ile zrealizowany zostanie wariant powołania wyodrębnionej, specjalizowanej jednostki organizacyjnej w województwie podlaskim, powyższe rozwiązanie organizacyjne będzie sensowne, godne rozważenia i zapewne wdrożenia.

Wariant B — „wewnętrzne” zarządzanie środkami finansowymi

Opcja alternatywna wobec powyżej przedstawionych rozwiązań (powołanie Podlaskiego Funduszu Rozwoju) to rezygnacja z tworzenia oddzielnej instytucji do zarządzania środkami finansowymi, pochodzącymi ze zwrotów z instrumentów inżynierii finansowej RPO WP 2014–2020. W takiej sytuacji wchodzi w grę trzy podwarianty rozwiązań (opcje).

Podwariant B1 — przedłużenie umów zawartych z pośrednikami finansowymi

Wobec tego, że obecnie w województwie podlaskim pożyczki lub poręczenia oferuje 6 pośredników finansowych, teoretycznie najłatwiejszym rozwiązaniem byłoby przedłużenie (w drodze aneksów) obecnie obowiązujących umów. Takie rozwiązanie miałoby szereg zalet, mianowicie:

- nie pojawiłaby się przerwa w ofercie instrumentów finansowych⁶¹, która (w mniejszym lub większym stopniu) musiałaby zapewne wystąpić w sytuacji konieczności stopniowego zwracania środków Urzędowi Marszałkowskiemu (lub też za jego pośrednictwem Podlaskiemu Funduszowi Rozwoju),
- przedsiębiorcy mogliby nadal korzystać z oferty pośredników finansowych, których już dobrze znają. Dodatkowo takie rozwiązanie ogranicza konieczność realizacji kampanii promocyjno-informacyjnej. Rozwiązanie to (co oczywiście nie ma kluczowego znaczenia) byłoby też bardzo korzystnie odebrane przez samych pośredników finansowych,
- rozwiązanie to jest zdecydowanie najprostsze i najmniej pracochłonne, wymaga w zasadzie tylko aneksowania obowiązujących umów.

Tego typu rozwiązanie ma też jednak szereg bardzo poważnych wad:

- przede wszystkim rozwiązanie to jest bardzo wątpliwe z prawnego punktu widzenia, jako potencjalnie naruszające zasadę konkurencyjności. Wprawdzie umowy z pośrednikami były zawierane w wyniku przeprowadzonego konkursu, a nie przetargu (obecnie do wyboru pośredników finansowych stosowane jest postępowanie przetargowe, realizowane na zasadach prawa zamówień publicznych), to jednak jedną z podstawowych zasad gospodarki wolnorynkowej jest otwarty dostęp do usług, który w tym przypadku zostałby znacząco ograniczony. Przy przyjęciu takiego rozwiązania nie można wykluczyć sytuacji, że jakiś potencjalny pośrednik finansowy, pozbawiony możliwości ubiegania się o te środki, mógłby zwrócić się ze skargą na zaistniałą sytuację do Dyrekcji KE ds. Konkurencji, co mogłoby się wiązać z bardzo poważnymi i niekorzystnymi konsekwencjami,
- nawet jeżeli podjęta zostałaby decyzja o aneksowaniu dotychczasowych umów, to poważnym ograniczeniem byłby brak możliwości zmiany parametrów oferowanego finansowania, co zawsze jest istotnym ograniczeniem, szczególnie w sytuacji znaczących zmian na rynku finansowym lub sytuacji gospodarczej. Analogicznie, przy takim wariacie nie byłoby możliwe, na bazie środków pochodzących z RPO WP 2014-2020, uruchamianie nowych instrumentów finansowych. Oznacza to, że doszłoby do utraty możliwości elastycznego kształtowania produktów finansowych,
- podjęcie decyzji o aneksowaniu dotychczasowych umów dodatkowo spetryfikuje rynek pośredników finansowych w regionie, na którym teoretycznie mogłyby się pojawić nowe podmioty, być może równie lub nawet bardziej aktywne i profesjonalne od dotychczasowych,
- przedłużenie obowiązywania umów mogłoby też zdemotywować obecnych pośredników, w wyniku czego spadłaby ich aktywność.

Łącznie zatem trzeba uznać, że w przypadku tego wariantu wady i ograniczenia z nim związane znacznie przeważają nad jego zaletami, stąd też nie jest on rekomendowany jako wariant godny rozważenia.

Podwariant B2 – zwrot środków do Urzędu Marszałkowskiego, a następnie przeprowadzenie przez Urząd Marszałkowski wyboru pośredników finansowych

Tego typu wariant jest zbliżony do wariantu A1, tylko bez tworzenia oddzielnej instytucji. Opcja ta zakłada zatem realizowanie odpowiednich zadań samodzielnie przez Urząd Marszałkowski. Zalety tego wariantu są następujące:

- organizacyjnie jest on znacznie mniej skomplikowany i mniej pracochłonny od wariantu zakładającego utworzenie regionalnego funduszu rozwoju. W wariacie tym nie ma konieczności zaprojektowania kształtu nowej instytucji i podziału zadań, przeprowadzenia odpowiednich procedur formalnych (zgoda Sejmiku), dokonania rejestracji, wyposażenia w kapitał oraz rekrutacji i zatrudnienia pracowników oraz kadry zarządzającej,
- zaletą tego wariantu jest też możliwość bezpośredniego sterowania procesem tworzenia nowych produktów finansowych, a także zaprojektowania i realizacji procedur przetargowych (w której to sferze Urząd Marszałkowski dysponuje odpowiednimi, kompetentnymi służbami),
- w sytuacji dokonania przez pośredników finansowych pierwszych zwrotów kapitałów z niewykorzystanych / spleconych środków, wariant ten pozwala na stosunkowo szybkie uruchomienie nowych środków, dzięki temu, że po dokonaniu spłat, przetransferowaniu środków przez odpowiedni rachunek Urzędu w Banku Gospodarstwa Krajowego i zaprojektowaniu produktów i dokumentacji przetargowej, odpowiednie postępowania o zamówienie publiczne można ogłosić stosunkowo szybko.

Rozwiązanie to ma też pewne, niżej opisane, ograniczenia i wady:

- zakłada dość znaczne obciążenie pracowników Urzędu Marszałkowskiego, jeżeli chodzi o zaprojektowanie ostatecznej wersji produktów finansowych, konieczność ich skonsultowania z kluczowymi interesariuszami, a następnie zaprojektowanie odpowiedniego postępowania przetargowego i jego przeprowadzenie (zakładając, że umożliwi ono skuteczne rozstrzygnięcie),
- nie tworzy potencjału instytucjonalnego w regionie, który mógłby być wykorzystany do monitorowania sytuacji, jeżeli chodzi o zaspokojenie potrzeb w sferze instrumentów zwrotnych oraz potrzeb konstruowania nowych instrumentów. Naturalnie, tego typu funkcje mogą być realizowane przez pracowników Urzędu Marszałkowskiego, jednakże mają oni na pewno szereg innych obowiązków i trudno, aby się specjalizowali wyłącznie w tej sferze,
- dzięki temu, że w wielu innych regionach powstały właśnie regionalne fundusze rozwoju ich przedstawiciele regularnie spotykają się, wymieniają doświadczenia i formułują propozycje dalszych działań. W sytuacji gdyby w województwie podlaskim nie powstała tego typu instytucja, zapewne przedstawiciele Urzędu Marszałkowskiego mogliby uczestniczyć w takich spotkaniach, jednakże szereg doświadczeń i rozwiązań nie byłoby możliwych do zrealizowania, ze względu na odmienne rozwiązania instytucjonalne.

Podwariant B3 — zwrot środków do Urzędu Marszałkowskiego, a następnie samodzielne udzielanie pożyczek przez Urząd Marszałkowski

Tego typu wariant jest — jak się wydaje — formalnie dopuszczalny, ale mający stanowczo znacznie więcej wad, niż zalet. Do zalet można zaliczyć następujące:

- przejęcie przez samorząd regionalny pełnej kontroli nad całym procesem wdrażania instrumentów finansowych od fazy zaprojektowania określonego instrumentu finansowego, aż do jego faktycznego oferowania i monitorowania terminowości spłat,
- teoretycznie najmniejszy poziom skomplikowania instytucjonalnego — w tej formule nie pojawia się bowiem żadna nowa instytucja na poziomie regionalnym, nie uczestniczą w niej także w żadnym stopniu pośrednicy finansowi.

