

Raport końcowy

**Badanie ewaluacyjne pt.
„Ocena wpływu wspartych w RPO WL instrumentów inżynierii finansowej
na dostępność źródeł finansowania inwestycji
dla przedsiębiorców”**

Opracowanie:

Zachodniopomorska Grupa Doradcza Sp. z o. o.

Zespół w składzie:

Daniel Owczarek

Anna Dmowska

Łukasz Kosmala

Patrycja Krzykowiak

Marta Rzeczkowska-Owczarek

Maria Sienkiewicz

Szczecin, wrzesień 2012 rok



**PROGRAM
REGIONALNY**
NARODOWA STRATEGIA SPÓJNOŚCI



WOJEWÓDZTWO
LUBELSKIE

UNIA EUROPEJSKA
EUROPEJSKI FUNDUSZ
ROZWOJU REGIONALNEGO



Spis treści

WYKAZ SKRÓTÓW	3
STRESZCZENIE	4
SUMMARY	9
WPROWADZENIE	14
OPIS WYNIKÓW EWALUACJI	17
1. RYNEK INSTRUMENTÓW FINANSOWYCH ORAZ ZEWNĘTRZNYCH ŹRÓDEŁ KAPITAŁU DLA MSP W WOJEWÓDZTWIE LUBELSKIM	17
2. WPŁYW WSPARTYCH W RPO WL INSTRUMENTÓW INŻYNIERII FINANSOWEJ NA DOSTĘPNOŚĆ ŹRÓDEŁ FINANSOWANIA INWESTYCJI DLA PRZEDSIĘBIORCÓW	33
3. WSPARCIE FUNDUSZY ZWROTNYCH W PRZYSZŁEJ PERSPEKTYWIE	85
ANALIZA SWOT	90
REKOMENDACJE	93
SPIS TABEL	97
SPIS WYKRESÓW	100



WYKAZ SKRÓTÓW

CATI	Wspomagany komputerowo wywiad telefoniczny
FGI	Zogniskowany wywiad grupowy
FP	Fundusz Pożyczkowy
GUS	Główny Urząd Statystyczny
IDI/TDI	Indywidualne wywiady pogłębione
JEREMIE	Inicjatywa pozadotacyjnego wsparcia mikro, małych i średnich przedsiębiorstw
JESSICA	Inicjatywa pozadotacyjnego wsparcia inwestycji na obszarach miejskich
MSP	Mikro, małe i średnie przedsiębiorstwa
RPO	Regionalny Program Operacyjny
RPO WD	Regionalny Program Operacyjny Województwa Dolnośląskiego na lata 2007-2013
RPO WiM	Regionalny Program Operacyjny Warmia i Mazury na lata 2007-2013
RPO WKP	Regionalny Program Województwa Kujawsko-Pomorskiego na lata 2007-2013
RPO WL	Regionalny Program Operacyjny Województwa Lubelskiego na lata 2007-2013
RPO WŁ	Regionalny Program Województwa Łódzkiego na lata 2007-2013
RPO WP	Regionalny Program dla Województwa Pomorskiego na lata 2007-2013
RPO WZP	Regionalny Program Województwa Zachodniopomorskiego na lata 2007-2013
SKOK	Spółdzielcza Kasa Oszczędnościowo-Kredytowa
SRWL	Strategia Rozwoju Województwa Lubelskiego na lata 2006-2020
VC/PE	venture capital/private equity
WRPO	Wielkopolski Regionalny Program Operacyjny na lata 2007-2013

STRESZCZENIE

Komisja Europejska planuje, by w przyszłej perspektywie finansowej przeznaczyć większą część budżetu unijnego na instrumenty zwrotne i uczynić z nich główny rodzaj wsparcia udzielanego z Funduszy Europejskich (wniosek z dnia 6.10.2011 Rozporządzenia Parlamentu Europejskiego i Rady uchylającego rozporządzenie (WE) nr 1083/2006). Z tego powodu należy przeanalizować przekazane dofinansowanie z Regionalnego Programu Operacyjnego Województwa Lubelskiego na lata 2007 – 2013 funduszom pożyczkowym i poręczeniowym. Wiedza dotycząca efektywności i skuteczności tej formy wsparcia w obecnej perspektywie finansowej pozwoli w sposób optymalny zaprojektować działania w perspektywie 2014 - 2020 oraz w największym stopniu dopasować podaż środków w ramach instrumentów zwrotnych do występującego na rynku popytu, z uwzględnieniem tendencji rynkowych.

Celem niniejszego badania była ocena **użyteczności** wspartych z Regionalnego Programu Operacyjnego Województwa Lubelskiego na lata 2007 – 2013 funduszy pożyczkowych i poręczeniowych w kontekście podaży i popytu na instrumenty zwrotne wśród przedsiębiorców w województwie lubelskim. Efektem badania są uzyskane rekomendacje na przyszłą perspektywę finansową w zakresie zaprojektowania skutecznych i efektywnych instrumentów zwrotnych konkurencyjnych dla lubelskich przedsiębiorców.

Analiza rynku instrumentów finansowych w województwie lubelskim wykazała, że oferta dostępnych instrumentów inżynierii finansowej dla lubelskich przedsiębiorców jest dosyć szeroka. W województwie działała ponad 5300 podmiotów realizujących działalność finansową i ubezpieczeniową. Spośród powyższych, usługi bankowe świadczyło około 280 oddziałów i placówek bankowych. Z drugiej jednak strony województwo lubelskie charakteryzuje się jednym z najniższych w kraju wskaźnikami gęstości sieci placówek bankowych (w tym także banków spółdzielczych) w Polsce. Pozostałe usługi finansowe świadczone są przez:

- *Banki spółdzielcze*
- *Spółdzielcze Kasy Oszczędnościowo-Kredytowe*
- *Fundusze pożyczkowe*
- *Fundusze poręczeń kredytowych*
- *Firmy leasingowe*
- *Firmy factoringowe*
- *Fundusze Venture Capital*
- *Aniołowie Biznesu*

Pomimo szerokiej oferty instrumentów finansowych, przedsiębiorstwa z województwa lubelskiego niechętnie korzystają z zewnętrznych źródeł finansowania swojej działalności. Prawie połowa (46%) badanych przez Wykonawcę w sierpniu 2012 roku przedsiębiorców nie korzysta z żadnych źródeł zewnętrznego finansowania swojej działalności. Główną przyczyną tego stanu rzeczy był brak potrzeby pozyskiwania takiego finansowania, nieliczni respondenci nie spełnili kryteriów udzielania finansowania, a część z nich wskazywała na niechęć wobec posiadania długów, zbyt skomplikowane procedury przy uzyskaniu finansowania, czy też zbyt wysokie koszty finansowania zewnętrznego.

Wśród przedsiębiorców, którzy korzystają z zewnętrznych źródeł finansowania swoich przedsięwzięć najbardziej popularną formą jest kredyt bankowy, a lubelskie przedsiębiorstwa najczęściej poszukują finansowania na zakup specjalistycznych maszyn i urządzeń (40% wskazań) oraz nabycie prawa do istniejącego obiektu / lokalu lub zakup środków transportu (po 16% wskazań).

Zbyt mała skala korzystania z zewnętrznych źródeł finansowania wpływa na ograniczenie rozwoju lubelskich przedsiębiorstw. Nie chcąc korzystać z zewnętrznego źródła finansowania, muszą gromadzić własne środki finansowe w odpowiedniej wysokości, a w konsekwencji są zmuszone do zmniejszenia skali prowadzonych inwestycji. Taki stan rzeczy nie wynika z braku dostępu do instytucji finansowych, ale przede wszystkim z obawy przed korzystaniem z ich usług. Kredyt jest postrzegany przez lubelskich przedsiębiorców jako bardzo ryzykowne źródło kapitału.

Z badań ankietowych na próbie 258 przedsiębiorców z województwa lubelskiego, przeprowadzonych przez Wykonawcę w sierpniu 2012, wynika, iż przedsiębiorcy w przyszłości, w większym stopniu niż obecnie, chcą korzystać z zewnętrznych źródeł finansowania inwestycji. Wyniki badań pokazują, iż w województwie lubelskim przedsiębiorcy będą poszukiwać zewnętrznych źródeł kapitału na inwestycje w środki trwałe, nieruchomości i bieżącą działalność, najczęściej w wysokości od 100 do 500 tys. zł. Do głównych kryteriów wyboru zewnętrznego źródła finansowania inwestycji, przedsiębiorcy z województwa lubelskiego zaliczają wysokość oprocentowania – odpowiedziało tak 53% ankietowanych. Kolejnym istotnym czynnikiem są nieskomplikowane procedury przy ubieganiu się o finansowanie (27%). Inne, mniej istotne czynniki, to bliskość instytucji finansującej, gotowość instytucji do udzielenia finansowania oraz zaufanie do instytucji.

Wśród dostępnej na rynku instrumentów finansowych przedsiębiorcy mają do dyspozycji również środki z funduszy pożyczkowych / poręczeniowych dokapitalizowanych w ramach Regionalnego Programu Operacyjnego Województwa Lubelskiego na lata 2007-2013, Działanie 2.1. „Instrumenty pożyczkowe i poręczeniowe dla przedsiębiorców”. W ramach Działania 2.1. zostały zaprojektowane dwa Poddziałania:

- Poddziałanie 2.1.1. Dokapitalizowanie i tworzenie funduszy pożyczkowych
- Poddziałanie 2.2.2. Dokapitalizowanie i tworzenie funduszy poręczeń kredytowych

Według informacji Lubelskiej Agencji Wspierania Przedsiębiorczości w ramach Działania 2.1. dostępna alokacja z funduszy strukturalnych na lata 2007-2013 wynosiła 134 720 163,63 PLN, z czego wartość dotychczas zakontraktowanych projektów wynosi 134 717 964,50 PLN¹.

Zgodnie z listą rankingową projektów wybranych do dofinansowania dla II Osi Priorytetowej, Działania 2.1 Poddziałania 2.1.1 RPO WL 2007-2013, dofinansowanie otrzymały:

- Lubelska Fundacja Rozwoju, Lublin,
- Biłgorajska Agencja Rozwoju Regionalnego SA, Biłgoraj,
- Polska Fundacja Ośrodków Wspomagania Rozwoju Gospodarczego „OIC Poland”, Lublin,
- Fundacja Puławskie Centrum Przedsiębiorczości, Puławy.

W ramach RPO WL 2007-2013, Działania 2.1/Poddziałania 2.1.2 dofinansowanie otrzymał Polski Fundusz Gwarancyjny Sp. z o. o. z Lublina oraz Fundacja Puławskie Centrum Przedsiębiorczości na

¹ <http://www.lawp.eu/index.php?menu=rpo&submenu=alokacja>

Informacja o alokacji środków, Dane aktualne na dzień: 2012-09-07, Działanie 2.1

projekt Poszerzenie oferty Funduszu Poręczeniowego poprzez dokapitalizowanie Puławskiego Funduszu Poręczeń Kredytowych. Dokapitalizowanie wymienionych instytucji przełożyło się na wzrost możliwości operacyjnych Funduszy, co ułatwia małym i średnim przedsiębiorcom z woj. lubelskiego dostęp do zewnętrznych źródeł finansowania inwestycji.

Jak wynika ze sprawozdania rocznego z realizacji RPO WL na lata 2007-2013 za rok 2011, liczba udzielonych pożyczek oraz poręczeń z funduszy kredytowych i mikropożyczkowych wspartych w ramach programu wynosiła 625 szt., co stanowi 76,59% wartości docelowej dla roku 2015. Szacowana realizacja do osiągnięcia do końca 2015 roku wynosi 1 066, co stanowi 130,64% wartości docelowej dla tego roku.

Z badań przeprowadzonych na grupie 204 ostatecznych beneficjentów wsparcia funduszy pożyczkowych / poręczeniowych wynika, iż większą popularnością cieszą się udzielane przez te fundusze pożyczki (80,9% respondentów), mniejszą zaś poręczenia (18,6% respondentów). Nieliczni przedsiębiorcy korzystali z obu źródeł wsparcia (0,5%). Wsparcie udzielane było w głównej mierze na inwestycje w środki trwałe (53,9% respondentów wskazało na ten rodzaj wykorzystania uzyskanych środków) oraz bieżącą działalność (37,7%), a w dalszej kolejności na inwestycje w nieruchomości (9,8%).

Z wywiadów przeprowadzonych z instytucjami udzielającymi wsparcia wynika, iż przedsiębiorstwami, które najczęściej sięgają po instrumenty zwrotne są mikroprzedsiębiorstwa, głównie jednoosobowe działalności gospodarcze, mające swoją siedzibę na obszarach miejskich.

Ta forma wsparcia jest dla przedsiębiorców atrakcyjna i konkurencyjna zarówno pod względem dostępności, jak i czynników decydujących o wyborze akurat tej formy finansowania. Ci, którzy wskazują na trudności w pozyskaniu pożyczki, do głównych barier zaliczyli zbyt dużą ilość formalności związanych z pozyskaniem wsparcia (51,7% respondentów) oraz zbyt duże wymagania (31%). Inne to długotrwała procedura pozyskania wsparcia, duża konkurencja i inne drobne trudności. Wyniki badań ankietowych na próbie 258 ogółu przedsiębiorców z województwa lubelskiego wskazują, iż ta grupa przedsiębiorców która bądź korzystała bądź też tylko interesowała się i ma wiedzę na temat oferty funduszy pożyczkowych / poręczeniowych, w większości uważa (55% pozytywnych odpowiedzi), iż ich oferta jest bardziej atrakcyjna w stosunku do innych instrumentów finansowania inwestycji dostępnych na rynku.

Najistotniejszym czynnikiem decydującym o atrakcyjności oferty wspartych funduszy pożyczkowych / poręczeniowych wśród lubelskich przedsiębiorców jest atrakcyjne oprocentowanie oraz łatwe procedury pozyskania kapitału. Co ciekawe, równie liczna grupa respondentów wskazywała procedury jako jedną z barier pozyskania wsparcia. Do innych istotnych barier respondenci zaliczyli zbyt długi okres oczekiwania na decyzję o udzieleniu wsparcia oraz zbyt niską kwotę udzielonej pożyczki.

Z analizy badań wynika, że przedsiębiorcy poszukują przede wszystkim bezpiecznego źródła finansowania o niskim koszcie kapitału i zwiększonej dostępności, co przełoży się na większą opłacalność inwestycji. Same instytucje finansowe podkreślały również stosunkowo dużą ilość formalności niezbędnych do uzyskania pożyczki i poręczenia.

Badania ankietowe, przeprowadzone na reprezentatywnej grupie przedsiębiorców z województwa lubelskiego wskazują jednakże, że tylko nieliczna ich część posiada wiedzę na temat funduszy pożyczkowych / poręczeniowych i instytucji, które takiego wsparcia udzielają (19% respondentów). Zdecydowana większość albo takiej wiedzy w ogóle nie posiada (40%), albo „coś słyszała, ale nie do końca ma wiedzę” na ten temat (41% respondentów).

Szersze propagowanie działalności funduszy pożyczkowych i poręczeniowych w regionie na pewno przyczyniłoby się do zwiększenia poziomu wiedzy i świadomości korzyści wynikających z korzystania z takiego wsparcia. Niezbędne wydaje się więc zintensyfikowanie działań marketingowych prowadzących do zwiększenia świadomości i wiedzy przedsiębiorstw dotyczących możliwości finansowania działalności na preferencyjnych warunkach.

Porównanie atrakcyjności dostępnych instrumentów zwrotnych oraz bezzwrotnych dotacji wskazuje na wiele barier, które utrudniają pozyskanie finansowania bezzwrotnego. Jednakże bariery te nie wpływają na opinię przedsiębiorców o przewadze dotacji bezzwrotnych nad finansowaniem zwrotnym. Wynika z tego, iż przedsiębiorcy wolą ponieść trud w postaci bardziej skomplikowanych procedur, czy dłuższego czasu oczekiwania, a otrzymać pieniądze, które w bardziej efektywny sposób przyczynią do wzrostu konkurencyjności ich działalności. Ponad 72% badanych przedsiębiorców (klientów wspartych funduszy pożyczkowych / poręczeniowych) wskazuje, iż to dotacje są bardziej atrakcyjną formą finansowania, a tylko 27,5% respondentów wskazuje finansowanie zwrotne jako bardziej atrakcyjne.

Z opinii ekspertów udzielonych podczas zogniskowanego wywiadu grupowego można wyciągnąć wniosek, że o ile instrumenty dotacyjne są korzystniejsze dla przedsiębiorców, gdyż przynoszą im większe korzyści w postaci większego zwrotu z realizowanej inwestycji, o tyle instrumenty zwrotne przynoszą większe korzyści dla regionu poprzez mechanizm redystrybucji tych środków.

Finansowanie przedsięwzięć instrumentami inżynierii finansowej przynosi również przedsiębiorcom szereg korzyści. Rezultatami przedsięwzięć realizowanych przy wsparciu funduszy pożyczkowych i poręczeniowych są między innymi wzrost przychodów firm, wzrost zatrudnienia w wyniku realizacji inwestycji, wprowadzenie nowych lub ulepszonych produktów lub usług oraz wdrożenie innowacyjnych rozwiązań technologicznych przekładające się na obniżenie kosztów lub wzrost jakości oferowanych dóbr. Wskazane rezultaty wpisują się tym samym w realizację celów Strategii Rozwoju Województwa Lubelskiego na lata 2006-2020.

Podsumowując wyniki uzyskanych badań można stwierdzić, iż o ile obecnie fundusze pożyczkowe / poręczeniowe są atrakcyjnym instrumentem dla przedsiębiorców, o tyle nie jest to instrument wystarczający, który zaspokaja wszystkie potrzeby przedsiębiorców. W obecnej ofercie istnieje pewna luka finansowa – tzn. nie wszyscy przedsiębiorcy i nie na wszystkie przedsięwzięcia mogą otrzymać wsparcie. Główne czynniki wpływające na istniejącą lukę finansową są następujące:

- Wielkość pożyczki – obecnie w ofercie wspartych funduszy pożyczkowych jest dostępna pożyczka, która nie przekracza kwoty 120 tys. zł. Analizując wyniki badań ankietowych przeprowadzonych wśród przedsiębiorców z województwa lubelskiego (zarówno obecnych beneficjentów wsparcia w ramach Działania 2.1. jak i pozostałych przedsiębiorców, którzy do tej pory nie korzystali z oferty funduszy), ich potrzeby są znacznie większe – oscylują najczęściej w granicach od 100 do 500 tys. zł.

- Odbiorcy wsparcia – obecnie głównymi beneficjentami funduszy pożyczkowych / poręczeniowych są mikroprzedsiębiorstwa (głównie jednoosobowe działalności gospodarcze). W luce finansowej znajdują się więc przedsiębiorstwa średnie. Analizując jeszcze raz wyniki badań przeprowadzone wśród instytucji finansowych funkcjonujących na rynku województwa lubelskiego, można stwierdzić, że dzieje się tak, ponieważ kwota wsparcia na poziomie 120 tys. zł jest kwotą, która w żaden sposób nie odpowiada potrzebom średnich przedsiębiorców – potrzebują oni najczęściej środków finansowych, które przekraczają kwotę 150 tys. zł, a nawet 500 tys. zł.
- Przeznaczenie wsparcia – największy problem przedsiębiorcy mają z uzyskaniem pożyczki obrotowej na finansowanie bieżącej działalności firmy. Taka forma finansowania z rzadka występuje w ofercie funduszy pożyczkowych i poręczeniowych, a banki komercyjne z reguły finansują przedsiębiorstwa działające na rynku dłużej niż 12 m-cy. Zatem w luce finansowej znajdują się przedsiębiorstwa działające poniżej 12 m-cy, które potrzebują środków obrotowych na bieżącą działalność.

Ostateczna decyzja, jaką część wsparcia unijnego na lata 2014-2020 skierować na instrumenty dotacyjne, a jaką na instrumenty zwrotne musi zostać podjęta przez polski rząd. Minister rozwoju regionalnego Elżbieta Bieńkowska podczas konferencji poprzedzającej galę wręczenia Nagród BGK „Instrumenty zwrotne dla rozwoju przedsiębiorczości” we wrześniu 2012 roku wypowiedziała się, iż polityka spójności w przyszłej perspektywie finansowej będzie skoncentrowana na ograniczonej liczbie celów. „Pieniądze popłyną tam, gdzie dadzą największy efekt mnożnikowy. Będzie to polityka sztyta na miarę pod konkretny obszar, uwzględniając jego mocne strony i słabości. Chcemy także, by regiony otrzymały do wyłącznej dyspozycji więcej środków. Obecnie jest to jedna czwarta alokacji dla Polski – zaznaczyła minister Bieńkowska. Odniosła się również do przyszłości instrumentów finansowych w Polsce. – „Będą stosowane nowe instrumenty zwrotne, np. dla mikroprzedsiębiorstw. Zwiększy się także udział instrumentów finansowych w alokacji dla Polski” – powiedziała. Podkreśliła, że przy planowaniu nowych rozwiązań zostaną wzięte pod uwagę wnioski z obecnej i poprzedniej perspektywy finansowej².

Rekomendacje wynikające z raportu skupiają się głównie na:

- Podnoszeniu świadomości i wiedzy zarówno lubelskich przedsiębiorców, jak i instytucji finansowych działających w regionie o korzyściach płynących z korzystania z preferencyjnych instrumentów zwrotnych, tak aby zwiększyć skłonność przedsiębiorców do korzystania z zewnętrznych źródeł finansowania, przyczyniając się w ten sposób do bardziej dynamicznego rozwoju firm, a w konsekwencji do rozwoju regionu.
- Zniesieniu barier formalnych i instytucjonalnych, które ograniczają i zniechęcają przedsiębiorców do korzystania z oferty funduszy pożyczkowych i poręczeniowych,
- Przemodelowaniu instrumentów finansowych w taki sposób, aby w pełniejszym stopniu odpowiadały na potrzeby lubelskich przedsiębiorców, głównie pod kątem formy oraz kwoty finansowania.

² http://www.mrr.gov.pl/aktualnosci/Fundusze_Europejskie_2014_2020/Strony/Instrumenty_finansowe_21092012.aspx, data pobrania: 21.09.2012

SUMMARY

In the future financial perspective, the European Commission intends to focus on returnable financial instruments as a main type of assistance from the European Funds (proposal dated October, 6th 2011 from the European Parliament and Council Regulation repealing Regulation (EC) no 1083/2006). Therefore the co-financing transferred from the Regional Operational Programme of the Lubelskie Voivodeship 2007 – 2013 to the loan and guarantee funds needs to be analyzed. The knowledge about the efficiency of this type of assistance in the present financial perspective will allow to project actions in the perspective 2014 – 2020 optimally and accommodate the supply of the returnable financial instruments means to the demand, concerning markets trends.

The aim of this research was to evaluate the **utility** of the loan and guarantee funds subsidised within the Regional Operational Programme of the Lubelskie Voivodeship 2007 – 2013 in scope of the supply and demand for the returnable instruments among entrepreneurs in the Lubelskie voivodeship. The results of the research are recommendations for the future financial perspective in the area of projecting efficient returnable instruments competitive for lubelskie entrepreneurs.

The financial instruments market analysis in the Lubelskie voivodeship showed that the financial engineering instruments offer for lubelskie entrepreneurs is fairly wide. There are over 5300 subjects realizing financial and insurance operations in the voivodeship. Among the above, bank services were offered by approximately 280 agencies. However, the Lubelskie voivodeship has the bank agency density indicator (including cooperative banks) which is one of the lowest in the country. Other financial services are offered by:

- *Cooperative Banks*
- *Cooperative Saving-Credit Funds*
- *Loan Funds*
- *Credit guarantee Funds*
- *Lease Companies*
- *Factoring Companies*
- *Venture Capital Funds*
- *Business Angels*

Despite wide offer of the financial instruments, the entrepreneurs from the Lubelskie voivodeship use the external financial sources of their operation rather reluctantly. Almost half (46%) of the entrepreneurs researched by the Evaluator in August 2012 do not use any external financial sources of their operation. The main reason for that was the lack of the need to use them, very few respondents did not meet the criteria of financing, and some of them indicated the reluctance for debts, too complicated procedures of financing, or too high costs of external financing.

Among entrepreneurs using the external financial sources of their operations, the most popular form is a bank credit, and the lubelskie entrepreneurs most frequently look for financing for purchase of machines and equipment (40% indication) and purchase of property of a building and purchase of a transport mean (16% indication for each).

Too low usage of the external financial sources influences recession of the lubelskie entrepreneurs. Resigning from the usage of the external financial sources, they need to gather own financial means in appropriate amount and consequently are forced to diminish the scale of realized investments. This situation is a result not of the lack of access to financial institutions but mainly of the reluctance to use their services. The lubelskie entrepreneurs consider credit as a very risky source of capital.

The surveys on 258 entrepreneurs trial from the Lubelskie voivodeship realized by the Evaluator in August 2012 show that entrepreneurs more often than now are willing to use the external financial sources of their investments in the future. The survey results show that in the lubelskie voivodeship the entrepreneurs will look for external sources of capital for investments in tangible assets, real estates and operational activity, usually in the amount of 100 to 500 hundred thousand PLN. The main criteria of the choice of the external financial source for the investment according to entrepreneurs from the Lubelskie voivodeship is the interest rate – indicated by 53% of the surveyed. Uncomplicated procedures concerning application for financing are the next important factor (27% of indication). Other, less important factors are financial institution’s nearness, institution’s readiness to provide financing and trust in the institution.

From the financial instruments available on the market, the entrepreneurs can use also loan / guarantee funds subsidized within the Regional Operational Programme of the Lubelskie Voivodeship 2007 – 2013, Measure 2.1. “Loan and guarantee instruments for entrepreneurs”. Within the Measure 2.1. two Submeasures were projected:

- Submeasure 2.1.1. Recapitalization and foundation of loan funds
- Submeasure 2.2.2. Recapitalization and foundation of guarantee funds

According to information from the Lublin Agency for Entrepreneurship Assistance the available allocation from the structural funds for period of 2007 – 2013 within the Measure 2.1. amounted to 134 720 163,63 PLN, in which the value of contracted projects is 134 717 964,50 PLN³.

According to the list of projects chosen to be subsidized within the Regional Operational Programme of the Lubelskie Voivodeship 2007 – 2013, 2nd Priority, Measure 2.1, Submeasure 2.1.1., subsidy was granted to:

- The Lublin Development Foundation, Lublin,
- The Biłgoraj Regional Development Agency JSC, Biłgoraj,
- The Polish Foundation of Opportunities Industrialization Centers “OIC Poland”, Lublin,
- The Puławy Enterprise Centre Foundation, Puławy.

Within the ROP LV 2007-2013, Measure 2.1/Submeasure 2.1.2 subsidy was granted to the Polish Guarantee Fund Ltd. from Lublin and the Puławy Enterprise Centre Foundation for the project: “Widening the offer of the Guarantee Fund by recapitalization of the Puławy Credit Guarantee Fund”. Recapitalization of the above mentioned institutions resulted in the increase of the Funds’ operational possibilities, which enables small and medium enterprises from the Lubelskie voivodeship the access to the external financial sources for their investments.

³ <http://www.lawp.eu/index.php?menu=rpo&submenu=alokacja>

Informacja o alokacji środków, Dane aktualne na dzień: 2012-09-07, Działanie 2.1

The 2011 Annual Report on the ROP LV 2007-2013 implementation shows that the number of loans and guarantees granted from the credit and micro loan funds subsidized within the Programme amounted to 625, which is 76,59% of the destination value for the year 2015. Approximated realization to be reached till the end of 2015 is 1066, which is 130,64% of the destination value for that year.

The research realized on the group of 204 final beneficiaries of the assistance of the loan / guarantee funds shows that loans provided by these funds are more popular (80,9% of respondents) than guarantees (18,6% of respondents). Small number of enterprises used both financing sources (0,5%). Financing is granted mainly for investments in tangible assets (53,9% of respondents indicated this type of funds allocation) and operational activity (37,7%), and then investments in real estates (9,8%).

According to interviews with the assistance providing institutions, micro enterprises, mainly sole traders, located in urban areas, are the one who use the returnable instruments most frequently.

This type of assistance is attractive and competitive for enterprises both because of availability and factors determining the choice of this type of financing. Those who indicate difficulties in obtaining loans, state that the main barriers are too much formalities concerning applying for financing (51,7% of respondents) and too high requirements (31%). Others are: long-term procedures of obtaining financing, large competition and other small obstacles. The results of the survey on 258 trial of enterprises from the Lubelskie voivodship show that the group of enterprises which has already used or only interested in using those funds and has knowledge about the offer of the loan / guarantee funds, mainly believe (55% of positive responses) that their offer is more attractive than other instruments of investments' financing available on the market.

The key factors determining the attractiveness of the offer of the subsidized loan / guarantee funds among lubelski entrepreneurs are and attractive interest rate and easy procedures of acquiring capital. Interestingly, equally numerous group of respondents indicated procedures as one of the barriers of acquiring the financing. The respondents pointed toward too long financing granting decision awaiting time and too low value of the loan granted.

The analysis show that the entrepreneurs seek for safe source of financing that characterizes the low cost of capital and increased availability, that can result in greater investment efficiency. The financial institutions themselves also indicated relatively great number of formalities necessary for achieving the loans or guarantees.

On the other hand the research conducted on representative group of entrepreneurs of lubelskie voivodship indicate that not many of the companies know anything about loans and guarantees funds, that give such support (19% of respondents). The majority knows nothing about the funds (40%) or “heard something, but do not have much knowledge about them” (41% of respondents).

Promoting the activities of loan and guarantee funds in the region for wider scale, would contribute to enlarge the level of knowledge and awareness of the benefits resulting of using such support. It seems that it is necessary to make the marketing activities more intense. They should lead do enlarge

the knowledge and awareness of entrepreneurs concerning the possibilities of financing their activities on preferential conditions.

The comparison of attractiveness of repayable and unrepayable instruments show many obstacles that make it difficult to obtain the unrepayable financing. However these obstacles do not influence the entrepreneurs' opinions about the predominance of the unrepayable subsidies over the repayable financing. It comes out that the entrepreneurs prefer to incur difficulties of more complicated procedures or longer time of awaiting to obtain the financial means that will contribute to enlarging their competitiveness in a more effective way. More than 72% of respondents (the clients of supported loan and guarantee funds) indicate that the subsidies are more attractive form of financing, and only 27,5% of them indicate the repayable financing as more attractive.

In experts' opinion given during the focused group interview (FGI) the subsidies are more beneficial for entrepreneurs as they bring them bigger return on realized investment. However the unrepayable instruments bring bigger benefits for the region resulting from redistribution mechanism of the financial means.

On the other hand financing the investment with the unrepayable instruments also brings the entrepreneurs the number of benefits. The results of the investments supported with the financial means of loan and guarantee funds are as follows: the increase of company's turnover, the increase of employment, implementation of new or improved products or services, implementation of innovative technological solutions resulting in decreasing costs or increasing the quality of offered goods. The indicated results contribute to realization of the goals of Development Strategy of Lubelskie Voivodship for the years 2006-2020.

Summing up, on the basis of the results of the conducted research, it occurs that however the loan and guarantee funds are attractive supporting instrument for entrepreneurs at the moment, the instrument is not sufficient to meet all entrepreneurs' needs. In present offer there is some financial gap - meaning that not all entrepreneurs and not all the investments can obtain available support. The main factors influencing the existing financial gap are as follows:

- The value of the loan – currently the loan funds offer the loan that does not exceed the amount of 120 000 PLN. Analyzing the results of research conducted on the entrepreneurs from lubelskie voivodshp (both present beneficiaries of the support within the Measure 2.1. and the rest of eterpreneurs that have not used the funds' support so far), it occurs that companies' needs are far greater – they oscillate between 100 000 and 500 000 PLN,
- The beneficiaries of the support – currently the main beneficiaries of loan and guarantee funds are micro companies (mainly individual entrepreneurs). The middle sized companies are in financial gap. Analyzing the results of the research conducted among financial institutions in lubelskie region, it occurs that the situation results from that fact that the value of the loan on the level of 120 000 PLN do not meet the financial needs of middle sized entrepreneurs, they need the financial means that most often exceed the amount of 150 000 PLN, and even 500 000 PLN.
- The purpose of the support – the entrepreneurs have the most difficulties in obtaining the revolving loans that could help them to finance their operating activities. Such form of financing is not often found in the offer of loan and guarantee funds. On the other hand the

commercial banks tend to give such revolving loans for the companies existing on the market more than 12 months. Therefore the entrepreneurs existing on the market not more than 12 months having the needs of the financial means for operating activities are in financial gap.

The final decision, which part of European union support for the period 2014-2020 should be directed for subsidiary instruments and which for unrepayable instruments, must be taken by Polish authorities. During the conference preceding the gala of presenting BGK Prizes “Repayable instruments for the companies’ development” in September 2012, The Ministry of Regional Development, Mrs Elżbieta Bieńkowska said, that the cohesion policy in the following financial perspective will be focused on limited number of goals. “The money will be given on the goals which bring the biggest synergic effect. It will be the policy dedicated strictly for specific areas, regarding their strengths and weaknesses. We also want the regions to obtain more financial means for their disposal. Currently it is the quarter of allocation for Poland” – the Ministry Bieńkowska indicated. She also mentioned the future of repayable instrument in Poland. – “There will be new repayable instruments, for example dedicated for micro companies. The share of repayable financial instruments in allocation for Poland will increase” – she said. She stressed that while planning the new solutions there will be the conclusions from present and former financial perspective taken into consideration⁴.

The recommendations resulting from hereby report focus mainly on:

- Increasing the awareness and knowledge of entrepreneurs from lubelskie voivodship as well as financial institutions leading their activities in the region about the benefits resulting from obtaining preferential repayable instruments so that the entrepreneurs’ disposition for obtaining external sources of financing would increase, which would lead to more dynamic development of the companies and consequently – the development of the region,
- Suppression of the formal and institutional obstacles that limit and discourage the entrepreneurs to use the offer of loan and guarantee funds,
- Reconstructing the financial instrument In such a way, that they meet the entrepreneurs’ needs in greater extent, mainly in the context of the form and the value of financing.

⁴ http://www.mrr.gov.pl/aktualnosci/Fundusze_Europejskie_2014_2020/Strony/Instrumenty_finansowe_21092012.aspx, data pobrania: 21.09.2012

WPROWADZENIE

Komisja Europejska planuje, by w przyszłej perspektywie finansowej położyć nacisk na instrumenty zwrotne jako główny rodzaj wsparcia udzielanego z Funduszy Europejskich (wniosek z dnia 6.10.2011 Rozporządzenia Parlamentu Europejskiego i Rady uchylającego rozporządzenie (WE) nr 1083/2006). Z tego powodu należy przeanalizować przekazane dofinansowanie z Regionalnego Programu Operacyjnego Województwa Lubelskiego na lata 2007 – 2013 funduszom pożyczkowym i poręczeniowym. Wiedza dotycząca efektywności i skuteczności tej formy wsparcia w obecnej perspektywie finansowej pozwoli w sposób optymalny zaprojektować działania w perspektywie 2014 - 2020 oraz w największym stopniu dopasować podaż środków w ramach instrumentów zwrotnych do występującego na rynku popytu, z uwzględnieniem tendencji rynkowych.

Celem badania jest ocena **użyteczności** wspartych z Regionalnego Programu Operacyjnego Województwa Lubelskiego na lata 2007 – 2013 funduszy pożyczkowych i poręczeniowych w kontekście podaży i popytu na instrumenty zwrotne wśród przedsiębiorców w województwie lubelskim. Efektem badania są uzyskane rekomendacje na przyszłą perspektywę finansową w zakresie zaprojektowania skutecznych i efektywnych instrumentów zwrotnych konkurencyjnych dla lubelskich przedsiębiorców.

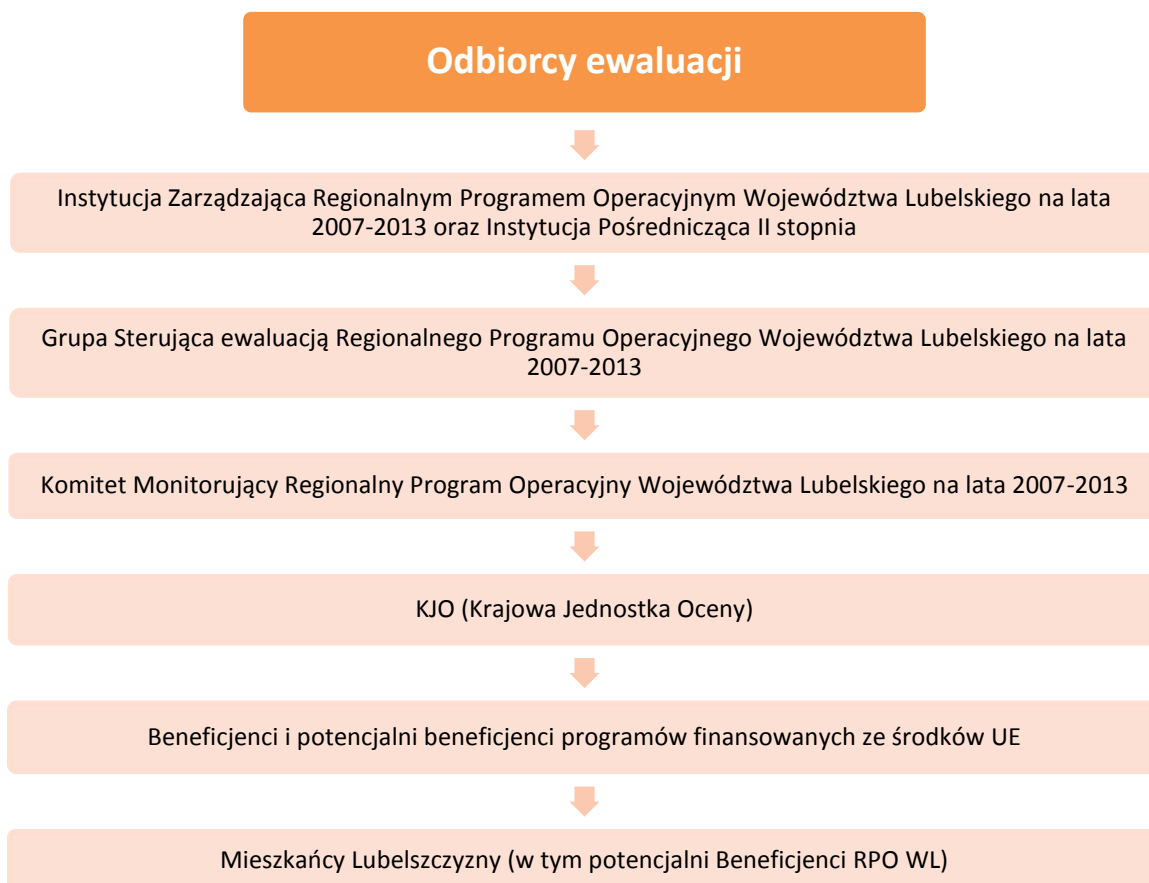
Cel główny badania zakłada realizację następujących celów szczegółowych:

1. Ocena **skuteczności** pomocy udzielanej przedsiębiorcom ze wspartych funduszy pożyczkowych i poręczeniowych.
2. Ocena **efektywności** pomocy udzielanej przedsiębiorcom ze wspartych funduszy pożyczkowych i poręczeniowych.
3. Ocena poziomu **użyteczności** wspartych funduszy pożyczkowych i poręczeniowych dla lubelskich przedsiębiorców w stosunku do innych istniejących na rynku instrumentów zwrotnych (np. pożyczki, kredyty, *venture capital*).

