

Ekspertyza

nt. dobrych praktyk w zakresie rozwiązywania
problemów w dostępie do finansowania zwrotnego w
wybranych krajach Europy, w tym w państwach regionu
Europy Środkowo-Wschodniej

Autorzy:

M. Gajewski, J. Szczucki

Warszawa, październik 2013

Spis treści

Podsumowanie	5
1. Wprowadzenie	17
2. Skala korzystania z instrumentów finansowania w krajach Unii Europejskiej	19
3. Skala korzystania z instrumentów finansowania w Polsce	30
4. Omówienie najlepszych praktyk i współczesnych tendencji w Unii Europejskiej w ramach poszczególnych instrumentów finansowania zwrotnego	34
4.1. Dłużne finansowanie bankowe (kredyty i pożyczki bankowe)	34
4.1.1. Sytuacja w Polsce.....	36
4.1.2. Sytuacja w krajach Unii Europejskiej, w tym w Europie Środkowo-Wschodniej	40
4.2. Dłużne finansowanie pozabankowe (pożyczki, w tym mikropożyczki).....	48
4.2.1. Rozwiązania w Polsce	48
4.2.2. Rozwiązania w krajach Unii Europejskiej	50
4.2.3. Instytucje pożyczkowe – przykłady – Unia Europejska (Europa Zachodnia).....	53
4.2.4. Instytucje pożyczkowe – przykłady – Unia Europejska (Europa Wschodnia).....	56
4.2.5. Instrumenty pożyczkowe – zestawienie podsumowujące	61
4.3. Finansowanie kapitałowe (fundusze kapitałowe)	64
4.3.1. Rozwiązania w Polsce	64
4.3.2. Rozwiązania w Europie	65
4.4. Finansowanie kapitałowe (anioły biznesu).....	70
4.5. Poręczenia i gwarancje	72
4.5.1. Rozwiązania w Polsce	72
4.5.2. Rozwiązania w krajach Unii Europejskiej	73
4.6. Inne instrumenty.....	79
4.7. Ocena instrumentów w ramach głównych typów instrumentów finansowania	82
5. Wnioski z przeprowadzonych analiz	86
5.1. Instrumenty kapitałowe	86
5.2. Instrumenty dłużne (w tym quasi equity).....	88
5.3. Inne instrumenty.....	89
6. Wybrane przykłady instytucji / instrumentów z krajów Unii Europejskiej, w tym z Europy Środkowo-Wschodniej	91
6.1. Qredits (Holandia).....	91
6.2. Patria Credit IFN SA (Rumunia)	103
6.3. ADIE (Francja)	116

6.4. Fejer (Węgry).....	126
6.5. KREDEX (Estonia)	134
7. Wnioski i rekomendacje.....	143
8. Tabela rekomendacji	152
Aneks bibliograficzny.....	156
Zestawienie tabel i rysunków	159

Wykaz skrótów

AECM	Europejskie Stowarzyszenie Gwarancji Wzajemnych
BGK	Bank Gospodarstwa Krajowego
CIP	Ramowy Program Konkurencyjności i Innowacyjności (Competitiveness and Innovation Framework Programme)
EBI (EIB)	Europejski Bank Inwestycyjny (European Investment Bank)
EFI (EIF)	Europejski Fundusz Inwestycyjny (European Investment Fund)
EMN	Europejska Sieć Mikrofinansów
EVCA	Europejskie Stowarzyszenie Funduszy Private Equity / Venture Capital
EUR	Euro
GEM	Globalny Monitor Przedsiębiorczości (ang. The Global Entrepreneurship Monitor)
GBP	Funt brytyjski
HRK	Kuna chorwacka
HUF	Forint węgierski
IBnGR	Instytut Badań nad Gospodarką Rynkową
ICT	Technologie informacyjno-komunikacyjne
JEREMIE	Wspólne europejskie zasoby dla mikro-, małych i średnich przedsiębiorstw (program wsparcia) (Joint European Resources for –to-Medium Enterprises)
KFK	Krajowy Fundusz Kapitałowy S.A.
LVL	Łat łotewski
MSP	Małe i średnie przedsiębiorstwa
KE	Komisja Europejska
OECD	Organizacja Współpracy Gospodarczej i Rozwoju
PARP	Polska Agencja Rozwoju Przedsiębiorczości
PO IG	Program Operacyjny Innowacyjna Gospodarka 2007-2013
PO KL	Program Operacyjny Kapitał Ludzki 2007-2013
UE	Unia Europejska
USD	Dolar amerykański
VC / PE	Venture Capital / Private Equity