Z kolei, znacznie bardziej liczne, wady to:

- rozwiązanie polegające na bezpośrednim udzielaniu pożyczek firmom sektora MŚP przez samorząd wojewódzki jest w zasadzie w skali kraju niespotykane. Jak wskazaliśmy wcześniej, najczęściej w celu realizacji tego typu instrumentów tworzone są spółki z udziałem samorządu województwa, bądź też wdrażanie instrumentów jest powierzane niezależnym pośrednikom finansowym, wybieranym w drodze konkurencyjnego przetargu lub konkursu. Stąd też trudno byłoby w tej sferze korzystać z jakichkolwiek doświadczeń,
- o ile samo udzielanie pożyczek przez samorząd wojewódzki jest formalnie możliwe, to szczególne zasady oraz warunki formalne, jakie musiałyby zostać spełnione, są już nader skomplikowane, stąd też takie sytuacje bywały kwestionowane przez regionalne izby obrachunkowe, a dalej, wskutek odwołań uchwały RIO bywały potwierdzane przez sądy administracyjne⁶². Z tego powodu przygotowanie całego procesu od strony formalnej byłoby bardzo skomplikowane i czasochłonne, a dodatkowo nie można by wykluczyć zmaterializowania się ryzyka podważenia stosownej uchwały przez organ nadzoru finansowego,
- tego typu rozwiązanie w żaden sposób nie wykorzystywałoby potencjału i doświadczeń pośredników finansowych oferujących dotąd w województwie podlaskim instrumenty finansowe, a wręcz tworzyłoby dla nich konkurencję (co więcej, ze strony organu administracji publicznej),

- to rozwiązanie oznaczałoby również bardzo duże obciążenie pracowników Urzędu procesem udzielania pożyczek (nabór wniosków, ich ocena, przyjmowanie i wycena zabezpieczeń, udzielenie finansowania, monitoring terminowości spłat i ewentualnie podejmowanie stosownych działań w reakcji na opóźnienia w spłatach, wypowiedanie umów dotyczących niespłacanych pożyczek i ich windykacja),
- dodatkowo, zapewne istniałaby konieczność znalezienia i zatrudnienia osób mających doświadczenia w oferowaniu instrumentów finansowych, w ocenie wniosków o finansowanie, w zakresie przyjmowania zabezpieczeń etc. O ile pracownicy Urzędu dysponują pewną wiedzą, jeżeli chodzi o oferowanie instrumentów finansowych, to niezbędna jest także, znacznie bardziej techniczna wiedza w tym zakresie, którą przeważnie nabywa się w bankach lub innych instytucjach oferujących instrumenty finansowe,
- niezbędne byłoby także wyposażenie Urzędu w odpowiednie oprogramowanie, ułatwiające analizę finansową potencjalnego wnioskodawcy oraz proponowanego do sfinansowania projektu. Alternatywnie można realizację tego typu analiz zlecić „na zewnątrz”, wyspecjalizowanej firmie doradczej, chociaż byłoby to rozwiązanie dalekie od ideału (na ogół lepiej jest, gdy takie analizy tworzone są wewnętrznie, osoba dokonująca analizy czuje się wtedy znacznie bardziej odpowiedzialna za prawidłowość jej realizacji).

Ostatecznie, rozwiązanie to jest zdecydowanie najmniej korzystne ze wszystkich rozważanych możliwości.

ROZWIĄZANIE PREFEROWANE

Całościowa analiza wariantów / podwariantów modelu instytucjonalnego gospodarowania środkami zwracanymi z instrumentów inżynierii finansowej RPO WP 2007 – 2013 prowadzi do konkluzji w sprawie rozwiązania zalecanego. Autorzy niniejszego opracowania uznają za takie rozwiązanie powołanie Podlaskiego Funduszu Rozwoju, którego model funkcjonalny przybrałby postać odpowiadającą podwariantowi A3: „regionalny fundusz rozwoju jako instytucja działająca samodzielnie (w zakresie części zadań) oraz wdrażająca instrumenty finansowe w województwie za pośrednictwem pośredników finansowych”. Należy założyć, że rozwiązanie to będzie osiągnięte z czasem (raczej już po pełnym ukształtowaniu struktury i podziału zadań w ramach funduszu), natomiast na początku działalności fundusz skoncentruje się wyłącznie na uruchamianiu instrumentów finansowych przy udziale pośredników finansowych. Główne argumenty, które przemawiają za „fazowością” wdrażania tego modelu, to:

- możliwość wykorzystania potencjału funkcjonujących już w regionie, doświadczonych pośredników finansowych (ograniczenie ryzyk związanych z samodzielną działalnością regionalnego funduszu rozwoju),
- brak natychmiastowej konieczności (z reguły wymagającej czasu) kształtowania własnych kompetencji i potencjału do oferowania i zarządzania produktami finansowymi,
- wzmocnienie zdolności operacyjnej (a w związku z tym trwałości) obecnych w regionie pośredników finansowych,
- możliwość przyciągania do regionu nowych pośredników finansowych (wzmacnianie konkurencji na rynku regionalnym),
- możliwość wykorzystania doświadczeń pośredników finansowych, jeśli chodzi o ocenę potrzeb ostatecznych odbiorców produktów finansowych (łatwiejsza penetracja potrzeb), służącą kształtowaniu i wdrażaniu nowych produktów finansowych,
- kierowanie wsparcia do sfery pośredników finansowych ograniczy efekty z natury dyskusyjnej ingerencji w rynek instytucji publicznej,

- z czasem (w miarę nabywanych doświadczeń i kompetencji), możliwość testowania i kształtowania zupełnie nowych produktów finansowych, a następnie uruchamiania ich dystrybucji przy wykorzystaniu pośredników finansowych lub też samodzielnie (w przypadku produktów niszowych — realizowanych w niewielkiej skali),
- możliwość stworzenia w województwie regionalnego centrum kompetencji w sferze pozabankowych instrumentów finansowych — funkcję takiego centrum mógłby pełnić regionalny fundusz rozwoju, predestynowany do tego z uwagi na zgromadzone doświadczenia, wynikające ze współpracy z pośrednikami finansowymi, nabywane kompetencje, a także funkcjonowanie jako instytucji biorącej udział w kształtowaniu oraz wdrażającej strategię rozwoju województwa w sferze instrumentów finansowych,
- możliwość wykorzystywania doświadczeń działających już w Polsce tego rodzaju rozwiązań (regionalne fundusze rozwoju działające przy wykorzystaniu sfery pośredników finansowych oraz samodzielnie).

Równoległe, analizowane będą specyficzne potrzeby regionalne, dla których (o ile uznane zostanie, że jest to konieczne) projektowane będą produkty finansowe przeznaczone do wdrożenia bezpośrednio przez regionalny fundusz rozwoju. Ostatecznie, będą one wdrażane w momencie osiągnięcia przez fundusz wystarczającej zdolności do samodzielnego oferowania produktów finansowych. Należy też przyjąć założenie, że działalność realizowana samodzielnie nie będzie przeważać w praktyce funkcjonowania regionalnego funduszu rozwoju.

W sytuacji, gdyby ww. opcja okazała się z jakichś powodów niewykonalna, należałoby zastosować jeden z podwariantów wariantu B. Byłoby to rozwiązanie (podwariant B2) polegające na czasowym zagospodarowaniu środków przez Urząd Marszałkowski poprzez przekazanie ich pośrednikom finansowym w następstwie wyboru pośredników w drodze nieograniczonego przetargu publicznego.

W prezentowanej dalej tabeli podsumowującej, przedstawione zostały podstawowe wady i zalety analizowanych wariantów.

TABELA 15 Podsumowanie wad i zalet poszczególnych wariantów

Wariant i jego ocena	Krótki opis	Zalety	Wady	Wnioski i rekomendacje
Wariant A.				
Podwariant A1 — regionalny fundusz rozwoju jako instytucja wspierająca regionalne instrumenty finansowe za pośrednictwem pośredników finansowych. +++	RFR nie prowadzi samodzielnie działalności pożyczkowej ani poręczeńowej, ale opracowuje produkty finansowe i w drodze konkurencyjnej wybiera pośredników finansowych, odpowiedzialnych za dystrybucję produktów w regionie	<ul style="list-style-type: none"> • Wykorzystanie potencjału oraz doświadczenia obecnych w regionie pośredników finansowych (również „przyciąganie” do regionu nowych pośredników) • Brak konieczności budowy • w ramach funduszu całego instrumentarium i kompetencji, koniecznych w przypadku bezpośredniego oferowania instrumentów finansowych na poziomie regionalnym • Stworzenie w ramach RFR regionalnego centrum kompetencji w sferze instrumentów finansowych • Model zgodny z rozwiązaniami wdrażanymi w szeregu innych województw — dodatkowo możliwość wymiany doświadczeń 	<ul style="list-style-type: none"> • Konieczność stworzenia nowej instytucji „od zera” • Konieczność znalezienia i zrekutowania pracowników oraz kadry zarządzającej, także wyposażenia instytucji w inne zasoby, niezbędne do uruchomienia działalności 	W pierwszej fazie zdecydowanie rekomendowany, najlepszy podwariant, w dalszej kolejności ewentualnie płynnie przechodzący w model funkcjonowania wynikający z podwariantu A3.