Użyteczność – rozumiana jako odpowiedniość oferty wspartych funduszy pożyczkowych i poręczeniowych do zapotrzebowania lubelskich przedsiębiorców.

Skuteczność – rozumiana jako realizacja celów, dla których zostały zaciągnięte pożyczki przez ostatecznych odbiorców.

Efektywność – rozumiana jako relacja między wsparciem udzielonym funduszom pożyczkowym i poręczeniowym a pożyczkami udzielonymi przez te fundusze ostatecznym odbiorcom.



Definicje kluczowych pojęć:

Instrumenty inżynierii finansowej – zwrotne instrumenty finansowe, w których pośredniczeniu uczestniczą różnego typu pośrednicy finansowi (m.in. fundusze pożyczkowe i poręczeniowe).

Fundusze pożyczkowe - instytucje niebędące bankiem, których działalność koncentruje się na zapewnieniu dostępu do zewnętrznych źródeł kapitału poprzez udzielanie pożyczek.

Fundusze poręczeniowe - instytucje niebędące bankiem, których priorytetową działalnością jest ułatwianie dostępu do finansowania zewnętrznego przedsiębiorcom, którzy posiadają zdolność kredytową, lecz nie posiadają wymaganych zabezpieczeń.

Ostateczni odbiorcy – mikro, małe i średnie przedsiębiorstwa, o których mowa w art. 2 Załącznika I do Rozporządzenia nr 800/2008.

Zakres czasowy badania	Badanie swoim zakresem obejmie okres od początku realizacji RPO WL, tzn. od 2007 r. do momentu rozpoczęcia realizacji niniejszego badania.
Zakres terytorialny badania	Badanie obejmie obszar województwa lubelskiego.
Zakres przedmiotowy	Analiza oferty zewnętrznych źródeł finansowania inwestycji:

badania przeprowadzona w podziale dla fundusze wsparte w ramach RPO WL oraz inne dostępne instrumenty zwrotne:

- liczbę oraz wartość udzielonych pożyczek/poręczeń
- strukturę udzielonych pożyczek/poręczeń wg zmiennych:
 - przeciętna wartość,
 - przeznaczenie (cel inwestycyjny, cel obrotowy),
 - sektor działalności pożyczkobiorcy/poręczeniobiorcy,
 - wielkość przedsiębiorstwa korzystającego ze wsparcia.

Zakres podmiotowy badania

W badaniu wezmą udział:

- Fundusze pożyczkowe i poręczeniowe na terenie województwa lubelskiego (Beneficjenci Działania 2.1.)
- odbiorcy ostateczni Działania 2.1. RPO WL - MSP
- inni przedsiębiorcy, którzy nie korzystali ze wsparcia jako ostateczni odbiorcy w ramach Działania 2.1. RPO WL
- banki komercyjne
- instytucje otoczenia biznesu
- podmioty oferujące finansowanie kapitałowe dla MSP między innymi fundusze venture capital, aniołowie biznesu,
- inne instytucje oferujące dofinansowanie inwestycji dla MSP.

OPIS WYNIKÓW EWALUACJI

1. Rynek instrumentów finansowych oraz zewnętrznych źródeł kapitału dla MSP w województwie lubelskim

Mechanizmy inżynierii finansowej można zdefiniować jako zwrotne instrumenty finansowe, w których pośredniczeniu uczestniczą różnego typu pośrednicy finansowi (banki, fundusze pożyczkowe i poręczeniowe, fundusze venture capital). Głównym ich zadaniem jest zwiększenie możliwości rozwoju między innymi sektora MSP poprzez zapewnienie dostępu do kapitału. Cechą charakterystyczną instrumentów inżynierii finansowej jest ich odnawialność dla kolejnych beneficjentów. W odróżnieniu od dotacyjnego systemu wsparcia, ostateczny beneficjent nie otrzymuje bezzwrotnej pomocy, tylko uzyskuje łatwiejszy dostęp do usług finansowych, oferowanych na bardziej korzystnych warunkach niż standardowo. Otrzymane środki muszą być jednak zwrócone, a następnie są ponownie redystrybuowane przez pośrednika finansowego do kolejnych Beneficjentów wsparcia⁵.

Jaka jest oferta istniejących instrumentów inżynierii finansowej dostępnych dla lubelskich przedsiębiorców? (Kto, ile i na co może pożyczyć?)

Wg danych GUS w Lublinie z dnia 30 czerwca 2012 r.⁶ w województwie działała ponad 5300 podmiotów realizujących działalność finansową i ubezpieczeniową. Spośród

powyższych, usługi bankowe świadczyło około 280 oddziałów i placówek bankowych. W większych miastach działają filie komercyjnych banków, oferujące kompleksowe pakiety usług finansowych łącznie z ofertą biur maklerskich i punktami obsługi klienta. Ponadto w województwie funkcjonuje około 500 ekspozytur i agencji bankowych oraz punktów kasowych. W mniejszych ośrodkach miejskich i na obszarach wiejskich działalność prowadzą także banki spółdzielcze, jednak ze względu na swoją specyfikę, oferują ograniczony zestaw świadczeń bankowych.

Wg danych Inteliace Research z maja 2012 r.⁷, województwo lubelskie charakteryzuje się jednym z najniższych w kraju wskaźnikami gęstości sieci placówek bankowych (w tym także banków spółdzielczych) w Polsce, na 1000 km² powierzchni województwa lubelskiego przypada tylko 38 placówek bankowych (12 miejsce w kraju, średnia krajowa wynosi 57 placówek), co świadczy o niskim stopniu rozwoju sieci dystrybucyjnej banków w regionie. Dane wskazują, iż na 10 000 mieszkańców przypada 4,48 placówek bankowych (13 miejsce w kraju, średnia krajowa na poziomie 4,71), co wyraźnie wskazuje poniżej przeciętną dostępność placówek bankowych. Analiza wcześniejszych danych Inteliace Research (lata 2009-2011) potwierdza relatywną stałość w wymiarze sumarycznym sieci banków w województwie lubelskim.

Oferta bankowa, skierowana do podmiotów gospodarczych działających na terenie województwa lubelskiego, w odniesieniu do oferty banków funkcjonujących w innych regionach kraju, nie wykazuje

⁵ Mechanizmy inżynierii finansowej w podnoszeniu efektywności absorpcji środków UE i ich znaczenie w polityce spójności po 2013 roku, Instytut Badań nad Gospodarką Rynkową, Gdańsk, listopad 2010

⁶ Podmioty Gospodarki Narodowej w Rejestrze Regon w Województwie Lubelskim Stan w dniu 30 Vi 2012 R., Dane za GUS z Banku Danych Lokalnych (BDL)

⁷ Inteliace Research, Baza placówek bankowych (2012) i dane statystyczne wg. powiatów(2010) - Edycja 2012

znaczących różnic i obejmuje szereg różnych, dopasowanych do specyfiki przedsiębiorstw instrumentów, które w uproszczeniu można podzielić na:

- Finansowanie bieżącej działalności (m.in. kredyt w rachunku, obrotowy, odnawialny, odnawialny na wykup faktur, dyskontowy, karta kredytowa, linie kredytowe łączące ww. produkty, kredyt płatniczy)
- Finansowanie inwestycji i rozwoju (kredyty inwestycyjne, kredyty i pożyczki hipoteczne, kredyty na finansowanie nieruchomości komercyjnych)
- Finansowanie transakcji handlowych (dyskonta wierzytelności, faktoring, forfaiting, gwarancje bankowe, akredytywy).

Wskazane produkty dostępne są dla wszystkich przedsiębiorstw, także tych z sektora MSP, niemniej jednak konieczne do spełnienia warunki w celu uzyskania konkretnej formy finansowania (m.in. odpowiednie zabezpieczenie kredytowania), są często barierą uniemożliwiającą mikro i małym przedsiębiorcom korzystanie z usług banków. Stąd też oferta kierowana do mikroprzedsiębiorców ukierunkowana jest na produkty najprostsze i koncentruje się głównie na kredytach inwestycyjnych i obrotowych/odnawialnych, gdzie oprocentowanie jest oparte o wybraną stopę rynkową WIBOR, LIBOR, EURIBOR oraz o wynegocjowaną marżę bankową. W zależności od instytucji oraz rodzaju kredytu (kredyt inwestycyjny, limit odnawialny w koncie), wysokość marży zawiera się w przedziale od 1 do 5,5 %. Podobne wartości dotyczą również prowizji pobieranej za udzielenie kredytu firmowego, która kształtuje się w przedziale od 0 do 5 %, przy czym średnia dla rynku wynosi nieco powyżej 2 %.⁸

Banki spółdzielcze

Sieć banków komercyjnych, szczególnie w mniejszych miejscowościach uzupełniana jest siecią banków spółdzielczych. Jak wynika z danych Krajowego Związku Banków Spółdzielczych, na Lubelszczyźnie funkcjonuje 25 banków spółdzielczych, dysponujących rozbudowaną siecią placówek (zarówno oddziałów, jak i filii) zlokalizowanych głównie, z uwagi na swój charakter działalności, poza większymi ośrodkami miejskimi. Poszczególne banki dysponują z reguły kilkoma placówkami, a ich oddziały znajdują się w większości miast powiatowych regionu oraz w licznych ośrodkach gminnych. Analiza terytorialna wskazuje, iż banki spółdzielcze prowadzą działalność w zakresie określonego obszaru – marginalnym jest zjawisko tworzenia konkurencyjnych oddziałów w poszczególnych siedzibach gmin.

Banki spółdzielcze, działając głównie na obszarach mniej zurbanizowanych, dostosowały swoją ofertę produktową do czterech grup odbiorców, tj.:

- rolników,
- klientów indywidualnych,
- klientów instytucjonalnych, w grupie których mieszczą się przedsiębiorcy,
- jednostek samorządu terytorialnego.

Oferta produktowa dla wskazanych odbiorców jest zdecydowanie uboższa od oferty banków komercyjnych, przy czym w zakresie dostępnych produktów, warunki konieczne do spełnienia w celu

⁸ www.comperia.pl/jakie-produkty-banki-oferowaly-przedsiębiorcom-w-i-kwartale-2012-roku.html; data pobrania 10.09.2012 r.

uzyskania wsparcia są analogiczne do wymaganych w bankach komercyjnych. W zakresie produktów ukierunkowanych na przedsiębiorców, oferta banków spółdzielczych ogranicza się do kredytów inwestycyjnych i kredytów obrotowych. Jako wyjątki należy oceniać oferty kredytu rewolwingowego, czy też kredytu pomostowego na współfinansowanie projektów Unijnych.

Spółdzielcze Kasy Oszczędnościowo-Kredytowe

W województwie lubelskim funkcjonuje obecnie także 176 placówek spółdzielczych kas oszczędnościowo-kredytowych, w głównej mierze należących do podmiotów mających ogólnokrajowy zasięg, m.in. SKOK im. Zygmunta Chmielewskiego (posiadający 57 placówek w województwie lubelskim), Kasa Stefczyka (21 placówek na Lubelszczyźnie), czy też Kasa Unii Lubelskiej (20 placówek w regionie).

Z uwagi na specyfikę SKOK-ów, będących spółdzielniami zrzeszającymi osoby fizyczne, oferta produktowa może być kierowana tylko do członków spółdzielni. Z kolei członkiem może zostać wyłącznie osoba fizyczna, w tym także przedsiębiorca prowadzący działalność gospodarczą jednoosobowo lub w formie spółki cywilnej. Członkostwo wykluczone jest w stosunku do spółek prawa handlowego. W związku z powyższym oferta SKOK-ów dla przedsiębiorców ogranicza się do zaspokojenia potrzeb osób prowadzących działalność gospodarczą. Część kas, działających na terenie Lubelszczyzny, nie posiada dedykowanej oferty dla przedsiębiorców (mogą oni korzystać jedynie ze standardowych produktów dostępnych dla osób fizycznych), oferta innych ogranicza się do dedykowanego dla przedsiębiorców określonego typu rachunku bieżącego, tym samym tylko w nielicznych kasach przedsiębiorcy mogą liczyć na udostępnienie kapitału. Ponadto oferta pożyczek dla przedsiębiorców jest relatywnie wąska: pożyczka obrotowa, inwestycyjna, mikropożyczka, a kwoty możliwe do uzyskania odpowiadają standardowemu profilowi klienta (osoby fizycznej prowadzącej działalność gospodarczą lub spółki cywilnej), są to wartości zdecydowanie niższe od oferowanych zarówno przez banki spółdzielcze, jak i komercyjne.

Fundusze pożyczkowe

Na terenie województwa lubelskiego działa 8 funduszy pożyczkowych (w tym cztery udzielające wsparcia finansowego z RPO WL 2007-2013, w ramach działania 2.1.1.), których istnienie i działalność uwarunkowana jest przez Polską Agencję Rozwoju Przedsiębiorczości, organizującą, monitorującą i nadzorującą krajowy system pożyczkowy. PARP opracowuje standardy funkcjonowania funduszy pożyczkowych w obszarze organizacyjnym, zarządzania finansami, świadczenia usług, z wykorzystaniem standardów obowiązujących w Krajowym Systemie Usług. Czuwa także nad wprowadzeniem standardów funkcjonowania funduszy pożyczkowych (w tym sprawuje nadzór nad ich przestrzeganiem). Fundusze pożyczkowe z Lubelszczyzny koncentrują własne działania na poszczególnych obszarach województwa, a współpracując ze sobą, starają się zapewnić dostęp do pożyczek w całym regionie.

Oferta produktowa funduszy pożyczkowych adresowana jest do mikro, małych i średnich przedsiębiorców o niskim poziomie wiarygodności kredytowej oraz braku historii kredytowej, którzy w związku z tym mają utrudniony dostęp do źródeł zewnętrznego finansowania. Fundusze oferują dwa podstawowe rodzaje finansowania działalności przedsiębiorstw - pożyczki przeznaczone na cele inwestycyjne oraz pożyczki na cele obrotowe. Jednak nawet w przypadku pożyczek obrotowych, nie

mogą być one przeznaczana wyłącznie na pokrywanie bieżących kosztów prowadzenia działalności gospodarczej oraz na finansowanie wydatków o charakterze konsumpcyjnym. Charakterystyczną cechą tego typu instrumentu jest również relatywnie krótszy od innych instytucji rynku finansowego okres finansowania nie przekraczający 60 miesięcy (co więcej instrumenty obciążone są często dodatkowo jeszcze krótszym terminem spłaty wynikającym z wkładu publicznego np. spłata nie później niż do dn. 29 lutego 2016 roku). Obecny profil działalności funduszy pożyczkowych w zakresie finansowania przedsiębiorstw jest tym samym zbliżony do działalności SKOK (poszerzony jedynie o możliwość kredytowania osób prawnych i korzystniejsze warunki finansowe) – koncentruje się na mikroprzedsiębiorstwach oraz finansowaniu podstawowych inwestycji rozwojowych małych firm w horyzoncie średniookresowym.

Fundusze poręczeń kredytowych

Na terenie województwa lubelskiego w 2012 r. swoje siedziby posiadały jedynie 2 fundusze poręczeniowe. Ich działalność, z uwagi na pozyskany w ramach działania 2.1.2 RPO WL 2007-2013 kapitał, skupiała się na realizacji celu, na który otrzymały środki finansowe, czyli ułatwieniu dostępu przedsiębiorstw do zewnętrznych źródeł finansowania inwestycji poprzez udzielanie poręczeń.

Fundusze oferują poręczenia kredytów i pożyczek przeznaczonych na finansowanie przedsięwzięć podejmowanych w związku z działalnością gospodarczą prowadzoną przez MSP. Poręczenie, w zależności od rodzaju wnioskowanego kredytu, jest dostosowywane do potrzeb Beneficjenta, tym samym lubelskie fundusze poręczeń kredytowych udzielają nie tylko poręczenia standardowe, na ściśle określony czas, ale także poręczenia dla kredytów „unijnych”, czy też tzw. poręczenia dla Innowacji.

Firmy leasingowe

Identyfikacja placówek wszystkich firm leasingowych na terenie województwa lubelskiego, z uwagi na brak prowadzenia w tym zakresie statystyk, jest trudna do określenia. Przedsiębiorstwa leasingowe bardzo często wywodzą się wprost z banków komercyjnych. Ponadto, w przypadku leasingu, poza placówkami aktywnie działają również pośrednicy. Wyszukiwarka placówek w ramach portali teleadresowych, wskazuje, że w regionie działa około 35 jednostek, które w swojej ofercie mają leasing⁹.

Oferta produktowa firm leasingowych koncentruje się na ułatwieniu przedsiębiorcom zakupu środków trwałych. Wg danych GUS, główną pozycję w strukturze przedmiotowej nowych umów leasingowych zajmuje leasing środków transportu drogowego, a w następnej kolejności - maszyny i urządzenia przemysłowe. Oferta leasingowa na rynku lubelskim, pod względem profilu, nie odbiega znacząco od danych ogólnopolskich.

Firmy factoringowe

Na terenie województwa lubelskiego w roku 2011 swoją siedzibę miało tylko jedno niebankowe przedsiębiorstwo factoringowe, które, podobnie jak inne firmy factoringowe (ale i banki aktywnie uczestniczące w rynku factoringu), kierowało swoją ofertę przede wszystkim do dużych przedsiębiorców, a zatem firm o wypracowanym majątku i sprawdzonych wieloletnich relacjach

⁹ www.panoramafirm.pl/leasing/lubelskie; data pobrania: 14.10.2012

z instytucjami finansowymi. Potwierdzeniem marginalnego znaczenia oferty factoringu w odniesieniu do problematyki badania są dane opisujące rynek factoringu na Lubelszczyźnie¹⁰. W 2011 r. w województwie lubelskim z factoringu skorzystało 150 klientów (w porównaniu do 125 w roku 2010) – factoringiem objęto 71 faktur (w roku 2010 – 56). Przeciętna wartość faktury objętej factoringiem wyniosła blisko 23 mln zł (wierzytelności objęte factoringiem w województwie lubelskim w 2011 r. stanowiły kwotę 1 619 mln zł). W praktyce factoring znajduje tym samym zastosowanie jedynie w transakcjach o wartościach wyraźnie przekraczających możliwości przedsiębiorców sektora MSP.

Fundusze Venture Capital

Obecnie w Polsce działa około 70 firm zarządzających funduszami venture capital, w tym funduszami seed capital¹¹. Na obszarze województwa lubelskiego zlokalizowany jest jeden z nich - Centrum Innowacji i Transferu Technologii Lubelskiego Parku Naukowo – Technologicznego Sp. z o.o.

Fundusz skierowany jest do pomysłodawców, posiadających innowacyjne pomysły i chcących je komercjalizować poprzez rozpoczęcie działalności biznesowej. Oferuje on wejścia kapitałowe o wysokim stopniu standaryzacji do kwoty 700 000 zł. Warunki wsparcia udzielanego przez fundusz Venture Capital są elastyczne, szczególnie w zakresie obejmowanych udziałów (co wynika z dominującego udziału środków prywatnych).

Aniołowie Biznesu

Aniołowie Biznesu najczęściej skupieni są w regionalnych lub ponadregionalnych sieciach. Wg danych Association of Business Angels Network, w połowie 2012 r. w Polsce funkcjonowało 12 sieci aniołów biznesu¹². W województwie lubelskim „centrum” aniołów biznesu jest Lublin, bowiem to tu funkcjonuje Wschodnia Sieć Aniołów Biznesu, będąca ponadregionalną platformą współpracy, służącą nawiązywaniu kontaktów pomiędzy inwestorami, a pomysłodawcami biznesu. Wschodnia Sieć Aniołów Biznesu to platforma funkcjonująca w ramach projektu „Sieć Aniołów Biznesu na Lubelszczyźnie i Podkarpaciu” współfinansowanego ze środków UE w ramach EFRR i realizowanego w ramach Programu Operacyjnego Innowacyjna Gospodarka 2007 - 2013 Poddziałanie 3.3.1.

Aniołowie biznesu, decydując się na wejście kapitałowe, przejmują często mniejszościowy pakiet udziałów. Jego wielkości zazwyczaj mieszczą się w przedziale 20-45%. Zysk z inwestycji realizowany jest podczas wyjścia kapitałowego, które ma miejsce po 3-7 latach. Polscy aniołowie biznesu najchętniej angażują się w firmy, których zapotrzebowanie kapitałowe mieści się w przedziale 150 000 – 3 000 000 zł, jednak zgodnie z deklaracjami zarządzających sieciami, inwestorzy indywidualni są zainteresowani również mniejszymi transakcjami (nawet od 50 tys.) oraz dużo

¹⁰ Działalność faktoringowa przedsiębiorstw finansowych w 2011 r., Główny Urząd Statystyczny, Warszawa 2 lipca 2012 r.

¹¹ Raport z badania rynku funduszy kapitału zaangażowanego oraz funduszy venture capital w Małopolsce wraz z analizą barier i ograniczeń w dostępie do tego typu finansowania dla innowacyjnych firm, Europejskie Centrum Doradztwa Finansowego Badania i Szkolenia Ewa Joachimczak na zlecenie Małopolskiej Agencji Rozwoju Regionalnego, Poznań, kwiecień 2012, s. 43

¹² www.aban.org.pl/sieci-aniolow-biznesu.html; data pobrania: 01.07.2012 r.

większymi (do 10 mln zł).¹³ Kluczowe znaczenie w ofercie aniołów biznesu ma jednak charakter wejść kapitałowych - anioły oferują tzw. "smart money", czyli pomoc menedżerską, doświadczenia, kontakty, specjalistyczną wiedzę i umiejętności oraz know-how.

Jaki jest poziom korzystania z dofinansowania inwestycji przez lubelskich przedsiębiorców? (Kto, ile i na co pożycza?)

Według badań przeprowadzonych w grudniu 2011 roku na zlecenie Banku Pekao SA „Raport o sytuacji

mikro i małych firm w roku 2011”, mikro i małe przedsiębiorstwa z województwa lubelskiego niechętnie korzystają z zewnętrznych źródeł finansowania swojej działalności. Tylko 24% przedsiębiorców w tej grupie deklaruje finansowanie swojej działalności ze środków innych niż własne. Główną przyczyną takiego stanu rzeczy jest niechęć przedsiębiorców do zadłużania się (39%), ale również, w takim samym stopniu, brak potrzeby korzystania z finansowania zewnętrznego. Część z nich wskazuje na brak możliwości skorzystania z zewnętrznego finansowania (16%), czego przyczyną jest głównie brak zdolności kredytowej. Kolejnym argumentem jest tańszy koszt kapitału własnego w porównaniu z finansowaniem zewnętrznym. Badania te przeprowadzone z wyłączeniem firm większych niż małe, znajdują jednakże swoje potwierdzenie w danych GUS za rok 2009, z których wynika, iż w ponad 75% inwestycje lubelskich przedsiębiorstw finansowane były ze środków własnych. Źródło to cieszyło się największym powodzeniem wśród przedsiębiorców dużych (85%), najmniejszym zaś wśród małych (57%). Kolejnym istotnym źródłem finansowania, którego znaczenie jednak nieco spadło w porównaniu z latami ubiegłymi, były kredyty i pożyczki krajowe (13,60% w roku 2008 i już tylko 9,36% w 2009), z których równie chętnie korzystali mali (21,5%) i średni (18%) przedsiębiorcy. Natomiast w najmniejszym stopniu wykorzystywały to źródło duże firmy. Trzecie co do ważności źródło finansowania inwestycji to środki budżetowe (7,11%), które znacząco umocniły swoją pozycję w porównaniu do 2008 roku. Przede wszystkim to średnie przedsiębiorstwa finansowały swoje inwestycje przy ich pomocy (ponad 16% inwestycji finansowanych z tego źródła).

Wyniki badań przeprowadzone przez Wykonawcę na grupie 258 przedsiębiorców z województwa lubelskiego również wskazują na niezbyt wysoką skłonność lubelskich przedsiębiorców do korzystania z zewnętrznych źródeł finansowania. Ponad połowa z nich korzystała z zewnętrznego źródła finansowania inwestycji (54% respondentów), zaś 46% z takich źródeł w ogóle nie korzystała.

Tabela 1 Rozkład odpowiedzi na pytanie: Czy korzystał/a Pan/Pani z zewnętrznych źródeł finansowania inwestycji?

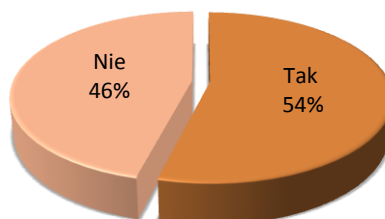
Czy korzystał/a Pan/Pani z innych źródeł finansowania inwestycji?	Udział	Liczebność
<i>Tak</i>	54%	140
<i>Nie</i>	46%	118
RAZEM	100%	258

Źródło: badania własne ZGD Sp. z o.o.

Próba: przedsiębiorcy z województwa lubelskiego uczestniczący w badaniu. [CATI;N=258]

¹³ Raport - Bariery w rozwoju rynku aniołów biznesu w Polsce, Ministerstwo Gospodarki, Warszawa 2011 r., s. 21

Wykres 1 Rozkład odpowiedzi na pytanie: Czy korzystał/a Pan/Pani z zewnętrznych źródeł finansowania inwestycji?



Źródło: opracowanie własne ZGD Sp. z o.o.

Najczęstszym powodem niekorzystania z zewnętrznych źródeł finansowania inwestycji, według odpowiedzi udzielonych przez respondentów, był brak potrzeby (80% badanych wypowiedziało się w ten sposób). Nieliczni respondenci nie spełnili kryteriów udzielania finansowania, a część z nich wskazywała na niechęć wobec posiadania długów, zbyt skomplikowane procedury przy uzyskaniu finansowania, czy też zbyt wysokie koszty finansowania zewnętrznego.

Tabela 2 Rozkład odpowiedzi na pytanie: Dlaczego nie korzystał/a Pan/Pani z zewnętrznych źródeł finansowania inwestycji?

Powód nieskorzystania z zewnętrznych źródeł finansowania inwestycji	Udział	Liczebność
Brak potrzeby	80%	95
Niespełnienie kryteriów udzielania finansowania	4%	5
Niechęć wobec posiadania długów	2%	3
Zbyt skomplikowane procedury	2%	2
Zbyt wysokie koszty	2%	2
Brak wystarczającej wiedzy	1%	1
Niedopełnienie formalności	1%	1
Trudno powiedzieć	2%	2
Brak komentarza	6%	7
RAZEM	100%	118

Źródło: badania własne ZGD Sp. z o.o.

Próba: przedsiębiorcy z województwa lubelskiego niekorzystający z zewnętrznych źródeł finansowania, którzy na pytanie: „Czy korzystał/a Pan/Pani z zewnętrznych źródeł finansowania inwestycji?” udzielili odpowiedzi przeczącej. [CATI;N=118]

Najbardziej popularną formą zewnętrznego finansowania wśród lubelskich przedsiębiorców jest kredyt bankowy. Z tego źródła korzystało 69% respondentów deklarujących finansowanie swojej działalności ze źródeł innych niż środki własne. Kolejną formą finansowania, aczkolwiek dużo mniej popularną, jest leasing (11%). Część z przedsiębiorców korzystało z obydwu form finansowania zewnętrznego (11%). Nieliczni przedsiębiorcy deklarowali otrzymanie finansowania z Urzędu Pracy lub w formie dotacji unijnej (po 4% badanych respondentów).

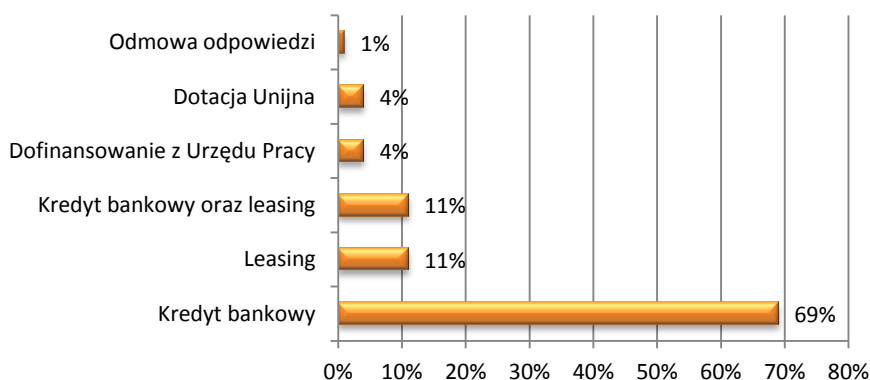
Tabela 3 Rozkład odpowiedzi na pytanie: Jakie to były źródła?

Źródła finansowania inwestycji	Udział	Liczebność
Kredyt bankowy	69%	97
Leasing	11%	16
Kredyt bankowy oraz leasing	11%	16
Dofinansowanie z Urzędu Pracy	4%	5
Dotacja Unijna	4%	5
Odmowa odpowiedzi	1%	1
RAZEM	100%	140

Źródło: badania własne ZGD Sp. z o.o.

Próba: przedsiębiorcy z województwa lubelskiego korzystający z zewnętrznych źródeł finansowania, którzy na pytanie: „Czy korzystał/a Pan/Pani z zewnętrznych źródeł finansowania inwestycji?” udzielili odpowiedzi twierdzącej. [CATI; N=140]

Wykres 2 Rozkład odpowiedzi na pytanie: Jakie to były źródła?



Źródło: opracowanie własne ZGD Sp. z o.o.

Z badań ankietowych, przeprowadzonych wśród 25 instytucji finansowych województwa lubelskiego wynika, iż lubelskie przedsiębiorstwa najczęściej poszukują finansowania na zakup specjalistycznych maszyn i urządzeń (40% wskazań) oraz nabycie prawa do istniejącego obiektu / lokalu lub zakup środków transportu (po 16% wskazań). Rzadziej jest to finansowanie zakupu podstawowego wyposażenia biurowego, czy też budowa nowego obiektu.

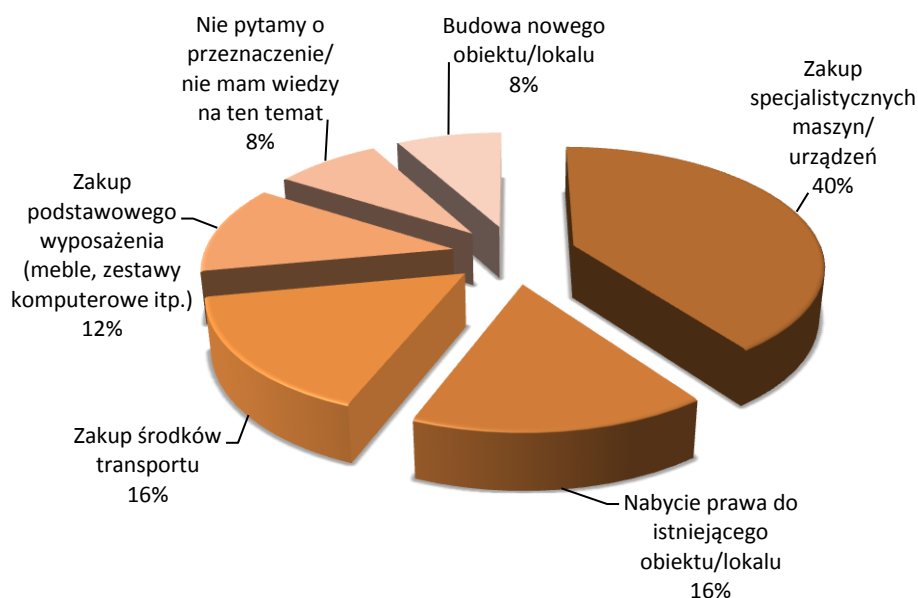
Tabela 4 Rozkład odpowiedzi na pytanie: Którą z niżej wymienionych kategorii wydatków najczęściej chcą finansować przedsiębiorcy z udziałem Pani/Pana Instytucji?

Która z niżej wymienionych kategorii wydatków jest najczęstszym przedmiotem zapytań w zakresie finansowania kierowanych do Pani/Pana Instytucji:	Udział	Liczebność
Zakup specjalistycznych maszyn/urządzeń	40%	10
Nabycie prawa do istniejącego obiektu/lokalu	16%	4
Zakup środków transportu	16%	4
Zakup podstawowego wyposażenia (meble, zestawy komputerowe itp.)	12%	3
Nie pytamy o przeznaczenie/nie mam wiedzy na ten temat	8%	2
Budowa nowego obiektu/lokalu	8%	2
RAZEM	100%	25

Źródło: badania własne ZGD Sp. z o.o.

Próba: instytucje finansowe województwa lubelskiego. [CATI;N=25]

Wykres 3 Rozkład odpowiedzi na pytanie: Którą z niżej wymienionych kategorii wydatków najczęściej chcą finansować przedsiębiorcy z udziałem Pani/Pana Instytucji?



Źródło: opracowanie własne ZGD Sp. z o.o.

Zapotrzebowanie przedsiębiorców na finansowanie zewnętrzne w większości pokrywa się ze skłonnością banków do udzielania finansowania na określone wydatki inwestycyjne. W największym stopniu udzielają one finansowania na zakup specjalistycznych maszyn i urządzeń oraz nabycie prawa do istniejącego obiektu / lokalu, ale jak widać z procentowego rozkładu odpowiedzi i różnic pomiędzy odpowiedziami w tabeli 4 oraz 5, banki niechętnie udzielają finansowania na zakup środków transportu (większe jest zapotrzebowanie przedsiębiorców na tego typu finansowanie, niż udział tych wydatków w finansowanych przez instytucje finansowe przedsięwzięcia). Potwierdzają to również odpowiedzi udzielone na pytanie „W której z grup wydatków najczęściej odmawiają Państwo finansowania” (patrz tabela 12), gdzie środki transportu są tą grupą wydatków, na które instytucje finansowe najczęściej odmawiają finansowania.

Tabela 5 Rozkład odpowiedzi na pytanie: Jakie wydatki mają największy udział w finansowanych przez Państwa przedsiębiorstwach?

Jakie wydatki mają największy udział w finansowanych przez Państwa przedsiębiorstwach:	Udział	Liczebność
Zakup specjalistycznych maszyn/urządzeń	44%	11
Nabycie prawa do istniejącego obiektu/lokalu	16%	4
Zakup podstawowego wyposażenia (meble, zestawy komputerowe itp.)	12%	3
Zakup środków transportu	12%	3
Budowa nowego obiektu/lokalu	8%	2
Nie pytamy o przeznaczenie/nie mam wiedzy na ten temat	8%	2
RAZEM	100%	25

Źródło: badania własne ZGD Sp. z o.o.

Próba: instytucje finansowe województwa lubelskiego. [CATI;N=25]

Jeśli chodzi o kwotę udzielonego finansowania, to zależy ona od wielkości przedsiębiorstwa. Mikroprzedsiębiorstwa najczęściej ubiegają się o środki do 50 tys. zł, ale też spora ich część potrzebuje finansowania w kwocie w przedziale od 51 do 300 tys. zł. Przedsiębiorstwa małe (zatrudniające od 11 do 50 osób) najczęściej ubiegają się o finansowanie w granicach od 151 do 300 tys. zł, a największego finansowania poszukują firmy średnie – kwota wsparcia przekracza 500 tys. zł.

Tabela 6 Rozkład odpowiedzi na pytanie: Jaka jest przeciętna kwota udzielonego przez Państwa finansowania w każdej z poniższych grup?

Jaka jest przeciętna kwota udzielanego przez Państwa finansowania w każdej z grup	firmy zatrudniające do 10 osób		firmy zatrudniające od 11 do 50 osób		firmy zatrudniające od 51 do 250 osób	
	Udział	Liczebność	Udział	Liczebność	Udział	Liczebność
0-50 tys.	40%	8	28%	3	0%	0
51-150 tys.	20%	4	9%	1	0%	0
151-300 tys.	25%	5	36%	4	33%	1
301-500 tys.	5%	1	18%	2	0%	0
powyżej 501 tys.	10%	2	9%	1	67%	2
RAZEM	100%	20	100%	11	100%	3

Źródło: badania własne ZGD Sp. z o.o.