Podsumowanie

Przedmiot i cel ekspertyzy

Niniejsza ekspertyza przygotowana została w ramach projektu Polskiej Agencji Rozwoju Przedsiębiorczości pt. „Planowanie działań MSP a finansowanie zwrotne”. Projekt ten ma na celu poprawę dostępu przedsiębiorców z sektora małych i średnich przedsiębiorstw do instrumentów zewnętrznego finansowania zwrotnego poprzez zapewnienie usług doradczo-szkoleniowych oraz dostosowanie wybranych instrumentów finansowania zwrotnego do potrzeb MSP.

Celem ekspertyzy było pozyskanie wiedzy na temat dostępnych źródeł finansowania dla MSP (szczególnie firm nowo powstałych i podejmujących projekty innowacyjne).

Ekspertyza opracowana była etapowo. Zapoczątkował ją etap pierwszy (część I ekspertyzy), w ramach którego dokonano ogólnego przeglądu, analizy i syntetycznego omówienia dostępnych obecnie form finansowania zwrotnego dla przedsiębiorców sektora MSP w Polsce oraz w innych krajach regionu Europy Środkowo-Wschodniej i Unii Europejskiej. Następnie, w etapie II (część II ekspertyzy), uszczegółowiono omówienie instrumentów wspierania finansowania zwrotnego, przeznaczonych dla sektora MSP, ze szczególnym uwzględnieniem podmiotów nowo powstałych – działających do 3,5 roku – oraz realizujących działalność innowacyjną, dostępnych w innych niż Polska krajach regionu Europy Środkowo-Wschodniej i Unii Europejskiej. W opisie szczegółowym uwzględniono zarówno instrumenty finansowania dłużnego (debt), jak i udziałowego (equity), a także usługi wspomagające rozwój biznesu w związku z pozyskiwaniem finansowania ze źródeł zwrotnych. W ramach etapu trzeciego ekspertyzy (część III) zidentyfikowano pięć przykładów instytucji działających w innych niż Polska krajach Unii Europejskiej, w tym w krajach regionu Europy Środkowo-Wschodniej, oferujących instrumenty finansowania zwrotnego, dostosowane do potrzeb i możliwości przedsiębiorców sektora MSP, z uwzględnieniem podmiotów nowo powstałych i prowadzących działalność innowacyjną. Oferty zidentyfikowanych instytucji poddano badaniu pogłębionemu, w tym w czterech z nich przeprowadzono bezpośrednie wywiady indywidualne, zrealizowane w toku wizyt roboczych w tych instytucjach. W ostatnim, czwartym etapie (IV część ekspertyzy), bazując na całości zgromadzonego materiału, sformułowano rekomendacje dla Polski. Ich realizacja może przyczynić się do zwiększenia odsetka przedsiębiorców sektora MSP wykorzystujących instrumenty finansowania zwrotnego oraz zmniejszenia luki finansowej.