Wariant i jego ocena	Krótki opis	Zalety	Wady	Wnioski i rekomendacje
Podwariant A2 — regionalny fundusz rozwoju jako instytucja samodzielnie wdrażająca instrumenty finansowe w regionie. --	W tej opcji RFR zastępuje dotychczasowych pośredników finansowych i samodzielnie prowadzi działalność pożyczkową i ewentualnie poręczeniową (może również wdrażać inne formy instrumentów finansowych)	<ul style="list-style-type: none"> Model organizacyjny nieco prostszy od modelu A1, brak konieczności wyboru pośredników finansowych 	<ul style="list-style-type: none"> Rozwiązanie skutkujące bezpośrednią konkurencją z dotychczasowymi pośrednikami finansowymi oraz brakiem wykorzystania ich potencjału i doświadczeń Konieczność zbudowania kompetencji w obszarze udzielania pożyczek / poręczeń, oceny wniosków o finansowanie, przyjmowania zabezpieczeń, monitorowania portfeli oraz windykacji Konieczność promocji „od zera” oferty RFR (nowy podmiot / nowa oferta na rynku) 	Rozwiązanie zdecydowanie nierekomendowane, szczególnie z powodu silnej konkurencji z pośrednikami finansowymi oraz trudnych do przewidzenia skutków w sferze funkcjonowania obecnych w regionie pośredników finansowych
Podwariant A3 — (opcja „mieszana”) regionalny fundusz rozwoju jako instytucja działająca samodzielnie (w zakresie części zadań) oraz wdrażająca instrumenty finansowe w województwie przy wykorzystaniu pośredników finansowych ++ / +++	Rozwiązanie polegające na tym, że podstawowa oferta instrumentów finansowych jest zapewniana przez pośredników finansowych (jak w wariantcie A1), natomiast wybrane, mającej charakter niszowy i specjalistyczny, produkty finansowe są oferowane przez RFR. Środki przeznaczone na te produkty powinny być znacznie mniejsze, niż środki rozprowadzane przy wykorzystaniu pośredników finansowych	<ul style="list-style-type: none"> Możliwość uruchamiania produktów wyspecjalizowanych, wymagających bardzo specjalistycznej wiedzy, w tym produktów skierowanych do bardzo niewielkiego grona odbiorców Możliwość testowania nowych produktów (np. przed uruchomieniem przy wykorzystaniu pośredników finansowych) Wariant najbardziej elastyczny (łączy, odpowiednio, zalety podwariantów — A1 i A2) 	<ul style="list-style-type: none"> Konieczność tworzenia kompetencji w dwóch obszarach tj. zarówno w zakresie zlecania wdrażania instrumentów finansowych pośrednikom, ale także samodzielnego wdrażania instrumentów finansowych 	Rozwiązanie możliwe do połączenia z podwariantem A1, realizowane opcjonalnie (w razie potrzeb), w dalszej perspektywie, zdecydowanie rekomendowane
Wariant B.				
Podwariant B1 — przedłużenie umów zawartych z pośrednikami finansowymi. ---	Rozwiązanie polegające na aneksowaniu umów z dotychczasowymi pośrednikami finansowymi i wydłużeniu okresu oferowania przez nich instrumentów finansowych na obecnych zasadach	<ul style="list-style-type: none"> Brak konieczności dokonywania jakichkolwiek zmian i działań organizacyjnych oprócz aneksowania umów Dostępność dotychczasowych produktów finansowych na tych samych zasadach, brak konieczności promocji nowej oferty Zainteresowanie (najprawdopodobniej) obecnych pośredników utrzymaniem status quo 	<ul style="list-style-type: none"> Rozwiązanie niesłyszane dyskusyjne od strony prawnej — ze względu na jego potencjalną niezgodność z zasadami dotyczącymi zamówień publicznych i zapewnienia reguł konkurencyjności Brak możliwości uruchomienia nowych produktów finansowych oraz dokonania zmian w kształcie produktów już istniejących Brak możliwości wprowadzenia nowych pośredników finansowych 	Rozwiązanie zdecydowanie nierekomendowane, tak ze względów merytorycznych, jak i przede wszystkim ze względu na ryzyko prawne
Podwariant B2 — zwrot środków do Urzędu Marszałkowskiego, a następnie przeprowadzenie przez Urząd Marszałkowski wyboru pośredników finansowych. +	Rozwiązanie polegające na stopniowym zwrocie środków Urzędowi Marszałkowskiemu, a następnie (w miarę pojawiania się wystarczających środków finansowych) organizacji przetargów dla pośredników finansowych na wdrażanie konkretnych, opracowanych w ramach Urzędu, produktów finansowych	<ul style="list-style-type: none"> Brak konieczności tworzenia RFR, przy zachowaniu reguły konkurencyjności (ponowny przetarg). Możliwość stworzenia nowych produktów finansowych oraz dopuszczenia na rynek nowych pośredników finansowych 	<ul style="list-style-type: none"> Utrzymanie ograniczeń związanych z tworzeniem produktów finansowych i nadzorem nad ich wdrażaniem w ramach struktur Urzędu Marszałkowskiego Rezygnacja z wartości dodanej jaką może być stworzenie RFR 	W sytuacji niepodjęcia decyzji o tworzeniu regionalnego funduszu rozwoju, rozwiązanie najlepsze z pozostałych (rekomendowane w drugiej kolejności)

Wariant i jego ocena	Krótki opis	Zalety	Wady	Wnioski i rekomendacje
Podwariant B3 — zwrot środków do Urzędu Marszałkowskiego, a następnie samodzielne udzielanie pożyczek przez Urząd Marszałkowski. - - -	Rozwiązanie polegające na stopniowym zwrocie środków Urzędowi Marszałkowskiemu, a następnie (w miarę pojawiania się wystarczających środków finansowych) samodzielne oferowanie instrumentów finansowych przez Urząd Marszałkowski	<ul style="list-style-type: none"> Zachowanie pełnej kontroli nad procesem wdrażania instrumentów finansowych w regionie 	<ul style="list-style-type: none"> Całkowity brak doświadczeń Urzędu Marszałkowskiego w tej sferze, konieczność budowy kompetencji, procedur etc. Rozwiązanie bardzo trudne od strony organizacyjnej, struktura i reguły działania samorządu regionalnego nie są dostosowane do prowadzenie tego typu działalności Konkurencja z pośrednikami finansowymi i brak wykorzystania ich kompetencji i doświadczeń Konieczność promocji oferty finansowej „od zera” (nowy podmiot oferujący produkty finansowe) 	Rozwiązanie zdecydowanie nierekomendowane, bardzo trudne organizacyjnie i zapewne bardzo mało efektywne, faktycznie też niespotykane w Polsce (a w zasadzie w innych krajach europejskich również)

ZAŁĄCZNIK 1

LISTA WYWIADÓW INDYWIDUALNYCH

Wywiady indywidualne z interesariuszami instrumentów finansowych w województwie podlaskim