Próba: instytucje finansowe województwa lubelskiego. [CATI;N=25]

Przedsiębiorstwa działające w regionie lubelskim charakteryzują się w większości regionalnym poziomem konkurencyjności (około 50% firm). Za przyczyny słabości biznesu działającego na terenie Lubelszczyzny uznaje się w głównej mierze ich niską innowacyjność, niespełnienie norm unijnych w zakresie ochrony środowiska, jakości produkcji i bhp, brak kapitału na rozwój (brak środków własnych, niskie możliwości pozyskiwania środków na rozwój z funduszy strukturalnych, wysoko oprocentowanie kredyty, wysokie podatki) oraz niską stabilność otoczenia prawnego (zmieniające się przepisy prawne dotyczące zakładania i funkcjonowania firm)¹⁴.

Sytuacja przedstawiona w Strategii Rozwoju Województwa Lubelskiego na lata 2006-2020 nie zmieniła się znacząco do roku 2011. W raporcie pt. „Kierunki rozwoju przedsiębiorstw

¹⁴ Strategia Rozwoju Województwa Lubelskiego na lata 2006-2020 . Aktualizacja najważniejszych wskaźników diagnostycznych, Aneks do tomu I, Uwarunkowania i diagnoza stanu wyjściowego (kwiecień 2009)

w województwie lubelskim” przygotowanym przez Instytut Badań Strukturalnych w roku 2011, autorzy potwierdzają, iż lubelskie przedsiębiorstwa są w przeważającej mierze małe, zaś prowadzona przez nie działalność bardzo rzadko wykracza poza obręb gminy bądź regionu. Lokalni przedsiębiorcy ponoszą bardzo niskie nakłady inwestycyjne i bardzo rzadko decydują się na wdrażanie innowacji. W konsekwencji, przyrost kapitału w województwie oraz zmiana technologiczna następuje bardzo powoli, co przyczynia się do spowolnienia wzrostu gospodarczego.

Rozwój przedsiębiorstw w dużym stopniu ogranicza to, że bardzo rzadko korzystają one z zewnętrznego finansowania. W konsekwencji, ze względu na konieczność zgromadzenia własnych środków finansowych w odpowiedniej wysokości, są one zmuszone do zmniejszenia skali prowadzonych inwestycji. Taki stan rzeczy nie wynika z braku dostępu do instytucji finansowych, ale również, a nawet przede wszystkim z obawy przed korzystaniem z ich usług. Kredyt jest postrzegany przez lubelskich przedsiębiorców jako bardzo ryzykowne źródło kapitału¹⁵.

Jakie są potrzeby lubelskich przedsiębiorców w zakresie dofinansowania inwestycji? (Kto, ile i na co chce pożyczyć?)

Przyszłe potrzeby lubelskich przedsiębiorstw w zakresie zewnętrznego dofinansowania działalności wzrosną w porównaniu z okresem bieżącym. Jak wynika

z badań przeprowadzonych w grudniu 2011 roku na zlecenie Banku Pekao SA „Raport o sytuacji mikro i małych firm w roku 2011” już 32% przedsiębiorców (w porównaniu do 24% za minione 12 miesięcy) deklaruje chęć skorzystania z zewnętrznych źródeł finansowania firmy.

Z badań ankietowych na próbie 258 przedsiębiorców z województwa lubelskiego, przeprowadzonych przez Wykonawcę w sierpniu 2012, wynika, iż przedsiębiorcy w większym stopniu niż obecnie, chcą korzystać z zewnętrznych źródeł finansowania inwestycji w przyszłości. Na pytanie: *Czy w przyszłości planuje Pan / Pani korzystać z zewnętrznego źródła finansowania inwestycji?* 46% respondentów odpowiedziało twierdząco, a tylko 23% z nich, wypowiedziało się, że takich potrzeb mieć nie będzie. 31% badanych nie potrafiła jednoznacznie odpowiedzieć na to pytanie, co może wskazywać, że w tej grupie respondentów będą również tacy przedsiębiorcy, którzy z takiego finansowania będą korzystać, jeśli pojawi się taka potrzeba.

Tabela 7 Rozkład odpowiedzi na pytanie: Czy w przyszłości planuje Pan / Pani korzystać z zewnętrznego źródła finansowania inwestycji?

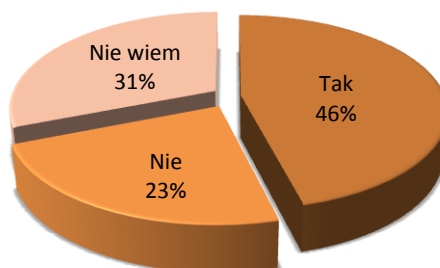
Czy w przyszłości planuje Pan / Pani korzystać z zewnętrznego źródła finansowania inwestycji?	Udział	Liczebność
Tak	46%	119
Nie	23%	59
Nie wiem	31%	80
RAZEM	100%	258

Źródło: badania własne ZGD Sp. z o.o.

Próba: przedsiębiorcy z województwa lubelskiego uczestniczący w badaniu. [CATI;N=258]

¹⁵ „Kierunki rozwoju przedsiębiorstw w województwie lubelskim”, Instytut Badań Strukturalnych, 2011 r.

Wykres 4 Rozkład odpowiedzi na pytanie: Czy w przyszłości planuje Pan / Pani korzystać z zewnętrznego źródła finansowania inwestycji?



Źródło: opracowanie własne ZGD Sp. z o.o.

Badając strukturę dotychczasowych klientów instytucji finansowych z województwa lubelskiego można stwierdzić, iż największą grupę stanowią mikroprzedsiębiorstwa (firmy zatrudniające do 10 osób) (47%), w następnej kolejności przedsiębiorstwa małe (29%), a najrzadziej z oferty instrumentów zwrotnych korzystają przedsiębiorstwa średnie.

Tabela 8 Rozkład odpowiedzi na pytanie: Proszę określić szacunkową, procentową strukturę swoich klientów poszukujących finansowania zwrotnego.

Proszę określić szacunkową, procentową strukturę swoich klientów poszukujących finansowania zwrotnego:	Udział	Liczebność
<i>firmy zatrudniające do 10 osób</i>	47%	24
<i>firmy zatrudniające od 11 do 50 osób</i>	29%	15
<i>firmy zatrudniające od 51 do 250 osób</i>	24%	12

Źródło: badania własne ZGD Sp. z o.o.

Próba: instytucje finansowe województwa lubelskiego. [CATI;N=25]

Wśród respondentów, którzy zadeklarowali przyszłą potrzebę zewnętrznego finansowania inwestycji najwięcej z nich (39%) zadeklarowało, że będą to środki w wysokości od 100 do 250 tys., a 24% badanych wskazało, że będzie potrzebować wsparcia w wysokości od 250 tys. do 500 tys. Bardzo mały odsetek przedsiębiorców (tylko 3%) deklaruje, że będzie potrzebowała kapitału powyżej 5 mln zł.

Tabela 9 Rozkład odpowiedzi na pytanie: W jakiej wysokości środków będzie Pan / Pani potrzebował/a?

W jakiej wysokości środków będzie Pan / Pani potrzebował/a?	Udział	Liczebność
Od 20 000 zł do 99 999 zł	16%	19
Od 100 000 zł do 240 999 zł	39%	46
Od 250 000 zł do 500 000 zł	24%	28
Od 1 000 000 zł do 4 999 999 zł	16%	19
Od 5 000 000 zł do 10 000 000 zł	3%	3
Brak danych	2%	2
RAZEM	100%	119

Źródło: badania własne ZGD Sp. z o.o.

Próba: przedsiębiorcy z województwa lubelskiego deklarujący przyszłą potrzebę zewnętrznego finansowania inwestycji, którzy na pytanie: „Czy w przyszłości planuje Pan / Pani korzystać z zewnętrznego źródła finansowania inwestycji?” udzielili odpowiedzi twierdzącej. [CATI;N=119]

*uwaga: brak odpowiedzi w zakresie 500 001 zł - 999 999 zł

Przedsiębiorcy w głównej mierze zgłaszają zapotrzebowanie na kapitał, który chcą wykorzystać na inwestycje w środki trwałe (57% respondentów), a w następnej kolejności na inwestycje w nieruchomości (23%) i bieżącą działalność (14%). Najmniejsza ilość respondentów, bo tylko po 2%, chce inwestować w rozwój działalności lub zakup nowych technologii.

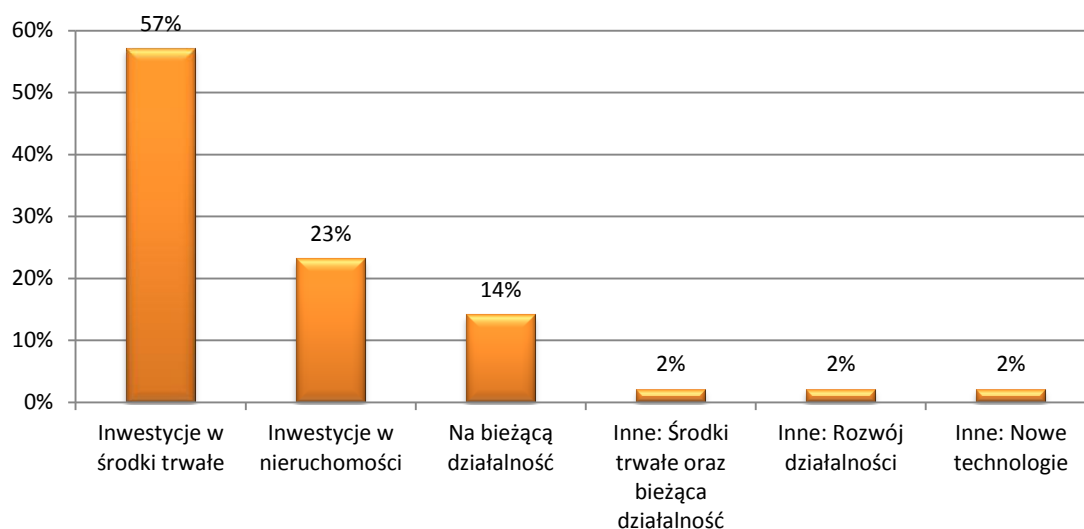
Tabela 10 Rozkład odpowiedzi na pytanie: Na jakiego typu inwestycje będzie Pan / Pani potrzebował środków?

Na jakiego typu inwestycje będzie Pan / Pani potrzebował/a środków?	Udział	Liczebność
Inwestycje w środki trwałe	57%	68
Inwestycje w nieruchomości	23%	27
Na bieżącą działalność	14%	17
Inne: Środki trwałe oraz bieżąca działalność	2%	2
Inne: Rozwój działalności	2%	2
Inne: Nowe technologie	2%	2
RAZEM	100%	119

Źródło: badania własne ZGD Sp. z o.o.

Próba: przedsiębiorcy z województwa lubelskiego deklarujący przyszłą potrzebę zewnętrznego finansowania inwestycji, którzy na pytanie: „Czy w przyszłości planuje Pan / Pani korzystać z zewnętrznego źródła finansowania inwestycji?” udzielili odpowiedzi twierdzącej. [CATI;N=119]

Wykres 5 Rozkład odpowiedzi na pytanie: Na jakiego typu inwestycje będzie Pan / Pani potrzebował środków?



Źródło: opracowanie własne ZGD Sp. z o.o.

Podsumowując, można powiedzieć, że w województwie lubelskim przedsiębiorcy poszukują zewnętrznych źródeł kapitału na inwestycje w środki trwałe, nieruchomości i bieżącą działalność, najczęściej w wysokości od 100 do 500 tys. zł.

Jakie czynniki wpływają na dostępność instrumentów inżynierii finansowej dla lubelskich przedsiębiorców? (Jakie są warunki udzielenia pożyczki/bariery uzyskania pożyczki?)

Do głównych kryteriów wyboru zewnętrznego źródła finansowania inwestycji, przedsiębiorcy z województwa lubelskiego zaliczają wysokość oprocentowania –

odpowiedziało tak 53% ankietowanych. Kolejnym istotnym czynnikiem są nieskomplikowane procedury przy ubieganiu się o finansowanie (27%). Inne, mniej istotne czynniki to bliskość instytucji finansującej, gotowość instytucji do udzielenia finansowania oraz zaufanie do instytucji.

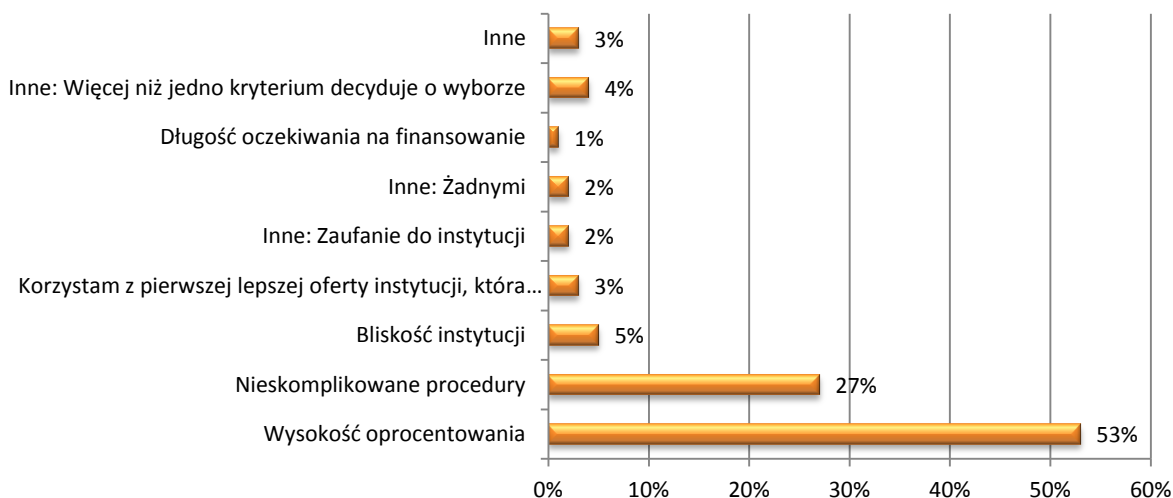
Tabela 11 Rozkład odpowiedzi na pytanie: Jakimi kryteriami się Pan / Pani kieruje przy wyborze źródła finansowania inwestycji?

Jakimi kryteriami się Pan / Pani kieruje przy wyborze źródła finansowania inwestycji?	Udział	Liczebność
Wysokość oprocentowania	53%	74
Nieskomplikowane procedury	27%	38
Bliskość instytucji	5%	7
Korzystam z pierwszej lepszej oferty instytucji, która tego typu finansowania chce mi udzielić	3%	5
Inne: Zaufanie do instytucji	2%	3
Inne: Żadnymi	2%	2
Długość oczekiwania na finansowanie	1%	1
Inne: Więcej niż jedno kryterium decyduje o wyborze	4%	6
Inne	3%	5
RAZEM	100%	140

Źródło: badania własne ZGD Sp. z o.o.

Próba: przedsiębiorcy z województwa lubelskiego korzystający z zewnętrznych źródeł finansowania, którzy na pytanie: „Czy korzystał/a Pan/Pani z innych źródeł finansowania inwestycji?” udzielili odpowiedzi twierdzącej. [CATI; N=140]

Wykres 6 Rozkład odpowiedzi na pytanie: Jakimi kryteriami się Pan / Pani kieruje przy wyborze źródła finansowania inwestycji?



Źródło: opracowanie własne ZGD Sp. z o.o.

Z wyników badań przeprowadzonych wśród instytucji finansowych województwa lubelskiego wynika, iż udzielone wsparcie zależy również od rodzaju finansowanych wydatków. Większość instytucji udziela finansowania niezależnie od sposobu ich wydatkowania, jednakże części instytucji zdarza się odmawiać finansowania zakupu środków transportu, rzadziej zakupu podstawowego wyposażenia biurowego, czy też nabycia prawa do istniejącego obiektu / lokalu.

Tabela 12 Rozkład odpowiedzi na pytanie: W której z niżej wymienionych grup wydatków najczęściej odmawiają Państwo finansowania?

W której z niżej wymienionych grup wydatków najczęściej odmawiają Państwo finansowania:	Udział	Liczebność
<i>Nie było takiej sytuacji</i>	32%	8
<i>Zakup środków transportu</i>	20%	5
<i>Zakup podstawowego wyposażenia (meble, zestawy komputerowe itp.)</i>	16%	4
<i>Nabycie prawa do istniejącego obiektu/lokalu</i>	16%	4
<i>Zakup specjalistycznych maszyn/urządzeń</i>	8%	2
<i>Budowa nowego obiektu/lokalu</i>	8%	2
RAZEM	100%	25

Źródło: badania własne ZGD Sp. z o.o.

Próba: instytucje finansowe województwa lubelskiego. [CATI;N=25]

Udzielone finansowanie zależy również od posiadanego przez przedsiębiorcę wkładu własnego na realizację inwestycji. Jak widać z wyników badań ankietowych przedstawionych w tabeli poniżej, instytucje finansowe wymagają różnego wkładu własnego. Najczęściej jednakże jest to wkład własny albo w wysokości poniżej 10%, albo w granicach do 16 do 25%.

Tabela 13 Rozkład odpowiedzi na pytanie: Proszę określić wymagany przez Państwa przeciętny minimalny wkład własny przedsiębiorstwa w realizację finansowanego przedsięwzięcia (w odniesieniu do wydatków netto).

Proszę określić wymagany przez Państwa przeciętny minimalny wkład własny przedsiębiorstwa w realizację finansowanego przedsięwzięcia (w odniesieniu do wydatków netto):	Udział	Liczebność
<i>Do 10%</i>	36%	9
<i>11-15%</i>	12%	3
<i>16-25%</i>	36%	9
<i>Powyżej 25%</i>	16%	4
RAZEM	100%	25

Źródło: badania własne ZGD Sp. z o.o.

Próba: instytucje finansowe województwa lubelskiego. [CATI;N=25]

2. Wpływ wspartych w RPO WL instrumentów inżynierii finansowej na dostępność źródeł finansowania inwestycji dla przedsiębiorców

Regionalny Program Operacyjny Województwa Lubelskiego na lata 2007-2013 ma za zadanie przyczynić się do wzrostu gospodarczego i zwiększenia zatrudnienia. Zadanie to realizowane jest przez cel główny RPO WL sformułowany jako „Podniesienie konkurencyjności Lubelszczyzny prowadzące do szybszego wzrostu gospodarczego oraz zwiększenia zatrudnienia z uwzględnieniem walorów naturalnych i kulturowych regionu”. Jednym z Priorytetów Programu jest Priorytet II „Infrastruktura ekonomiczna” w ramach którego realizowane jest Działanie 2.1. „Instrumenty pożyczkowe i poręczeniowe dla przedsiębiorców”, które ma na celu ułatwienie dostępu przedsiębiorstw do zewnętrznych źródeł finansowania inwestycji innych niż bezpośrednie wsparcie przedsiębiorstw w formie bezzwrotnych dotacji.

W ramach Działania 2.1. zostały zaprojektowane dwa Poddziałania:

- Poddziałanie 2.1.1. Dokapitalizowanie i tworzenie funduszy pożyczkowych
- Poddziałanie 2.2.2. Dokapitalizowanie i tworzenie funduszy poręczeń kredytowych

W jakim stopniu realizowany jest cel wsparcia funduszy pożyczkowych i poręczeniowych (cel Działania 2.1: ułatwienie dostępu przedsiębiorstw do zewnętrznych źródeł finansowania inwestycji)?

Celem Poddziałania 2.1.1. jest ułatwienie dostępu przedsiębiorstw do zewnętrznych źródeł finansowania inwestycji. W ramach Poddziałania realizowane są projekty obejmujące

wsparcie finansowe funduszy pożyczkowych, prowadzące do:

- ułatwienia przedsiębiorcom możliwości korzystania z zewnętrznych, pozabankowych źródeł finansowania inwestycji,
- zwiększenia liczby działających na terenie województwa funduszy pożyczkowych,
- dywersyfikacji oraz rozwoju lokalnego i regionalnego rynku usług pożyczkowych,
- wzmocnienia działalności funduszy pożyczkowych,
- ułatwienia podejmowania działalności gospodarczej i powstawania przedsiębiorstw (przede wszystkim innowacyjnych, w tym opartych na wykorzystaniu nowych technologii o znaczącym potencjale rynkowym).

Celem Poddziałania 2.1.2. jest ułatwienie dostępu przedsiębiorstw do zewnętrznych źródeł finansowania inwestycji. W ramach Poddziałania realizowane są projekty obejmujące wsparcie finansowe funduszy poręczeń kredytowych, prowadzące do:

- ułatwienia przedsiębiorcom możliwości korzystania z zewnętrznych, pozabankowych źródeł finansowania inwestycji,
- zwiększenia liczby działających na terenie województwa funduszy poręczeń kredytowych,
- dywersyfikacji oraz rozwoju lokalnego i regionalnego rynku usług poręczeniowych,
- wzmocnienia działalności funduszy poręczeń kredytowych,
- ułatwienia podejmowania działalności gospodarczej i powstawania firm (przede wszystkim innowacyjnych, w tym opartych na wykorzystaniu nowych technologii o znaczącym potencjale rynkowym).

W ramach obu Poddziałañ grupą docelową są przedsiębiorcy z sektora MSP realizujący przedsięwzięcia na terenie województwa lubelskiego, przy czym:

- przedsiębiorstwa te muszą się znajdować w tzw. wczesnej fazie rozwoju lub fazie ekspansji,
- przedsiębiorstwa te nie mogą spełniać kryteriów tzw. przedsiębiorstwa zagrożonego,
- projekty przedsiębiorstw finansowane przez fundusze muszą być – w ocenie osób zarządzających funduszem – ekonomicznie uzasadnione.

Według informacji Lubelskiej Agencji Wspierania Przedsiębiorczości w ramach Działania 2.1. dostępna alokacja z funduszy strukturalnych na lata 2007-2013 wynosiła 134 720 163,63 PLN, z czego wartość dotychczas zakontraktowanych projektów wynosi 134 717 964,50 PLN¹⁶.

Zgodnie z listą rankingową projektów wybranych do dofinansowania dla II Osi Priorytetowej, Działania 2.1 Poddziałania 2.1.1 RPO WL 2007-2013, dofinansowanie otrzymały:

- Lubelska Fundacja Rozwoju, Lublin,
- Biłgorajska Agencja Rozwoju Regionalnego SA, Biłgoraj,
- Polska Fundacja Ośrodków Wspomagania Rozwoju Gospodarczego „OIC Poland”, Lublin,
- Fundacja Puławskie Centrum Przedsiębiorczości, Puławy.

W ramach RPO WL 2007-2013, Działania 2.1/Poddziałania 2.1.2 dofinansowanie otrzymał Polski Fundusz Gwarancyjny Sp. z o. o. z Lublina oraz Fundacja Puławskie Centrum Przedsiębiorczości na projekt Poszerzenie oferty Funduszu Poręczeniowego poprzez dokapitalizowanie Puławskiego Funduszu Poręczeń Kredytowych.

Dokapitalizowanie wyżej wymienionych instytucji przełożyło się na wzrost możliwości operacyjnych Funduszy, co ułatwia małym i średnim przedsiębiorcom z woj. lubelskiego dostęp do zewnętrznych źródeł finansowania inwestycji.

Jak wynika ze sprawozdania rocznego z realizacji RPO WL na lata 2007-2013 za rok 2011, liczba udzielonych pożyczek oraz poręczeń z funduszy kredytowych i mikropożyczkowych wspartych w ramach programu wynosiła 625 szt., co stanowi 76,59% wartości docelowej dla roku 2015. Szacowana realizacja do osiągnięcia do końca 2015 roku wynosi 1 066, co stanowi 130,64% wartości docelowej dla tego roku.

¹⁶ <http://www.lawp.eu/index.php?menu=rpo&submenu=alokacja>

Informacja o alokacji środków, Dane aktualne na dzień: 2012-09-07, Działanie 2.1

Jaka jest oferta wspartych funduszy pożyczkowych i poręczeniowych? (Kto, ile i na co może pożyczyć?)

Analizą zostały objęte wsparte w ramach Działania 2.1. fundusze pożyczkowe / kredytowe

i poręczeniowe.

Poddziałanie 2.1.1.

Lubelska Fundacja Rozwoju, Lublin

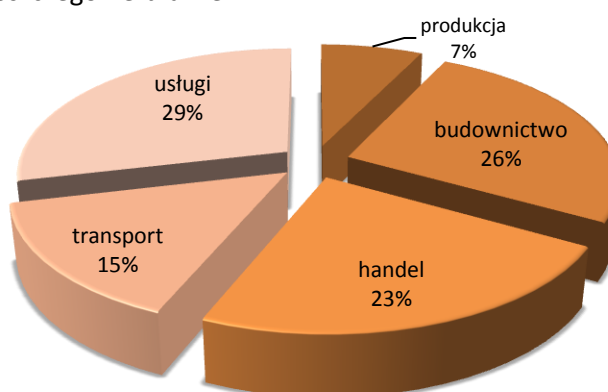
Liczba udzielonych pożyczek ze środków pozyskanych przez Fundusz w ramach działania 2.1.1. RPO WL, na koniec lipca 2012 r. wyniosła 554, o łącznej wartości 40 458 676,94 zł. Analizując branże, największą ilość pożyczek fundusz udzielił przedsiębiorcom z sektora usług (29 %), nieco mniejszą przedsiębiorstwom z branży budowlanej (26 %), z kolei najmniejszą ilość pożyczek uzyskały firmy z sektora transportu (15 %).

Tabela 14 Ilość udzielonych pożyczek przez Regionalny Fundusz Pożyczkowy Lubelskiej Fundacji Rozwoju w podziale na poszczególne branże

Branża	Liczebność	Udział
Produkcja	40	7%
Budownictwo	144	26%
Handel	128	23%
Transport	83	15%
Usługi	159	29%
RAZEM	554	100%

Źródło: Statystyka Lubelskiej Agencji Wspierania Przedsiębiorczości dot. stanu wdrażania instrumentów inżynierii finansowej

Wykres 7 Ilość udzielonych pożyczek przez Regionalny Fundusz Pożyczkowy Lubelskiej Fundacji Rozwoju w podziale na poszczególne branże



Źródło: Opracowanie własne ZGD Sp. z o.o.

Tylko od stycznia do końca sierpnia bieżącego roku Regionalny Fundusz Pożyczkowy Lubelskiej Fundacji Rozwoju udzielił lubelskim przedsiębiorcom 192 pożyczek o wartości prawie 13,70 mln PLN. W 2011 r. pożyczki Funduszu Pożyczkowego cieszyły się największą popularnością wśród mikroprzedsiębiorców, którzy stanowili ponad 82 % wszystkich Beneficjentów.

Pod względem wartości udzielonego wsparcia, przedsiębiorcy z sektora budownictwa pozyskali z Regionalnego Funduszu Pożyczkowo Lubelskiej Fundacji Rozwoju pożyczki o największej wartości, łącznie 13 462 765,00 zł, z kolei najmniejszą wartość pożyczek pozyskał sektor produkcyjny (7% wartości wszystkich udzielonych pożyczek).

Tabela 15 Wartość udzielonych pożyczek przez Regionalny Fundusz Pożyczkowy Lubelskiej Fundacji Rozwoju w podziale na poszczególne branże w PLN

Branża	Wartość	Udział
Produkcja	2 828 895,00	7%
Budownictwo	13 462 765,00	33%
Handel	7 691 606,14	19%
Transport	6 683 627,22	17%
Usługi	9 791 783,58	24%
RAZEM	40 458 676,94	100%

Źródło: Statystyka Lubelskiej Agencji Wspierania Przedsiębiorczości dot. stanu wdrażania instrumentów inżynierii finansowej

O pożyczkę z Regionalnego Funduszu Pożyczkowego Lubelskiej Fundacji Rozwoju może ubiegać się mikro- i mały przedsiębiorca, który posiada siedzibę/adres miejsca zamieszkania lub adres głównego miejsca wykonywania działalności na terenie województwa lubelskiego, działa na rynku dłużej niż 3 m-ce i nie znajduje się w trudnej sytuacji finansowej. Pożyczki udzielane przez Fundusz Pożyczkowy Lubelskiej Fundacji Rozwoju w ramach pomocy *de minimis* są oprocentowane poniżej obowiązujących stawek rynkowych. W ramach produktu finansowane są przedsięwzięcia realizowane na obszarze województwa lubelskiego i obejmujące:

- nakłady inwestycyjne w środki trwałe oraz wartości niematerialne i prawne z wyłączeniem nabycia pojazdów przeznaczonych do transportu drogowego przez podmioty wykonujące działalność zarobkową w zakresie drogowego transportu towarowego, i/lub
- finansowanie majątku obrotowego w zakresie zakupu materiałów i towarów w związku z wprowadzeniem nowego produktu lub usługi, zmianą lub rozszerzeniem profilu działalności oraz rozszerzeniem rynku zbytu.

Podstawowe parametry pożyczki:

- Kwota pożyczki: od **5.000 zł** do **120.000 zł**
- Okres finansowania: do **5 lat**
- Oprocentowanie: **3,0%** (oprocentowanie stałe)
- Prowizja od udzielonej pożyczki: od **2%** do **3%**
- Prowizja za rozpatrzenie wniosku: **brak**
- Wymagany wkład własny: **20%**

Biłgorajska Agencja Rozwoju Regionalnego SA, Biłgoraj

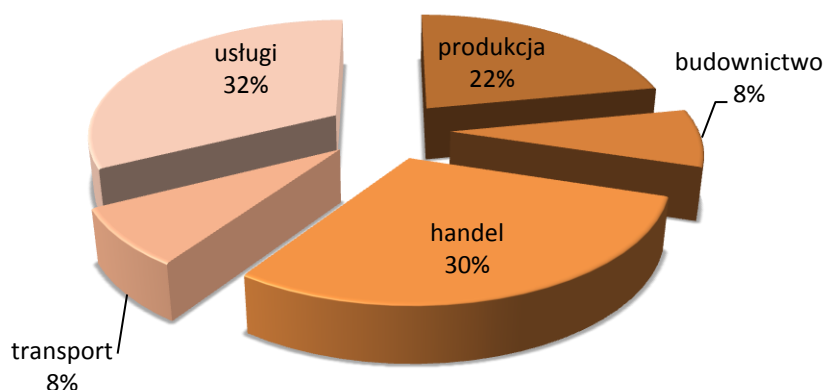
Fundusz Pożyczkowy Biłgorajskiej Agencji Rozwoju Regionalnego SA w ramach działania 2.1.1. RPO WL, do 31 sierpnia 2012 r. udzielił 114 pożyczek, o łącznej wartości 5 126 500,00 zł. Pod względem branż, największą ilość pożyczek fundusz udzielił przedsiębiorcom z sektora usług (32,5%), nieco mniejszą przedsiębiorstwom z branży handlowej (29,8%), z kolei najmniejszą ilość pożyczek uzyskały firmy z sektora transportu (7,9%).

Tabela 16 Ilość udzielonych pożyczek przez Fundusz Pożyczkowy Biłgorajskiej Agencji Rozwoju Regionalnego SA w podziale na poszczególne branże

Branża	Liczebność	Udział
Produkcja	25	22%
Budownictwo	9	8%
Handel	34	30%
Transport	9	8%
Usługi	37	32%
RAZEM	114	100%

Źródło: Statystyka Lubelskiej Agencji Wspierania Przedsiębiorczości dot. stanu wdrażania instrumentów inżynierii finansowej

Wykres 8 Ilość udzielonych pożyczek przez Fundusz Pożyczkowy Biłgorajskiej Agencji Rozwoju Regionalnego SA w podziale na poszczególne branże



Źródło: Opracowanie własne ZGD Sp. z o.o.

W ujęciu wartościowym, największe wsparcie z Funduszu Pożyczkowego Biłgorajskiej Agencji Rozwoju Regionalnego SA uzyskały przedsiębiorstwa z sektora usług (pozyskały pożyczki o wartości 1 882 500,00 zł), z kolei najmniejszą wartość pożyczek pozyskał sektor budownictwa (6,4% wartości wszystkich udzielonych pożyczek).

Tabela 17 Wartość udzielonych pożyczek przez Fundusz Pożyczkowy Biłgorajskiej Agencji Rozwoju Regionalnego SA w podziale na poszczególne branże w PLN

Branża	Wartość	Udział
Produkcja	1 303 400,00	25%
Budownictwo	328 000,00	6%
Handel	1 098 000,00	22%
Transport	514 600,00	10%
Usługi	1 882 500,00	37%
RAZEM	5 126 500,00	100%

Źródło: Statystyka Lubelskiej Agencji Wspierania Przedsiębiorczości dot. stanu wdrażania instrumentów inżynierii finansowej

Głównym celem Funduszu Pożyczkowego Biłgorajskiej Agencji Rozwoju Regionalnego SA (BARR SA) jest ułatwienie przedsiębiorcom z województwa lubelskiego (ze szczególnym uwzględnieniem

powiatu biłgorajskiego, janowskiego, zamojskiego i tomaszowskiego) dostępu do zewnętrznych źródeł finansowania przedsięwzięć gospodarczych. Podmioty uprawnione do ubiegania się o pożyczkę to mikro, małe i średnie przedsiębiorstwa, które muszą znajdować się w tzw. wczesnej fazie rozwoju lub fazie ekspansji (zgodnie z Wytycznymi wspólnotowymi w sprawie pomocy państwa na wspieranie inwestycji kapitału podwyższonego ryzyka w małych i średnich przedsiębiorstwach). Przedsiębiorstwa te nie mogą spełniać kryteriów przedsiębiorstwa zagrożonego, zgodnie z Komunikatem Komisji Europejskiej w sprawie wytycznych wspólnotowych dotyczących pomocy państwa w celu ratowania i restrukturyzacji zagrożonych przedsiębiorstw

Przedsiębiorcy mogą ubiegać się o pożyczkę na rozwój działalności gospodarczej, w tym na pokrycie wydatków inwestycyjnych, zakup środków trwałych lub uzupełnienie środków obrotowych. Środki z pożyczki nie mogą być przeznaczone na sfinansowanie wydatków o charakterze konsumpcyjnym. Pożyczki są oprocentowane według stałej rocznej stopy procentowej będącej sumą:

- stopy referencyjnej obliczanej przy zastosowaniu obowiązującej stopy bazowej oraz marży ustalonej w oparciu o komunikat Komisji Europejskiej w sprawie zmiany metody ustalania stóp referencyjnych i dyskontowych (Dz. Urz. UE C14 z 19.01.2008r. str.6), obowiązującej w dniu udzielenia pożyczki, i
- marży Funduszu w wysokości od 0 do 3 punktów procentowych, ustalonej każdorazowo przez Komisję Kwalifikacyjną w zależności od oceny ryzyka finansowanego przedsięwzięcia.

Podstawowe parametry pożyczki:

- Wysokość pożyczki nie może przekroczyć kwoty 120.000 zł.
- Okres spłaty pożyczki nie może przekroczyć 60 miesięcy.
- W przypadku pożyczek na sfinansowanie wydatków o charakterze inwestycyjnym wymagany jest wkład własny Pożyczkobiorcy w wysokości 20% kosztów przedsięwzięcia.
- Od udzielanych pożyczek pobierana jest jednorazowa prowizja w wysokości od 0,5% - 2% kwoty udzielonej pożyczki. Prowizja od pożyczek udzielanych przedsiębiorcom rozpoczynającym i prowadzącym działalność gospodarczą krócej niż 3-m-ce wynosi 0,5%.
- Maksymalny okres karencji w spłacie rat kapitałowych – 3 miesiące.
- Wymagane pełne zabezpieczenie prawne spłaty pożyczki, np. w formie weksla własnego in blanco wraz z deklaracją wekslową, poręczenia osób fizycznych lub prawnych, hipoteki na nieruchomości, zastawu rejestrowego i przewłaszczenia na zabezpieczenie na środkach trwałych.
- Maksymalny okres rozpatrzenia wniosku – 30 dni od daty złożenia kompletu dokumentów.

Polska Fundacja Ośrodków Wspomagania Rozwoju Gospodarczego „OIC Poland”, Lublin

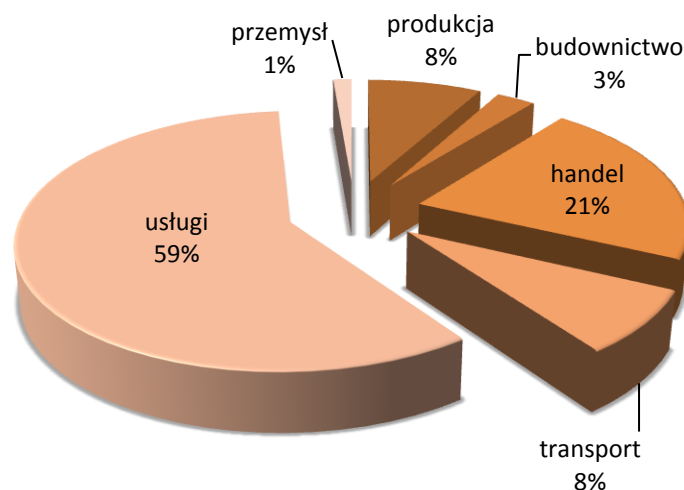
Fundusz pożyczkowy Fundacji „OIC Poland” w ramach działania 2.1.1. RPO WL, do końca sierpnia 2012 r. udzielił 75 pożyczek, o łącznej wartości 3 760 540,00 zł, w tym największą ilość zobowiązań zaciągnęli przedsiębiorcy z sektora usług (58,7%). Pod względem ilości udzielonych pożyczek, przedsiębiorstwa z branży handlowej stanowiły ponad 21% wszystkich podmiotów, które pozyskały wsparcie. Najmniejszą ilość pożyczek uzyskały firmy z sektora przemysłu, było to zaledwie 1 przedsiębiorstwo.