Źródła informacji

Ekspertyzę sporządzono opierając się na analizie źródeł zastanych. Wykorzystano literaturę przedmiotu, analizy, opracowania, ewaluacje i ekspertyzy tematyczne, dotyczące problematyki finansowania przedsiębiorstw, w szczególności zaś sektora MSP. Odwoływano się również do źródeł

statystyki publicznej, przede wszystkim zaś do statystyk obrazujących sektor MSP (w Unii Europejskiej, w tym w Polsce), gromadzonych w toku badań podejmowanych w ostatnim czasie przez Komisję Europejską i Europejski Bank Centralny. W ekspertyzie dokonano opisu szeregu instytucji świadczących usługi finansowania dla sektora MSP. Informacje niezbędne do tych opisów (treść oferty finansowania) czerpano ze stron internetowych tych instytucji. Dodatkowo, pięć wybranych instytucji, oferujących najbardziej interesujące przykłady finansowania zwrotnego, opisano bardziej szczegółowo na podstawie materiałów pozyskanych od tych instytucji oraz (w czterech przypadkach) wizyt i przeprowadzonych w ich trakcie bezpośrednich wywiadów z przedstawicielami wybranych instytucji oferujących finansowanie zwrotne w Estonii, Francji, Rumunii i na Węgrzech, zrealizowanych w tych instytucjach.

Kluczowe wnioski – analiza oferty finansowania zwrotnego w krajach Unii Europejskiej

Przeprowadzone analizy upoważniają do sformułowania kilku zasadniczych wniosków:

- (1) Szczególnie istotne bariery w dostępie do finansowania zewnętrznego odczuwają kategorie najmniejszych przedsiębiorstw, podmioty podejmujące działalność gospodarczą (najczęściej niewielkich rozmiarów), firmy znajdujące się na wczesnych etapach rozwoju oraz przedsiębiorstwa opierające działalność na innowacyjnych rozwiązaniach i modelach biznesowych. Konkluzję tą uzasadniają prowadzone ostatnio badania tzw. luki finansowania¹. Bariery te wynikają przede wszystkim z wczesnego stadium rozwojowego przedsiębiorstw – finansowanie pochodzące z najbardziej powszechnego, tradycyjnego źródła, które stanowi oferta kredytowa banków, ukierunkowane jest na jednostki o ustabilizowanej pozycji finansowo-ekonomicznej, mogące wykazać się określoną historią działania oraz pozytywną, w ocenie instytucji finansowej, zdolnością kredytową. Pozyskiwanie zewnętrznego finansowania jest trudne lub wręcz niemożliwe w sytuacji firm znajdujących się we wczesnej fazie rozwoju, co jest spowodowane (z zasady) przyznawaniem im niskich ocen ratingowych/scoringowych. Bariery te odnoszą się także do firm niewielkich rozmiarów, o ograniczonym majątku i niewielkiej skali działalności. W przypadku takich podmiotów mają one charakter bardzo uniwersalny. Bariery w dostępie do finansowania potęgują się w przypadku pewnych przedsięwzięć, z którymi wiążą się szczególnie trudne do oszacowania ryzyka, wynikające zarówno ze specyfiki projektu (głównie jego wysokiej innowacyjności, czy też niepewności co do trafności przyjętych założeń rynkowych), jak i cech samego przedsiębiorcy. Poza tym, wciąż istotnym

¹ Przykładowo, ostatnie badanie na gruncie polskim: „Ocena luki finansowej w zakresie dostępu polskich przedsiębiorstw do finansowania zewnętrznego – wnioski i rekomendacje dla procesu programowania polityki spójności w okresie 2014-2020”, MRR, 2013.

ograniczeniem pozostaje niska zdolność do zabezpieczenia transakcji finansowania, szczególnie zaś brak – ocenianych jako dobre jakościowo – zabezpieczeń o charakterze materialnym (jest to druga, po braku zdolności kredytowej, najczęstsza przyczyna odmowy finansowania). Przedsiębiorcy podkreślają także znaczenie barier tworzonych przez zbyt wysokie koszty pozyskiwania i obsługi finansowania, a także wysokie skomplikowanie i sformalizowanie procedur.