Lp.	Instytucja	Respondent	Data wywiadu
1	Podlaska Fundacja Rozwoju Regionalnego/Podlaski Fundusz Poręczeniowy	Wiceprezes Zarządu	26.09.2018
2	Fundacja Rozwoju Przedsiębiorczości w Suwałkach	Dyrektor Funduszu Pożyczkowego	29.09.2018
3	Agencja Rozwoju Regionalnego „ARES” S.A.	Prezes Zarządu	8.11.2018
4	Fundacja Rozwoju Przedsiębiorczości w Suwałkach	Dyrektor Ośrodka Transferu Wiedzy i Innowacji	8.11.2018
5	Fundacja na Rzecz Rozwoju Polskiego Rolnictwa	Dyrektor Biura Terenowego Fundacji w Zambrowie	8.11.2018
6	Instytut Innowacji i Technologii Politechniki Białostockiej Sp. z o.o., Kleosin	Prezes Zarządu	13.11.2018
7	Białostocki Park Naukowo-Technologiczny	Dyrektor BPNT	13.11.2018
8	Łomżyński Fundusz Poręczeń Kredytowych	Prezes Zarządu	3.12.2018
9	Park Naukowo-Technologiczny Polska-Wschód w Suwałkach	Prezes Zarządu	3.12.2018
10	Izba Przemysłowo-Gospodarcza w Suwałkach	Dyrektor Biura	3.12.2018
11	Klaster Obróbki Metali, Centrum Promocji Innowacji i Rozwoju w Białostockim Parku Naukowo-Technologicznym	Koordinator Klustra	10.01.2019
12	Akademickie Inkubatory Przedsiębiorczości, Białystok	Menedżer	10.01.2019
13	Monrol Sp. z o.o., Mońki	Prezes Zarządu	10.01.2019
14	RiftCat Sp. z o. o	Prezes Zarządu	10.01.2019
15	ITS TR (indywidualna działalność gospodarcza)	Właściciel	10.01.2019
16	Podlaskie Stowarzyszenie Właścielek Firm	Wiceprezeska Zarządu	10.01.2019
17	T-Matic Grupa Computer Plus Sp. z o.o. oraz Podlaski Związek Pracodawców	Prezes Zarządu (Wiceprezes Podlaskiego Związku Pracodawców)	10.01.2019

ZAŁĄCZNIK 2

LISTA SPOTKAŃ WARSZTATOWYCH

Warsztaty

Lp.	Tematyka	Uczestnicy	Data warsztatu
1	Modele zarządzania instrumentami finansowymi na poziomie regionalnym oraz propozycje nowych produktów finansowych	Przedstawiciele Urzędu Marszałkowskiego Województwa Podlaskiego, przedstawiciele pośredników finansowych, wdrażających instrumenty finansowe w ramach bieżącego (2014–2020) lub poprzedniego (2007–2013) RPO WP, przedstawiciel Banku Światowego oraz eksperci Banku Światowego	23.11.2018
2	Modele zarządzania środkami z instrumentów inżynierii finansowej z regionalnych programów operacyjnych perspektywy 2007–2013 – propozycje dla województwa podlaskiego	Marszałek Województwa i przedstawiciele Urzędu Marszałkowskiego Województwa Podlaskiego, przedstawiciel Komisji Europejskiej, Banku Światowego oraz eksperci Banku Światowego	14.12.2018

PRZYPISY

1. http://ec.europa.eu/regional_policy/pl/policy/how/improving-investment/lagging_regions/
2. Regionalny Program Operacyjny Województwa Podlaskiego na lata 2007–2013, <http://www.rpowp.wrota.podlasia.pl/dokumenty/dokumenty-programowe,2.html> [dostęp: 10.01.2019].
3. Szczegółowy Opis Priorytetów Regionalnego Programu Operacyjnego Województwa Podlaskiego na lata 2007–2013, s. 42–44, <http://www.rpowp.wrota.podlasia.pl/dokumenty/dokumenty-programowe,3.html> [dostęp: 10.01.2019].
4. Przykładowo (w sferze działalności pożyczkowej) projekt pt. „Podlaski Fundusz Przedsiębiorczości” Fundacji Rozwoju Przedsiębiorczości z Suwałk, nr wniosku WND-RPPD-01.03.00-20-002/10 (z 21.12.2010 r. pkt III.1, s. 7) oraz (w sferze działalności poręczeniowej) projekt pt. „Wspieranie przedsiębiorczości w regionie poprzez zwiększenie zdolności poręczeniowej” Łomżyńskiego Funduszu Poręczeń Kredytowych Sp. z o.o., nr wniosku WND-RP-PD.01.03.00-20-001/10 (z 26.06.2012 r.), pkt III.5, s. 8 (odwołanie do regulaminu Funduszu i opisanego w nim produktu poręczeniowego — zob. <https://lfpk.eu/Oferta.html>).
5. Sporządzona w oparciu o kwerendę stron internetowych pośredników finansowych (analizowano materiały pobrane 10 stycznia 2019 r.), z uwzględnieniem dostępnej dokumentacji formalnej – np. regulaminów pożyczkowych, tabel prowizji i opłat, a także wywiadów indywidualnych z przedstawicielami pośredników finansowych (i analogicznie, w przypadku dalej omawianych pośredników finansowych, w zakresie poręczeń).
6. Określonych w Rozporządzeniu Komisji (WE) nr 1828/2006 z dnia 8 grudnia 2006 r., ustanawiającym szczegółowe zasady wykonania rozporządzenia Rady (WE) nr 1083/2006 ustanawiającego przepisy ogólne dotyczące Europejskiego Funduszu Rozwoju Regionalnego, Europejskiego Funduszu Społecznego oraz Funduszu Spójności oraz rozporządzenia (WE) nr 1080/2006 Parlamentu Europejskiego i Rady w sprawie Europejskiego Funduszu Rozwoju Regionalnego, art. 43 ust. 4.
7. Opisując i oceniając efekty wsparcia instrumentów inżynierii finansowej (stopień wykorzystania / zaangażowania środków wsparcia, stratowość, koszty realizacji instrumentów inżynierii finansowej na poziomie pośredników finansowych) wdrażanych w oparciu o środki z RPO WP 2007–2013, stosujemy nomenklaturę wykorzystywaną w umowach z pośrednikami finansowymi. Pragniemy jednak zauważyć, że niektóre z tych pojęć (np. pożyczki stracone / kapitał utracony) nie zostały jasno sprecyzowane, co może powodować pewne trudności, szczególnie na etapie rozliczania wykorzystania wsparcia oraz negocjowania z pośrednikami „strategii wyjścia” z instrumentów finansowych (sądzimy, że kwestie te będą musiały być poddane pod dyskusję, prowadzącą do wypracowania precyzyjnych ustaleń, dotyczących interpretacji znaczenia tych pojęć). Ułomności te nie mają jednak większego znaczenia dla niniejszego opracowania.
8. Obliczenia własne na podstawie M. Mika, P. Rogowiecki, K. Sabarańska „Fundusze pożyczkowe w Polsce – Raport 2017”, PZFP, 2017, s. 17.
9. M. Mika, P. Rogowiecki, K. Sabarańska, op. cit., s. 19. Warto przy tym dodać, że na przestrzeni ostatnich lat wartość ta systematycznie wzrasta. Porównując średnią wartość pożyczki udzielonej w 2017 r. w stosunku do analogicznej wartości z roku 2011, wzrost ten wyniósł blisko 175%.
10. M. Mika, P. Rogowiecki, K. Sabarańska, op. cit., s. 28.
11. Dla siedmiu umów dokapitalizowania wskaźnik ten w połowie 2018 r. wyniósł ok. 74% — na tle średniej krajowej jest to wielkość satysfakcjonująca. W obliczeniach nie wzięto pod uwagę jednego pośrednika finansowego (dwie umowy), który w sprawozdaniu wykazał 100% zaangażowanie, co wydaje mało prawdopodobne (w związku z tym danych tych nie uwzględniono). Z drugiej strony trzeba jednak zauważyć, że jest to pośrednik, który odnotowuje wysoką obrotowość angażowania środków (średnio dla dwóch umów jest to 2,1-krotność otrzymanej kapitalizacji). To zaś oznacza, że i w tym przypadku spodziewać się można raczej wysokiego wskaźnika zaangażowania, na pewno co najmniej na poziomie zbliżonym do średniej dla pozostałych pośredników. W tej sytuacji konkludujemy w sumie wysoki, satysfakcjonujący poziom zaangażowania dla wszystkich analizowanych umów dokapitalizowania działalności pożyczkowej.
12. M. Mika, P. Rogowiecki, K. Sabarańska, op. cit., s. 72–75, obliczenia własne na podstawie danych z Załącznika nr 3 pt. „Aktywność funduszy pożyczkowych — wybrane informacje o funduszach na 31.12.2017 r.”.
13. M. Mika, P. Rogowiecki, K. Sabarańska, op. cit., s. 37.
14. W celu wyliczenia wskaźnika konieczne było przyjęcie założenia, że pozycja w sprawozdaniach dokapitalizowanych funduszy podlaskich pn. „pożyczki stracone i które są odzyskiwane od klientów funduszu” odpowiada pozycji „pożyczki windykowane i wypowiedziane” w opracowaniu „Fundusze pożyczkowe w Polsce – Raport 2017” Polskiego Związku Funduszy Pożyczkowych.
15. Rozporządzenie Komisji (WE) nr 1828/2006 z dnia 8 grudnia 2006 r., art. 43 ust. 4.
16. W większości umów wskazano wartościowo maksymalną kwotę kosztów zarządzania i administrowania funduszem (która nie mogła być większa niż wyliczona przy zastosowaniu stawek).
17. Przykładowo, odwołując się do danych sprawozdawczych jednego z pośredników finansowych, prowadzącego dwa dokapitalizowane fundusze pożyczkowe, w pierwszym z nich (dokapitalizowanie w wysokości 10 mln zł) wielkość wynagrodzenia za administrowanie i zarządzanie funduszem wynosi 1 076 tys. zł (na dzień 30.06.2018 r.) – obejmuje ono budowę i zarządzanie portfelem pożyczek o historycznej wartości (wszystkie udzielone pożyczki w ramach umowy) w wysokości ponad 26,9 mln zł (tj. 2,7-krotność dokapitalizowania, równo 10 mln zł), co oznacza teoretyczny koszt zaangażowania pierwotnego dokapitalizowania na poziomie ok. 4% jego wartości (1 076 tys. zł / 2,7 / 10 000 tys. zł).
18. Z danych wynika, że brano pod uwagę 42 przetargi, podzielone na 104 części (portfele), rozstrzygane od 2017 do około połowy 2018 roku. W większości były to przetargi (29), w których udostępniano pośrednikom finansowym kapitał na udzielanie pożyczek nieprofilowanych tematycznie (ogólnie „dla MŚP”). Mniej liczne przetargi profilowane dotyczyły finansowania: przedsięwzięć innowacyjnych, turystyki i termomodernizacji.