Tabela 18 Ilość udzielonych pożyczek przez Fundusz pożyczkowy Fundacji „OIC Poland” w podziale na poszczególne branże

Branża	Liczebność	Udział
Produkcja	6	8%
Budownictwo	2	3%
Handel	16	21%
Transport	6	8%
Usługi	44	59%
Przemysł	1	1%
RAZEM	75	100%

Źródło: Statystyka Lubelskiej Agencji Wspierania Przedsiębiorczości dot. stanu wdrażania instrumentów inżynierii finansowej

Wykres 9 Ilość udzielonych pożyczek przez Fundusz pożyczkowy Fundacji „OIC Poland” w podziale na poszczególne branże



Źródło: Opracowanie własne ZGD Sp. z o.o.

W ujęciu wartościowym, największe wsparcie z Funduszu pożyczkowego Fundacji „OIC Poland” uzyskały przedsiębiorstwa z sektora handlu (pozyskały pożyczki o wartości 788 000,00 zł), z kolei najmniejszą wartość pożyczek udzielono firmom z branży budowlanej (2% wartości wszystkich udzielonych pożyczek). Dokładne dane dotyczące wartości udzielonych pożyczek w podziale na poszczególne branże przedstawia poniższa tabela.

Tabela 19 Wartość udzielonych pożyczek przez Fundusz pożyczkowy Fundacji „OIC Poland” w podziale na poszczególne branże w PLN

Branża	Wartość	Udział
Produkcja	370 000,00	9%
Budownictwo	75 000,00	2%
Handel	788 000,00	21%
Transport	328 000,00	9%
Usługi	2 134 860,00	57%
Przemysł	64 680,00	2%
RAZEM	3 760 540,00	100%

Źródło: Statystyka Lubelskiej Agencji Wspierania Przedsiębiorczości dot. stanu wdrażania instrumentów inżynierii finansowej

Fundusz pożyczkowy Fundacji „OIC Poland” oferuje preferencyjnie oprocentowane pożyczki dla mikro, małych i średnich przedsiębiorców. Pożyczki mogą być przeznaczone na cele związane z rozszerzeniem działalności gospodarczej, m. in. na: finansowanie inwestycji, wdrażanie nowych rozwiązań technicznych lub technologicznych, zakup maszyn i urządzeń, rozbudowę, adaptację lub modernizację obiektów produkcyjnych, handlowych, usługowych, zakup materiałów i surowców niezbędnych do realizacji założonego przedsięwzięcia gospodarczego, na tworzenie nowych miejsc pracy.

Podstawowe parametry pożyczki:

- Pożyczki do 65 000 zł.
- Oprocentowanie pożyczek jest zmienne i wynosi 5,91% w skali roku (stan na dzień 01.01.2012 r.). Oprocentowanie wg stopy referencyjnej obliczanej przy zastosowaniu obowiązującej stopy bazowej oraz marży ustalonej w oparciu o komunikat Komisji Europejskiej w sprawie zmiany metody ustalania stóp referencyjnych i dyskontowych (Dz. Urz. UE C 14 z 19.01.2008, str. 6).
- Prowizja (płatna jednorazowo): 1,5% dla pożyczek na okres do 12 m-cy, 2% dla pożyczek na okres do 24 m-cy oraz 2,5% dla pożyczek na okres do 36 m-cy.
- Okres finansowania: do 36 miesięcy.
- Karencja w spłacie pożyczki: do 6 miesięcy.

Fundacja Puławskie Centrum Przedsiębiorczości

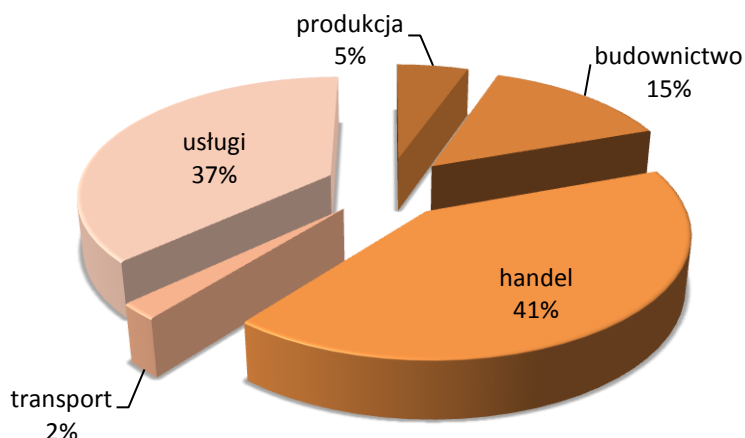
Fundusz Pożyczkowy Fundacji Puławskie Centrum Przedsiębiorczości w ramach działania 2.1.1. RPO WL, do końca sierpnia 2012 r. udzielił 92 pożyczki, których łączna wartość wyniosła 2 662 000,00 zł. W kontekście ilości zaciągniętych zobowiązań, najczęściej było przedsiębiorstw z sektora handlowego (41,3%) oraz sektora usług (37%). Najmniejszą ilość pożyczek uzyskały firmy z sektora transportu – 2 przedsiębiorstwa.

Tabela 20 Ilość udzielonych pożyczek przez Fundusz Pożyczkowy Fundacji Puławskie Centrum Przedsiębiorczości w podziale na poszczególne branże

Branża	Liczebność	Udział
Produkcja	5	5%
Budownictwo	13	15%
Handel	38	41%
Transport	2	2%
Usługi	34	37%
RAZEM	92	100%

Źródło: Statystyka Lubelskiej Agencji Wspierania Przedsiębiorczości dot. stanu wdrażania instrumentów inżynierii finansowej

Wykres 10 Ilość udzielonych pożyczek przez Fundusz Pożyczkowy Fundacji Puławskie Centrum Przedsiębiorczości w podziale na poszczególne branże



Źródło: Opracowanie własne ZGD Sp. z o.o.

Analizując wartość pożyczek udzielonych przez Fundusz Pożyczkowy Fundacji Puławskie Centrum Przedsiębiorczości, największą uzyskały przedsiębiorstwa z sektora usług (łącznie pozyskały pożyczki równe kwocie 1 022 000,00zł), z kolei najmniejszą wartość pożyczek udzielono firmom z branży transportowej (1,7% wartości wszystkich udzielonych pożyczek).

Tabela 21 Wartość udzielonych pożyczek przez Fundusz Pożyczkowy Fundacji Puławskie Centrum Przedsiębiorczości w podziale na poszczególne branże w PLN

Branża	Wartość	Udział
Produkcja	175 000,00	7%
Budownictwo	430 000,00	16%
Handel	989 000,00	37%
Transport	46 000,00	2%
Usługi	1 022 000,00	38%
RAZEM	2 662 000,00	100%

Źródło: Statystyka Lubelskiej Agencji Wspierania Przedsiębiorczości dot. stanu wdrażania instrumentów inżynierii finansowej

Fundusz Pożyczkowy został stworzony by wspierać rozwój przedsiębiorstw i osoby zamierzające rozpocząć działalność gospodarczą na terenie województwa lubelskiego. Działalność Funduszu opiera się przede wszystkim na finansowaniu nowych projektów biznesowych, kredytowaniu firm dopiero wkraczających na rynek i tych, które chcą się dalej rozwijać i poszerzać swoją działalność. Pożyczki na warunkach korzystniejszych niż rynkowe są udzielane wyłącznie mikroprzedsiębiorcom z obszaru województwa lubelskiego, którzy nie mają obowiązku zwrotu pomocy, wynikającego z decyzji Komisji Europejskiej uznającej pomoc za niezgodną z prawem oraz ze wspólnym rynkiem, nie są wykluczeni, w sprawie stosowania pomocy de minimis. Pożyczka BIZNES-START przeznaczona jest dla osób zamierzających rozpocząć działalność gospodarczą lub dla Firm działających na rynku nie dłużej niż 12 miesięcy, z kolei Pożyczka BIZNES-PLUS - dla Firm działających na rynku powyżej 12 miesięcy. Uzyskane wsparcie (pożyczka) nie może być przyznane wyłącznie na pokrywanie bieżących kosztów prowadzenia działalności gospodarczej oraz na finansowanie wydatków o charakterze konsumpcyjnym, nie może być również przeznaczone na nabycie pojazdów przeznaczonych do transportu drogowego przez podmioty prowadzące działalność zarobkową w zakresie drogowego transportu towarowego. Pożyczki udzielane są na:

- finansowanie inwestycji polegających m.in. na zakupie, budowie, lub modernizacji obiektów produkcyjno- usługowo- handlowych,
- zakup wyposażenia w maszyny, urządzenia, aparaty w tym także zakup środków transportu bezpośrednio związanych z celem realizowanego przedsięwzięcia,
- tworzenie nowych miejsc pracy,
- wdrażanie nowych rozwiązań technicznych lub technologicznych,
- inne cele gospodarcze przyczyniające się do rozwoju MSP, w tym zakup środków obrotowych (towarów, materiałów i surowców niezbędnych do produkcji, zakup towarów handlowych).

Oprocentowanie pożyczki wynosi 50% bazowej stopy referencyjnej obowiązującej na dzień podpisania umowy o pożyczkę, tym samym pożyczki udzielane są na warunkach korzystniejszych niż rynkowe. Od przedsiębiorcy wymagane jest zapewnienie wkładu własnego w wysokości 20% wnioskowanej kwoty pożyczki.

Podstawowe parametry pożyczki:

- Kwota maksymalna pożyczki: 40.000 zł.
- Oprocentowanie: 8,91% Pożyczka BIZNES-START; od 5,51% do 8,91% Pożyczka BIZNES-PLUS.
- Prowizja (płatna jednorazowo): od 0,5% do 2,5% Pożyczka BIZNES-START; od 0,6% do 3% Pożyczka BIZNES-PLUS.
- Maksymalny okres pożyczki: do 60 miesięcy.
- Karencja w spłacie: do 6 miesięcy Pożyczka BIZNES-START ; do 4 miesięcy Pożyczka BIZNES-PLUS.

Poddziałanie 2.1.2.

Polski Fundusz Gwarancyjny Sp. z o.o.

Polski Fundusz Gwarancyjny Sp. z o.o. w ramach działania 2.1.1. RPO WL, wg stanu na koniec sierpnia 2012 r. udzielił 104 poręczenia, o łącznej wartości 40 238 101,46 zł. Największą ilość poręczeń

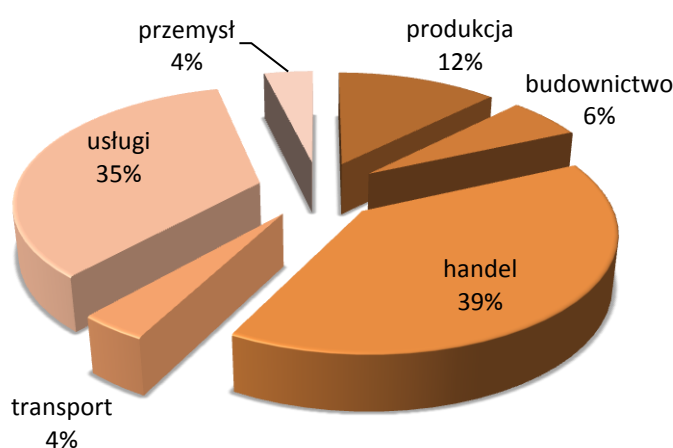
kredytowych udzielił przedsiębiorcom z sektora handlu (39,4%) oraz usług (34,6%). Najmniej poręczeń pozyskały natomiast firmy z branży transportowej i przemysłowej – po 4 przedsiębiorstwa.

Tabela 22 Ilość udzielonych poręczeń przez Polski Fundusz Gwarancyjny Sp. z o.o. w podziale na poszczególne branże

Branża	Liczebność	Udział
Produkcja	13	12%
Budownictwo	6	6%
Handel	41	39%
Transport	4	4%
Usługi	36	35%
Przemysł	4	4%
RAZEM	104	100%

Źródło: Statystyka Lubelskiej Agencji Wspierania Przedsiębiorczości dot. stanu wdrażania instrumentów inżynierii finansowej

Wykres 11 Ilość udzielonych poręczeń przez Polski Fundusz Gwarancyjny Sp. z o.o. w podziale na poszczególne branże



Źródło: Opracowanie własne ZGD Sp. z o.o.

Pod względem wartości udzielonych przez Polski Fundusz Gwarancyjny Sp. z o.o. poręczeń, przedsiębiorstwa z sektora usług i handlu uzyskały największe wsparcie, z kolei najmniejszą wartość poręczeń udzielono firmom z branży transportowej (1,7% wszystkich udzielonych poręczeń). Poniżej, w tabeli umieszczono wartości udzielonych przez Fundusz poręczeń w podziale na poszczególne branże.

Tabela 23 Wartość udzielonych poręczeń przez Polski Fundusz Gwarancyjny Sp. z o.o. w podziale na poszczególne branże w PLN

Branża	Wartość	Udział
Produkcja	3 691 565,34	9%
Budownictwo	1 190 000,00	3%
Handel	14 217 365,94	35%
Transport	678 147,13	2%
Usługi	18 862 923,05	47%
Przemysł	1 598 100,00	4%
RAZEM	40 238 101,46	100%

Źródło: Statystyka Lubelskiej Agencji Wspierania Przedsiębiorczości dot. stanu wdrażania instrumentów inżynierii finansowej

Beneficjentem Polskiego Funduszu Gwarancyjnego Sp. z o.o. może być przedsiębiorca, który jest mikro-, małym lub średnim przedsiębiorcą, posiada siedzibę, a w przypadku osoby fizycznej miejsce zamieszkania lub adres głównego miejsca wykonywania działalności na terenie RP. Przedsiębiorca nie może znajdować się w trudnej sytuacji finansowej (w rozumieniu rozdziału 2.1 Wytycznych wspólnotowych dotyczących pomocy państwa w celu ratowania i restrukturyzacji zagrożonych przedsiębiorstw (Dz.U UE 2004 C 244/02 z 01.10.2004). Ponadto ubiegając się o wsparcie musi posiadać zdolność kredytową i znajdować się we wczesnej fazie rozwoju lub ekspansji i prowadzić działalność gospodarczą od co najmniej 6 miesięcy, przy czym wymogu tego Fundusz nie stosuje w przypadku poręczeń kredytów przeznaczonych na przedsięwzięcia realizowane przez mikroprzedsiębiorców. Wnioskodawca może prowadzić działalność gospodarczą w dowolnym sektorze gospodarki za wyjątkiem sektora rolniczego (produkcja roślinna i zwierzęca), zbrojeniowego, tytoniowego oraz monopolowego.

Zasady udzielania poręczeń przez Polski Fundusz Gwarancyjny Sp. z o. o.:

- Poręczeniem może być objęty kredyt lub pożyczka, które są:
 - przeznaczone na cele bezpośrednio związane z prowadzeniem działalności gospodarczej,
 - oprocentowane nie niżej niż według stopy referencyjnej określonej przez Komisję Europejską, opublikowanej w Dzienniku Urzędowym Unii Europejskiej, obowiązującej w dniu zawarcia umowy o udzieleniu kredytu lub pożyczki.
- Kwota poręczenia może wynosić od 15 tys. zł do 1,5 mln zł.
- Wartość poręczenia nie może przekroczyć 70 % wartości kapitału udzielonego kredytu lub pożyczki.
- Poręczenie jest terminowe i co do zasady udzielane jest na okres zgodny z okresem spłaty kredytu lub pożyczki wydłużony o trzy miesiące, przy czym okres poręczenia kredytu lub pożyczki nie może przekraczać 5 lat.
- W zależności od rodzaju wnioskowanego kredytu istnieje możliwość uzyskania poręczenia dostosowanego do potrzeb Beneficjenta:
 - **poręczenie standardowe** - Udzielane dla każdego rodzaju kredytu na czas jego trwania powiększony o min. 3 miesiące, nie dłużej jednak niż 5 lat.
 - **poręczenie pomostowe** - Udzielane do czasu ustanowienia podstawowego zabezpieczenia np.: prawomocnego wpisu hipoteki, zastawu rejestrowego, itp.

- **poręczenie na ściśle określony czas** - Udzielane jest na okres nie dłuższy niż 5 lat (zasadniczo stosowane dla kredytów o terminie spłaty powyżej 5 lat).
- **poręczenie dla kredytów "unijnych"** - Możliwość uzyskania poręczenia i skorzystania z kredytu inwestycyjnego z dotacją Unii Europejskiej.
- **Poręczenie dla Innowacji** - zwiększony pułap poręczenia do 80% kwoty kapitału kredytu, wydłużony okres poręczenia do 10 lat, zniesiony wymóg minimalnego okresu działalności MSP, obniżenie opłaty za poręczenie do 50 % standardowej stawki, okres zapadalności powyżej 12 m-cy.

Puławski Fundusz Poręczeń Kredytowych

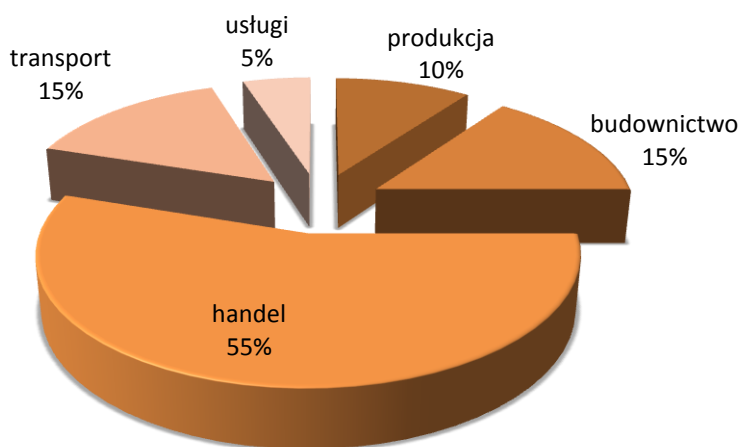
Puławski Fundusz Poręczeń Kredytowych w ramach działania 2.1.1. RPO WL, do końca sierpnia 2012r. udzielił łącznie 20 poręczeń, o łącznej wartości 2 006 400,00zł. Pod względem ilościowym, największe wsparcie uzyskały firmy handlowe (11 podmiotów), natomiast najmniejszą liczbę poręczeń pozyskały podmioty gospodarcze z branży usługowej (5%) i produkcyjnej (10%).

Tabela 24 Ilość udzielonych poręczeń przez Puławski Fundusz Poręczeń Kredytowych. w podziale na poszczególne branże

Branża	Liczebność	Udział
Produkcja	2	10%
Budownictwo	3	15%
Handel	11	55%
Transport	3	15%
Usługi	1	5%
RAZEM	20	100%

Źródło: Statystyka Lubelskiej Agencji Wspierania Przedsiębiorczości dot. stanu wdrażania instrumentów inżynierii finansowej

Wykres 12 Ilość udzielonych poręczeń przez Puławski Fundusz Poręczeń Kredytowych w podziale na poszczególne branże



Źródło: Opracowanie własne ZGD Sp. z o.o.

Puławski Fundusz Poręczeń Kredytowych także pod względem łącznej wartości poręczeń, największe wsparcie udzielił sektorowi handlowemu (przedsiębiorstwa z tego sektora pozyskały poręczenia kredytowe o wartości 1 245 900,00 zł), z kolei najmniejszą wartość poręczeń udzielono firmom z branży usługowej (3% wartości wszystkich udzielonych poręczeń). W poniższej tabeli umieszczono wartości udzielonych przez Fundusz poręczeń w podziale na poszczególne branże.

Tabela 25 Wartość udzielonych poręczeń przez Puławski Fundusz Poręczeń Kredytowych w podziale na poszczególne branże w PLN

Branża	Wartość	Udział
Produkcja	395 700,00	20%
Budownictwo	160 000,00	8%
Handel	1 245 900,00	62%
Transport	144 000,00	7%
Usługi	60 800,00	3%
RAZEM	2 006 400,00	100%

Źródło: Statystyka Lubelskiej Agencji Wspierania Przedsiębiorczości dot. stanu wdrażania instrumentów inżynierii finansowej

Puławski Fundusz Poręczeń Kredytowych ma na celu finansowanie projektów gospodarczych zapewniających rozwój gospodarczy regionu, w tym przede wszystkim, powodujących tworzenie nowych miejsc pracy poprzez udzielanie poręczeń przedsiębiorcom z sektora MSP, w związku z podejmowaną lub prowadzoną przez nich działalnością gospodarczą, stanowiące źródło zabezpieczeń oferowanych kredytów i pożyczek udzielanych przez banki i inne instytucje finansowe. Podmioty uprawnione do ubiegania się o poręczenie to mikroprzedsiębiorstwa, małe i średnie przedsiębiorstwa, z siedzibą, a w przypadku osoby fizycznej adresem zamieszkania lub głównym miejscem wykonywania działalności, na obszarze powiatu puławskiego, ryckiego, opolskiego, lubelskiego i lubartowskiego. Ubiegające się o wsparcie podmioty muszą znajdować się w fazie rozwoju lub w fazie ekspansji, a przedsiębiorstwo nie może znajdować się w trudnej sytuacji ekonomicznej, która grozi upadłością czyli nie może być tzw. przedsiębiorstwem zagrożonym w rozumieniu Wytycznych Wspólnoty dotyczących pomocy państwa w celu ratowania i restrukturyzacji zagrożonych przedsiębiorstw (Dz. Urz. WE C 244 z 01.10.2004 r.).

Projekty poręczane przez Fundusz w ocenie osób zarządzających funduszem muszą być ekonomicznie uzasadnione. Warunki poręczenia:

- poręczenia udzielane są do 400 tyś. zł,
- aż do 80 % kwoty kredytu, bez odsetek,
- na okres kredytowania, maksymalnie do 5 lat,
- udzielamy poręczeń dla przedsiębiorstw już od pierwszego dnia zarejestrowania działalności gospodarczej.

Poręczenia udzielone są:

- bezpłatnie - poręczenia na zasadach pomocy de minimis,
- za opłatą - poręczenia na zasadach rynkowych.

Zabezpieczenie umowy poręczenia:

- weksel własny in blanco,
- w szczególnych przypadkach Fundusz ma prawo żądać dodatkowego zabezpieczenia.

Jaki jest poziom korzystania ze wspartych funduszy pożyczkowych i poręczeniowych? (Kto, ile i na co pożyczyl?)

Z badań przeprowadzonych na grupie 204 ostatecznych beneficjentów wsparcia funduszy pożyczkowych /

poręczeniowych wynika, iż większą popularnością cieszą się udzielane przez te fundusze pożyczki (80,9% respondentów), mniejszą zaś poręczenia (18,6% respondentów). Nieliczni przedsiębiorcy korzystali z obu źródeł wsparcia (0,5%).

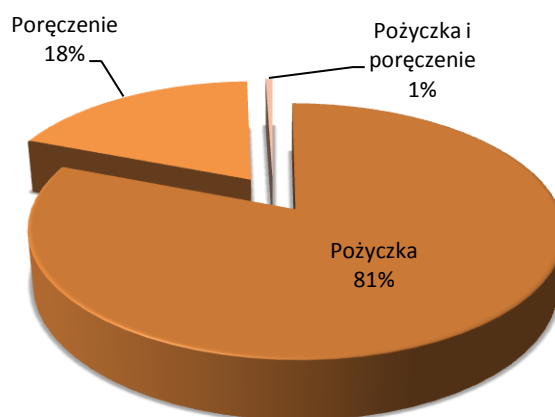
Tabela 26 Rozkład odpowiedzi na pytanie: Jakiego rodzaju wsparcie Pan/Pani otrzymał/a?

Jakiego rodzaju wsparcie Pan/Pani otrzymał/a?	Liczebność	Udział
Pożyczka	165	81%
Poręczenie	38	18%
Pożyczka i poręczenie	1	1%
RAZEM	204	100%

Źródło: badania własne ZGD Sp. z o.o.

Próba: ostateczni beneficjenci wsparcia funduszy pożyczkowych / poręczeniowych. [CATI;N=204].

Wykres 13 Rozkład odpowiedzi na pytanie: Jakiego rodzaju wsparcie Pan/Pani otrzymał/a?



Źródło: opracowanie własne ZGD Sp. z o.o.

Wsparcie udzielane było w głównej mierze na inwestycje w środki trwałe (53,9% respondentów wskazało na ten rodzaj wykorzystania uzyskanych środków) oraz bieżącą działalność (37,7%), a w dalszej kolejności na inwestycje w nieruchomości (9,8%).

Tabela 27 Rozkład odpowiedzi na pytanie: Na realizację jakiego typu inwestycji przeznaczyci Państwo otrzymane wsparcie?

Na realizację jakiego typu inwestycji przeznaczyci Państwo otrzymane wsparcie?	Liczebność	Udział
Inwestycja w środki trwałe	110	53,9%
Inwestycja w nieruchomości	20	9,8%
Przeznaczenie środków na bieżącą działalność	77	37,7%
Przeznaczenie środków na inne cele	21	10,3%
RAZEM	228	111,7%*

Źródło: badania własne ZGD Sp. z o.o.

Próba: ostateczni beneficjenci wsparcia funduszy pożyczkowych / poręczeniowych.

*Procent nie sumuje się do 100, ze względu na możliwość wielokrotnego wyboru.

Z wywiadów przeprowadzonych z instytucjami udzielającymi wsparcia wynika, iż przedsiębiorstwami, które najczęściej sięgają po instrumenty zwrotne są mikroprzedsiębiorstwa, głównie jednoosobowe działalności gospodarcze, mające swoją siedzibę na obszarach miejskich.

„Mikroprzedsiębiorstwa stanowią 95% podmiotów, ubiegających się o pożyczki. Głównie są to osoby fizyczne prowadzące działalność gospodarczą – głównie z terenu miasta.”

Wartość udzielonego wsparcia wahała się w głównej mierze w przedziale od 10 tys. zł do 120 tys. zł. – w tej wielkości udzielono aż 83,7% ogółu pożyczek / poręczeń. Nieliczni przedsiębiorcy uzyskali wsparcie w przedziale od 200 do 500 tys. zł (6,3%), a jeszcze mniejsza grupa (5,8%) powyżej 500 tys. zł.

Tabela 28 Rozkład odpowiedzi na pytanie: Jaka była wartość udzielonego wsparcia?

Jaka była wartość udzielonego wsparcia?	Liczebność	Udział
Do 10 000	8	4,2%
10 001 - 25 000	32	16,8%
25 001 - 50 000	56	29,5%
50 001 - 100 000	46	24,2%
100 001 - 200 000	25	13,2%
200 001 - 500 000	12	6,3%
500 001 - 1 000 000	6	3,2%
Powyżej 1 000 000	5	2,6%
RAZEM	190	100,0%

Źródło: badania własne ZGD Sp. z o.o.

Próba: ostateczni beneficjenci wsparcia funduszy pożyczkowych / poręczeniowych.

Wywiady z instytucjami finansowymi z województwa lubelskiego:

R: „Pożyczki udzielaliśmy do kwoty 120 tysięcy na realizację wszystkich przedsięwzięć jakie sobie można wyobrazić. Było to i finansowanie inwestycji poprzez zakup środka transportu, czy też zakup nieruchomości. Bardzo rzadko udzielaliśmy pożyczek na przedsięwzięcia w zakresie finansowania bieżącej działalności. Były wyjątki w przypadkach, gdy klient pozyskiwał jakiś ogromny kontrakt,

którego ze swoich własnych środków nie był w stanie zrealizować, a był dla niego impuls do rozwoju - w takim przypadku finansowaliśmy również bieżącą działalność w zakresie do 120 tysięcy”.

W jakim stopniu Ostateczni odbiorcy realizują cele, na które zaciągnęli pożyczki?

Realizacja celów Działania 2.1. zależy w głównej mierze od tego, w jaki sposób przedsiębiorcy, jako docelowa

grupa wsparcia Programu, realizują swoje projekty. Dla zgodności wspartych przez dokapitalizowane fundusze pożyczkowe / poręczeniowe projektów z celami Działania, instytucje zajmujące się rozdysponowaniem tych środków wdrożyły mechanizmy, które pozwalają na monitorowanie realizacji celów Działania przez przedsiębiorców. Składają się na nie:

- Określenie celów i wskaźników projektu w umowie o finansowanie,
- Weryfikacja faktur, dokumentów księgowych,
- Kontrola projektów na miejscu u przedsiębiorców.

Warunki przyznawania i wykorzystania środków zgodnie z celami Działania 2.1. określone są w regulaminach udzielania pożyczek / poręczeń. Na przykład Szczegółowy Regulamin Udzielania Pożyczek z Funduszu Pożyczkowego BARR SA (Biłgorajskiej Agencji Rozwoju Regionalnego SA.) precyzuje w art. 8 *Zobowiązania Pożyczkobiorcy*, jakie są obowiązki pożyczkobiorców w zakresie realizacji celów, na które zaciągnięto pożyczkę, oraz określa sposób weryfikowania ich osiągnięcia m.in. poprzez następujące zapisy:

- Pożyczkobiorca jest zobowiązany do wykorzystania Pożyczki zgodnie z celem, na który została udzielona,
- Pożyczkobiorca jest zobowiązany umożliwić Pożyczkodawcy kontrolę sposobu wykorzystania Pożyczki, m.in. przez dostarczenie Pożyczkodawcy, na jego żądanie, odpowiednich dokumentów i wyjaśnień, a także umożliwienie przedstawicielom Pożyczkodawcy dokonania oceny przedsiębiorstwa w siedzibie lub zakładzie Pożyczkobiorcy.

Wyciąg z Regulaminu Funduszu Pożyczkowego Lubelskiej Fundacji Rozwoju wskazuje, w art. 9 Wykorzystanie pożyczki, że Pożyczka może być wykorzystana wyłącznie na finansowanie celu określonego w umowie pożyczki. Regulamin Funduszu Pożyczkowego prowadzonego przez Fundację „Puławskie Centrum Przedsiębiorczości” w art. 12 Wykorzystanie i Spłata Pożyczki, wskazuje, że wykorzystanie pożyczki przez Pożyczkobiorcę musi następować zgodnie z ustaleniami umowy, a ponadto wykorzystanie oraz spłata pożyczki podlegają nadzorowi w zakresie sposobu realizacji przedsięwzięcia i jej wykorzystania.

Regulamin Funduszu Pożyczkowego Fundacji „OIC Poland” określa zasady funkcjonowania i procedury stosowane w Funduszu w odniesieniu do realizacji celów przez Pożyczkobiorców w następujących zapisach regulaminu:

- Pożyczkobiorcy są poddani nadzorowi Funduszu w zakresie sposobu realizacji przedsięwzięcia i wykorzystania pożyczki.
- Nadzór odbywa się przez monitorowanie spłacalności pożyczek, wizytacje miejsc realizacji przedsięwzięcia i kontrolę dokumentów oraz zapisów księgowych potwierdzających wydatki i źródła zarobkowania.

Regulamin Puławskiego Funduszu Poręczeń Kredytowych – Linia RPO, w art. 5 *Warunki Udzielania Poręczeń*, wskazane jest, iż Specjalista ds. Funduszu może zobowiązać wnioskodawcę do składania okresowych sprawozdań z przebiegu realizacji przedsięwzięcia.

Jak wynika z wywiadów przeprowadzonych z instytucjami dokapitalizowanymi w ramach Działania 2.1. podejmują one starania, aby w jak najlepszym stopniu zrealizować cel „ułatwienie dostępu przedsiębiorstw do zewnętrznych źródeł finansowania inwestycji”. Na każdym etapie realizacji przedsięwzięcia, instytucje pomagają i doradzają przedsiębiorcom, udzielają bezpłatnych konsultacji na temat dostępnych źródeł finansowania.

Z wypowiedzi przedstawicieli funduszy w przeprowadzonych wywiadach pogłębionych również wynika, iż projekty, na które są udzielane pożyczki / poręczenia podlegają stałej kontroli (w kontekście zgodności projektu z założonymi celami) na każdym etapie ich realizacji „*R: cele są określone w umowie pożyczki bądź w umowie kredytu, obie te formy finansowania podlegają rozliczeniu. Jest to weryfikowane przez nas po udzieleniu wsparcia na podstawie przekładanych przez przedsiębiorców faktur, dokumentów księgowych. Dodatkowo sporadycznie zdarzają się wizyty monitorujące przedsiębiorstwa. Zdarzał się również monitoring przez rozmowy telefoniczne z przedsiębiorcami.*”

„*R: Generalnie za każdym razem każdy z przedsiębiorców, który otrzymuje konkretne wsparcie rozlicza się z tego wsparcia, więc na podstawie dokumentów, jak i wizyt monitoringowych czy kontroli określamy czy te wskaźniki są osiągnięte, czy też nie.*”

Z badań przeprowadzonych na grupie 204 ostatecznych beneficjentów wsparcia funduszy pożyczkowych / poręczeniowych wynika, iż głównymi rezultatami, które osiągnęły przedsiębiorstwa realizujące projekty z wykorzystaniem udzielonego w formie pożyczki / poręczenia wsparcia są zwiększenie konkurencyjności firmy (44,1%), wzrost przychodów firmy (41,7%) oraz zwiększenie zatrudnienia (27,9%).

Tabela 29 Rozkład odpowiedzi na pytanie: Jakie rezultaty osiągnęła Państwa firma w wyniku realizacji przedsięwzięcia wspartego z otrzymanych środków?

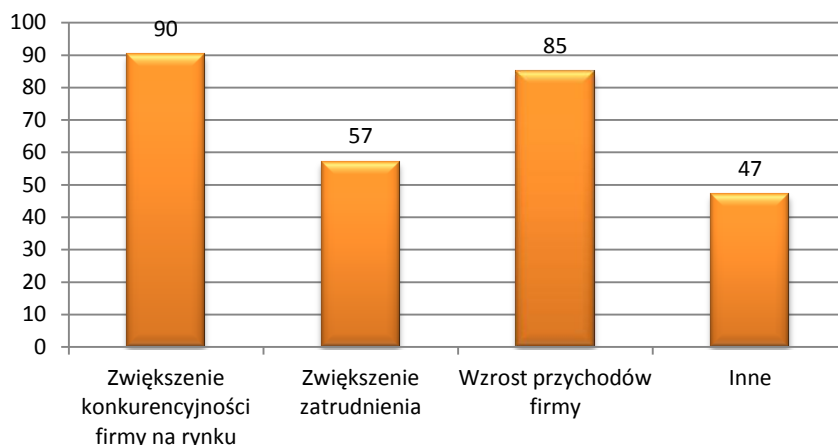
Jakie rezultaty osiągnęła Państwa firma w wyniku realizacji przedsięwzięcia wspartego z otrzymanych środków?	Liczebność	Udział
Zwiększenie konkurencyjności firmy na rynku	90	44,1%
Zwiększenie zatrudnienia	57	27,9%
Wzrost przychodów firmy	85	41,7%
Inne	47	23,0%
RAZEM	279	136,8% *

Źródło: badania własne ZGD Sp. z o.o.

Próba: ostateczni beneficjenci wsparcia funduszy pożyczkowych / poręczeniowych.

*Procent nie sumuje się do 100, ze względu na możliwość wielokrotnego wyboru.

Wykres 14 Rozkład odpowiedzi na pytanie: Jakie rezultaty osiągnęła Państwa firma w wyniku realizacji przedsięwzięcia wspartego z otrzymanych środków?



Źródło: opracowanie własne ZGD Sp. z o.o.

Innymi najczęściej wymienianymi rezultatami udzielonej pożyczki / poręczenia były:

- Pozwoliło to firmie przetrwać na rynku
- Pozwoliło to utrzymać płynność finansową firmy
- Pozwoliło to na wykonanie zleceń
- Pozwoliło to na powstanie firmy
- Poprawiło to funkcjonowanie firmy
- Poprawiło to warunki pracy
- Pozwoliło to na rozwój firmy

Na ile wsparte fundusze pożyczkowe i poręczeniowe są atrakcyjne i konkurencyjne dla lubelskich przedsiębiorców?

Z badań przeprowadzonych na przedsiębiorcach, którzy byli Beneficjentami wspartych funduszy

pożyczkowych / poręczeniowych wynika, iż ta forma wsparcia jest dla przedsiębiorców atrakcyjna i konkurencyjna zarówno pod względem dostępności, jak i czynników decydujących o wyborze akurat tej formy finansowania. Na pytanie „Czy Pana / Pani zdaniem łatwo było uzyskać pożyczkę/poręczenie?” zdecydowana większość przedsiębiorców (74,5%) odpowiedziała twierdząco, tylko 13,7% uznało, że łatwo nie było, a 11,8% nie miało na ten temat zdania.

Tabela 30 Rozkład odpowiedzi na pytanie: Czy Pana / Pani zdaniem łatwo było uzyskać pożyczkę/poręczenie?

Czy Pana/ Pani zdaniem łatwo było uzyskać pożyczkę/poręczenie?	Liczebność	Udział
Tak	152	74,5%
Nie	28	13,7%
Nie mam zdania	24	11,8%
RAZEM	204	100,0%

Źródło: badania własne ZGD Sp. z o.o.

Próba: ostateczni beneficjenci wsparcia funduszy pożyczkowych / poręczeniowych. [CATI;N=204]

Ci, którzy wskazują na trudności w pozyskaniu pożyczki, do głównych barier zaliczyli zbyt dużą ilość formalności związanych z pozyskaniem wsparcia (52% respondentów) oraz zbyt duże wymagania (31%). Inne to długotrwała procedura pozyskania wsparcia, duża konkurencja i inne drobne trudności.