- (2) Współcześnie, w skali Unii Europejskiej, jak i w poszczególnych jej krajach, dominującym instrumentem finansowania dłużnego potrzeb MSP pozostaje kredyt bankowy. Standardowe (i dominujące) nastawienie banków sprowadza się do oferowania szerokiej palety kredytowej dla sektora MSP – jednostek, które spełniają bankowe standardy wiarygodności i wykonalności przedsięwzięcia, dla którego poszukiwane jest finansowanie. Jednocześnie jednak, gdy chodzi o aspekt udzielania finansowania przez jednostki bankowe w powiązaniu z usługami wsparcia biznesowego (np. doradczymi, szkoleniowymi), to z tego rodzaju, występującymi wspólnie ofertami, mamy do czynienia tylko sporadycznie.
- (3) Ograniczone zainteresowanie banków łączeniem kredytów z usługami wsparcia biznesu w decydującej mierze podyktowane jest postępującą centralizacją decyzji w sprawie finansowania, standaryzacją produktów oraz procesów obsługi klientów i towarzyszącą im automatyzacją. Szczególnie w przypadku banków sieciowych, prowadzących działalność w skali całego kraju, tego typu wspomaganie się usługami doradczymi i/lub szkoleniowymi musiałyby mieć miejsce na terenie całego kraju, wskutek czego niezbędne byłoby zapewnienie odpowiedniej sieci kompetentnych trenerów i/lub doradców. W takich warunkach, inne komponenty, z założenia uzupełniające instrumenty finansowania oferowane przez sektor bankowy, są więc trudne do zastosowania i w konsekwencji występują bardzo rzadko. Wpływa na to również natura usług wsparcia biznesowego, które z zasady, muszą być dobrze sprofilowane, co w przypadku sektora MSP powinno oznaczać ich różnorodność przedmiotową oraz elastyczność stosowania. Nie sprzyjają temu wspomniane wcześniej procesy centralizacji i standaryzacji.
- (4) Ze względu na opisane powyżej ograniczenia badanie wykazało, że najbardziej skuteczne w łączeniu produktów bankowych ze wsparciem doradczym mogą być samodzielne jednostki bankowe działające lokalnie (np. oddziały banków, jednak w sytuacji posiadania przez nie dużej samodzielności lub też mniejsze banki, banki regionalne), a także te, które koncentrują się na finansowaniu dobrze zidentyfikowanych nisz rynkowych. Tego rodzaju rozwiązania udało się zidentyfikować, choć są to sytuacje dość rzadkie. Przykładem może być tu bank

regionalny, działający na południu Włoch, oferujący kredyty powiązane z produktem poręczeniowym oraz doradztwem. Komponent doradczy przeznaczony jest dla osób po raz pierwszy rozpoczynających działalność gospodarczą, a zatem dotyczy określonej niszy rynkowej, zidentyfikowanej w ramach regionu, w którym bank funkcjonuje (Kalabria).