19. W przedziale ceny 6%–8% znajdowała się zdecydowana większość wybranych ofert (ponad 61%). Z kolei w przedziale 8%–10% było to ok. 8%. Co interesujące, bywały także wybierane oferty, w których cena mieściła się w granicach 15%–20% (ok. 5,6%). W najniższym przedziale cenowym (1%–6%) znalazło się ok. 17% ofert.
20. M. Mika, P. Rogowiecki, K. Sabarańska, op. cit., s. 53.
21. W ekspertyzie tej analizowano przetargi, w których finansowanie przeznaczone było na produkty pożyczkowe o określonych parametrach i oczekiwanych wartościach portfeli – zgodnie z potrzebami zamawiającego ekspertyzę, zob. M. Gajewski, J. Szczucki „Analiza i rekomendacje w sprawie oszacowania wysokości opłaty za zbudowanie i zarządzanie portfelem pożyczek, udzielanych ze środków pochodzących ze zwrotów z instrumentów inżynierii finansowej RPO WK-P 2007–2013”, Warszawa, luty 2018.
22. M. Gajewski, J. Szczucki, op. cit., s. 14.
23. Odwołujemy się tu do dość powszechnie artykułowanych (tego rodzaju) opinii, artykułowanych podczas dorocznych Zjazdów Krajowego Stowarzyszenia Funduszy Poręczeniowych – zob. np. prezentacja J. Szczucki „Rynek poręczeniowy w 2018 r.”, Zjazd KSFP, Bronisławów 29.11.2018 r.
24. M. Gajewski, R. Kubajek, J. Szczucki „Rynek lokalnych i regionalnych funduszy poręczeniowych w Polsce w 2017 r.”, Warszawa, wrzesień 2018 r., s. 5.
25. Paleta instrumentów gwarancyjnych – zob. <https://www.bgk.pl/przedsiębiorstwa/poreczenia-i-gwarancje/> [dostęp: 10.01.2019 r.].
26. Zob. <https://www.bgk.pl/przedsiębiorstwa/poreczenia-i-gwarancje/gwarancja-biznesmax/> [dostęp: 10.01.2019].
27. <https://www.bgk.pl/przedsiębiorstwa/poreczenia-i-gwarancje/gwarancja-splaty-kredytu-kreatywna-europa-plg-kreatywna-europa/> [dostęp: 10.01.2019].
28. M. Gajewski, R. Kubajek, J. Szczucki, op. cit., s. 4-5.
29. Dla jednego z pośredników finansowych, dane dotyczą stanu na dzień 30 września 2018 r.
30. Wartość ta była ponad zdecydowanie większa od średniej historycznej wartości poręczeń w całym sektorze lokalnych i regionalnych funduszy poręczeniowych w Polsce, wynoszącej ok. 149,2 tys. zł (w latach 2013–2017) – z uwagą, że w latach 2016–2017 średnia ta zdecydowanie rośnie – w roku 2017 wyniosła ok. 203,7 tys. zł. Obliczenia własne na podstawie M. Gajewski, R. Kubajek, J. Szczucki „Rynek lokalnych i regionalnych...”, s. 20 (oraz raporty KSFP dotyczące lat 2013–2017).
31. Jeśli chodzi o wymiar ilościowy portfela ogólnokrajowego to przeważają w nim mikroprzedsiębiorcy (59% poręczeniobiorców). Wartościowo rzecz biorąc udział mikro- i małych firm jest podobny (po ok. 44%).
32. Wskaźnik ten jest zapewne nieco większy, bowiem prezentowaną wartość wyliczono dla dwóch (spośród trzech) pośredników finansowych, dla których dostępne były odpowiednie dane sprawozdawcze (przypada jednak na nich prawie 90% kapitalizacji oraz większość aktywnych poręczeń – tym niemniej nie wszystkie aktywne poręczenia można było uwzględnić – zakładając, że w przypadku trzeciego pośrednika finansowego aktywna pozostaje połowa wartości udzielonych poręczeń, wskaźnik łączny wyniósłby nieco ponad 32%). Poza tym, należy pamiętać, że w ostatnich trzech latach mamy do czynienia z bardzo istotnymi zmianami w strukturze udzielanych poręczeń według ich przeznaczenia. Mianowicie, zarówno układzie ilościowym (bardziej), jak i wartościowym, zdecydowanie rośnie udział poręczeń zabezpieczających wadla przetargowe (a więc instrumenty niefinansowe). W 2017 r. udział wartości poręczeń na ten cel w całym portfelu poręczeń udzielonych w 2017 r. wyniósł ok. 25% (rok wcześniej było to 16%, a w roku 2015 – 8%) Zob. M. Gajewski, R. Kubajek, J. Szczucki „Rynek lokalnych i regionalnych...”, s. 20 (oraz odpowiednie części raportów o rynku poręczeniowym w roku 2015 i 2016). Ta zmiana kierunków przeznaczenia akcji poręczeniowej umożliwiła fundusjom zamortyzowanie „strat” będących skutkiem narastającej konkurencji ze strony programów krajowych w zakresie zabezpieczenia instrumentów finansowych (głównie kredytów). Poręczenia tego typu nie były jednak oferowane w ramach dokapitalizowania ze środków RPO WP 2007–2013.
33. M. Gajewski, R. Kubajek, J. Szczucki, op. cit., s. 9.
34. Odwołujemy się do dwóch pośredników finansowych, realizujących dominujące wartościowo umowy wsparcia, o których mowa w przypisie nr 35. W przypadku trzeciego pośrednika finansowego, z informacji uzupełniającej wynika, iż odnotowane zostało jedno stracone poręczenie o niewielkiej wartości (kwota odzyskiwana to 42 tys. zł).
35. „Sytuacja sektora bankowego w okresie I-VI.2018”, Urząd Komisji Nadzoru Finansowego, Warszawa, s. 11 i 12.
36. Porównując realizację obu instrumentów inżynierii finansowej wspieranych w województwie podlaskim, okazuje się, że kosztocłonność poręczeń jest jednak większa niż pożyczek (wielkość opłat za administrowanie i zarządzanie przypadająca na jedno udzielone poręczenie / jedną udzieloną pożyczkę). W znacznej mierze wynika to m.in. z niższej „obrotowości” wykorzystywania wsparcia. Trudno jednak ocenić znaczenie tego rodzaju różnicy, bowiem mamy tu do czynienia z instrumentami o innej logice
37. Należy pamiętać, że w perspektywie finansowej 2014–2020 zasadniczo zmieniono regulacje dotyczące wspierania pośredników finansowych udzielających poręczeń lub gwarancji. Obecnie, w przypadku poręczeń / gwarancji wymagane jest oszacowanie, w drodze oceny ex-ante ryzyka, spodziewanego i niespodziewanego poziomu ryzyka, czyli wysokości środków finansowych wystarczających do zagwarantowania określonej wartości finansowania dłużnego i pokrycia związanych z nimi wydatków. Na podstawie oceny ex-ante ustanawiany jest odpowiedni współczynnik ryzyka. Wyznacza on wartość portfela poręczeń, określanego jako wielokrotność kwoty wkładu z programu operacyjnego, przeznaczonego na pokrycie spodziewanych i niespodziewanych strat (art. 8 Rozporządzenia Delegowanego Komisji (UE) Nr 480/2014 z dnia 3 marca 2014 r.). Oznacza to, że wkład z programu służy pokryciu szacowanego poziomu wydatków poręczeń. Jednocześnie wielkość tego wkładu wyznacza wymaganą wielkość portfela, którą ma osiągnąć pośrednik finansowy. Np. jeśli współczynnik ryzyka ustalony zostanie na poziomie 20%, to wsparcie w wysokości 10 mln zł (przeznaczone na pokrycie wydatków), wymagać będzie zbudowania portfela poręczeń o wartości 10 mln zł / 0,2 = 50 mln zł. Na marginesie warto dodać, że wydatkiem kwalifikowalnym jest kwota przeznaczona na zabezpieczenie udzielanych poręczeń w celu pokrycia ewentualnych strat. Zatem, gdy zrealizowane wydatki poręczeń oraz poniesione koszty zarządzania okażą się niższe od alokacji, pozostałe środki mogą być nadal wykorzystywane w danym lub innym instrumencie finansowym lub też mogą być stosowane w innych formach, zgodnie z oryginalnie założonymi celami (art. 42 pkt 1 lit. b i art. 45 Rozporządzenia Ogólnego nr 1303/2013 z dnia 17 grudnia 2013 r.
38. M. Gajewski, J. Szczucki „Analiza i rekomendacje w sprawie oszacowania wartości opłaty za zarządzanie środkami wsparcia Regionalnego Programu Operacyjnego Województwa Kujawsko-Pomorskiego na lata 2014–2020 przeznaczonymi jako wkład do poręczeniowego instrumentu finansowego”, Warszawa, grudzień 2017 r.
39. M. Gajewski, J. Szczucki, op. cit., s. 17.