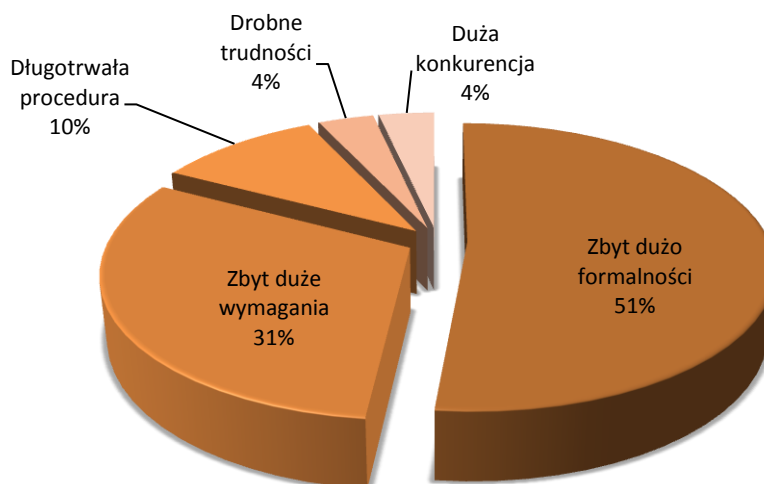
Tabela 31 Rozkład odpowiedzi na pytanie: Powód trudności w uzyskaniu pożyczki/poręczenia?

Powód trudności w uzyskaniu pożyczki/poręczenia	Liczebność	Udział
Zbyt dużo formalności	15	51%
Zbyt duże wymagania	9	31%
Długotrwała procedura	3	10%
Drobne trudności	1	4%
Duża konkurencja	1	4%
RAZEM	29	100%

Źródło: badania własne ZGD Sp. z o.o.

Próba: przedsiębiorcy wskazujący na trudności w pozyskiwaniu pożyczki. [CATI;N=29]

Wykres 15 Rozkład odpowiedzi na pytanie: Powód trudności w uzyskaniu pożyczki/poręczenia?



Źródło: opracowanie własne ZGD Sp. z o.o.

Również wyniki badań ankietowych na próbie 258 ogółu przedsiębiorców z województwa lubelskiego wskazują, iż ta grupa przedsiębiorców która bądź korzystała bądź też tylko interesowała się i ma wiedzę na temat oferty funduszy pożyczkowych / poręczeniowych, w większości uważa (55% pozytywnych odpowiedzi), iż ich oferta jest atrakcyjna w stosunku do innych instrumentów finansowania inwestycji dostępnych na rynku.

Tabela 32 Rozkład odpowiedzi na pytanie: Czy uważa Pan / Pani, że oferta funduszy pożyczkowych jest atrakcyjna w stosunku do innych instrumentów finansowania inwestycji dostępnych na rynku?

Czy uważa Pan / Pani, że oferta funduszy pożyczkowych jest atrakcyjna w stosunku do innych instrumentów finansowania inwestycji dostępnych na rynku?	Udział	Liczebność
Tak	55%	31
Nie	27%	15
Nie mam zdania	18%	9
RAZEM	100%	55

Źródło: badania własne ZGD Sp. z o.o.

Próba: przedsiębiorcy, którzy w pytaniu „Czy korzystał /a Pan/Pani kiedyś z oferty funduszy pożyczkowych / poręczeniowych?” zaznaczyły odpowiedź inną niż „Nie, nie korzystałem i nie interesowałem się ofertą”. [CATI;N=55]

Jakie czynniki wpływają na poziom zainteresowania ofertą wspartych funduszy pożyczkowych i poręczeniowych?

Najistotniejszym czynnikiem decydującym o atrakcyjności oferty wspartych funduszy pożyczkowych /

poręczeniowych wśród ostatecznych beneficjentów wsparcia jest atrakcyjne oprocentowanie (58,3% respondentów opowiedziało się za tym czynnikiem) oraz łatwe procedury pozyskania kapitału (16,7%).

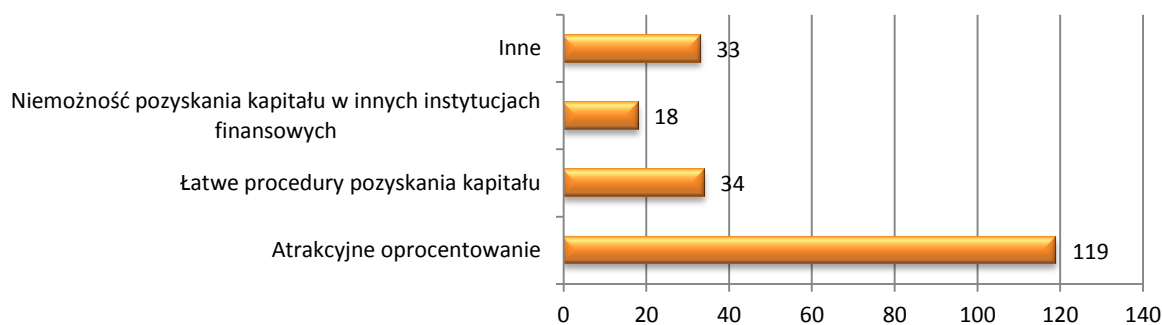
Tabela 33 Rozkład odpowiedzi na pytanie: Co skłoniło Pana/Panią do ubiegania się o wsparcie finansowe?

Co skłoniło Pana/Panią do ubiegania się o wsparcie finansowe?	Liczebność	Udział
Atrakcyjne oprocentowanie	119	58,3%
Łatwe procedury pozyskania kapitału	34	16,7%
Nieemożność pozyskania kapitału w innych instytucjach finansowych	18	8,8%
Inne	33	16,2%
RAZEM	204	100,0%

Źródło: badania własne ZGD Sp. z o.o.

Próba: ostateczni beneficjenci wsparcia funduszy pożyczkowych / poręczeniowych. [CATI;N=204]

Wykres 16 Rozkład odpowiedzi na pytanie: Co skłoniło Pana/Panią do ubiegania się o wsparcie finansowe?



Źródło: opracowanie własne ZGD Sp. z o.o.

Co ciekawe, równie liczna grupa respondentów (16,7%) wskazywała procedury jako jedną z barier pozyskania wsparcia. Do innych istotnych barier respondenci zaliczyli zbyt długi okres oczekiwania na decyzję o udzieleniu wsparcia (11%) oraz zbyt niską kwotę udzielonej pożyczki (8,8%).

Tabela 34 Rozkład odpowiedzi na pytanie: Które z wymienionych elementów stanowiły dla Pana/Pani barierę w pozyskaniu wsparcia?

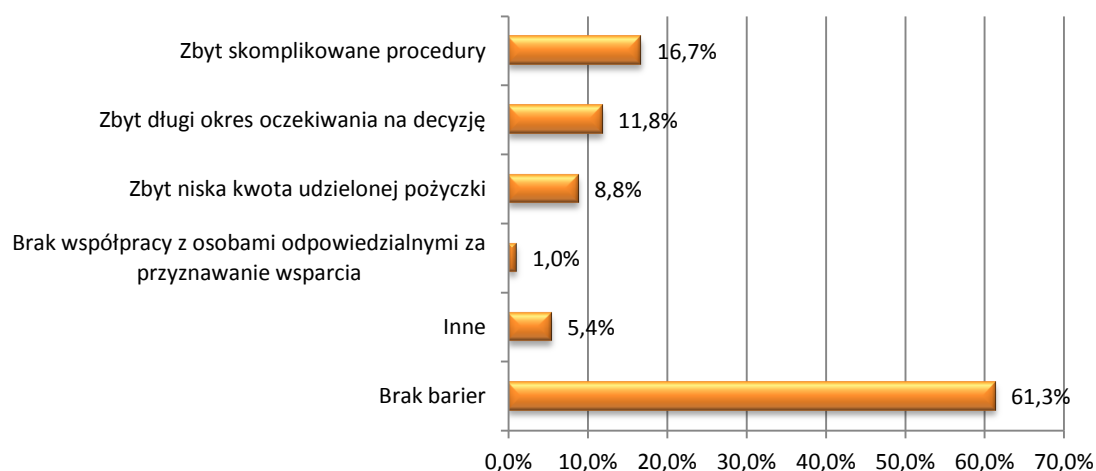
Które z wymienionych elementów stanowiły dla Pana/Pani barierę w pozyskaniu wsparcia?	Liczebność	Udział
Zbyt skomplikowane procedury	34	16,7%
Zbyt niska kwota udzielonej pożyczki	18	8,8%
Zbyt długi okres oczekiwania na decyzję	24	11,8%
Brak współpracy z osobami odpowiedzialnymi za przyznawanie wsparcia	2	1,0%
Inne	11	5,4%
Brak barier	125	61,3%
RAZEM	214	104,9% *

Źródło: badania własne ZGD Sp. z o.o.

Próba: ostateczni beneficjenci wsparcia funduszy pożyczkowych / poręczeniowych.

*Procent nie sumuje się do 100, ze względu na możliwość wielokrotnego wyboru.

Wykres 17 Rozkład odpowiedzi na pytanie: Które z wymienionych elementów stanowiły dla Pana/Pani barierę w pozyskaniu wsparcia?



Źródło: opracowanie własne ZGD Sp. z o.o.

Wywiady przeprowadzone z przedstawicielami lubelskich przedsiębiorców potwierdzają, iż czynnikiem, który decyduje o atrakcyjności zwrotnych instrumentów wsparcia dla MSP jest atrakcyjne oprocentowanie, ale również dostępność, rozumiana jako kryteria, które trzeba spełnić, aby taką pożyczkę / poręczenie otrzymać – są one według przedstawicieli przedsiębiorców mniej rygorystyczne niż te, które występują w przypadku starania się o kredyt w banku komercyjnym.

„Na pewno kluczowym czynnikiem jest procent wsparcia jaki takie instytucje mogą zapewnić, czyli udział wkładu własnego w realizowanej inwestycji.” (IDI, przedstawiciele lubelskich przedsiębiorców)

Potwierdzają również, iż największą barierą w dostępie do tej formy wsparcia są zbyt skomplikowane i rygorystyczne procedury:

„Jest również jakiś utątek przedsiębiorców którzy twierdzą, że nie chcą borykać się z rozliczaniem takiego projektu, ze względu na brak elastyczności procedur i konieczność realizacji projektu w ścisłej zgodności z wnioskiem aplikacyjnym. Jest to dla niektórych przedsiębiorców zbyt duże ograniczenie, które wynika z procedur konkursowych, których my nie możemy pomijać.” (IDI, przedstawiciele lubelskich przedsiębiorców)

Czy oferta instrumentów inżynierii finansowej oferowanych w ramach funduszy pożyczkowych i poręczeniowych realizujących cel Działania 2.1 RPO WL jest znana przedsiębiorcom? Czy posiadają oni wiedzę na temat instytucji oferujących tego typu wsparcie i warunków, na jakich to wsparcie jest udzielane? Czy znają oni korzyści wynikające z korzystania z tego typu wsparcia w stosunku do oferty komercyjnej?

Oferta instrumentów inżynierii finansowej oferowanych w ramach funduszy pożyczkowych i poręczeniowych powinna być znana przedsiębiorcom od 2010 roku. Informację dotyczącą funduszy można uzyskać zarówno w instytucji udzielającej wsparcia w ramach Regionalnego Programu

Operacyjnego Województwa Lubelskiego, jak i w punktach informacyjnych funduszy unijnych oraz w siedzibach samych wspartych funduszy. Przeprowadzone badania wskazują, że przedsiębiorcy, którzy poszukują preferencyjnych rozwiązań finansowania działalności w regionie lub alternatywnych form wsparcia odnajdą informacje dotyczące wspartych funduszy zarówno na stronach internetowych instytucji regionalnych, np. Urzędu Marszałkowskiego Województwa Lubelskiego, jak i krajowych - strona Polskiej Agencji Rozwoju Przedsiębiorczości.

Badania ankietowe, przeprowadzone na reprezentatywnej grupie przedsiębiorców z województwa lubelskiego wskazują jednakże, że tylko nieliczna ich część posiada wiedzę na temat funduszy pożyczkowych / poręczeniowych i instytucji, które takiego wsparcia udzielają (19% respondentów). Zdecydowana większość albo takiej wiedzy w ogóle nie posiada (40%), albo „coś słyszała, ale nie do końca ma wiedzę” na ten temat (41% respondentów).

Tabela 35 Rozkład odpowiedzi na pytanie: Czy ma Pan/Pani wiedzę na temat funduszy pożyczkowych / poręczeniowych, instytucji, które takiego wsparcia udzielają oraz ich oferty?

Czy ma Pan/Pani wiedzę na temat funduszy pożyczkowych / poręczeniowych, instytucji, które takiego wsparcia udzielają oraz ich oferty?	Udział	Liczebność
Tak	19%	50
Nie	40%	103
Coś słyszałam / em, ale nie do końca mam wiedzę	41%	105
RAZEM	100%	258

Źródło: badania własne ZGD Sp. z o.o.

Próba: przedsiębiorcy z województwa lubelskiego uczestniczący w badaniu. [CATI;N=258]

Co ciekawe, również badania przeprowadzone z instytucjami finansowymi w regionie wskazują, iż ich przedstawiciele w większości (76% badanych instytucji finansowych) nie potrafią wskazać żadnych funduszy pożyczkowych / poręczeniowych funkcjonujących w regionie.

Tabela 36 Rozkład odpowiedzi na pytanie: Czy zna/kojarzy Pani/Pan fundusze pożyczkowe i poręczeniowe, które udzielają przedsiębiorcom pożyczek/poręczeń ze środków Unii Europejskiej (np. w ramach Regionalnego Programu Operacyjnego Województwa Lubelskiego)?

Czy zna/kojarzy Pan/Pani fundusze pożyczkowe i poręczeniowe, które udzielają przedsiębiorcom pożyczek/poręczeń ze środków Unii Europejskiej (np. w ramach Regionalnego Programu Operacyjnego Województwa Lubelskiego)?	Udział	Liczebność
Tak	24%	6
Nie	76%	19
RAZEM	100%	25

Źródło: badania własne ZGD Sp. z o.o.

Próba: instytucje finansowe województwa lubelskiego. [CATI;N=25]

Może być to istotną barierą w propagowaniu realizacji celu Działania 2.1., jakim jest ułatwianie lubelskim przedsiębiorcom dostępu do kapitału, gdyż to właśnie instytucje finansowe, w przypadku niemożności udzielenia komercyjnego źródła finansowania, mogłyby udzielać przedsiębiorcom informacji na temat alternatywnych form wsparcia ich zamierzeń inwestycyjnych.

Z drugiej strony ankietowani wskazywali, iż firmy które nie wnikają w poszukiwanie preferencyjnych rozwiązań, nie mają jednocześnie żadnej lub bardzo niewielką wiedzę na temat instytucji oferujących wsparcie i warunków które one oferują.

„Przedsiębiorcy poszukują wiedzy na temat preferencyjnych źródeł finansowania, natomiast nie do końca mam przekonanie, czy informacja jest wystarczająca”. (IDI instytucje finansowe)

Jednocześnie wskazywano na fakt, iż szersze propagowanie działalności funduszy pożyczkowych i poręczeniowych w regionie na pewno przyczyniłoby się do zwiększenia poziomu wiedzy i świadomości korzyści wynikających z korzystania z takiego wsparcia. Niezbędne wydaje się więc zintensyfikowanie działań marketingowych prowadzących do zwiększenia świadomości i wiedzy przedsiębiorstw dotyczących możliwości finansowania działalności na preferencyjnych warunkach.

Jak wynika z wywiadów przeprowadzonych z przedstawicielami instytucji finansowych udzielających wsparcia do głównych działań, jakie podejmują w celu popularyzacji swojej oferty należą:

„Szeroko pojęta promocja: reklama telewizyjna, reklama radiowa, gadzety promocyjne. Ostatnio najintensywniej promujemy naszą ofertę poprzez wizyty u klientów oraz uczestnictwo w różnych konferencjach, spotkaniach z przedsiębiorcami”. (IDI, instytucje finansowe)

„Jeśli chodzi o poręczenia to głównym, najbardziej skutecznym środkiem promocji są spotkania osobiste z pracownikami banków lub organizacja dla nich szkoleń”. (IDI, instytucje finansowe)

„Reklama w mediach lokalnych, gdyż to przynosi większe efekty niż w prasie codziennej. Są również organizowane spotkania z przedsiębiorcami. Mamy również wywieszane ogłoszenia przed

budynkiem, roznosimy ulotki do przedsiębiorców, do biur rachunkowych. Wysyłane są też oferty mailowo, listownie.” (IDI, instytucje finansowe)

Czy oferta instrumentów inżynierii finansowej oferowanych w ramach funduszy pożyczkowych i poręczeniowych realizujących cel Działania 2.1 RPO WL jest konkurencyjna w stosunku do komercyjnej oferty banków i innych instytucji finansowych? Jeśli tak, to co jest głównym kryterium wyboru tego typu finansowania?

W celu porównania konkurencyjności instrumentów inżynierii finansowej oferowanych w ramach funduszy pożyczkowych i poręczeniowych oraz komercyjnej oferty banków i innych instytucji finansowych, należy przeanalizować dostępność placówek

poszczególnych instytucji w województwie. Na terenie województwa działa około 280 oddziałów i placówek bankowych. Większe miasta regionu lubelskiego posiadają na swoim terenie filie komercyjnych banków oferujące kompleksowe pakiety usług finansowych łącznie z ofertą biur maklerskich i punktami obsługi klienta. Istnieje dodatkowo około 500 ekspozytur i agencji bankowych oraz punktów kasowych. W mniejszych ośrodkach miejskich i na obszarach wiejskich działalność prowadzą banki spółdzielcze, które oferują ograniczony zestaw świadczeń bankowych. Sektor bankowy wspierają inne instytucje finansowe: przedsiębiorstwa leasingowe, kasy oszczędnościowo-kredytowe (mogące od 2007 roku obsługiwać przedsiębiorstwa¹⁷). Wśród instytucji wspierających sektor bankowy należy wymienić właśnie fundusze pożyczkowe i poręczeniowe. Sześć instytucji wspartych w ramach Działania 2.1 RPO WL to niewielka liczba na tle wszystkich przedstawionych instytucji działających w województwie, jednak biorąc pod uwagę kryteria jakimi kierują się przedsiębiorcy chcący pozyskać źródło finansowania lub zabezpieczenie, wydają się one oferować najkorzystniejszą ofertę.

Głównym kryterium wyboru finansowania są: koszt kapitału, procedury oraz formalności związane z udzieleniem pożyczki lub poręczenia oraz dostępność. Fundusze wyróżniają również: wysokie, uznawane powszechnie standardy usług świadczonych MSP niezależnie od miejsca ich lokalizacji i obszaru działania, zapewnienie przejrzystości procedur i kryteriów udzielania pożyczek i poręczeń, bezpieczeństwa prowadzonej działalności, stabilnej bazy kapitałowej funduszy oraz możliwości jej rozwoju, łatwej dostępności dla przedsiębiorców oraz wysokiej akceptowalności przez środowisko bankowo-finansowe¹⁸. Czynniki te sprawiają, że wsparte w ramach RPO WL fundusze notują dużą ilość udzielanych pożyczek i poręczeń, co wskazuje na większe zainteresowanie i wysoką konkurencyjność na tle innych instytucji. Przeprowadzone badania ankietowe, na instytucjach udzielających pożyczek i poręczeń wskazały jeden element, którym nie mogą one konkurować z bankami – jest to brak możliwości oferowania kredytu/pożyczki w rachunku bieżącym, którego większość przedsiębiorców potrzebuje, aby zachować płynność finansową podczas realizacji działalności operacyjnej każdego miesiąca.

¹⁷ Strategia Rozwoju Województwa Lubelskiego na lata 2006-2020 . Aktualizacja najważniejszych wskaźników diagnostycznych, Aneks do tomu I, Uwarunkowania i diagnoza stanu wyjściowego (kwiecień 2009)

¹⁸ Kierunki rozwoju funduszy pożyczkowych i poręczeniowych dla małych i średnich przedsiębiorstw w latach 2009 – 2013 Ministerstwo Gospodarki (Dokument przyjęty przez Radę Ministrów w dniu 3 lutego 2009 roku Warszawa 2009 r.

Z badań przeprowadzonych na grupie Beneficjentów ostatecznych Działania 2.1. (klientów wspartych w ramach tego działania) wynika, iż uważają oni, iż udzielone im wsparcie jest bardziej konkurencyjne w stosunku do oferty dostępnej w bankach i innych instytucjach udzielających zewnętrznego finansowania działalności.

Tabela 37 Rozkład odpowiedzi na pytanie: Czy Pana/Pani zdaniem udzielone wsparcie jest bardziej konkurencyjne/atrakcyjne w stosunku do oferty dostępnej w bankach/innych instytucjach udzielających wsparcia?

Czy Pana/Pani zdaniem udzielone wsparcie jest bardziej konkurencyjne/atrakcyjne w stosunku do oferty dostępnej w bankach/innych instytucjach udzielających wsparcia?	Liczebność	Udział
Tak	174	85,3%
Nie	5	2,5%
Nie mam zdania	25	12,2%
RAZEM	204	100,0%

Źródło: badania własne ZGD Sp. z o.o.

Próba: ostateczni beneficjenci wsparcia funduszy pożyczkowych / poręczeniowych. [CATI;N=204]

Co ciekawe wśród instytucji finansowych na rynku województwa lubelskiego, które znają ofertę wspartych funduszy pożyczkowych / poręczeniowych panuje przekonanie, że oferta ich instytucji jest zdecydowanie korzystniejsza lub porównywalna w stosunku do oferty wspartych funduszy pożyczkowych / poręczeniowych. Za czynniki zdecydowanie korzystniejsze większość respondentów wyłonionych spośród instytucji finansowych, uznało:

- Wysokość opłat przygotowawczych i prowizji,
- Terminy rozpatrywania wniosków o udzielenie finansowania,
- Ocena zdolności kredytowej klienta,
- Terminy finansowania,
- Długość okresu karencji.

Również wymagane zabezpieczenia, wymagana od klienta dokumentacja oraz kompetencje personelu obsługującego klienta są czynnikiem wskazywanym jako ten, który wpływa na zdecydowanie większą atrakcyjność oferty banków komercyjnych.

Jedynymi czynnikami, które ocenione zostały jako porównywalne przez większą część respondentów, są oprocentowanie oraz godziny i dni otwarcia placówki.

Tabela 38 Rozkład odpowiedzi na pytanie: Proszę o porównanie Państwa oferty do oferty ww. funduszy pożyczkowych/poręczeniowych w następujących aspektach z punktu widzenia klienta tzn. czy Państwa oferta jest: zdecydowanie korzystniejsza, nieznacznie korzystniejsza, porównywalna, nieznacznie mniej korzystna, czy zdecydowanie mniej korzystna?

Cecha	Zdecydowanie korzystniejsza	Nieznacznie korzystniejsza	Porównywalna	Nieznacznie mniej korzystna	Zdecydowanie mniej korzystna
Oprocentowanie	3	0	3	0	0
Opłaty przygotowawcze i prowizje	5	0	1	0	0
Terminy rozpatrywania wniosku	5	0	1	0	0
Ocena zdolności kredytowej klienta	5	1	0	0	0
Terminy finansowania	5	0	1	0	0
Długość okresu karencji	5	0	1	0	0
Wymagane zabezpieczenia	4	0	2	0	0
Wymagana od klienta dokumentacja	4	0	2	0	0
Godziny i dni otwarcia placówki	3	0	3	0	0
Kompetencje personelu obsługującego klienta	4	0	2	0	0

Źródło: badania własne ZGD Sp. z o.o.

Próba: instytucje finansowe województwa lubelskiego, które na pytanie: „Czy zna/korzysta Pani/Pan fundusze pożyczkowe i poręczeniowe, które udzielają przedsiębiorcom pożyczek/poręczeń ze środków Unii Europejskiej (np. w ramach Regionalnego Programu Operacyjnego Województwa Lubelskiego)?” udzieliły odpowiedzi twierdzącej. [CATI;N=6]

W ślad za przekonaniem o niskiej atrakcyjności oferty funduszy pożyczkowych / poręczeniowych przedstawiciele innych instytucji finansowych województwa lubelskiego uważają, iż pojawienie się na rynku funduszy pożyczkowych i poręczeniowych, których zasoby finansowe pochodzą ze środków Unii Europejskiej (np. w ramach Regionalnego Programu Operacyjnego Województwa Lubelskiego) nie zmniejszyło popytu na oferowane przez nich źródła finansowania.

Tabela 39 Rozkład odpowiedzi na pytanie: W jakim stopniu pojawienie się na rynku funduszy pożyczkowych i poręczeniowych, których zasoby finansowe pochodzą ze środków Unii Europejskiej (np. w ramach Regionalnego Programu Operacyjnego Województwa Lubelskiego) zmniejszyło popyt na oferowane przez Państwa źródła finansowania (możliwość wielokrotnego wyboru)?

W jakim stopniu pojawienie się na rynku funduszy pożyczkowych i poręczeniowych, których zasoby finansowe pochodzą ze środków Unii Europejskiej (np. w ramach Regionalnego Programu Operacyjnego Województwa Lubelskiego) zmniejszyło popyt na oferowane przez Państwa źródła finansowania (możliwość wielokrotnego wyboru)?	Udział	Liczebność
Ograniczyło zainteresowanie większością naszych produktów w zakresie finansowania zwrotnego	0%	0
Ograniczyła zainteresowanie tylko wybraną grupą produktową/produktem	0%	0
Spowodowało odpływ określonej grupy, części klientów	0%	0
Nie wpłynęło na zainteresowanie naszą ofertą	100%	6
RAZEM	100%	6

Źródło: badania własne ZGD Sp. z o.o.

Próba: instytucje finansowe województwa lubelskiego, które na pytanie: „Czy zna/kocharzy Pani/Pan fundusze pożyczkowe i poręczeniowe, które udzielają przedsiębiorcom pożyczek/poręczeń ze środków Unii Europejskiej (np. w ramach Regionalnego Programu Operacyjnego Województwa Lubelskiego)?” udzieliły odpowiedzi twierdzącej. [CATI;N=6]

Przekonanie to potwierdza fakt, iż według wybranych do badania przedstawicieli instytucji finansowych z województwa lubelskiego, ich klienci nie korzystają z oferty funduszy pożyczkowych i poręczeniowych, których zasoby finansowe pochodzą ze środków Unii Europejskiej (np. w ramach Regionalnego Programu Operacyjnego Województwa Lubelskiego).

Tabela 40 Rozkład odpowiedzi na pytanie: Czy Pani/Pana obecni klienci wg Pani/Pana wiedzy korzystali/korzystają również z funduszy pożyczkowych i poręczeniowych, których zasoby finansowe pochodzą ze środków Unii Europejskiej (np. w ramach Regionalnego Programu Operacyjnego Województwa Lubelskiego)?

Czy Pana/Pani obecni klienci wg Pana/Pani wiedzy korzystali/korzystają również z funduszy pożyczkowych i poręczeniowych, których zasoby finansowe pochodzą ze środków Unii Europejskiej (np. w ramach Regionalnego Programu Operacyjnego Województwa Lubelskiego)?	Udział	liczebność
Tak	0%	0
Nie	100%	6
RAZEM	100%	6

Źródło: badania własne ZGD Sp. z o.o.

Próba: instytucje finansowe województwa lubelskiego, które na pytanie: „Czy zna/kocharzy Pani/Pan fundusze pożyczkowe i poręczeniowe, które udzielają przedsiębiorcom pożyczek/poręczeń ze środków Unii Europejskiej (np. w ramach Regionalnego Programu Operacyjnego Województwa Lubelskiego)?” udzieliły odpowiedzi twierdzącej. [CATI;N=6]

Jakiego typu zachęt oczekują odbiorcy, aby chętniej korzystali ze wsparcia w ramach funduszy pożyczkowych i poręczeniowych?

Analizę czynników zachęcających do skorzystania z funduszy pożyczkowych i poręczeniowych przeprowadzono w oparciu o wyniki badań ankietowych. Badania

przeprowadzone wśród firm, które nie skorzystały z oferty wspartych w ramach Działania 2.1. funduszy wskazują, iż główną przeszkodą okazały się skomplikowane procedury (wskazane przez 35% ankietowanych), niekorzystne według przedsiębiorców warunki pożyczki (wskazane przez 10% firm które nie skorzystały z oferty funduszy). Wśród innych czynników wskazano również: brak potrzeby skorzystania, niewystarczającą wiedzę na temat oferty, brak wymaganego wkładu własnego, brak zainteresowania, konieczność zapłaty pośrednikom za napisanie wniosków.

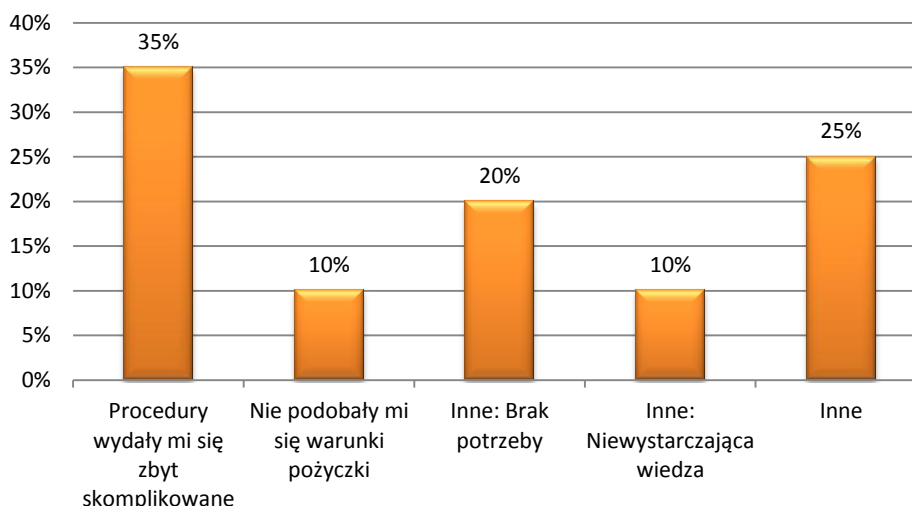
Tabela 41 Rozkład odpowiedzi na pytanie: Dlaczego nie skorzystał/a Pan / Pani z oferty funduszu?

Dlaczego nie skorzystał/a Pan / Pani z oferty funduszu?	Udział	Liczebność
<i>Procedury wydały mi się zbyt skomplikowane</i>	35%	8
<i>Nie podobały mi się warunki pożyczki</i>	10%	2
<i>Inne: Brak potrzeby</i>	20%	5
<i>Inne: Niewystarczająca wiedza</i>	10%	2
<i>Inne</i>	25%	6
RAZEM	100%	24

Źródło: badania własne ZGD Sp. z o.o.

Próba: przedsiębiorcy z województwa lubelskiego, którzy na pytanie: „Czy skorzystał /a Pan/Pani kiedyś z oferty funduszy pożyczkowych / poręczeniowych?” udzielili odpowiedzi „Tylko pobieżnie się interesowałem ofertą”. [CATI; N=24]

Wykres 18 Rozkład odpowiedzi na pytanie: Dlaczego nie skorzystał/a Pan / Pani z oferty funduszu?



Źródło: opracowanie własne ZGD Sp. z o.o.

Wśród czynników, które przedsiębiorcy wskazali jako zachęty do skorzystania z funduszy pożyczkowych i poręczeniowych znalazły się przede wszystkim atrakcyjne oprocentowanie (45% ankietowanych), nieskomplikowane procedury pozyskania finansowania (wskazane przez 22% ankietowanych), niewygórowane kryteria udzielania finansowania - 16% przedsiębiorców.

Tabela 42 Rozkład odpowiedzi na pytanie: Jakie czynniki skłoniłyby Panią / Pana do skorzystania z oferty funduszu pożyczkowego / poręczeniowego?

Jakie czynniki skłoniłyby Panią / Pana do skorzystania z oferty funduszu pożyczkowego / poręczeniowego?	Udział	Liczebność
<i>Atrakcyjne oprocentowanie</i>	45%	116
<i>Nieskomplikowane procedury pozyskania finansowania</i>	22%	56
<i>Niewygórowane kryteria udzielania finansowania</i>	16%	41
<i>Inne: Żadne, niezainteresowany ofertą</i>	8%	19
<i>Inne: Decyduje więcej niż jeden czynnik</i>	4%	10
<i>Inne: Trudna sytuacja finansowa</i>	1%	3
<i>Inne (Poręczenie Urzędu Marszałkowskiego, potrzeba rozwoju firmy, terminowość, możliwość obrotu pozyskanymi środkami, wiarygodność instytucji)</i>	4%	11
RAZEM	100%	258

Źródło: badania własne ZGD Sp. z o.o.

Próba: przedsiębiorcy z województwa lubelskiego uczestniczący w badaniu. [CATI;N=258]

Z analizy badań wynika, że przedsiębiorcy poszukują przede wszystkim bezpiecznego źródła finansowania o niskim koszcie kapitału i zwiększonej dostępności, co przełoży się na większą opłacalność inwestycji. Same instytucje finansowe podkreślały również stosunkowo dużą ilość formalności niezbędnych do uzyskania pożyczki i poręczenia. „zbyt duża biurokracja zniechęca przedsiębiorców do korzystania z naszej oferty. Jest to obwarowane tyłoma przepisami i tak skomplikowane, że część przedsiębiorców nie chce marnować tyle czasu. To powinno być proste, łatwe, ogólnie dostępne.” (IDI, instytucje finansowe)

Instytucje finansowe wskazały, że działaniami podjętymi w celu popularyzacji oferty funduszy pożyczkowych i poręczeniowych powinny być przede wszystkim: większa informacja na temat korzyści jakie daje skorzystanie z tych instrumentów, ale również organizowanie spotkań informacyjnych, konferencji, szkoleń w celu podwyższenia poziomu wiedzy na temat funduszy pożyczkowych i poręczeniowych. Podkreślano że gdy wyczerpią się bezzwrotne źródła finansowania, zainteresowanie znacząco się zwiększy. Jednak aby to nastąpiło, już obecnie niezbędna jest szeroka akcja informacyjna.

Czy wsparcie funduszy pożyczkowych i poręczeniowych przynosi oczekiwane rezultaty w postaci wielokrotnego wykorzystania środków unijnych na finansowanie większej ilości inwestycji? Czy realizacja inwestycji w ramach funduszy pożyczkowych i poręczeniowych przynosi dla regionu większe, lub co najmniej takie same efekty, jak realizacja inwestycji wspartych z udziałem instrumentów bezzwrotnych (dotacji)?

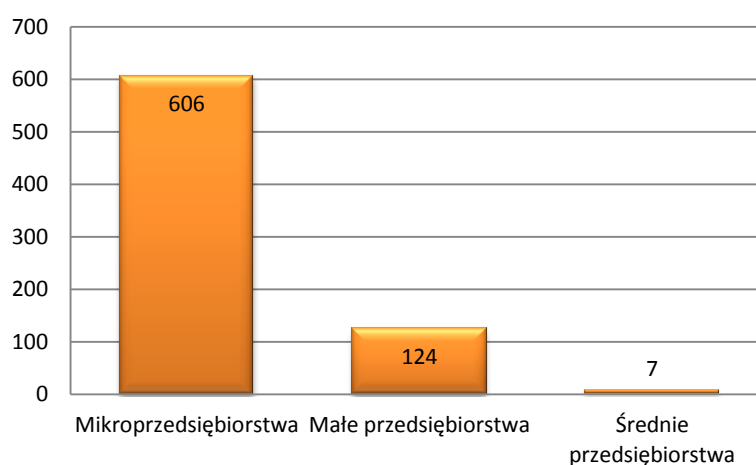
Założeniem wsparcia funduszy pożyczkowych i poręczeniowych jest osiągnięcie rezultatów w postaci wielokrotnego wykorzystania środków unijnych na finansowanie większej ilości inwestycji. Projektując Działanie 2.1 w ramach Regionalnego Programu Operacyjnego

Województwa Lubelskiego, autorzy mieli na celu osiągnięcie takich efektów wynikających z zastosowania tych efektywnych narzędzi inżynierii finansowej. Dzięki dokapitalizowaniu

pośredników finansowych w ramach projektów UE, osiągnięty ma zostać łatwiejszy dostęp do kapitału dla firm, w tym dla tych, które odczuwają szczególne trudności przy ubieganiu się o zewnętrzne finansowanie swoich przedsięwzięć – najmniejszych podmiotów: mikroprzedsiębiorstw. Perspektywa wykorzystania przyznanych funduszy pożyczkowym i poręczeniowym środków zapewnia wielokrotność ich wykorzystania, zaś dane dotyczące dotychczasowego wykorzystania wskazują na wysokie prawdopodobieństwo osiągnięcia zamierzonego celu.

Według dostępnych danych pochodzących z końca marca 2012 r. na Lubelszczyźnie podpisano 737 umów o pożyczki i poręczenia o łącznej wartości 70 152 179 zł, z czego Mikroprzedsiębiorcy zawarli 606 umów na łączną wartość 42 447 542 zł. Mali przedsiębiorcy 124 kontrakty na kwotę 27 209 956 zł, a średnie firmy siedem umów na 494 680 zł.

Wykres 19 Ilość umów zawartych z funduszami



Źródło: opracowanie własne ZGD Sp. z o.o., na podstawie danych z artykułu <http://www.ekonomia24.pl/artukul/869738.html?print=tak&p=0>

Wykres 20 Wartość umów zawartych z funduszami w mln zł



Źródło: opracowanie własne ZGD Sp. z o.o., na podstawie danych z artykułu <http://www.ekonomia24.pl/artukul/869738.html?print=tak&p=0>

Sektory gospodarki, w których działają przedsiębiorcy korzystający z tych form pomocy, to przede wszystkim: usługi – 215 kontraktów, handel – 212 umów, budownictwo – 153 umowy oraz transport, produkcja i przemysł (odpowiednio 89, 63 i 5 kontraktów)¹⁹.

Izabela Byzdra - dyrektor Lubelskiej Agencji Wspierania Przedsiębiorczości wskazuje: „Instrumenty inżynierii finansowej w postaci pożyczek oraz poręczeń dla przedsiębiorstw, ze środków Europejskiego Funduszu Rozwoju Regionalnego udostępniane w ramach Regionalnego Programu Operacyjnego są wdrażane na Lubelszczyźnie od 2010 roku. Na ich realizację przeznaczaliśmy prawie 135 mln zł. Pieniądze te skierowane są do mikro-, małych i średnich firm na realizację zadań inwestycyjnych, przy czym przedsiębiorstwa te muszą znajdować się w tzw. wczesnej fazie rozwoju lub fazie ekspansji. W 2011 roku nastąpiło przyspieszenie w zakresie liczby i wartości udzielanych pożyczek i poręczeń. Do końca ubiegłego roku fundusze pożyczkowe udzieliły ponad 550 pożyczek, co stanowi ponad jedną trzecią zakładanej liczby pożyczek, które mają być przez nie udzielone. Mniejszym zainteresowaniem cieszą się fundusze poręczeniowe. Dotychczas podpisały one nieco ponad 10 proc. zakładanej liczby umów. Jednak mając na uwadze, że projekty te wdrażane będą do połowy 2015 roku, realizacja założonych celów wydaje się niezagrażona.

Lubelska Agencja Wspierania Przedsiębiorczości stale monitoruje postępy swoich beneficjentów w realizacji projektów, a w sytuacjach problemowych wdrażane są plany naprawcze, tak aby założone cele zostały zrealizowane. W województwie lubelskim, w wyniku realizacji wszystkich sześciu projektów, ma zostać udzielonych ponad 1740 pożyczek na łączną kwotę ponad 105,5 mln zł oraz ponad 650 poręczeń na łączną kwotę 187 mln zł.²⁰”

Przeprowadzone badania ankietowe wśród instytucji finansowych wykazały, że korzystanie z instrumentów finansowych ma charakter wielokrotny. Wskazano, że niektóre firmy ubiegają się o pożyczki kilkakrotnie, zaś poziom powtarzalności pożyczkobiorców oscyluje wokół 6%. Podkreślano, że wielokrotne wykorzystanie środków jakie oferują fundusze niesie za sobą liczne korzyści, w tym: wyższą efektywność ekonomiczną przedsięwzięć, lepsze przygotowanie się do projektów i bardziej przemyślane koncepcje, wyższą opłacalność realizacji inwestycji, np. w porównaniu z przedsięwzięciami które ubiegają się o bezzwrotne dotacje. Wynika z tego, że pracownicy instytucji pożyczkowych i poręczeniowych zauważają większe korzyści dla rynku i otoczenia biznesowego jakie niosą za sobą instrumenty zwrotne. W przypadku pozyskania dotacji przedsiębiorca jest zobligowany do zachowania trwałości projektu przez okres 3 lat od zakończenia realizacji inwestycji, zaś w przypadku pożyczek preferencyjnych, nie ma wymogu posiadania zakupionego urządzenia przez taki okres, ale jednocześnie okresem trwałości przedsiębiorstwa jest okres spłaty pożyczki, co skłania większą grupę klientów do skorzystania z finansowania planów inwestycyjnych, wydłużając żywotność przedsiębiorstw. Ankietowani pracownicy instytucji podkreślali, że w przypadku instrumentów zwrotnych, w odróżnieniu do niektórych inwestycji finansowanych dotacjami bezzwrotnymi, przedsięwzięcie posiada o wiele większą zasadność finansowania oraz wyższy próg rentowności. Dodatkowo należy zauważyć że fakt długiego rozpatrywania wniosków o dotacje bezzwrotne czasem przyczynia się do utraty zasadności biznesowej realizacji inwestycji, wnioski o pożyczki i poręczenia rozpatrywane są znacznie szybciej. Przewagami instrumentów zwrotnych są: „krótszy czas oczekiwania, mniejsze wymagania, mniejsze procedury, większa odpowiedzialność

¹⁹ <http://www.ekonomia24.pl/artykul/869738.html?print=tak&p=0>

²⁰ <http://www.ekonomia24.pl/artykul/869738.html?print=tak&p=0>

przedsiębiorców za realizowane inwestycje, realna trwałość projektu nie wymuszona 3-letnim obowiązkowym okresem trwałości, obowiązującym przy dotacjach. Ponadto pożyczki zwrotne dużo skuteczniej generują miejsca pracy, co potwierdziło się w innych województwach, w których przeprowadzono już ewaluacje inicjatyw Jeremie, Jessica.” (IDI, instytucje pożyczkowe).

Podsumowując, dofinansowanie otrzymane przez przedsiębiorców z funduszy pożyczkowych i poręczeniowych jest instrumentem zwrotnym, przez co możliwe jest jego wielokrotne wykorzystanie na sfinansowanie większej ilości inwestycji. Z drugiej strony konieczność jego spłaty determinuje jednak fakt, że nie jest to instrument wsparcia tak wysoce efektywny jak bezzwrotne dotacje, dzięki którym przedsiębiorcy decydują się na znaczące zwiększanie zakresu inwestycji lub szybszą ich realizację jako efekt zachęty wynikający z udzielenia im bezzwrotnego wsparcia finansowego. Jednocześnie należy zauważyć, iż preferencyjne warunki pożyczek i poręczeń oraz możliwość uzyskania wsparcia przez firmy znajdujące się w początkowym etapie ich rozwoju sprawia, że instrumenty te skierowane są między innymi do grona firm, które ze względu na swoją sytuację finansową nie mogłyby ubiegać się o dofinansowanie.

Wśród głównych czynników odróżniających finansowanie zwrotne od finansowania w formie dotacji przedsiębiorcy wskazują na następujące:

- Przy ubieganiu się o dotacje procedury są bardziej skomplikowane (34,3%)
- Dotację trudniej jest pozyskać (większe wymagania) – (26%)
- Okres oczekiwania na dotację jest znacznie dłuższy niż w przypadku pożyczki (15,2%).

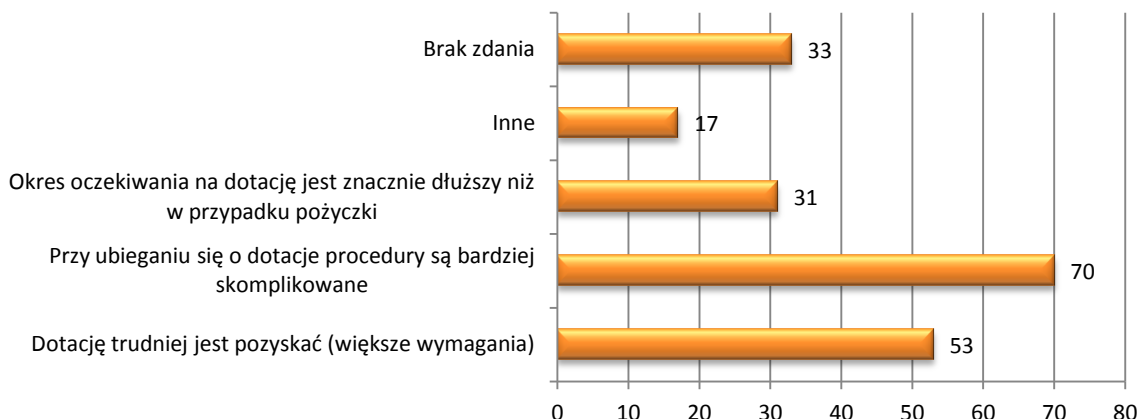
Tabela 43 Rozkład odpowiedzi na pytanie: Jakie różnice dostrzega Pan/Pani pomiędzy tymi źródłami finansowania oprócz formy finansowania?

Jakie różnice dostrzega Pan/Pani pomiędzy tymi źródłami finansowania oprócz formy finansowania?	Liczebność	Udział
<i>Dotację trudniej jest pozyskać (większe wymagania)</i>	53	26,0%
<i>Przy ubieganiu się o dotacje procedury są bardziej skomplikowane</i>	70	34,3%
<i>Okres oczekiwania na dotację jest znacznie dłuższy niż w przypadku pożyczki</i>	31	15,2%
<i>Inne</i>	17	8,3%
<i>Brak zdania</i>	33	16,2%
RAZEM	204	100,0%

Źródło: badania własne ZGD Sp. z o.o.

Próba: ostateczni beneficjenci wsparcia funduszy pożyczkowych / poręczeniowych. [CATI;N=204].

Wykres 21 Rozkład odpowiedzi na pytanie: Jakie różnice dostrzega Pan/Pani pomiędzy tymi źródłami finansowania oprócz formy finansowania?



Źródło: opracowanie własne ZGD Sp. z o.o.

Wśród pozostałych czynników, które respondenci wskazują jako różnice pomiędzy tymi dwoma formami finansowania wyróżnić można:

- W procedurze pozyskania pożyczki można liczyć na bezpośredni kontakt z osobą, która w instytucji finansującej zajmuje się oceną dokumentacji, przy pozyskaniu dotacji bierze się udział w konkursie i nie ma bezpośredniego kontaktu z oceniającym – większe ryzyko popełnienia błędu i niemożności poprawienia go na etapie oceny,
- Dotacja jest bezzwrotną formą finansowania – wpływa na większą efektywność inwestycji,
- Kredyt jest trudniejszy w pozyskaniu, jeśli chodzi o ocenę możliwości spłaty kredytu przez przedsiębiorstwa, w przypadku dotacji – ocena finansowa jest mniej rygorystyczna,
- Przy pozyskaniu dotacji przedsiębiorca jest zobligowany rygorystycznymi zapisami umowy do realizacji inwestycji zgodnie z wnioskiem aplikacyjnym, istnieje ryzyko zwrotu dotacji w przypadku nie dotrzymania warunków umowy lub nieosiągnięcia zakładanych wskaźników,
- Przy pozyskaniu dotacji – konieczność utrzymania rezultatów projektu w przeciągu trzech lat od momentu jej pozyskania – trudność w określeniu przez przedsiębiorcę, w jakim miejscu będzie znajdować się jego firma za 3 lata,
- Zbyt powierzchowna i pobieżna ocena wniosków o dotację – a zatem nierzetelna ocena i przypadkowość wyboru projektów do dofinansowania,
- Wysokie koszty pozyskania dotacji ze względu na konieczność wynajęcia firmy doradczej, która w prawidłowy sposób przygotowuje dokumentację aplikacyjną,
- Brak możliwości uzyskania dotacji na działalność transportową.

Powyższe bariery nie wpływają jednakże na opinię przedsiębiorców o przewadze dotacji bezzwrotnych nad finansowaniem zwrotnym. Wynika z tego, iż przedsiębiorcy wolą ponieść trud w postaci bardziej skomplikowanych procedur, czy dłuższego czasu oczekiwania, a otrzymać pieniądze, które w bardziej efektywny sposób przyczynią do wzrostu konkurencyjności ich działalności. 73% badanych przedsiębiorców (klientów wspartych funduszy pożyczkowych / poręczeniowych) wskazuje, iż to dotacje są bardziej atrakcyjną formą finansowania, a tylko 27 % respondentów wskazuje finansowanie zwrotne jako bardziej atrakcyjne.

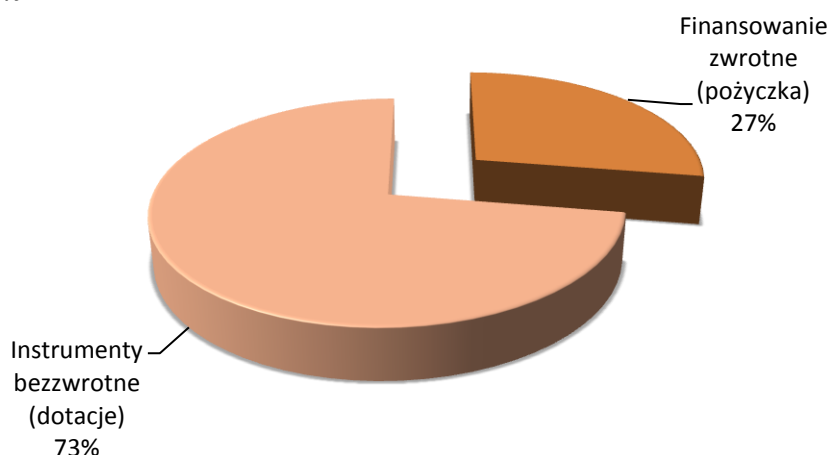
Tabela 44 Rozkład odpowiedzi na pytanie: Która forma finansowania inwestycji jest dla Pana/Pani bardziej atrakcyjna?

Która forma finansowania inwestycji jest dla Pana/Pani bardziej atrakcyjna?	Liczebność	Udział
Instrumenty bezzwrotne (dotacje)	148	73%
Finansowanie zwrotne (pożyczka)	56	27%
RAZEM	204	100%

Źródło: badania własne ZGD Sp. z o.o.

Próba: ostateczni beneficjenci wsparcia funduszy pożyczkowych / poręczeniowych. [CATI;N=204].

Wykres 22 Rozkład odpowiedzi na pytanie: Która forma finansowania inwestycji jest dla Pana/Pani bardziej atrakcyjna?



Źródło: opracowanie własne ZGD Sp. z o.o.

Podsumowując, można stwierdzić, że o ile instrumenty dotacyjne są korzystniejsze dla przedsiębiorców, gdyż przynoszą im większe korzyści w postaci większego zwrotu z realizowanej inwestycji, o tyle instrumenty zwrotne przynoszą większe korzyści dla regionu poprzez mechanizm redystrybucji tych środków.

„(...) dotacja jest bezzwrotna, więc ma trochę inny charakter, a w przypadku pożyczki należy oddać te środki. Więc jeżeli rozpatrujemy pod tym kątem, to chyba dotacja wydaje się bardziej korzystna finansowo dla przedsiębiorcy. (...) Efektywniej pod kątem rozwoju regionu możemy wykorzystać jednak instrument zwrotny, bo możemy go redystrybuować, inaczej niż w przypadku dotacji” (FGI)

Z drugiej jednak strony eksperci biorący udział w wywiadzie ogniskowym zorganizowanym we wrześniu 2012 roku przez Wykonawcę, uważają, że realizacja inwestycji finansowanej z udziałem pożyczki jest bardziej przemyślana:

„Poza tym przedsiębiorcy w przypadku instrumentów zwrotnych zależy bardziej na rzetelnym zrealizowaniu projektu, dlatego że realizacja inwestycji wiąże się ze zwrotem tych środków, co zmusza do osiągnięcia efektywności z inwestycji i przedsiębiorca ponosi jakieś ryzyko. Natomiast w przypadku dotacji często zdarza się tak, że te projekty realizowane są po to, żeby te środki po prostu pozyskać” (FGI)

Jakie projekty w województwie lubelskim korzystające ze wsparcia funduszy pożyczkowych i poręczeńowych, można wskazać jako te, które w modelowy sposób wpisują się w realizację celów Działania 2.1. oraz celów Strategii Rozwoju Województwa Lubelskiego na lata 2006-2020?

Zaprezentowane poniżej przykłady projektów, realizowanych z udziałem finansowania z pożyczek / poręczeń udzielanych przez fundusze dofinansowane z Działania 2.1. reprezentują dobre praktyki

w zakresie wykorzystywania instrumentów inżynierii finansowej wspartych funduszami UE.

STUDIUM PRZYPADKU 1:

Firma KABEX ZPH Damian Dąbrowski (pożyczkobiorca).

Informacje wstępne

KABEX ZPH Damian Dąbrowski to zlokalizowana w Parczewie (woj. lubelskie, powiat parczewski) niewielka (wpisująca się w definicję mikroprzedsiębiorstwa), zatrudniająca 5 osób firma produkcyjna. Przedsiębiorstwo od kilku lat działa na rynku krajowym, oferując szeroką gamę artykułów, które cechuje wysoka jakość i konkurencyjne ceny. W ofercie znajdują się przede wszystkim siatki do grodzenia autostrad oraz trakcji kolejowych cechujące się dużą wytrzymałością na rozciąganie i odpornością na uderzenia. Nowością w ofercie jest obecnie siatka leśna. Ponadto firma oferuje:

- ogrodzenia panelowe,
- bramy,
- druty stalowe, ocynkowane, powlekane PCV, kolczaste,
- linki ocynkowane i powlekane PCV,
- granulaty PCV,
- akcesoria ogrodzeniowe.



Obok działalności produkcyjnej firma KABEX ZPH Damian Dąbrowski, świadczy także usługi w zakresie montażu swoich wyrobów. Wysoką jakość oraz konkurencyjność produktów, jak wskazuje przedsiębiorstwo, uzyskuje dzięki stałej współpracy z placówkami naukowymi, gdzie opracowywane są coraz to nowsze technologie produkcji.

Zakład produkcyjno-handlowy KABEX, dąży do budowania przewagi konkurencyjnej w branży, także poprzez realizację projektów inwestycyjnych. Przykładem realizowanej obecnie inwestycji jest współfinansowany ze środków Budżetu Państwa oraz Europejskiego Funduszu Rozwoju Regionalnego w ramach Działania 1.2 *Dotacje inwestycyjne dla mikroprzedsiębiorstw* Regionalnego Programu Operacyjnego Województwa Lubelskiego na lata 2007-2013, projekt pt. "Wzrost konkurencyjności przedsiębiorstwa poprzez realizację innowacyjnego projektu inwestycyjnego". Pozyskane dofinansowanie (w wysokości 987 116,31 zł.) przeznaczono na zakup środków trwałych zwiększających efektywność i poziom produkcji.

Opis przypadku – znaczenie pozyskanego finansowania

W zakresie zewnętrznych źródeł finansowania firma KABEX ZPH Damian Dąbrowski aktywnie korzysta z oferty rynkowej banków komercyjnych, przede wszystkim kredytów obrotowych pozwalających na

utrzymywanie płynności finansowej oraz zwiększających elastyczność przedsiębiorstwa w odniesieniu do kontrahentów (firma poprzez stały dostęp do środków finansowych ma możliwość oferowania atrakcyjnych dla odbiorców terminów spłaty należności). W mniejszym stopniu, przedsiębiorstwo KABEX ZPH Damian Dąbrowski zaciąga kredyty inwestycyjne, niemniej jednak podejmując się nowych działań inwestycyjnych korzysta z oferty lokalnych instytucji finansowych.

Przedsiębiorstwo jednokrotnie skorzystało także z oferty funduszu poręczeniowego, niestety szereg trudności natury formalnej, jakie napotkało na drodze aplikacyjnej do uzyskania poręczenia (m.in. bardzo długi, ponad miesięczny okres tzw. „załatwiania formalności”) zniechęcił je do powtórnego korzystania z tego typu instrumentu.

Z kolei bardziej atrakcyjna, aniżeli rynkowa, okazała się dla firmy oferta regionalnej instytucji pożyczkowej (Funduszu Pożyczkowego Lubelskiej Fundacji Rozwoju), o której firma dowiedziała się dzięki zrealizowanej z inicjatywy Funduszu rozmowie. Zachęciło to firmę KABEX ZPH Damian Dąbrowski do ubiegania się o pożyczkę na zakup środków trwałych. Oprocentowana poniżej stawek rynkowych (3%), niska prowizja od udzielonej pożyczki (2%) oraz dogodna dla przedsiębiorstwa forma zabezpieczenia (zastaw na środek trwały) i relatywnie długi okres spłaty (5 lat), przyczynił się do zaciągnięcia zobowiązania w wysokości 120 000 zł. Istotnym atutem preferencyjnej pożyczki w mniemaniu firmy był także bardzo krótki (kilkudniowy) i sprawnie przebiegający proces ubiegania się o wsparcie oraz jego otrzymanie, a także profesjonalna i kompetentna kadra obsługująca pożyczkobiorcę. Pomyślnie układająca się współpraca z Funduszem Pożyczkowym Lubelskiej Fundacji Rozwoju niewątpliwie przełoży się, jak deklaruje firma KABEX ZPH Damian Dąbrowski, na aplikowanie w następnych latach o środki finansowe Funduszu, umożliwiające dalszy rozwój firmy.

Podsumowanie

Przedsiębiorstwo Pana Damiana Dąbrowskiego, będąc obecnie na ostatnim etapie rozliczania dofinansowanego z funduszy RPO WL projektu koncentruje się na właściwym zakończeniu inwestycji i maksymalizacji jego rezultatów, stąd też w przeciągu najbliższych miesięcy nie planuje podejmować kolejnych działań inwestycyjnych. Niemniej jednak, mając świadomość konieczności inwestowania w celu rozwoju i utrzymania konkurencyjnej pozycji rynkowej, niewątpliwie będzie podejmować się realizacji kolejnych projektów, a spore doświadczenie w zakresie wykorzystywania bezzwrotnych (dotacje) oraz zwrotnych (kredyty, pożyczki) form finansowania, pozwoli firmie odpowiednio dobierać instrumenty finansowe.

Źródła informacji

- Strona internetowa firmy: <http://www.kabex-parczew.pl/>
- Wywiad telefoniczny z Panią Ewą Dąbrowską, księgową firmy KABEX ZPH Damian Dąbrowski.

STUDIUM PRZYPADKU 2:

Firma Usługi Remontowo-Budowlane Krzysztof Bielan (pożyczkobiorca).

Informacje wstępne

Usługi Remontowo-Budowlane Krzysztof Bielan, to mające siedzibę w Zamościu, małe (zatrudniające 30 osób) przedsiębiorstwo. Firma zajmuje się wykonawstwem wszelkiego rodzaju inwestycji takich jak np. budowy domów i obiektów użyteczności publicznej - realizując inwestycje pod klucz. Przedsiębiorstwo świadczy także usługi koparko-ładowarką oraz wykonuje wylewki, posadzki mixokretem. Działalność kierowana jest zarówno do osób indywidualnych jak również do firm, urzędów, szkół i innych instytucji.

Obiekty oraz inwestycje jakie do tej pory realizowała firma to m.in.:

- rozbudowa salonu samochodowego FIAT w Zamościu,
- budowa dużego kompleksu biurowego w Zamościu,
- remonty elewacji budynków:
 - kompleks budynków PGE w Zamościu,
 - biurowiec Sanepidu w Zamościu,
 - bloki mieszkalne przy ulicy Wyszyńskiego w Zamościu.



Ponadto firma Usługi Remontowo-Budowlane Krzysztof Bielan zajmuje się budową domów jednorodzinnych, remontami wewnątrz budynków m.in. stołówki w szkole nr 7 i PGE w Zamościu oraz realizuje takie projekty jak np. budowa hurtowni, czy też remont elewacji kościołów.

Silna pozycja na rynku lokalnym tworzona jest dzięki możliwości podjęcia się realizacji trudnych i wymagających zadań, przy zapewnieniu szybkich terminów realizacji oraz przystępnych cen. Co więcej, przewaga konkurencyjna budowana jest dzięki stale modernizowanemu parkowi maszynowemu - na dzień dzisiejszy w posiadaniu firmy znajduje się m.in. koparko - ładowarka, mixokret do wylewek i posadzek oraz samochody ciężarowe przystosowane do przewozu ładunków i jego automatycznego rozładunku (HDS). Źródłem finansowania rozbudowy parku maszynowego w dużej mierze były fundusze unijne. Firma Usługi Remontowo-Budowlane Bielan Krzysztof uzyskała dotację z Regionalnego Programu Operacyjnego Województwa Lubelskiego na lata 2007-2013, w ramach działania 1.2 Dotacje inwestycyjne dla mikroprzedsiębiorstw, na realizację projektu pn.: „Poprawa konkurencyjności firmy Usługi Remontowo - Budowlane Bielan Krzysztof” o wartości ponad 1 mln zł (całkowita wartość inwestycji 1 227 320,00 zł, kwota dofinansowania 598 570,00 zł)”. Przedmiotowy projekt i otrzymane na jego realizację wsparcie pozwoliło a zakup światowej klasy sprzętu budowlanego, a co za tym idzie, także podniesienie jakości usług świadczonych dla klientów (mieszkańców regionu).

Opis przypadku – znaczenie pozyskanego finansowania

Przedsiębiorstwo Usługi Remontowo - Budowlane Bielan Krzysztof korzystało dotychczas ze zwrotnych form dofinansowania, tj. kredytów bankowych. Niemniej jednak z uwagi na wielkość przedsiębiorstwa oraz jego zdolność finansową firma mogła ubiegać się jedynie o niewielkie kwotowo kredyty i z takich narzędzi głównie korzystała.

Oferta Funduszu Pożyczkowego Lubelskiej Fundacji Rozwoju spotkała się z zainteresowaniem firmy Usługi Remontowo - Budowlane Bielan Krzysztof z uwagi na większą, aniżeli oferta banków,

atrakcyjność. Informacja o takiej formie finansowania dotarła do pożyczkobiorcy za pośrednictwem przedstawiciela Lubelskiej Fundacji Rozwoju. Zarówno sposób dotarcia do przedsiębiorcy, łatwiejszy dostęp do środków (mniejsza w opinii przedstawiciela przedsiębiorstwa ilość koniecznych do sporządzenia dokumentów) oraz niski koszt preferencyjnej pożyczki (oprocentowanie poniżej poziomu 10%) skłoniły do skorzystania z oferty i zaciągnięcia zobowiązania dwukrotnie. Trwający zaledwie dwa tygodnie proces wnioskowania i udzielania pożyczki oraz dogodna forma zabezpieczenia (weksel) pozwoliły na szybkie uzyskanie wsparcia (preferencyjnej pożyczki) oraz zrealizowanie projektów koniecznych do rozwoju firmy Usługi Remontowo - Budowlane Bielan Krzysztof.

Podsumowanie

Na razie firma nie planuje korzystać z kolejnych instrumentów finansowych. O podjęciu ewentualnej decyzji będzie decydowała atrakcyjność oferty funduszu.

Źródła informacji

- Strona internetowa firmy: <http://www.bielanurb.pl/>
- Wywiad telefoniczny z Panem Krzysztofem Bielanem, właścicielem firmy Usługi Remontowo-Budowlane Krzysztof Bielan

STUDIUM PRZYPADKU 3:

Firma Jacek Szpakowski Biuro Geodezji EWGRUN (pożyczkobiorca).

Informacje wstępne

Biuro Geodezji EWGRUN Jacek Szpakowski to mikroprzedsiębiorstwo zlokalizowane w Chełmie. Firma zatrudnia 5 osób na stałe oraz 2 osoby na umowę o dzieło. Profil działalności EWGRUN to przede wszystkim usługi geodezyjne oraz doradztwo techniczne w realizacji projektów budowlanych. Ponadto biuro geodezji wyróżniło w swej ofercie:

- zakładanie osnów geodezyjnych
- geodezyjna obsługa inwestycji drogowych i kubaturowych
- wznowienia granic w terenach leśnych i rolnych
- mapy do celów projektowych
- podziały i rozgraniczenia nieruchomości
- tyczenie i inwentaryzacje domów jednorodzinnych
- doradztwo i odbiór projektów architektonicznych
- druk, kopiowanie i skanowanie wielkoformatowe formatu A0

**BIURO GEODEZJI
EWGRUN**

Wychodząc naprzeciw współczesnym potrzebom przemysłu i usług, wymagającym zarówno wysokiej jakości i ekonomiczności oraz szybkości wykonania, biuro oferuje opracowania geodezyjne. Ze względu na wysoką rozpoznawalność na rynku, firma reklamuje się obecnie wyłącznie w Internecie. Duże znaczenie ma również marketing szeptany-klienci zadowoleni z usług, polecają wykonawstwo

biura kolejnym klientom. Obecnie głównym rynkiem zbytu przedsiębiorstwa jest rynek lokalny, na którym występuje duże zapotrzebowanie na usługi świadczone przez firmę. Działalność wykonywana przez firmę dotychczas charakteryzowała się sezonowością. Do momentu realizacji inwestycji, biuro świadczyło usługi wykorzystując tradycyjne, podstawowe urządzenia do pomiarów geodezyjnych, co ograniczało jej rozwój i konkurencyjność.

Biuro Geodezji EWGRUN aktywnie wykorzystywało możliwości otrzymania bezzwrotnego wsparcia. W ramach dotacji na utworzenie stanowiska pracy dla osób bezrobotnych, przyznawanych z Powiatowego Urzędu Pracy, firma stworzyła 4 stanowiska pracy.

Pomimo faktu, że dotychczas rynkiem zbytu firmy był głównie rynek lokalny, zgłaszający bardzo duże zapotrzebowanie na usługi geodezyjne, aby podwyższyć swoją konkurencyjność i zwiększyć efektywność wykonywanych usług, firma zrealizowała projekt inwestycyjny dofinansowany w ramach Działania 1.2 Dotacje inwestycyjne dla mikroprzedsiębiorstw pn.: „Wdrożenie innowacji procesowej w firmie Biuro Geodezji Ewgrun Jacek Szpakowski w celu zwiększenia konkurencyjności” mający na celu wykorzystanie najnowszych technologii do prowadzenia prac i pomiarów geodezyjnych.

Opis przypadku – znaczenie pozyskanego finansowania

W zakresie zewnętrznych źródeł finansowania, firma korzysta z usług banku komercyjnego – kredytu odnawialnego, w którym posiada przyznany jej limit kredytowy na rachunku bieżącym. Do ubiegania się o kredyty inwestycyjne zniechęcał ją przede wszystkim długi proces oceny wniosków kredytowych. Pozyskana preferencyjna pożyczka: 120 000 zł, z Lubuskiej Fundacji Rozwoju, posłużyła firmie jako finansowanie wkładu własnego w ramach opisanej wyżej inwestycji dofinansowanej w ramach Działania 1.2 RPO WL. Firma połączyła więc dofinansowanie bezzwrotne, z możliwością finansowania wkładu własnego w ramach preferencyjnej pożyczki. Inwestycja wpłynęła na minimalizację sezonowości świadczonych usług, dzięki zwiększeniu mobilności i szybkości wykonywanych usług.

Decyzja o skorzystaniu z preferencyjnej pożyczki została podjęta ze względu na wysoki koszt inwestycji w nowe technologie. Efekty pozyskanej pożyczki były odczuwalne przez firmę natychmiastowo – wsparcie w postaci preferencyjnej pożyczki przyczyniło się do szybszej realizacji inwestycji. Firma od razu pozyskała większą ilość zleceń- informacja o wprowadzeniu do oferty nowych usług przyczyniła się do zwiększonego zainteresowania nowymi i udoskonalonymi usługami. Efektem było również przyspieszenie realizacji zleceń co najmniej o 50%, co pozwoliło firmie osiągnąć 100% wzrost przychodów i obniżyć koszty jednostkowe realizacji usług.

Proces pozyskiwania preferencyjnej pożyczki z Lubelskiej Fundacji Rozwoju przebiegł szybko i sprawnie. Firma nie odczuła żadnych uciążliwości: formalności w ocenie właściciela zostały zminimalizowane, zaś okres oczekiwania na pożyczkę był stosunkowo krótki. Właściciel na bieżąco był informowany drogą telefoniczną np. o dokumentach niezbędnych do dostarczenia – jego szybka reakcja umożliwiła sprawne pozyskanie środków.

Kontakt do Lubelskiej Fundacji Rozwoju został przekazany firmie przez dostawcę urządzeń geodezyjnych zakupywanych w ramach inwestycji. Oprocentowanie pożyczki wyniosło około 8%. W

zakresie zabezpieczenia pożyczki, wykorzystano zastaw sądowy oraz cesję praw z ubezpieczenia na części urządzeń.

Biuro Geodezji EWGRUN korzystało z preferencyjnych pożyczek w sumie 4 razy, co odzwierciedla efekt wielokrotnego wykorzystania środków preferencyjnych. Kolejne pozyskane pożyczki były mniejsze wartościowo – około 30 000 – 50 000 zł i przeznaczone na działalność bieżącą – finansowanie działalności w obliczu występującej sezonowości (firma przyjmując zlecenie którego realizacja trwała około roku, zmuszona była do finansowania realizacji zlecenia ze środków własnych – ze względu na oddalenie płatności w czasie niezbędne okazało się skorzystanie z zewnętrznego finansowania: preferencyjnych pożyczek).

Podsumowanie

Przedstawiona firma jest przykładem odzwierciedlającym sprawne i efektywne, wielokrotne wykorzystanie instrumentów inżynierii finansowej. Obecnie firma znajduje się na najwyższym poziomie zaawansowania technologicznego w branży i nie planuje kolejnych inwestycji - w pełni wykorzystuje posiadane zasoby realizując zlecenia.

Właściciel postrzega dotacje bezzwrotne jako najlepsze źródło finansowania inwestycji, ze względu na jego najwyższą efektywność i brak konieczności zwracania. Jednak w momencie wyczerpania alokacji przeznaczonej na dotacje bezzwrotne, preferencyjne źródła finansowania, takie jak pożyczki są efektywnym źródłem finansowania ze względu na ich niższy koszt w stosunku do komercyjnych instrumentów finansowania projektów. Koszt kapitału jest postrzegany przez Właściciela firmy jako główne kryterium wyboru źródła finansowania, przesądzające o wyborze instytucji finansowej. Jak wskazuje przypadek firmy, na rynku występuje duże zapotrzebowanie na finansowanie działalności bieżącej z preferencyjnych źródeł, którego efektem jest wielokrotne powracanie do tego instrumentu. Istotna jest również możliwość finansowania hybrydowego inwestycji: łącząc bezzwrotne dotacje z preferencyjnymi pożyczkami na pokrycie wkładu własnego.

Źródła informacji:

- http://ewgrun.pl/?page_id=157
- wywiad z Jackiem Szpakowskim- właścicielem firmy

STUDIUM PRZYPADKU 4:

Firma ABACUS s.c. J.Stankiewicz, T.Stankiewicz (pożyczkobiorca).



Informacje wstępne

ABACUS to małe przedsiębiorstwo zlokalizowane w Zamościu, zatrudniające obecnie 14 osób. Główną działalność firmy to wydruk i opracowanie reklam. Naczelną zasadą przy oferowaniu usług jest zachowanie najwyższej jakości i niskich cen. Przedsiębiorstwo jest w stanie wykonać niemalże

każde zlecenie poligraficzne: pocztówki, foldery, zaproszenia, kalendarze, książki, broszury i inne produkty, oferując również niskonakładowy wydruk nietypowych zleceń.

Dzięki tak szerokiej ofercie, zasięg działania przedsiębiorstwa obejmuje cały kraj. Przedsiębiorstwo odczuwa jednocześnie lekką sezonowość sprzedaży, co spowodowane jest większą ilością zleceń skierowanych z jednostek samorządu lub innych jednostek działających w oparciu o budżety roczne, czego konsekwencją jest spadek zamówień w styczniu i lutym oraz ich nasilenie pod koniec roku.

Mając świadomość, że utrzymanie się na rynku wymaga inwestycji i chcąc podwyższyć swoją konkurencyjność poprzez unowocześnienie parku maszynowego, firma zdecydowała się na realizację projektu, na który otrzymała dofinansowanego w ramach Regionalnego Programu Operacyjnego Województwa Lubelskiego. Projekt pod nazwą „Zakup nowoczesnego urządzenia intrologatorsko - poligraficznego przez przedsiębiorstwo ABACUS”, przyczynił się do podniesienia konkurencyjności firmy i zwiększenia efektywności świadczonych usług. Wartość całkowita inwestycji wyniosła ponad 1,2 mln zł, wartość dotacji: 945 000zł, zaś wkład własny finansowany był częściowo preferencyjną pożyczką w wysokości 120 000zł.

Opis przypadku – znaczenie pozyskanego finansowania

ABACUS s.c. J.Stankiewicz, T.Stankiewicz korzystała dotychczas z zewnętrznych źródeł finansowania jedynie w postaci kredytu debetowego w banku komercyjnym. Decyzja o pożyczce została podjęta ze względu na brak własnych środków na finansowanie inwestycji, która uzyskała dotację w ramach RPO WL. Przeważającym argumentem za pozyskaniem preferencyjnej pożyczki z Lubelskiej Fundacji Rozwoju były takie warunki jak: tryb udzielania pożyczki oraz jej oprocentowanie. O możliwości skorzystania z tego instrumentu inżynierii finansowej firma dowiedziała się z Internetu. Firma wcześniej korzystała też z preferencyjnej pożyczki, jednak o niższej wartości i przeznaczonej na inny cel.

Procedura pozyskiwania pożyczki trwała do miesiąca, co oceniono jako szybki tryb udzielenia pożyczki, zaś oprocentowanie jakie uzyskała firma było niższe od przeciętnego oferowanego przez inne instytucje. Zabezpieczenie pożyczki było na majątku własnym firmy.

Podsumowanie

Wsparcie funduszu pożyczkowego stanowiło dla firmy silne wsparcie w sytuacji, gdy niezbędne było zapewnienie wkładu własnego na sfinansowanie większego przedsięwzięcia dofinansowanego dodatkowo bezzwrotną dotacją. Niski koszt oraz krótki okres zapadania decyzji o udzieleniu pożyczki to podstawowe czynniki które wpłynęły na decyzję o skorzystaniu z oferty Lubelskiej Fundacji Rozwoju. W przypadku braku możliwości skorzystania z Fundacji, wkład własny finansowany byłby zapewne przez bank komercyjny, na mniej preferencyjnych warunkach oraz przy znacznej niepewności co do terminu rozpatrzenia wniosku kredytowego. Z kolei zaletą kredytów udzielanych komercyjnie jest w przypadku tak dużej inwestycji, możliwość uzyskania wyższych kwot, niż dostępne w funduszu pożyczkowym, co niewątpliwie należałoby uwzględnić podczas projektowania tych instrumentów w przyszłości. Przedsiębiorstwo nie wyklucza, że w przyszłości będzie zainteresowane pozyskaniem kolejnych pożyczek preferencyjnych.

Źródła:

- <http://www.abacus.media.pl/>
- przeprowadzony wywiad z firmą

STUDIUM PRZYPADKU 5:

Firma Marcin Gontarz NOWANET.PL (pożyczkobiorca).

Informacje wstępne

Firma Marcin Gontarz NOWANET.PL została założona 7 maja 2002 r. w Lublinie. Obecnie, jako mikroprzedsiębiorstwo prowadzi działalność usługową w zakresie telekomunikacji, związaną z:

- Świadczeniem usług dostępowych do sieci Internet,
- Projektowaniem, realizacją oraz konserwacją systemów telekomunikacyjnych,
- Usługami hostingowymi,
- Obsługą Informatyczną podmiotów gospodarczych.