40. „Strategia inwestycyjna instrumentów finansowych Regionalnego Programu Operacyjnego Województwa Podlaskiego na lata 2014–2020”, Zarząd Województwa Podlaskiego, 8.01.2019 r.
41. „Ocena ex-ante instrumentów finansowych w perspektywie finansowej 2014–2020”, WYG PSDB, wersja z 2016 r. W 2018 roku „Ocena ex-ante”, poddana została aktualizacji – opracowanie (LB&E, Stowarzyszenie STOS) z sierpnia 2018 r., zob. „Streszczenie – Aktualizacja oceny ex ante instrumentów finansowych w ramach RPO WP 2014-2020 wraz ze świadczeniem usług doradczych”, Białystok, sierpień 2018, https://rpo.wrotapodlasia.pl/pl/dowiedz_sie_wiecej_o_programie/zapoznaj_sie_z_prawem_i_dokument/streszczenie-ustalen-i-wnioskow-z-oceny-ex-ante-instrumentow-finansowych-w-perspektywie-finansowej-2014-2020.html [dostęp: 10.01.2019]. W czasie sporządzenia niniejszego opracowania (styczeń 2019 r.) obowiązywała „Strategia inwestycyjna” z listopada 2017 r. Zaproponowane w zaktualizowanej „Ocenie ex-ante” zmiany podlegają modyfikacji niektórych parametrów wdrażanych produktów finansowych (nie są to zmiany, w których proponowane byłyby zupełnie nowe instrumenty lub też, w których wskazywano by zasadność rezygnacji z któregoś z instrumentów) – oznacza to, że (ewentualne) zmiany Strategii będą nieznaczące.
42. Umowa pomiędzy Województwem Podlaskim a Bankiem Gospodarstwa Krajowego o finansowanie projektu pn. „Rozwój gospodarczy województwa podlaskiego poprzez wykorzystanie instrumentów finansowych” w ramach Regionalnego Programu Operacyjnego Województwa Podlaskiego na lata 2014–2020, https://rpo.wrotapodlasia.pl/pl/dowiedz_sie_wiecej_o_programie/poznaj_zasady_dzialania_programu/instrumenty-finansowe.html [dostęp: 10.01.2019]
43. http://farr.pl/index.php?option=com_content&view=article&id=269&Itemid=64 [dostęp: 10.01.2019]
44. W aktualizacji „Oceny ex-ante” parametry te zidentyfikowano jako istotnie ograniczające efektywność zaangażowania alokacji przeznaczonych na ten produkt. W związku z tym zaproponowano odpowiednie zmiany, rozszerzające potencjalną grupę odbiorców statecznych tych pożyczek (jak również inne, rozmaite modyfikacje), zob. „Streszczenie – Aktualizacja oceny ex ante instrumentów finansowych...”, s. 2 i 3.
45. Zob. <https://pfrventures.pl/pl/> [dostęp: 10.01.2019], część Fundusze Funduszy.
46. Zob. <https://pfrventures.pl/pl/fundusze/1/pfr-starter-fiz/> [dostęp: 10.01.2019].
47. Zob. <https://pfrventures.pl/pl/fundusze/2/pfr-biznest-fiz/> [dostęp: 10.01.2019]
48. Dostępna jest natomiast ewaluacja pilotażu platform startowych, generalnie pozytywna, wskazująca na skuteczność, a w związku z tym sensowność rozwijania tej formy wsparcia, zob. „Ewaluacja pilotażu Działania 1.1 Programu Operacyjnego Polska Wschodnia 2014–2020. Platformy startowe dla nowych pomysłów. Etap II – ewaluacja ex-post pilotażu «Platform startowych»”, Fundacja Instytut Przedsiębiorczości i Rozwoju Regionalnego, Warszawa 2017, <https://www.ewaluacja.gov.pl/strony/badania-i-analazy/wyniki-badan-ewaluacyjnych/badania-ewaluacyjne-ewaluacja-pilotazu-instrumentu-platformy-startowe-dla-nowych-pomyslow-dzialanie-11-po-pw-etap-i-i-ii/> [dostęp: 10.01.2019].
49. Zob. W. Winogradzki „Analiza eksportu województwa podlaskiego w latach 2007–2017” – prezentacja (badania własne, przeprowadzone na podstawie danych GUS i Krajowej Administracji Skarbowej), Podlaski Związek Pracodawców, Białystok 2018.
50. Niezależnie od sensowności oferowania produktu obrotowego w związku z przewidywanym spowolnieniem gospodarczym, już obecnie (generalnie – w czasie prosperity) problem finansowania kapitału obrotowego pozostaje bardzo istotny. Wskazują na to wyniki wielu badań. Przykładowo, można tu odwołać się do badania pt. „Finansowanie działalności przez mikro-, małe i średnie firmy w Polsce”, w którym stwierdza się, że jednym z najczęstszych powodów korzystania z finansowania zewnętrznego (w segmencie mikro- i małych firm) są zatory płatnicze. Ponadto, wnioski z cytowanego badania wskazują, że przedsiębiorstwa, które „(...) finansują inwestycje i bieżącą działalność pożyczonymi pieniędzmi, z reguły spłacają zadłużenie w dwa lata, z oprocentowaniem miesięcznym na poziomie około 2-5%(...)”. Odwołujemy się tu do badania wykonanego przez Instytut Keralla Research na zlecenie NFG, dostawcę usług e-faktoringu): <https://a.msn.com/r/2/BBSPWS6?m=pl-pl&referrerID=InAppShare> [dostęp: 28.01.2019]. Ponadto: „Coraz więcej przedsiębiorstw w Polsce boryka się z problemem niezapłaconych faktur. Do 16,2% (z 13,5%) wzrósł odsetek firm, gdzie zjawisko to narasta. Jednocześnie znacząco, bo z 15,1% do 11,3%, zmniejszyło się grono firm, gdzie wcale nie występują takie perturbacje. W efekcie aż 89% przedsiębiorców nie dostaje zapłaty na czas (...) średni okres przeterminowania faktur wynosi 3 miesiące i 12 dni (...)”, zob. P. Białowski „Portfel należności polskich przedsiębiorstw – informacja sygnałna”, Konferencja Przedsiębiorstw Finansowych w Polsce i Krajowy Rejestr Długów, lipiec 2018, s. 4-5, lipiec 2018, <https://krd.pl/Centrum-prasowe/Raporty/2018/Portfel-nalezności-polskich-przedsiębiorstw> [dostęp: 10.01.2019].
51. Ustawa o zasadach realizacji programów w zakresie polityki spójności finansowanych w perspektywie finansowej 2014–2020 z dnia 11 lipca 2014 r. tj. z dnia 29 czerwca 2018 r. (Dz.U. z 2018 r. poz. 1431)
52. Autor tego przepisu chyba nie zdawał sobie sprawy jak bardzo trudne jest dokonanie takiego wyliczenia, w zasadzie bez szczegółowej metodologii nie wydaje się to być wykonalne.
53. O ile nie znajdzie zastosowania zgodnie §11 ust. 13 umowy o dofinansowanie, zgodnie z którym „wydanie przez Komisję Europejską lub Ministerstwo Infrastruktury i Rozwoju odrębnych regulacji dotyczących strategii wyjścia, o której mowa w § pkt 30 tej umowy będzie stanowiło podstawę do aneksowania niniejszej umowy w sposób zgodny z ich treścią oraz w zakresie w jakim te regulacje znajdą zastosowanie do instrumentów inżynierii finansowej wdrażanych w ramach Programu”. Nic jednak nie wskazuje na to, aby takie regulacje miały się pojawić.
54. Warsztat pt. „Modele zarządzania środkami z instrumentów inżynierii finansowej z regionalnych programów operacyjnych perspektywy 2007–2013 – propozycje dla województwa podlaskiego”, Urząd Marszałkowski, Białystok 12.14.2018 r.
55. Rozporządzenie Rady (WE) nr 1083/2006 z dnia 11 lipca 2006 r. ustanawiające przepisy ogólne dotyczące Europejskiego Funduszu Rozwoju Regionalnego, Europejskiego Funduszu Społecznego oraz Funduszu Spójności i uchylające rozporządzenie (WE) nr 1260/1999.
56. Ustawa z dnia 11 lipca 2014 r. o zasadach realizacji programów w zakresie polityki spójności finansowanych w perspektywie finansowej 2014–2020, tekst jed. Dz. U. z 2018 r., poz. 1431.
57. Podstawą wypracowania poszczególnych opcji jest kwestia zapewnienia rozwiązania instytucjonalnego, które umożliwi efektywne wykorzystanie środków finansowych pochodzących z instrumentów inżynierii finansowej z poprzedniej perspektywy finansowej UE. Oczywiście, formułowane tu propozycje rozwiązań mogą być wyko-