Zgodnie z obraną przez firmę Marcin Gontarz NOWANET.PL strategią, duży nacisk kładziony jest na profesjonalizm i wszechstronność usług, przystępne ceny i jednocześnie wsparte doświadczeniem pracowników nowoczesne zaplecze techniczne. Firma stosuje wyłącznie markowy sprzęt telekomunikacyjny pracujący w oparciu o sprawdzone i wydajne standardy dopuszczone do stosowania w Polsce przez Urząd Regulacji Telekomunikacji i Poczty, dzięki czemu zapewnia wysoką stabilność realizowanych projektów. W rezultacie firma NOWANET prężnie się rozwija osiągając przy tym nadrzędny cel swojej działalności – satysfakcję klientów.

Opis przypadku – znaczenie pozyskanego finansowania

W zakresie zewnętrznych źródeł finansowania, przedsiębiorstwo Marcin Gontarz NOWANET.PL praktycznie od początku działalności (od blisko 10 lat) wielokrotnie korzystało z dostępnych na rynku kredytów i pożyczek udzielanych przez podmioty komercyjne, głównie banki.

Firma, mimo dużej wiedzy i wysokiej świadomości w zakresie bezzwrotnych form finansowania, nie podjęła się aplikacji o tego typu środki. Czynnikiem zniechęcającymi przedsiębiorstwo Marcin Gontarz NOWANET.PL do ubiegania się o dotacje były niezbędne do spełnienia kryteria dostępu, trudna i czasochłonna do sporządzenia dokumentacja aplikacyjna (w przypadku mikroprzedsiębiorstwa, wiążąca się z koniecznością zlecenia podmiotowi zewnętrznemu sporządzenia dokumentacji za dodatkową opłatą). Ponadto, jak wskazuje firma, także proces rozliczenia dotacji jest dla większości przedsiębiorstw niełatwy, a cel na jaki została przyznana dotacja uniemożliwia jej wykorzystanie na pojawiające się w danym momencie (często kluczowe dla rozwoju firmy) potrzeby.

Branża, w której działa firma NOWANET, z uwagi na swoją specyfikę, determinuje umiejętność szybkiego reagowania na dynamicznie rozwijającą się technologię oraz kroki podejmowane przez konkurencję. W związku z powyższym do budowania przewagi konkurencyjnej konieczny jest łatwy i szybki dostęp do kapitałów zewnętrznych. Kredyty bankowe, mimo że firma NOWANET wielokrotnie z nich korzystała, nie były w stanie w pełni zaspokoić potrzeb przedsiębiorstwa w zakresie szybkiego

dostęp do gotówki, ponieważ proces ubiegania się o środki finansowe i wydawania decyzji przez bank trwa zwykle około 1,5 miesiąca.

Idealnym dla przedsiębiorstwa Marcin Gontarz NOWANET.PL rozwiązaniem okazały się preferencyjne pożyczki udzielane przez Fundusz Pożyczkowy Fundacji „OIC Poland”, o którym firma dowiedziała się z lokalnych mediów. Istotnym atutem instrumentu finansowego było jego niskie oprocentowanie (poniżej 6%), wygodna forma zabezpieczenia pożyczki (weksel i poręczenie osoby cywilnej) oraz krótki (kilkutygodniowy) okres od momentu aplikacji do przyznania wsparcia. Firma NOWANET uzyskała 42 500,00zł pożyczki, co pozwoliło jej na realizację inwestycji w majątek trwały (zakup urządzeń teleinformatycznych).

Podsumowanie

Firma NOWANET w oparciu o dotychczasowe doświadczenia planuje dalej rozwijać działalność gospodarczą, zgodnie z jej dotychczasowym profilem. Przedsiębiorstwo wielokrotnie skorzystało z usług bankowych w zakresie kredytów i pożyczek oraz jednokrotnie z oferty regionalnego Funduszu Pożyczkowego. W przyszłości planuje wspierać swoje działania inwestycyjne podobnymi formami finansowania, w szczególności za pośrednictwem preferencyjnych pożyczek, ze względu na ich niższy koszt, ale także z uwagi na łatwiejszy dostęp do tego typu wsparcia. Na realizację ewentualnych projektów w przyszłości, przez firmę Marcin Gontarz NOWANET.PL, w pierwszej kolejności będą poszukiwane preferencyjne środki finansowe z funduszy pożyczkowych.

Źródła informacji

- Strona internetowa firmy: <http://www.nowanet.pl/>
- Wywiad telefoniczny z konsultantką telefoniczną firmy Marcin Gontarz NOWANET.PL

STUDIUM PRZYPADKU 6:

Firma SIPCO Artur Tużnik (poręczeniobiorca).

Informacje wstępne

Firma SIPCO Artur Tużnik to posiadające siedzibę w Puławach, mikroprzedsiębiorstwo (firma tworzy 1,5 etatu) prowadzące działalność usługową. Firma od kilku lat zajmuje się serwisem sprzętu medycznego głównie na obszarze Lubelszczyzny, przede wszystkim z następującego zakresu:

- Unity stomatologiczne
- Autoklawy, sterylizatory
- Lampy polimeryzacyjne
- Aparaty RTG
- Radiografia cyfrowa
- Pantomografy
- Endometry
- Mikroskopy
- Systemy ssące



- Urządzenia drobne – ciśnieniomierze, glukometry, inhalatory itp.

Przedsiębiorstwo świadczy także usługi specjalistycznych pomiarów w radiologii punktowej, pantomografii, mammografii oraz radiologii płucno-kostnej.

Wskazana powyżej działalność realizowana jest za pośrednictwem najnowocześniejszego na rynku sprzętu do specjalistycznych pomiarów, zakupionego w ramach projektu pt.: „Wdrożenie innowacji i zaawansowanych technologii ICT podstawą budowania przewagi konkurencyjnej przedsiębiorstwa SIPCO na rynku krajowym”, który został zrealizowany w ramach Regionalnego Programu Operacyjnego Województwa Lubelskiego (działanie 1.1 Dotacje dla nowopowstałych mikroprzedsiębiorstw). Dofinansowanie inwestycji w wysokości 147 076,02 zł (60% wydatków kwalifikowanych) pozwoliło na zakup sprzętu i wyposażenia (w tym także komputerów i oprogramowania) niezbędnego do świadczenia usług serwisowych, przyczyniło się także do stworzenia miejsca pracy oraz podniesienia poziomu konkurencyjności przedsiębiorstwa.

Opis przypadku – znaczenie pozyskanego finansowania

Firma SIPCO Artur Tużnik aplikując o bezzwrotną dotację w ramach działania 1.1. RPO WL, z uwagi na fakt, iż wartość dotacji nie pokrywała całej inwestycji, musiała pozyskać środki finansowe na sfinansowanie pozostałych wydatków w projekcie. Z tego powodu przedsiębiorca zwrócił się o kredyt do obsługującego go banku, jednak brak możliwości właściwego zabezpieczenia kredytu stanowił poważną przeszkodę na drodze do jego pozyskania.

Dzięki aktywnej współpracy banku komercyjnego i Funduszu Pożyczkowego, firma SIPCO uzyskała w banku informację o możliwości pozyskania wsparcia w postaci poręczenia kredytu z funduszu. Procedura przyznawania poręczenia, zdaniem poręczeniobiorcy była bardzo podobna do tej stosowanej powszechnie przez banki, podobnie czas oczekiwania na decyzję o udzieleniu wsparcia był dość długi (około 2 miesiące). Niemniej jednak zakończyła się dla przedsiębiorstwa pomyślnie, Polski Fundusz Gwarancyjny Sp. z o. o. udzielił poręczenia kredytu bankowego na kwotę 145 850,39 zł. Poręczenie udzielone przez Polski Fundusz Gwarancyjny Sp. z o. o. (działający przy Lubelskiej Fundacji Rozwoju) pozwoliło na zakończenie wieloetapowego procesu pozyskiwania wsparcia od instytucji finansowych.

Podsumowanie

Mikroprzedsiębiorstwa, takie jak firma SIPCO, na drodze do rozwoju często napotykają trudności związane z dostępem do kapitału. Przedsiębiorstwo SIPCO, dzięki wsparciu funduszu poręczeniowego, a następnie uzyskaniu kredytu komercyjnego, mogło ubiegać się także o bezzwrotne dofinansowanie. Udzielone wsparcie umożliwiło mu rozwój działalności, na której się obecnie koncentruje. Przedsiębiorstwo, dla którego jednoczesna współpraca z instytucją wdrażającą RPO WL, bankiem komercyjnym oraz funduszem poręczeniowym była dużym wyzwaniem, korzystając ze zdobytego doświadczenia, będzie dążyło do dalszego rozszerzania działalności oraz zwiększania stopnia konkurencyjności przy wykorzystaniu współfinansowania z zewnętrznych źródeł.

Źródła informacji

- Strona internetowa firmy: <http://sipco.pl/>
- Wywiad telefoniczny z Panem Arturem Tużnikiem, właścicielem firmy SIPCO Artur Tużnik

Czy istnieją różnice pomiędzy oferowanym wsparciem w ramach funduszy pożyczkowych i poręczeniowych w województwie lubelskim, a innymi województwami, w którym takie wsparcie w ramach RPO funkcjonuje w obecnej perspektywie? Jeśli tak, to czym różni się ta oferta? Jakie dobre praktyki można zastosować w przyszłej perspektywie finansowej, które sprawdzają się w innym regionach?

Instrumenty inżynierii finansowej oferowane przez fundusze pożyczkowe i poręczeniowe dedykowane mikro, małym i średnim przedsiębiorcom w latach 2007 – 2013, czyli w obecnym okresie programowania są wspierane w ramach regionalnych programów

operacyjnych we wszystkich województwach w Polsce, niemniej jednak istnieją pewne różnice w zakresie dystrybuowania środków finansowych. Wsparcie skierowane do funduszy poręczeniowych i pożyczkowych w poszczególnych regionach przyjmowało kształt projektów indywidualnych, konkursowych, było też realizowane w ramach Inicjatywy JEREMIE. W większości województw realizowana była tylko jedna forma wsparcia. Wyjątkiem jest województwo kujawsko-pomorskie oraz województwo pomorskie, w którym w celu właściwego rozdysponowania środków finansowych przeprowadzono procedurę konkursową i zgodnie z jej wynikiem przydzielono środki właściwym funduszom pożyczkowym i doręczeniowym, a w nieco późniejszym okresie podjęto również decyzję o przeznaczeniu środków na Inicjatywę JEREMIE.

Podobnie jak w województwie lubelskim, dokapitalizowanie funduszy pożyczkowych i poręczeniowych w trybie konkursowym miało również miejsce w województwie kujawsko-pomorskim, lubuskim, małopolskim, mazowieckim, opolskim, podkarpackim, podlaskim, pomorskim, śląskim, świętokrzyskim oraz warmińsko-mazurskim. Elementem różniącym poszczególne regiony, poza odmiennym czasem ogłaszania i rozstrzygania konkursów oraz zawierania umów, a co za tym idzie, znacznym zróżnicowaniem w odniesieniu do etapu wdrażania działań związanych z ułatwieniem dostępu przedsiębiorstw do zewnętrznych źródeł finansowania inwestycji, są także odmienne alokacje na poszczególne konkursy.

Tabela 45 Alokacje na konkursy związane z dofinansowaniem pozadotacyjnych instrumentów finansowych w poszczególnych województwach

Województwo	Numer i nazwa działania	Alokacja finansowa na działanie ogółem [mln PLN]
Mazowieckie	Działanie 1.4 Wzmocnienie instytucji otoczenia biznesu	749,00
Śląskie	Działanie 1.1. Wzmocnienie atrakcyjności inwestycyjnej regionu Poddziałanie 1.1.1. Infrastruktura rozwoju gospodarczego	461,52
Pomorskie	Działanie 1.3. Pozadotacyjne instrumenty finansowe dla MŚP	282,00
Kujawsko-Pomorskie	Działanie 5.1. Rozwój instytucji otoczenia biznesu	259,39
Podlaskie	Działanie 1.3. Wsparcie instytucji otoczenia biznesu	150,16
Małopolskie	Działanie 2.1 Rozwój i podniesienie konkurencyjności przedsiębiorstw - Schemat D: Wsparcie funduszy zwrotnych, przeznaczonych dla przedsiębiorstw	143,46
Świętokrzyskie	Działanie 1.3. Tworzenie i rozbudowa funduszy pożyczkowych i gwarancyjnych	140,03
Lubelskie	Działanie 2.1. „Instrumenty pożyczkowe i poręczeniowe dla przedsiębiorców”	134,72
Warmińsko-mazurskie	Działanie 1.2. Wzrost potencjału instytucji otoczenia biznesu Poddziałanie 1.2.2. Fundusze poręczeniowe i pożyczkowe	123,00
Opolskie	Działanie 1.2. Zapewnienie dostępu do finansowania przedsiębiorczości	103,02
Podkarpackie	Działanie 1.1 Wsparcie kapitałowe przedsiębiorczości - Schemat A: Wsparcie kapitałowe funduszy	94,64
Lubuskie	Działanie 2.5 Rozwój regionalnych i lokalnych instytucji otoczenia biznesu	92,96

Źródło: opracowanie własne na podstawie Regionalnych Programów Operacyjnych

W województwie wielkopolskim, zachodniopomorskim, łódzkim, pomorskim i dolnośląskim, a od 2010 roku także w województwie kujawsko-pomorskim, ułatwienie dostępu przedsiębiorstw do zewnętrznych źródeł finansowania inwestycji, realizowane jest w ramach Inicjatywy JEREMIE (Joint European Resources for Micro to Medium Enterprises - Wspólne zasoby dla małych i średnich przedsiębiorstw). W tym celu w poszczególnych programach regionalnych uwzględniono odrębne działania, w ramach których instrument ten jest wdrażany:

- Dolnośląskie (RPO WD Działanie nr 1.3 Wsparcie odnawialnych instrumentów finansowych dla MSP),
- Wielkopolskie (WPRO Działanie 1.3 Rozwój systemu finansowych instrumentów wsparcia przedsiębiorczości),
- Pomorskie (RPO WP Działanie 1.3 Pozadotacyjne instrumenty finansowe dla MSP);
- Łódzkie (RPO WŁ Działanie 3.4 Rozwój otoczenia biznesu),
- Zachodniopomorskie (RPO WZP Działanie 1.3 Zaawansowane usługi wsparcia dla przedsiębiorstw),
- Kujawsko-Pomorskie (RPO WKP Działanie 5.1 Instytucje otoczenia biznesu, schemat: Fundusz Powierniczy JEREMIE).

JEREMIE jest wysoce elastycznym instrumentem finansowym umożliwiającym dystrybucję środków finansowych, zgodnie z aktualnymi potrzebami przedsiębiorców. Jego mechanizm zakłada odejście od tradycyjnego systemu bezzwrotnych dotacji na rzecz odnawialnych instrumentów, takich jak niskoprocentowane kredyty, pożyczki i poręczenia. Wsparcie realizowane jest poprzez przekazanie środków (zarezerwowanych w ramach danego RPO) do wyodrębnionego Funduszu Powierniczego (FP) zarządzanego przez wyspecjalizowanego Menedżera Funduszu Powierniczego (w Polsce w 5 z 6 regionów funkcję tę sprawuje Bank Gospodarstwa Krajowego, jedynie w województwie kujawsko-pomorskim menedżerem jest Kujawsko-Pomorski Fundusz Pożyczkowy Sp. z o.o.). Zadaniem wyspecjalizowanego Menedżera jest modelowanie inwestycji, wybór na drodze konkursowej pośredników finansowych, monitoring oraz raportowanie na potrzeby Instytucji Zarządzającej i Komisji Europejskiej. Następnie środki z FP transferowane są do MSP z wykorzystaniem pośredników finansowych, którymi mogą być szeroko pojęte instytucje finansowe, zarówno komercyjne, jak i niekomercyjne (np. banki, fundusze pożyczkowe i poręczeniowe, fundusze venture capital, itp.). Natomiast wykorzystane środki powracają do Menedżera Funduszu, który przeznacza je na uruchamianie kolejnych lub tych samych instrumentów finansowych.

Wśród korzyści jakie przynosi JEREMIE, należy wymienić przede wszystkim wzrost aktywności i wzmocnienie bazy kapitałowej funduszy pożyczkowych i poręczeniowych. Ponadto w ramach Inicjatywy stosowane są tzw. zachęty finansowe dla pośredników finansowych, którzy w szybkim tempie udzielają pożyczek lub poręczeń, wykorzystując przekazane środki, co w rezultacie prowadzić może do większej efektywności działania funduszy. Ważne jest również wzmocnienie współpracy pomiędzy funduszami poręczeniowymi, pożyczkowymi i bankami, bowiem właśnie poprzez inicjatywę JEREMIE banki komercyjne oraz spółdzielcze wchodzą w Polsce stopniowo na rynek instrumentów inżynierii finansowej wspieranych środkami publicznymi, niemniej jednak wdrażanie Inicjatywy jest znacznie bardziej sformalizowane w porównaniu do podejścia polegającego na realizacji projektów konkursowych lub indywidualnych, co może przekładać się na zwiększony nakład pracy na poziomie Menedżera Funduszu, pośredników finansowych oraz samych przedsiębiorców.

Różnice pomiędzy oferowanym wsparciem w ramach funduszy pożyczkowych i poręczeniowych w województwie lubelskim, a innymi województwami, w których wsparcie w ramach RPO w obecnej perspektywie funkcjonuje przejawiają się także w zakresie wartości i poziomu maksymalnego poręczenia i pożyczki oraz wysokości pobieranej przez fundusze pożyczkowe i poręczeniowe prowizji, a także okresu karencji w spłacie, okresu spłaty zobowiązania, czy też wysokości oprocentowania. Dobrą praktyką, mogącą z powodzeniem zostać zaimplementowaną w województwie lubelskim, może być podniesienie poziomu wsparcia, tak jak np. Warmińsko-Mazurski Fundusz "Poręczenia Kredytowe" Sp. z o.o. w Działdowie realizując projekt pn. "Dokapitalizowanie Funduszy Poręczeniowych na Warmii i Mazurach" w ramach RPO WiM, udziela poręczeń na okres 10 lat, a maksymalna wartość poręczenia może wynieść nawet 1.000.000 zł, tym samym stwarza przedsiębiorcom z regionu możliwość realizacji także dużych inwestycji. Z kolei w odniesieniu do kolejnego instrumentu wsparcia przedsiębiorcy – pożyczek, woj. lubelskie może wzorować się na regionie kujawsko-pomorskim, w szczególności Subregionalnym Funduszu Pożyczkowy "KUJAWIAK-INWESTYCJE", który ułatwia dostęp do źródeł finansowania poprzez minimalny wkład własny przedsiębiorcy na poziomie 10% wartości przedsięwzięcia, przy kwocie pożyczki nawet do wysokości 200 tys. zł na jeden cel. Warty uwagi jest również fakt, iż np. w małopolskim obok funduszy pożyczkowych i poręczeniowych utworzono także fundusze oferujące pożyczki z możliwością

częściowego umorzenia. Tego typu pożyczki udzielane są na finansowanie inwestycji rozwojowych realizowanych na terenie województwa małopolskiego, dla przedsiębiorców poszkodowanych przez zdarzenia nadzwyczajne, w tym klęski żywiołowe, dzięki czemu umożliwiają przezwyciężenie trudności i dają szansę rozwoju także przedsiębiorcom, którzy z uwagi na niezależne od nich zdarzenia losowe znaleźli się w niekorzystnej sytuacji.

W jakim stopniu realizacja przedsięwzięć w ramach oferowanych pożyczek i poręczeń przyczynia się do rozwoju regionu? Czy osiągnięte rezultaty przedsięwzięć realizują cele Strategii Rozwoju Województwa Lubelskiego na lata 2006-2020?

W związku z faktem, iż cel wsparcia funduszy pożyczkowych i poręczeniowych realizowany jest obecnie z wysokim zaawansowaniem (wskaźnik: Liczba udzielonych pożyczek, udzielonych poręczeń z

funduszy kredytowych i mikropożyczkowych wspartych w ramach programu wynosi 76,59% wartości docelowej, zaś szacowana realizacja do końca 2015 roku przy uwzględnieniu obecnego tempa będzie stanowiła 130,64% wartości docelowej tego roku), należy spodziewać się, że realizacja przedsięwzięć w ramach oferowanych pożyczek i poręczeń w coraz większym stopniu przyczynia się do rozwoju regionu poprzez wzrost potencjału firm wspartych pożyczkami i poręczeniami. Analizując ilość i wielkość przedsiębiorstw na rynku województwa lubelskiego (wg danych GUS za rok 2011 ilość podmiotów zarejestrowanych w REGON w województwie lubelskim wynosiła 162 095, w tym mikroprzedsiębiorstwa stanowiły 95% ogółu zarejestrowanych podmiotów), nie można oczywiście przeceniać tego wpływu, gdyż ilość podpisanych umów o pożyczki / poręczenia to zaledwie 0,5% ogółu przedsiębiorców funkcjonujących w regionie i mających wpływ na jego rozwój. Można jednakże stwierdzić, że środki te uzupełniają pewną lukę finansową w dostępie do kapitału dla firm, które będąc w fazie wzrostu lub ekspansji rynkowej, nie mają łatwego dostępu do kapitału oferowanego przez inne instytucje finansowe (np. banki komercyjne) w regionie.

Rezultatami przedsięwzięć realizowanych przy wsparciu funduszy pożyczkowych i poręczeniowych są między innymi wzrost przychodów firm, wzrost zatrudnienia w wyniku realizacji inwestycji, wprowadzenie nowych lub ulepszonych produktów lub usług oraz wdrożenie innowacyjnych rozwiązań technologicznych przekładające się na obniżenie kosztów lub wzrost jakości oferowanych dóbr. Wskazane rezultaty wpisują się tym samym w realizację celów Strategii Rozwoju Województwa Lubelskiego na lata 2006-2020.

Z diagnozy strategicznej – oceny głównych uwarunkowań wewnętrznych oraz zewnętrznych rozwoju województwa lubelskiego zawartej w tomie II Strategii Rozwoju Województwa Lubelskiego na lata 2006-2020 (aktualizacja Kwiecień 2009) wynika, że gospodarka regionu boryka się poważnymi problemami o charakterze strukturalnym, które znacząco ograniczają jej zdolność konkurowania i odnotowania wzrostu społeczno-gospodarczego województwa. Na niską konkurencyjność regionalnej gospodarki ma również wpływ słabo rozwinięta infrastruktura ekonomiczna i techniczna oraz słabość sektora przedsiębiorczości, jednak niezależnie od tego regionalna gospodarka wykazuje wewnętrzny potencjał rozwoju. Przy odpowiednim wsparciu środkami z zewnątrz może on przyczynić się do wzmocnienia konkurencyjności regionalnej gospodarki i ukształtować określony profil specjalizacji. Rozwojowi gospodarki w określonym kierunku musi jednak towarzyszyć rozwój kompleksowego systemu usług specjalistycznych w tym również wsparcia finansowego oferowanego

przedsiębiorcom. Stąd założenia dotyczące celów Strategii Rozwoju Województw Lubelskiego, które koncentrują się wokół celu nadrzędnego Strategii jakim jest: „osiąganie trwałego i zrównoważonego rozwoju społeczno-gospodarczego Lubelszczyzny poprzez zwiększenie konkurencyjności województwa oraz optymalne wykorzystanie jego wewnętrznych potencjałów rozwojowych”²¹. Wśród podstawowych atrybutów konkurencyjności regionu znalazło się obok rozwiniętej i zróżnicowanej gospodarki, sprawne funkcjonowanie tzw. „otoczenia około biznesowego” obejmującego banki, firmy ubezpieczeniowe, konsultingowe oraz inne instytucje usługowe, w tym fundusze pożyczkowe i poręczeniowe. Cel nadrzędny określony w Strategii jest możliwy do osiągnięcia poprzez realizację celów pośrednich, wśród których cel: „wzrost konkurencyjności regionalnej gospodarki oraz jej zdolności do tworzenia miejsc pracy” jest realizowany przez przedsięwzięcia podejmowane między innymi w wyniku wsparcia funduszy pożyczkowych i poręczeniowych. Wskaźniki rezultatu, odnotowane przez firmy wsparte przez fundusze mają na pewno wpływ na następujące elementy przyczyniające się do spełnienia celu pośredniego: unowocześnianie regionalnej gospodarki, wzrost sektora produkcyjnego, wzrost nakładów inwestycyjnych na odtworzenie lub unowocześnienie bazy produkcyjnej. Analiza przeprowadzona w 2009 roku, podczas aktualizacji Strategii wykazała, że w obliczu dotychczasowego niskiego spełniania wymienionych elementów, niezbędnym jest wspieranie jak największej ilości przedsiębiorstw. Na realizację celu pośredniego, negatywny wpływ miał dotychczas również słabo rozwinięty system instytucjonalnego i finansowego wspierania przedsiębiorczości i innowacji w regionie.

Zgodnie z danymi zawartymi w Raporcie monitoringowym za 2010 rok SRWL, w 2010 r. wpisano do rejestru REGON 17,7 tys. nowych podmiotów gospodarki narodowej, o 18,1% więcej niż w 2009 r. Wśród podmiotów rozpoczynających działalność gospodarczą przeważały podmioty zatrudniające do 9 osób (98,8%). Najwięcej podmiotów powstało w sekcjach: „Handel; naprawa pojazdów samochodowych” (28,9% ogółu), „Budownictwo” (16,1%), „Pozostała działalność usługowa” (7,9%) i „Działalność profesjonalna, naukowa i techniczna” (7,8%). Zgodnie z tym samym raportem, przedsiębiorstwa województwa lubelskiego w 2010 r. uzyskały nieznacznie lepsze niż rok wcześniej wyniki finansowe. Wskaźnik poziomu kosztów obniżył się o 0,1 pkt proc. i wyniósł 95,5%. Odnotowano także wzrost wskaźników: rentowności obrotu brutto z 4,4% do 4,5%, rentowności obrotu netto z 3,5% do 3,7% oraz rentowności ze sprzedaży produktów, towarów i materiałów z 4,8% do 5,5%²². Zgodnie z wnioskami zawartymi w powyższym raporcie, fundusze unijne i wsparte dzięki nim projekty, zarówno te finansowane w drodze bezzwrotnych dotacji, jak i udzielanych na preferencyjnych warunkach pożyczek i poręczeń, są czynnikiem stymulującym procesy rozwojowe na terenie województwa lubelskiego. Na powyższe wskaźniki wpływ mają zarówno mechanizmy gospodarcze, jak i finansowanie projektów ze środków unijnych. Biorąc pod uwagę fakt, iż na realizację wszystkich celów RPO WL w perspektywie 2007-2013 przeznaczono 1 724,78 mln EUR, stan realizacji programu na moment raportu wynosił 85% (mierzony ilością przyznanych środków), a na realizację celów z Osi 2 w ramach RPO WL przeznaczono 7% całej alokacji programu, co w porównaniu z Osią 1, na którą przyznano 21% środków jest wartością niewielką, trudno jest szacować realny wpływ pożyczek oraz poręczeń na rozwój regionu. Można jednakże jednoznacznie stwierdzić, iż zgodnie z odpowiedziami respondentów niniejszego badania, dotyczącymi efektów

²¹ Strategia Rozwoju Województwa Lubelskiego na lata 2006-2020, tom II Cele i priorytety strategii oraz system wdrażania, Zarząd Województwa Lubelskiego, Kwiecień 2009

²² Raport monitoringowy za rok 2010, Strategia Rozwoju Województwa Lubelskiego na lata 2006-2020, Lublin, wrzesień 2011r.

realizowanych w ramach udzielonego finansowania projektów (patrz Tabela 53), wpisują się one w cele Strategii Rozwoju Województwa Lubelskiego na lata 2006-2020.

Podsumowanie

Podsumowując wyniki uzyskanych badań można stwierdzić, iż o ile obecnie fundusze pożyczkowe / poręczeniowe są atrakcyjnym instrumentem dla przedsiębiorców, o tyle nie jest to instrument wystarczający, który zaspokaja wszystkie potrzeby przedsiębiorców. W obecnej ofercie istnieje pewna luka finansowa – tzn. nie wszyscy przedsiębiorcy i nie na wszystkie przedsięwzięcia mogą otrzymać wsparcie. Główne czynniki wpływające na istniejącą lukę finansową są następujące:

- Wielkość pożyczki – obecnie w ofercie wspartych funduszy pożyczkowych jest dostępna pożyczka, która nie przekracza kwoty 120 tys. zł. Analizując wyniki badań ankietowych przeprowadzonych wśród przedsiębiorców z województwa lubelskiego (zarówno obecnych beneficjentów wsparcia w ramach Działania 2.1. jak i pozostałych przedsiębiorców, którzy do tej pory nie korzystali z oferty funduszy), ich potrzeby są znacznie większe – oscylują najczęściej w granicach od 100 do 500 tys. zł.
- Odbiorcy wsparcia – obecnie głównymi beneficjentami funduszy pożyczkowych / poręczeniowych są mikroprzedsiębiorstwa (głównie jednoosobowe działalności gospodarcze). W luce finansowej znajdują się więc przedsiębiorstwa średnie. Analizując jeszcze raz wyniki badań przeprowadzone wśród instytucji finansowych funkcjonujących na rynku województwa lubelskiego, można stwierdzić, że dzieje się tak, ponieważ kwota wsparcia na poziomie 120 tys. zł jest kwotą, która w żaden sposób nie odpowiada potrzebom średnich przedsiębiorców – potrzebują oni najczęściej środków finansowych, które przekraczają kwotę 150 tys. zł, a nawet 500 tys. zł.

Tabela 46 Rozkład odpowiedzi na pytanie: Jaka jest przeciętna kwota udzielonego przez Państwa finansowania w każdej z poniższych grup?

Jaka jest przeciętna kwota udzielanego przez Państwa finansowania w każdej z grup	firmy zatrudniające do 10 osób		firmy zatrudniające od 11 do 50 osób		firmy zatrudniające od 51 do 250 osób	
	Udział	Liczebność	Udział	Liczebność	Udział	Liczebność
0-50 tys.	40%	8	27%	3	0%	0
51-150 tys.	20%	4	9%	1	0%	0
151-300 tys.	25%	5	36%	4	33%	1
301-500 tys.	5%	1	18%	2	0%	0
powyżej 501 tys.	10%	2	10%	1	67%	2
suma	100%	20	100%	11	100%	3

Źródło: badania własne ZGD Sp. z o.o.

Próba: instytucje finansowe województwa lubelskiego. [CATI;N=25]

- Przeznaczenie wsparcia – największy problem przedsiębiorcy mają z uzyskaniem pożyczki obrotowej na finansowanie bieżącej działalności firmy. Taka forma finansowania z rzadka występuje w ofercie funduszy pożyczkowych i poręczeniowych, a banki komercyjne z reguły finansują przedsiębiorstwa działające na rynku dłużej niż 12 m-cy. Zatem w luce finansowej

znajdują się przedsiębiorstwa działające poniżej 12 m-cy, które potrzebują środków obrotowych na bieżącą działalność.

3. Wsparcie funduszy zwrotnych w przyszłej perspektywie

Jaki będzie popyt na kapitał w ramach instrumentów zwrotnych w kolejnej perspektywie finansowej?

Analiza zapisów Strategii Rozwoju Województwa Lubelskiego wskazuje że w przyszłości zmiana struktury gospodarczej regionu będzie się ściśle wiązać z budowaniem podstaw

gospodarki opartej na wiedzy. „Udział dziedzin produkcji i usług opartych na wiedzy w tworzeniu wartości dodanej i w eksporcie będzie jednym z podstawowych mierników nowoczesności i konkurencyjności gospodarki. Cechą wspólną tych dziedzin powinna być wysoka intensywność nakładów na badania i rozwój, szerokie zastosowanie nowych technologii informacyjnych i telekomunikacyjnych oraz wysokie kwalifikacje zatrudnionych pracowników. Należy oczekiwać, że struktura gospodarcza Lubelszczyzny będzie się stopniowo upodabniać do struktury w innych regionach UE, co znajdzie wyraz w zmniejszaniu się udziału rolnictwa i sektorów tradycyjnych w tworzeniu wartości dodanej i zatrudnieniu, przy jednoczesnym wzroście udziału dziedzin związanych z zaawansowanymi technologiami, ochroną środowiska naturalnego i zdrowia, a także rekreacją i spędzaniem wolnego czasu.” Te sektory będą więc notować największy popyt na ofertę funduszy pożyczkowych i poręczeniowych.

Jak wskazuje w wywiadzie dla Rzeczypospolitej Konrad Niklewicz, wiceminister rozwoju regionalnego: „Pożyczki i poręczenia to bardzo dobre narzędzie wspomagające rozwój mikro-, małych i średnich firm, a podobnie jak w skali całego kraju takie przedsiębiorstwa przeważają też na Lubelszczyźnie. Korzystając z nich już teraz, w okresie 2007 – 2013, przedsiębiorcy nabywają doświadczenia, które zaprocentują w przyszłości. Tym bardziej że w latach 2014 – 2020 rola zwrotnych form pomocy finansowej dla firm wzrośnie”.²³

Do istotnych dziedzin wsparcia przedsiębiorczości należy ponadto rozwój firm otoczenia biznesu. W regionie lubelskim niezbędne jest wzmocnienie tego sektora nie tylko w zakresie ilości firm, lecz również rozszerzenie spektrum ich działalności, np. w zakresie badań rynkowych, ekspertyz, projektowania produktu, promocji, zwiększenia podaży funduszy finansujących innowacje, transferu technologii²⁴.

Jak zaprojektować wsparcie funduszy zwrotnych w przyszłej perspektywie, by skutecznie i efektywnie wesprzeć lubelskich przedsiębiorców oraz zwiększyć ich konkurencyjność w stosunku do innych analogicznych instrumentów funkcjonujących na rynku?

Zgodnie z zapowiedziami Komisji Europejskiej, instrumenty inżynierii finansowej, takie jak preferencyjne pożyczki czy też kredyty i poręczenia mają być, na dużo większą skalę niż obecnie, stosowane w ramach programów operacyjnych

realizowanych w ramach unijnego budżetu na lata 2014-2020.

Institucje finansowe wspierające firmy we współfinansowaniu inwestycji, dotychczas udzielały wsparcia pomostowego - na zasadzie finansowania części inwestycji do momentu uzyskania

²³ <http://www.ekonomia24.pl/artykul/869738.html?print=tak&p=0>

²⁴ Strategia Rozwoju Województwa Lubelskiego na lata 2006-2020 Aktualizacja najważniejszych wskaźników diagnostycznych ANEKS DO TOMU I UWARUNKOWANIA I DIAGNOZA STANU WYJŚCIOWEGO (KWIECIEŃ 2009)

refundacji oraz kredytowania pozostałej kwoty inwestycji na warunkach ogólnie przyjętych. W opublikowanym w listopadzie 2010 roku V Raporcie Kohezyjnym Komisja Europejska mocno zaakcentowała, że w jej ocenie nadszedł czas odejścia od bezzwrotnych dotacji na rzecz zwrotnych instrumentów wsparcia. Mają one umożliwić również sektorowi bankowemu, dotychczas pośrednio lub w małym stopniu zaangażowanemu w udzielanie wsparcia, udział w tworzeniu produktów dla sektora MSP, np. poręczenia portfelowe czy pożyczki globalne.

Z nowych rozwiązań powinni skorzystać nie tylko banki, ale także inni uczestnicy rynku finansowego: fundusze PE/VC, fundusze mezzanine, Business Angels, fundusze poręczeniowe i pożyczkowe, firmy leasingowe, a nawet ubezpieczyciele (można wyobrazić sobie wspieranie z funduszy unijnych takich produktów ubezpieczeniowych jak np. gwarancje). Odejście od dotacji na rzecz zwrotnych instrumentów wsparcia nie nastąpi od razu. Elżbieta Bieńkowska, minister rozwoju regionalnego zapowiedziała, że nawet 80 proc. funduszy unijnych dla przedsiębiorców po 2014 roku może trafić na rynek w postaci instrumentów zwrotnych. Dzięki temu środki UE byłyby wykorzystywane dłużej i starczyłyby na sfinansowanie większej ilości inwestycji. Na tak drastyczną zmianę sposobu wydatkowania funduszy unijnych wskazywałyby także doświadczenia z wdrażania obecnego budżetu unijnego. Zdecydowana większość wsparcia dla przedsiębiorców została rozdysponowana już w 2009 i 2010 roku. To prawda, że w okresie utrudnionego dostępu do kapitału z banków pieniądze unijne posłużyły polskim firmom jako źródło środków na inwestycje. Jednak zgodnie z deklaracjami Związku Banków Polskich, oczekiwane jest szersze włączenie banków do systemu dystrybucji wsparcia unijnego²⁵.

W raporcie przedstawionym przez Komisję Europejską zawarto propozycje zmian w finansowaniu polityki strukturalnej w ramach budżetu na lata 2014- 2020. W dokumencie tym, jako jeden z pięciu instrumentów służących lepszemu wydatkowaniu środków z funduszy strukturalnych, proponuje się większe zastosowanie instrumentów inżynierii finansowej (zwrotnych instrumentów finansowych). W przypadku środków dla przedsiębiorstw wskazano, że dla prostych projektów inwestycyjnych będą stosowane zwrotne instrumenty finansowe, zaś granty bezzwrotne będą zarezerwowane wyłącznie dla projektów wysoko innowacyjnych, gdyż tego rodzaju inwestycje mogą mieć problem z uzyskaniem finansowania zwrotnego.

W opublikowanym w październiku 2011 roku pakiecie Rozporządzeń dotyczących funduszy unijnych na lata 2014-2020 Komisja Europejska również podkreśla duże znaczenie instrumentów finansowych w nowej perspektywie finansowej i wskazuje się na istotne cechy nowego systemu zarządzania środkami strukturalnymi, które będą musiały znaleźć odzwierciedlenie także w proponowanym sposobie wdrożenia zwrotnych instrumentów finansowych:

- Efektywne wykorzystanie ograniczonych środków publicznych przeznaczonych na politykę spójności (maksymalizacja efektów społeczno-gospodarczych),
- Koncentracja na rezultatach,
- Uproszczenie systemu wdrażania programów przy zachowaniu jego jakości,

²⁵ „Pożyczka zamiast dotacji, czyli rozmnażanie euro” Mariusz Gawrychowski, <http://www.obserwatorfinansowy.pl/forma/analizy/pozyczka-zamiast-dotacji-czyli-rozmnażanie-euro/>

- Ograniczenie obciążeń administracyjnych dla beneficjentów (ale również dla Komisji oraz państw członkowskich).²⁶

Z założeń Komisji Europejskiej wynika, że jedno publiczne euro zaangażowane w instrumenty inżynierii finansowej może wygenerować 20 i więcej euro wartości dokonanych inwestycji. A z szacunków Krajowego Punktu Kontaktowego CIP przy Związku Banków Polskich wynika, że dzięki programowi na polski rynek może trafić nawet do 1 miliarda euro preferencyjnych kredytów dla przedsiębiorstw.²⁷

Wskazać należy również wiele innych zalet wynikających ze stosowania instrumentów zwrotnych. Zapewniają one ciągły dostęp do finansowania, w tym wielokrotność wykorzystania. Należy przyjąć że nie doszłoby do sytuacji takiej jak ma miejsce obecnie - wyczerpania się środków wsparcia przedsiębiorstw za pomocą bezzwrotnych dotacji ze względu na zbyt duży popyt zgłaszany przez MSP. Niektóre przedsiębiorstwa postrzegają obecną sytuację jako zaburzenie konkurencyjności na rynku, gdzie dzięki wsparciu unijnemu stosunkowo niewielkie grono firm otrzymało bezzwrotne wsparcie na rozwój i osiągnięcie przewagi na rynku. Rozwiązaniem tego problemu niewątpliwie są zwrotne instrumenty wsparcia udzielane na preferencyjnych warunkach, dostępne dłużej i stale. Jednak ich zastosowanie budzi również wiele wątpliwości. Z założenia instrumenty finansowe, które będą wspierane ze środków unijnych muszą być dostępne dla firm na warunkach lepszych niż rynkowe, zaś banki posiadają własne procedury dotyczące oceny ryzyka. Wyzwaniem będzie na pewno odnalezienie złotego środka w zwiększeniu dostępu instrumentów zwrotnych udzielanych przez banki firmom których inwestycje są wykonywane we wczesnej fazie rozwoju lub wydają się bardziej ryzykowne. Dodatkowo banki będą musiały wprowadzić procedury mające na celu kontrolowanie wydatkowanych funduszy unijnych, co grozi zwiększeniem biurokracji.

Ostateczna decyzja, jaką część wsparcia unijnego na lata 2014-2020 skierować na instrumenty dotacyjne, a jaką na instrumenty zwrotne musi zostać podjęta przez polski rząd. Minister rozwoju regionalnego Elżbieta Bieńkowska podczas konferencji poprzedzającej galę wręczenia Nagród BGK „Instrumenty zwrotne dla rozwoju przedsiębiorczości” we wrześniu 2012 roku wypowiedziała się, iż polityka spójności w przyszłej perspektywie finansowej będzie skoncentrowana na ograniczonej liczbie celów. „Pieniądze popłyną tam, gdzie dadzą największy efekt mnożnikowy. Będzie to polityka szyta na miarę pod konkretny obszar, uwzględniając jego mocne strony i słabości. Chcemy także, by regiony otrzymały do wyłącznej dyspozycji więcej środków. Obecnie jest to jedna czwarta alokacji dla Polski – zaznaczyła minister Bieńkowska. Odniosła się również do przyszłości instrumentów finansowych w Polsce. – „Będą stosowane nowe instrumenty zwrotne, np. dla mikroprzedsiębiorstw. Zwiększy się także udział instrumentów finansowych w alokacji dla Polski” – powiedziała. Podkreśliła, że przy planowaniu nowych rozwiązań zostaną wzięte pod uwagę wnioski z obecnej i poprzedniej perspektywy finansowej²⁸.

²⁶ „Zwrotne instrumenty finansowe w ramach programów operacyjnych na lata 2014-2020 – proponowany model funkcjonowania poręczeń portfelowych oraz preferencyjnych kredytów” – „Fundusze pod lupą” 1/2012

²⁷ „Pożyczka zamiast dotacji, czyli rozmnażanie euro” Mariusz Gawrychowski, <http://www.obserwatorfinansowy.pl/forma/analizy/pozyczka-zamiast-dotacji-czyli-rozmnażanie-euro/>

²⁸ http://www.mrr.gov.pl/aktualnosci/Fundusze_Europejskie_2014_2020/Strony/Instrumenty_finansowe_21092012.aspx, data pobrania: 21.09.2012

Przewiduje się że w ciągu najbliższych kilkadziesiąt miesięcy polskie instytucje publiczne na szczeblu krajowym i regionalnym będą przygotowywać programy operacyjne na lata 2014-2020, w których będą musiały zostać uszczegółowione m.in. zasady funkcjonowania zwrotnych instrumentów finansowych.

Najistotniejszymi kwestiami podczas projektowania wsparcia funduszy zwrotnych w przyszłej perspektywie powinny być przede wszystkim:

- usunięcie barier i utrudnień instytucjonalnych, związanych ze zbytnim zbiurokratyzowaniem procedur udzielania wsparcia w postaci pożyczek / poręczeń zarówno dla instytucji finansowych ubiegających się o dokapitalizowanie w ramach funduszy unijnych, jak i przedsiębiorców korzystających z instrumentów zwrotnych,
- zwiększenie wartości kapitału dostępnego w postaci pożyczek i poręczeń,
- rozszerzenie zakresu i skali instrumentów finansowych: tworzenie nowych instrumentów wsparcia- nie tylko preferencyjnych pożyczek i kredytów oraz poręczeń ale również instrumentów hybrydowych- połączeń pożyczki/kredytu z poręczeniem lub też pożyczki/kredytu na wsparcie związane z bieżącą działalnością firm,
- łączenie dotacji z instrumentami zwrotnymi,
- stworzenie spójnego systemu funkcjonowania funduszy pożyczkowych i poręczeniowych jako baza umożliwiająca bankom współpracę z funduszami – w momencie zaangażowania banków,
- umożliwienie uzyskania efektu dźwigni poprzez zaangażowanie innych źródeł finansowania (np. kapitału prywatnego),
- położenie większego nacisku na sektory będące motorem rozwoju regionów i kraju: badania i rozwój, konkurencyjność małych i średnich przedsiębiorstw, innowacyjne technologie, projekty przyczyniające się do wzmacniania współpracy między sektorem nauki, a biznesu,
- zwiększenie nacisku na informowanie przedsiębiorstw o możliwościach pozyskania wsparcia, przeprowadzanie szkoleń i doradztwa w tym zakresie oraz skuteczne kanały promocji,
- czerpanie dobrych praktyk i przykładów skutecznego działania w ramach dotychczas wdrożonych mechanizmów wsparcia JEREMIE i JESSICA,
- sprawiedliwy podział środków w formie bezpośredniej (dotacje, instrumenty inżynierii finansowej, innowacyjne instrumenty łączące wsparcie dotacyjne i zwrotne) oraz w formie pośredniej (wsparcie instytucji otoczenia biznesu – parków naukowo-technologicznych, inkubatorów przedsiębiorczości, klastrów).

Instrumenty zwrotne mogłyby być stosowane we wszystkich rodzajach projektów realizowanych przez przedsiębiorców, natomiast wydaje się wskazane, aby na projekty związane ze zwiększaniem poziomu innowacyjności (jako inwestycji najbardziej pożądanym z punktu widzenia konkurencyjności gospodarki) zaplanować dodatkowo możliwość udzielania dotacji. Powinno to dotyczyć przede wszystkim inwestycji w nowe technologie, transferu technologii, współpracy ze sferą B+R, prowadzenia prac B+R przez przedsiębiorstwa, wdrożeń. Zmodyfikowany wariant wsparcia instrumentami inżynierii finansowej proponuje się również zastosować wobec przedsiębiorstw działających w trudnych warunkach (np. młodzi przedsiębiorcy, osoby podejmujące po raz pierwszy własną działalność gospodarczą, przedsiębiorstwa funkcjonujące na obszarach, na których występują negatywne zjawiska społeczne czy gospodarcze, w tym także podmioty ekonomii społecznej).

Wariant ten powinien polegać na możliwości umorzenia części pożyczki (do 50%) w przypadku właściwej realizacji projektu. Umorzona część pożyczki stanowiłaby pomoc publiczną lub pomoc de minimis.²⁹

Zapewnienie bardziej trwałego, rozłożonego w czasie wsparcia rozwoju konkurencyjności MSP, poprzez wielokrotne wykorzystanie finansowania to główny cel, który będzie realizowany przez instrumenty inżynierii finansowej i projektując przyszłe wsparcie należy przede wszystkim mieć ten fakt na uwadze. Dla instytucji wdrażających te instrumenty najistotniejsze powinno być zwiększenie efektywności gospodarowania środkami publicznymi.

²⁹ Danuta Jabłońska „Analiza propozycji Komisji Europejskiej dotyczącej rozszerzenia zakresu stosowania instrumentów inżynierii finansowej w Polityce Spójności po 2013 r.”

Analiza SWOT

Analiza SWOT jest kompleksowym wyznacznikiem perspektywy instrumentów inżynierii finansowej we wspieraniu MSP w regionie lubelskim. Metoda ta łączy analizę wewnętrznych cech: sił (strengths), słabości (weaknesses), jak i otoczenia: szans (opportunities) i zagrożeń (threats). Głównym celem analizy jest określenie aktualnej i perspektywicznej pozycji zasadności stosowania instrumentów inżynierii finansowej przez pryzmat celów szczegółowych badania:

- skuteczności pomocy udzielanej przedsiębiorcom ze wspartych funduszy pożyczkowych i poręczeniowych.
- efektywności pomocy udzielanej przedsiębiorcom ze wspartych funduszy pożyczkowych i poręczeniowych.
- poziomu użyteczności wspartych funduszy pożyczkowych i poręczeniowych dla lubelskich przedsiębiorców w stosunku do innych istniejących na rynku instrumentów zwrotnych

MOCNE STRONY	SŁABE STRONY
<ul style="list-style-type: none"> • W regionie korzystny jest wskaźnik liczby nowo zakładanych przedsiębiorstw, • Wysoki stopień ludności z wyższym wykształceniem oraz wysoki odsetek ludzi biorących udział w kształceniu ustawicznym, oraz rosnący akademicki potencjał intelektualny³⁰ świadczy o istnieniu w regionie wysokich kompetencji, wiedzy i myśli technicznej w oparciu o które istnieje możliwość finansowania nowopowstałych firm • Wzrastająca atrakcyjność inwestycyjna regionu w zakresie rozwijania działalności zaawansowanych technologicznie i coraz większy nacisk kładziony na nowe technologie, prognozujący zwiększone zapotrzebowanie na kapitał przeznaczony na rozwój • Funkcjonujące w regionie firmy innowacyjne, działając samodzielnie lub w powiązaniach kooperacyjnych na rynku krajowym i zagranicznym, konsekwentnie wzmacniają swoją pozycję na rynku regionalnym, krajowym i międzynarodowym. • Możliwość ukierunkowania preferencyjnych źródeł finansowania do firm zgłaszających realne zapotrzebowanie (tam gdzie rynek komercyjny osiąga niedoskonałości) • Zwrotność preferencyjnych pożyczek oraz poręczeń oferowanych przez fundusze 	<ul style="list-style-type: none"> • Problem rozdrobnionej przedsiębiorczości w regionie ogranicza siłę dotarcia do najbardziej potrzebujących wsparcia przedsiębiorstw – fundusze posiadają swoje ośrodki w największych miastach regionu • Niechęć firm do pożyczania środków pieniężnych na realizację inwestycji • Niewystarczające działania promocyjne dotyczące możliwości pozyskania preferencyjnych pożyczek i poręczeń • Niska świadomość przedsiębiorców dotycząca korzystania z kapitału obcego przy finansowaniu działalności ze względu na efekt dźwigni kapitałowej (zaangażowany kapitał obcy jest tańszy niż kapitał własny) • Zbyt niska wartość udzielanych pożyczek – nieproporcjonalna w stosunku do zapotrzebowania zgłaszanego przez firmy • Zbyt wąski przedział zakresu przedmiotowego na jaki udzielane jest finansowanie zwrotne • Nastawienie niektórych firm sektora MSP na przetrwanie, a nie na rozwój (dopóki istnieje popyt na aktualny produkt, nie widzi się potrzeby przeprowadzania inwestycji). • Zbyt małe zaangażowanie zasobów doradczych funduszy pożyczkowych i poręczeniowych przy kompletowaniu dokumentacji, powodujące problemy przedsiębiorców z wypełnieniem wniosku i decyzje o skorzystaniu z usług firm

³⁰ Raport monitoringowy za rok 2010, Strategia Rozwoju Województwa Lubelskiego na lata 2006-2020, Lublin, wrzesień 2011r.

MOCNE STRONY	SŁABE STRONY
<p>stwarza możliwości ich wielokrotnego wykorzystania, co przyczynia się do osiągnięcia większych efektów skali</p> <ul style="list-style-type: none"> • Podwyższenie i wzmocnienie pozycji funduszy pożyczkowych i poręczeniowych na tle instytucji finansujących inwestycje MSP 	<p>doradczych przy przygotowaniu dokumentacji</p> <ul style="list-style-type: none"> • Brak efektywnego systemu promocji pożyczek i poręczeń • Niski poziom inwestycji w działalność badawczo- rozwojową w przedsiębiorstwach, wzbudzająca potrzebę inwestowania • Stosunkowo duże koszty pozyskania pożyczek i poręczeń od funduszy- zbyt duży koszt kapitału dla firm • Zbyt duży zakres formalności związanych z udzieleniem pożyczki lub poręczenia oraz rozliczeniem, zniechęcający do ubiegania się o to źródło finansowania • Zbyt mało wymierny dotychczasowy wpływ pożyczek / poręczeń na rozwój regionu
SZANSE	ZAGROŻENIA
<ul style="list-style-type: none"> • Zmniejszająca się ilość dotacji bezzwrotnych udzielanych przedsiębiorstwom w przyszłej perspektywie finansowej zwiększy popyt na zwrotne, preferencyjne źródła finansowania inwestycji, • Poprzez ukierunkowanie preferencyjnych źródeł finansowania na podmioty młode istnieje możliwość zwiększenia stopy przeżywalności firm • Możliwość wprowadzenia do obrotu instrumentów finansowych ukierunkowanych na wsparcie działań o większym ryzyku biznesowym (komercjalizacja innowacji). • Ukierunkowanie wsparcia na fundusze poręczeniowe przyczyni się do zwiększenia aktywności banków komercyjnych w obszarze kredytowania MSP. • Zwiększająca się ilość chętnych firm do pozyskania dofinansowania (wynik badań ankietowych) 	<ul style="list-style-type: none"> • Globalny kryzys, zmniejszający produkcję, ograniczy znacząco zapotrzebowanie na pozyskiwanie zewnętrznego finansowania, doprowadzając do stagnacji gospodarczej • Prognozowana przez światowych ekonomistów druga fala recesji gospodarki światowej wpłynie na awersję do nowych inwestycji by zminimalizować ryzyko niewypłacalności • Duży udział niespłaconych pożyczek może obniżyć efekt redystrybucji środków przez pośrednika finansowego • Zbyt duża ilość firm nie posiadająca zdolności kredytowej zmniejszy wykorzystanie środków

Podstawowe wnioski z analizy SWOT:

Zwiększająca się ilość firm, które deklarują korzystanie z zewnętrznych form finansowania przedsięwzięć oraz deklaracje rządu o ograniczeniu ilości bezzwrotnych form wsparcia na rzecz zwrotnych instrumentów inżynierii finansowej zwiększy skalę wykorzystywania tego źródła finansowania przez przedsiębiorców, co przełoży się na większy wpływ udzielanych pożyczek / poręczeń na rozwój regionu. Polityka unijna w zakresie ograniczeniu ilości bezzwrotnych form wsparcia na rzecz zwrotnych instrumentów inżynierii finansowej wymusi konieczność zaangażowania komercyjnych instytucji (w tym banków) w proces redystrybucji środków, co przełoży się na zwiększenie

dostępności funduszy również w małych miastach oraz na obszarach wiejskich w regionie. Wzrastająca atrakcyjność inwestycyjna regionu w zakresie rozwijania działalności zaawansowanych technologicznie i coraz większy nacisk kładziony na nowe technologie oraz stale wzrastający kapitał intelektualny regionu przełoży się na wyższy poziom inwestycji w działalność badawczo- rozwojową w przedsiębiorstwach. Większa dostępność zewnętrznych źródeł finansowania na rynku, poprzez proces redystrybucji środków, o preferencyjnych warunkach – niższe oprocentowanie, przełoży się na większą skłonność przedsiębiorców do korzystania z zewnętrznych źródeł finansowania inwestycji. Największym zagrożeniem dla uzyskania efektywności wsparcia instrumentów inżynierii finansowej jest globalny kryzys, zmniejszający produkcję oraz prognozowana przez światowych ekonomistów druga fala recesji gospodarki światowej może znacząco ograniczyć zapotrzebowanie na pozyskiwanie zewnętrznego finansowania i wpłynąć na awersję do nowych inwestycji by zminimalizować ryzyko niewypłacalności.



REKOMENDACJE

Tabela rekomendacji

Wniosek wynikający z badania	Rekomendacja	Propozycja sposobu realizacji rekomendacji	Proponowany termin realizacji rekomendacji	Adresat rekomendacji	Oczekiwany efekt wdrożenia rekomendacji
Zbyt małe wykorzystywanie przez lubelskich przedsiębiorców zewnętrznych źródeł finansowania inwestycji (str. 13-14)	Projekty marketingowe w zakresie budowania świadomości	Intensyfikacja oraz uporządkowanie działań z zakresu budowania świadomości przedsiębiorców poprzez: <ul style="list-style-type: none"> • zaangażowanie władz lokalnych w kampanie promocyjno-informacyjne, • docieranie z przekazem do szerszego grona odbiorców przez rozszerzenie katalogu środków masowego przekazu, 	<ul style="list-style-type: none"> • rok 2013 • przyszła perspektywa finansowa 	<ul style="list-style-type: none"> • Urząd Marszałkowski Województwa Lubelskiego • Lubelska Agencja Wspierania Przedsiębiorczości 	Wyższa świadomość oraz wiedza przedsiębiorców na temat oferty udzielanych na preferencyjnych warunkach pożyczek / poręczeń, która
Zbyt mała wiedza lubelskich przedsiębiorców oraz instytucji finansowych na temat oferty funduszy pożyczkowych / poręczeniowych dokapitalizowanych ze środków unijnych (str. 46-47)	Realizacja bezpłatnych szkoleń	Organizowanie na terenie największych ośrodków regionu otwartych szkoleń tematyką nawiązujących do możliwości związanych z pozyskaniem pożyczki lub poręczenia przez firmy, korzyści płynących z zastosowania tego źródła finansowania. Dopasowanie treści szkoleń w taki sposób, aby spełniały one funkcję informacyjną oraz podnoszenia świadomości przedsiębiorców w zakresie korzyści uzyskiwanych ze wsparcia przez fundusze pożyczkowe i poręczeniowe	<ul style="list-style-type: none"> • rok 2013 • przyszła perspektywa finansowa 	<ul style="list-style-type: none"> • Fundusze pożyczkowe i poręczeniowe udzielające wsparcia przedsiębiorstwom • Lubelska Agencja Wspierania Przedsiębiorczości 	większą skłonność przedsiębiorców do korzystania z zewnętrznych źródeł finansowania, a to, przy pomocy dźwigni finansowej
	Nieodpłatne	<ul style="list-style-type: none"> • rozszerzenie i popularyzacja 	<ul style="list-style-type: none"> • przyszła 	<ul style="list-style-type: none"> • regionalne izby 	

Wniosek wynikający z badania	Rekomendacja	Propozycja sposobu realizacji rekomendacji	Proponowany termin realizacji rekomendacji	Adresat rekomendacji	Oczekiwany efekt wdrożenia rekomendacji
	doradztwo	bezpłatnych usług doradczych z zakresu finansowania działalności przy wykorzystaniu pożyczek i wsparciu poręczeń,	perspektywa finansowa	gospodarcze • Lubelska Agencja Wspierania Przedsiębiorczości	przełoży się na rozwój przedsiębiorstw, a tym samym na rozwój regionu
	Działania samorządu	Informowanie przedsiębiorców na etapie rejestracji firmy o możliwości uzyskania wsparcia w pierwszym etapie funkcjonowania firmy na warunkach preferencyjnych w ramach funduszy pożyczkowych i poręczeniowych ,	• przyszła perspektywa finansowa	• Urzędy Gmin / Miast, • Urzędy Skarbowe • Jednostki REGON	
	Propagowanie „dobrych praktyk” w zakresie projektów które otrzymały wsparcie w ramach pożyczek lub poręczeń oferowanych w ramach Działania 2.1	<ul style="list-style-type: none"> • opracowanie i wydruk krótkiej publikacji zawierającej 20-40 przykładów zrealizowanych z sukcesem przedsięwzięć, przy realizacji których korzystano z pożyczek lub poręczeń oferowanych przez wsparte fundusze • opracowanie i publikacja krótkich filmów promocyjnych, publikowanych w regionalnej telewizji, których myślą przewodnią jest prezentacja wspartych firm i efektów skorzystania z pożyczek i poręczeń 	<ul style="list-style-type: none"> • rok 2013 • przyszła perspektywa finansowa 	<ul style="list-style-type: none"> • Fundusze pożyczkowe i poręczeniowe udzielające wsparcia przedsiębiorstwom • Lubelska Agencja Wspierania Przedsiębiorczości 	
W opinii przedsiębiorców, jedną z barier pozyskania	Usunięcie przeszkód biurokratycznych związanych z	<ul style="list-style-type: none"> • uproszczenie procedur związanych z aplikowaniem o pożyczkę lub poręczenie • zmniejszenie ilości dokumentów 	• przyszła perspektywa finansowa	• Fundusze pożyczkowe i poręczeniowe udzielające wsparcia przedsiębiorstwom	Zwiększenie skłonności przedsiębiorców

Wniosek wynikający z badania	Rekomendacja	Propozycja sposobu realizacji rekomendacji	Proponowany termin realizacji rekomendacji	Adresat rekomendacji	Oczekiwany efekt wdrożenia rekomendacji	
<p>finansowania są zbyt skomplikowane procedury, uproszczenie procedur jest też jednym z czynników, który mógłby zachęcić przedsiębiorców do korzystania z oferty funduszy (str. 22, 42)</p> <p>Zbyt mała wartość pożyczek w stosunku do realnego zapotrzebowania zgłaszanego przez przedsiębiorców (str. 18-21)</p>	<p>możliwością aplikowania większej ilości przedsiębiorców sektora MSP</p>	<p>niezbędnych do wypełnienia w ramach aplikacji (pozyskiwanie ich przez fundusze bezpośrednio ze źródła)</p> <ul style="list-style-type: none"> • przyspieszenie czasu rozpatrywania wniosku o pożyczkę poręczenie/ wydawanie decyzji o możliwości lub braku możliwości uzyskania pożyczki • rozszerzenie katalogu możliwych do finansowania typów działań, np. do finansowania działalności bieżącej do określonego limitu- tzw. pożyczka odnawialna, na rachunku bieżącym 			<p>do korzystania z zewnętrznych źródeł finansowania, a to, przy pomocy dźwigni finansowej przełoży się na rozwój przedsiębiorstw, a tym samym na rozwój regionu</p>	
	<p>Dostosowanie wielkości kwot wsparcia w formie pożyczki i poręczenia do realnego zapotrzebowania zgłaszanego przez przedsiębiorstwa</p>	<ul style="list-style-type: none"> • traktowanie działań związanych z przygotowaniem wniosku o udzielenie pożyczki/ poręczenia jako wkładu własnego przedsiębiorcy • podniesienie maksymalnej możliwej do pobrania kwoty pożyczki/ poręczenia kwotowego poziomu dofinansowania co najmniej do poziomu 500 tys. zł 	<ul style="list-style-type: none"> • przyszła perspektywa finansowa 	<ul style="list-style-type: none"> • Fundusze pożyczkowe i poręczeniowe udzielające wsparcia przedsiębiorstwom 		
	<p>Bieżący nadzór nad poziomem zadowolenia</p>	<ul style="list-style-type: none"> • zwiększenie nacisku na bieżące korekty w zakresie obsługi przedsiębiorstw poprzez 	<ul style="list-style-type: none"> • rok 2013 • przyszła perspektywa 	<ul style="list-style-type: none"> • Fundusze pożyczkowe i poręczeniowe udzielające wsparcia 		

Wniosek wynikający z badania	Rekomendacja	Propozycja sposobu realizacji rekomendacji	Proponowany termin realizacji rekomendacji	Adresat rekomendacji	Oczekiwany efekt wdrożenia rekomendacji
	przedsiębiorstw MSP z uzyskanych pożyczek i poręczeń oraz procedur związanych z ich udzielaniem	opracowanie ankiet zadowolenia z obsługi , wprowadzenie systemu opiniowania <ul style="list-style-type: none"> • bieżąca reakcja na negatywne komentarze polegająca na organizacji i wdrożeniu działań naprawczych w zakresie danej procedury 	finansowa	przedsiębiorstwom	

SPIS TABEL

Tabela 1 Rozkład odpowiedzi na pytanie: Czy korzystał/a Pan/Pani z zewnętrznych źródeł finansowania inwestycji?	22
Tabela 2 Rozkład odpowiedzi na pytanie: Dlaczego nie korzystał/a Pan/Pani z zewnętrznych źródeł finansowania inwestycji?	23
Tabela 3 Rozkład odpowiedzi na pytanie: Jakże to były źródła?	24
Tabela 4 Rozkład odpowiedzi na pytanie: Którą z niżej wymienionych kategorii wydatków najczęściej chcą finansować przedsiębiorcy z udziałem Pani/Pana Instytucji?.....	25
Tabela 5 Rozkład odpowiedzi na pytanie: Jakże wydatki mają największy udział w finansowanych przez Państwa przedsięwzięciach?.....	26
Tabela 6 Rozkład odpowiedzi na pytanie: Jaka jest przeciętna kwota udzielonego przez Państwa finansowania w każdej z poniższych grup?	26
Tabela 7 Rozkład odpowiedzi na pytanie: Czy w przyszłości planuje Pan / Pani korzystać z zewnętrznego źródła finansowania inwestycji?.....	27
Tabela 8 Rozkład odpowiedzi na pytanie: Proszę określić szacunkową, procentową strukturę swoich klientów poszukujących finansowania zwrotnego.....	28
Tabela 9 Rozkład odpowiedzi na pytanie: W jakiej wysokości środków będzie Pan / Pani potrzebował/a?	29
Tabela 10 Rozkład odpowiedzi na pytanie: Na jakiego typu inwestycje będzie Pan / Pani potrzebował środków?	29
Tabela 11 Rozkład odpowiedzi na pytanie: Jakimi kryteriami się Pan / Pani kieruje przy wyborze źródła finansowania inwestycji?	31
Tabela 12 Rozkład odpowiedzi na pytanie: W której z niżej wymienionych grup wydatków najczęściej odmawiają Państwo finansowania?.....	32
Tabela 13 Rozkład odpowiedzi na pytanie: Proszę określić wymagany przez Państwa przeciętny minimalny wkład własny przedsiębiorstwa w realizację finansowanego przedsięwzięcia (w odniesieniu do wydatków netto).	32
Tabela 14 Ilość udzielonych pożyczek przez Regionalny Fundusz Pożyczkowy Lubelskiej Fundacji Rozwoju w podziale na poszczególne branże	35
Tabela 15 Wartość udzielonych pożyczek przez Regionalny Fundusz Pożyczkowy Lubelskiej Fundacji Rozwoju w podziale na poszczególne branże w PLN	36
Tabela 16 Ilość udzielonych pożyczek przez Fundusz Pożyczkowy Biłgorajskiej Agencji Rozwoju Regionalnego SA w podziale na poszczególne branże	37
Tabela 17 Wartość udzielonych pożyczek przez Fundusz Pożyczkowy Biłgorajskiej Agencji Rozwoju Regionalnego SA w podziale na poszczególne branże w PLN	37
Tabela 18 Ilość udzielonych pożyczek przez Fundusz pożyczkowy Fundacji „OIC Poland” w podziale na poszczególne branże	39
Tabela 19 Wartość udzielonych pożyczek przez Fundusz pożyczkowy Fundacji „OIC Poland” w podziale na poszczególne branże w PLN	40
Tabela 20 Ilość udzielonych pożyczek przez Fundusz Pożyczkowy Fundacji Puławskie Centrum Przedsiębiorczości w podziale na poszczególne branże.....	41

Tabela 21 Wartość udzielonych pożyczek przez Fundusz Pożyczkowy Fundacji Puławskie Centrum Przedsiębiorczości w podziale na poszczególne branże w PLN.....	41
Tabela 22 Ilość udzielonych poręczeń przez Polski Fundusz Gwarancyjny Sp. z o.o. w podziale na poszczególne branże	43
Tabela 23 Wartość udzielonych poręczeń przez Polski Fundusz Gwarancyjny Sp. z o.o. w podziale na poszczególne branże w PLN	44
Tabela 24 Ilość udzielonych poręczeń przez Puławski Fundusz Poręczeń Kredytowych. w podziale na poszczególne branże	45
Tabela 25 Wartość udzielonych poręczeń przez Puławski Fundusz Poręczeń Kredytowych w podziale na poszczególne branże w PLN	46
Tabela 26 Rozkład odpowiedzi na pytanie: Jakiego rodzaju wsparcie Pan/Pani otrzymał/a?	47
Tabela 27 Rozkład odpowiedzi na pytanie: Na realizację jakiego typu inwestycji przeznaczyci Państwo otrzymane wsparcie?	48
Tabela 28 Rozkład odpowiedzi na pytanie: Jaka była wartość udzielonego wsparcia?	48
Tabela 29 Rozkład odpowiedzi na pytanie: Jakie rezultaty osiągnęła Państwa firma w wyniku realizacji przedsięwzięcia wspartego z otrzymanych środków?	50
Tabela 30 Rozkład odpowiedzi na pytanie: Czy Pana / Pani zdaniem łatwo było uzyskać pożyczkę/poręczenie?	51
Tabela 31 Rozkład odpowiedzi na pytanie: Powód trudności w uzyskaniu pożyczki/poręczenia?.....	52
Tabela 32 Rozkład odpowiedzi na pytanie: Czy uważa Pan / Pani, że oferta funduszy pożyczkowych jest atrakcyjna w stosunku do innych instrumentów finansowania inwestycji dostępnych na rynku? 53	
Tabela 33 Rozkład odpowiedzi na pytanie: Co skłoniło Pana/Panią do ubiegania się o wsparcie finansowe?	53
Tabela 34 Rozkład odpowiedzi na pytanie: Które z wymienionych elementów stanowiły dla Pana/Pani barierę w pozyskaniu wsparcia?.....	54
Tabela 35 Rozkład odpowiedzi na pytanie: Czy ma Pan/Pani wiedzę na temat funduszy pożyczkowych / poręczeniowych, instytucji, które takiego wsparcia udzielają oraz ich oferty?.....	55
Tabela 36 Rozkład odpowiedzi na pytanie: Czy zna/kojarzy Pani/Pan fundusze pożyczkowe i poręczeniowe, które udzielają przedsiębiorcom pożyczek/poręczeń ze środków Unii Europejskiej (np. w ramach Regionalnego Programu Operacyjnego Województwa Lubelskiego)?.....	56
Tabela 37 Rozkład odpowiedzi na pytanie: Czy Pana/Pani zdaniem udzielone wsparcie jest bardziej konkurencyjne/atrakcyjne w stosunku do oferty dostępnej w bankach/innych instytucjach udzielających wsparcia?	58
Tabela 38 Rozkład odpowiedzi na pytanie: Proszę o porównanie Państwa oferty do oferty ww. funduszy pożyczkowych/poręczeniowych w następujących aspektach z punktu widzenia klienta tzn. czy Państwa oferta jest: zdecydowanie korzystniejsza, nieznacznie korzystniejsza, porównywalna, nieznacznie mniej korzystna, czy zdecydowanie mniej korzystna?	59
Tabela 39 Rozkład odpowiedzi na pytanie: W jakim stopniu pojawienie się na rynku funduszy pożyczkowych i poręczeniowych, których zasoby finansowe pochodzą ze środków Unii Europejskiej (np. w ramach Regionalnego Programu Operacyjnego Województwa Lubelskiego) zmniejszyło popyt na oferowane przez Państwa źródła finansowania (możliwość wielokrotnego wyboru)?	60
Tabela 40 Rozkład odpowiedzi na pytanie: Czy Pani/Pana obecni klienci wg Pani/Pana wiedzy korzystali/korzystają również z funduszy pożyczkowych i poręczeniowych, których zasoby finansowe pochodzą ze środków Unii Europejskiej (np. w ramach Regionalnego Programu Operacyjnego Województwa Lubelskiego)?.....	60

Tabela 41 Rozkład odpowiedzi na pytanie: Dlaczego nie skorzystał/a Pan / Pani z oferty funduszu? .	61
Tabela 42 Rozkład odpowiedzi na pytanie: Jakie czynniki skłoniłyby Panią / Pana do skorzystania z oferty funduszu pożyczkowego / poręczeniowego?	62
Tabela 43 Rozkład odpowiedzi na pytanie: Jakie różnice dostrzega Pan/Pani pomiędzy tymi źródłami finansowania oprócz formy finansowania?.....	65
Tabela 44 Rozkład odpowiedzi na pytanie: Która forma finansowania inwestycji jest dla Pana/Pani bardziej atrakcyjna?	67
Tabela 45 Alokacje na konkursy związane z dofinansowaniem pozadotacyjnych instrumentów finansowych w poszczególnych województwach	79
Tabela 46 Rozkład odpowiedzi na pytanie: Jaka jest przeciętna kwota udzielonego przez Państwa finansowania w każdej z poniższych grup?	83

SPIS WYKRESÓW

Wykres 1 Rozkład odpowiedzi na pytanie: Czy korzystał/a Pan/Pani z zewnętrznych źródeł finansowania inwestycji?	23
Wykres 2 Rozkład odpowiedzi na pytanie: Jakie to były źródła?	24
Wykres 3 Rozkład odpowiedzi na pytanie: Którą z niżej wymienionych kategorii wydatków najczęściej chcą finansować przedsiębiorcy z udziałem Pani/Pana Instytucji?.....	25
Wykres 4 Rozkład odpowiedzi na pytanie: Czy w przyszłości planuje Pan / Pani korzystać z zewnętrznego źródła finansowania inwestycji?	28
Wykres 5 Rozkład odpowiedzi na pytanie: Na jakiego typu inwestycje będzie Pan / Pani potrzebował środków?	30
Wykres 6 Rozkład odpowiedzi na pytanie: Jakimi kryteriami się Pan / Pani kieruje przy wyborze źródła finansowania inwestycji?	31
Wykres 7 Ilość udzielonych pożyczek przez Regionalny Fundusz Pożyczkowy Lubelskiej Fundacji Rozwoju w podziale na poszczególne branże	35
Wykres 8 Ilość udzielonych pożyczek przez Fundusz Pożyczkowy Biłgorajskiej Agencji Rozwoju Regionalnego SA w podziale na poszczególne branże	37
Wykres 9 Ilość udzielonych pożyczek przez Fundusz pożyczkowy Fundacji „OIC Poland” w podziale na poszczególne branże	39
Wykres 10 Ilość udzielonych pożyczek przez Fundusz Pożyczkowy Fundacji Puławskie Centrum Przedsiębiorczości w podziale na poszczególne branże.....	41
Wykres 11 Ilość udzielonych poręczeń przez Polski Fundusz Gwarancyjny Sp. z o.o. w podziale na poszczególne branże	43
Wykres 12 Ilość udzielonych poręczeń przez Puławski Fundusz Poręczeń Kredytowych w podziale na poszczególne branże	45
Wykres 13 Rozkład odpowiedzi na pytanie: Jakiego rodzaju wsparcie Pan/Pani otrzymał/a?.....	47
Wykres 14 Rozkład odpowiedzi na pytanie: Jakie rezultaty osiągnęła Państwa firma w wyniku realizacji przedsięwzięcia wspartego z otrzymanych środków?	51
Wykres 15 Rozkład odpowiedzi na pytanie: Powód trudności w uzyskaniu pożyczki/poręczenia?	52
Wykres 16 Rozkład odpowiedzi na pytanie: Co skłoniło Pana/Panią do ubiegania się o wsparcie finansowe?	53
Wykres 17 Rozkład odpowiedzi na pytanie: Które z wymienionych elementów stanowiły dla Pana/Pani barierę w pozyskaniu wsparcia?	54
Wykres 18 Rozkład odpowiedzi na pytanie: Dlaczego nie skorzystał/a Pan / Pani z oferty funduszu?	61
Wykres 19 Ilość umów zawartych z funduszami	63
Wykres 20 Wartość umów zawartych z funduszami w mln zł	63
Wykres 21 Rozkład odpowiedzi na pytanie: Jakie różnice dostrzega Pan/Pani pomiędzy tymi źródłami finansowania oprócz formy finansowania?.....	66
Wykres 22 Rozkład odpowiedzi na pytanie: Która forma finansowania inwestycji jest dla Pana/Pani bardziej atrakcyjna?	67