rzystywane jako instrument zarządzania środkami także z innych źródeł (np. ze zwrotów z instrumentów finansowych wspieranych w ramach obecnej perspektywy Polityki Spójności). Przy czym, niezależnie od źródeł pochodzenia środków finansowych, prowadzone tu rozważania koncentrują się na ich wykorzystaniu w celu zapewnienia większej dostępności źródeł finansowania dedykowanych dla regionalnego sektora mikro-, małych i średnich przedsiębiorstw. Zatem, interesują nas tu wyłącznie rozwiązania adekwatne do wspierania instrumentów finansowych, a nie organizowania i wdrażania innych form wsparcia (aczkolwiek, przynajmniej w pewnym zakresie, rozwiązania te mogą służyć realizacji innych zadań).

58. Czynniki ten nie ma charakteru szczególnego – występuje również w części opcji wariantu B (podwarianty B2 i B3). W tym miejscu zaznaczamy tylko, że funkcje w tym zakresie mogą być również wspomagane przez Regionalny Fundusz Rozwoju (i oczywiście, realizowane z jego udziałem).
59. Przykładowo, biorąc pod uwagę wielkość zatrudnienia, w Dolnośląskim Funduszu Rozwoju Sp. z o.o. (jednostka ta działa w modelu A3 – dystrybucja instrumentów finansowych poprzez pośredników oraz działalność samodzielna – w sferze instrumentów kapitałowych załączkowych) na koniec 2017 r., zatrudnionych było 13 osób (13 etatów). W porównaniu do roku 2016, zatrudnienie wzrosło o 2 etaty. Fundusz ten posiadał (na 31.12.2017 r.) kapitał własny w wysokości 258 mln zł. Koszty działalności operacyjnej za rok 2017 wyniosły blisko 3,5 mln zł (w tym wynagrodzenia i pochodne w wysokości nieco ponad 2,1 mln zł). Fundusz osiągnął zysk netto na poziomie ok. 1,28 mln zł). Z kolei Pomorski Fundusz Rozwoju Sp. z o.o., działający w modelu A1 (instrumenty finansowe dystrybuowane poprzez pośredników finansowych), na koniec 2017 r. zatrudniał 18 osób (17,5 etatu). Z uwagi na model operacyjny, większość pracowników zajmuje się sprawami kontraktowania wsparcia (wyposażanie w kapitał pośredników finansowych) oraz monitoringu i sprawozdawczości (monitorowanie kształtowania portfeli przez pośredników finansowych). Koszty działalności operacyjnej za rok 2017 wyniosły ok. 3,3 mln zł, w tym wynagrodzenia i pochodne na poziomie 2,2 mln zł. W przypadku obu ww. regionalnych funduszy rozwoju ich dane podajemy na podstawie sprawozdań finansowych za 2017 r.
60. Tego rodzaju Rada mógłby pełnić funkcję szerszą, np. obejmującą opiniowanie i konsultowanie procesów wdrażania instrumentów finansowych w ramach aktualnie realizowanego Regionalnego Programu Operacyjnego, w odniesieniu do komponentu instrumentów finansowych. Rozwiązania takie, w które zaangażowani są przedstawiciele władz Województwa oraz czynnik ekspercki (ciała te nazywane są właśnie Radami Inwestycyjnymi), spotykane są już w niektórych województwach (przykładowo, są to województwo warmińsko-mazurskie i województwo pomorskie). W województwie pomorskim tego rodzaju Rada działa w związku z wdrażaniem aktualnego RPO, a także zajmuje się sprawami kształtowania instrumentów finansowych przez Pomorski Fundusz Rozwoju. Z kolei w województwie warmińsko-mazurskim funkcjonowanie Rady póki co związane jest tylko z wdrażaniem instrumentów finansowych w ramach obecnego (2014-2020) RPO województwa, bowiem w województwie nie istnieje jeszcze regionalny fundusz rozwoju).
61. Sytuacja pewnej nieciągłości w oferowaniu instrumentów finansowych lub też czasowego ograniczenia oferty dotyczy w zasadzie wszystkich pozostałych wariantów.
62. Zob. na przykład wyrok Wojewódzkiego Sądu Administracyjnego w Krakowie z 4 grudnia 2009, choć wyrok ten dotyczył samorządu gminy (http://orzeczenia.nsa.gov.pl/doc/068BF55B77. [dostęp: 10.01.2019]), czy też wyrok Naczelnego Sądu Administracyjnego z 8 lutego 2013 (http://orzeczenia.nsa.gov.pl/doc/9F58AEC158 [dostęp: 10.01.2019]).
63. Opis produktów na podstawie aktualnych informacji, zaczerpniętych ze stron internetowych pośredników oraz dokumentacji formalnoprawnej funduszy.
64. Funkcję regionalnego funduszu rozwoju wykonuje jeden z departamentów Zachodniopomorskiej Agencji Rozwoju Regionalnego S.A.

ŹRÓDŁA

- P. Białowski „Portfel należności polskich przedsiębiorstw — informacja sygnalna”, Konferencja Przedsiębiorstw Finansowych w Polsce i Krajowy Rejestr Długów, lipiec 2018 r.
- M. Gajewski, R. Kubajek, J. Szczucki „Rynek lokalnych i regionalnych funduszy poręczeniowych w Polsce w 2017 r.”, Warszawa, wrzesień 2018 r.
- M. Gajewski, J. Szczucki „Analiza i rekomendacje w sprawie oszacowania wysokości opłaty za zbudowanie i zarządzanie portfelem pożyczek, udzielanych ze środków pochodzących ze zwrotów z instrumentów inżynierii finansowej RPO WK-P 2007 – 2013”, Warszawa, luty 2018 r.
- M. Gajewski, J. Szczucki „Analiza i rekomendacje w sprawie oszacowania wartości opłaty za zarządzanie środkami wsparcia Regionalnego Programu Operacyjnego Województwa Kujawsko-Pomorskiego na lata 2014 – 2020 przeznaczonymi jako wkład do poręczeniowego instrumentu finansowego”, Warszawa, grudzień 2017 r.
- M. Gajewski, J. Szczucki „Instrumenty finansowe — województwo podkarpackie. Strategia inwestycyjna w zakresie instrumentów finansowych tworzonych w oparciu o środki wsparcia zwracane z instrumentów inżynierii finansowej Regionalnego Programu Operacyjnego Województwa Podkarpackiego na lata 2007 – 2013”, Bank Światowy, 20.03.2017 r.
- J. Szczucki „Rynek poręczeniowy w 2018 r.”, Zjazd KSFP, Bronisławów, 29.11.2018 r.
- M. Gajewski, R. Kubajek, J. Szczucki „Raport o stanie funduszy poręczeniowych w Polsce — stan na dzień 31.12.2015 r.” (oraz raport za 2016 r.), Warszawa 2016, 2017.
- M. Mika, P. Rogowiecki, K. Sabarańska „Fundusze pożyczkowe w Polsce — Raport 2017” (i załączniki), PZFP, 2017 r.
- W. Winogradzki „Analiza eksportu województwa podlaskiego w latach 2007 – 2017” — (badania własne na podstawie danych GUS i Krajowej Administracji Skarbowej), Podlaski Związek Pracodawców, Białystok 2018 r.
- Instytut Keralla Research (na zlecenie NFG) badanie pt. „Finansowanie działalności przez mikro-, małe i średnie firmy w Polsce”, 2018 r.
- Pomorski Fundusz Rozwoju i Dolnośląski Fundusz Rozwoju — sprawozdania finansowe za rok 2016 i 2017, KRS.
- „Sytuacja sektora bankowego w okresie I – VI.2018”, Urząd Komisji Nadzoru Finansowego, Warszawa 2018 r.
- „Ewaluacja pilotażu Działania 1.1 Programu Operacyjnego Polska Wschodnia 2014 – 2020. Platformy startowe dla nowych pomysłów. Etap II — ewaluacja ex-post pilotażu «Platform startowych»”, Fundacja Instytut Przedsiębiorczości i Rozwoju Regionalnego, Warszawa 2017 r.
- „Ocena ex-ante instrumentów finansowych w perspektywie finansowej 2014 – 2020”, WYG PSDB, wersja z 2016 r.
- „Strategia inwestycyjna instrumentów finansowych Regionalnego Programu Operacyjnego Województwa Podlaskiego na lata 2014 – 2020”, Zarząd Województwa Podlaskiego, 13.11.2017 r.
- „Aktualizacja oceny ex ante instrumentów finansowych w ramach RPO WP 2014 – 2020 wraz ze świadczeniem usług doradczych” (dokument główny oraz streszczenie), LB&E i Stowarzyszenie STOS Białystok, sierpień 2018 r.
- Regionalny Program Operacyjny Województwa Podlaskiego na lata 2007 – 2013.
- Szczegółowy Opis Priorytetów Regionalnego Programu Operacyjnego Województwa Podlaskiego na lata 2007 – 2013.
- Dokumentacja projektowa (wnioski i umowy) oraz dokumenty sprawozdawcze — pośrednicy finansowi, beneficjenci wsparcia w ramach instrumentów inżynierii finansowej RPO WP 2007 – 2013.
- Opis produktów pożyczkowych i poręczeniowych pośredników finansowych w województwie podlaskim, dokumentacja wewnętrzna (regulaminy i dokumenty uzupełniające), (stan w styczniu 2019 r.).

DOKUMENTY PRAWNE

- Ustawa z dnia 11 lipca 2014 r. o zasadach realizacji programów w zakresie polityki spójności finansowanych w perspektywie finansowej 2014 – 2020, tekst jed. Dz. U. z 2018 r., poz. 1431.
- Rozporządzenie Parlamentu Europejskiego i Rady (UE) nr 1303/2013 z dnia 17 grudnia 2013 r. (Rozporządzenie ogólne) ustanawiające wspólne przepisy dotyczące Europejskiego Funduszu Rozwoju Regionalnego, Europejskiego Funduszu Społecznego, Funduszu Spójności, Europejskiego Funduszu Rolnego na rzecz Rozwoju Obszarów Wiejskich oraz Europejskiego Funduszu Morskiego i Rybackiego oraz ustanawiające przepisy ogólne dotyczące Europejskiego Funduszu Rozwoju Regionalnego, Europejskiego Funduszu Społecznego, Funduszu Spójności i Europejskiego Funduszu Morskiego i Rybackiego oraz uchylające rozporządzenie Rady (WE) nr 1083/2006.
- Rozporządzenie Delegowane Komisji (UE) Nr 480/2014 z dnia 3 marca 2014 r. uzupełniające rozporządzenie Parlamentu Europejskiego i Rady (UE) nr 1303/2013 ustanawiające wspólne przepisy dotyczące Europejskiego Funduszu Rozwoju Regionalnego, Europejskiego Funduszu Społecznego, Funduszu Spójności, Europejskiego Funduszu Rolnego na rzecz Rozwoju Obszarów Wiejskich oraz Europejskiego Funduszu Morskiego i Rybackiego oraz ustanawiające przepisy ogólne dotyczące Europejskiego Funduszu Rozwoju Regionalnego, Europejskiego Funduszu Społecznego, Funduszu Spójności i Europejskiego Funduszu Morskiego i Rybackiego.
- Rozporządzenie Komisji (WE) nr 1828/2006 z dnia 8 grudnia 2006 r., ustanawiające szczegółowe zasady wykonania rozporządzenia Rady (WE) nr 1083/2006 ustanawiającego przepisy ogólne dotyczące Europejskiego Funduszu Rozwoju Regionalnego, Europejskiego Funduszu Społecznego oraz Funduszu Spójności oraz rozporządzenia (WE) nr 1080/2006 Parlamentu Europejskiego i Rady w sprawie Europejskiego Funduszu Rozwoju Regionalnego.
- Rozporządzenie Rady (WE) nr 1083/2006 z dnia 11 lipca 2006 r. ustanawiające przepisy ogólne dotyczące Europejskiego Funduszu Rozwoju Regionalnego, Europejskiego Funduszu Społecznego oraz Funduszu Spójności i uchylające rozporządzenie (WE) nr 1260/1999.
- Komunikat Komisji w sprawie zmiany metody ustalania stóp referencyjnych i dyskontowych, 19.01.2008 (2008/C 14/02).
- Wyrok Wojewódzkiego Sądu Administracyjnego w Krakowie z 4 grudnia 2009.
- Umowa pomiędzy Województwem Podlaskim a Bankiem Gospodarstwa Krajowego o finansowanie Projektu pn. „Rozwój gospodarczy województwa podlaskiego poprzez wykorzystanie instrumentów finansowych” w ramach Regionalnego Programu Operacyjnego Województwa Podlaskiego na lata 2014 – 2020.

ŹRÓDŁA INTERNETOWE

- http://ec.europa.eu/regional_policy/pl/policy/how/improving-investment/lagging_regions/
- <http://www.rpowp.wrotapodlasia.pl>
- <https://a.msn.com/r/2/BSPWS6?m=pl-pl&referrerID=InAppShare>
- <https://pfrventures.pl/pl/>
- <https://pfrventures.pl/pl/fundusze/2/pfr-biznest-fiz/>
- <https://pfrventures.pl/pl/fundusze/1/pfr-starter-fiz/>
- <https://www.bgk.pl/przedsiębiorstwa/poleczenia-i-gwarancje/>
- <https://www.bgk.pl/przedsiębiorstwa/poleczenia-i-gwarancje/gwarancja-biznesmax/>
- <https://www.bgk.pl/przedsiębiorstwa/poleczenia-i-gwarancje/gwarancja-splaty-kredytu-kreatywna-europa-plg-kreatywna-europa/>
- <https://rpo.bgk.pl/institucje-finansujace/wojewodztwo-podlaskie/> [10.01.2019].
- http://farr.pl/index.php?option=com_content&view=article&id=269&Itemid=64
- <https://pfr.pl/>
- <https://www.frp.pl/>
- <https://www.fdpa.org.pl/>
- <https://www.lfpk.eu/>
- <http://ares.suwalki.pl/>
- <http://poleczenia.com.pl/>