- (5) Inaczej niż w przypadku sektora bankowego, pakiety ofertowe, w ramach których łączona jest oferta finansowania dłużnego ze wsparciem doradczo-szkoleniowym, występują bardzo powszechnie, jako domena działania pozabankowych instytucji finansowych (mikropożyczkowych i pożyczkowych). Jest to konsekwencją występującego w przypadku tego typu instytucji profilowania oferty finansowej pod potrzeby obsługiwanych nisz rynkowych. Nisze te tworzą te kategorie przedsiębiorców, które uznawane są za szczególnie silnie odczuwające problemy w dostępie do głównego nurtu finansowania dłużnego (kredytów oferowanych przez sektor bankowy). W praktyce pozabankowych instytucji finansowych są to zatem osoby podejmujące działalność gospodarczą, mikroprzedsiębiorcy, a także segmenty klientów, których identyfikuje się jako wykluczonych finansowo (ze względu na rozmaite sytuacje decydujące o ich szczególnej pozycji, jako potencjalnych odbiorców oferty finansowania – przykładowo, można tu wskazać na: osoby bezrobotne, osoby młode oraz starsze wiekiem, imigrantów, niepełnosprawnych).
- (6) Oferowanie instrumentów finansowania dłużnego wraz z usługami wsparcia biznesu uzasadnia koncentracja pozabankowych instytucji finansowych na finansowaniu klientów, z których obsługą – co do zasady – wiąże się większe ryzyko. W ten sposób, bliższa współpraca z klientem, nie ograniczająca się wyłącznie do standardowej analizy wykonalności przedsięwzięcia, staje się warunkiem koniecznym praktyki operacyjnej instytucji pozabankowych. Dodatkowe usługi wsparcia mają za zadanie zmniejszać to ryzyko, podwyższając zdolność finansowanego podmiotu do utrzymania się na rynku (dzięki dodatkowym, pozafinansowym usługom). Za przykład posłużyć tu może sytuacja młodej osoby, po raz pierwszy uruchamiającej działalność gospodarczą. Jeśli w przypadku danej instytucji finansowej jest to dominujący segment klientów, to uzasadnia to (i wymaga) uzupełnienia oferty finansowej wsparciem doradczo-szkoleniowym. W efekcie działania te podnoszą prawdopodobieństwo pozytywnej wykonalności podlegającego finansowaniu projektu. Z drugiej strony, w przypadku sektora bankowego, klient tego rodzaju nie jest uznawany za klienta strategicznego, właśnie ze względu na ryzyko i towarzyszącą mu specyfikę, jak i skalę potrzeb.

- (7) Analiza pokazuje, iż sytuacje skutecznego powiązania oferty finansowej ze wsparciem biznesowym są charakterystyczne dla większych, sprawnie funkcjonujących organizacji / programów mikropożyczkowych rozwijanych w krajach Unii Europejskiej (zarówno w Europie Zachodniej, jak i Wschodniej), obsługujących precyzyjnie sprofilowane nisze rynkowe. Jednocześnie wiele z nich potrafi skutecznie minimalizować ponadprzeciętne ryzyko, towarzyszące prowadzonej działalności, poprzez równoległe korzystanie z istniejących mechanizmów gwarancyjnych, zarówno oferowanych w ich krajach macierzystych, jak też pozyskiwanych w ramach instrumentów zabezpieczających, udostępnianych na szczeblu unijnym (wskazać tu można na programy gwarancyjne Europejskiego Funduszu Inwestycyjnego). Uwypukla to wagę istnienia i realnej dostępności takich instrumentów.
- (8) Analizując problem skutecznego powiązania oferty finansowania z usługami wsparcia biznesu w kontekście polskim, należy odnotować wysokie rozdrobnienie sektora pozabankowych instytucji pożyczkowych oraz – co do zasady – brak strategicznego sprofilowania w zakresie misji, długofalowych celów funkcjonowania i koncentracji na określonych kategoriach klientów, identyfikowanych z uwagi na szczególne trudności napotymane w dostępie do źródeł finansowania dłużnego. W tych warunkach, ewentualne oczekiwania budowy i uruchamiania skutecznych instrumentów wsparcia biznesowego przez pozabankowe instytucje pożyczkowe w Polsce, uzupełniające oferowane przez nie produkty finansowe, są nieuzasadnione.

Europejskie instytucje pożyczkowe poddane pogłębionej analizie

W toku opracowywania ekspertyzy wybrano pięć instytucji pożyczkowych z krajów Unii Europejskiej (dwie z Europy Zachodniej i trzy z Europy Środkowo-Wschodniej), których działalność poddano pogłębionej analizie. Wyboru dokonano w taki sposób, aby odzwierciedlić zróżnicowanie ofert i stosowanych modeli operacyjnych. Instytucje te analizowano opierając się na dokumentach zastanych oraz, w przypadku czterech instytucji, bezpośrednich wywiadach indywidualnych przeprowadzonych z ich przedstawicielami. W ekspertyzie uwzględniono następujące instytucje:

- Qredits Microfinanciering Nederland, Holandia – jest to główna, dynamicznie rozwijająca się (od 2009 r.) pozabankowa instytucja pożyczkowa w Holandii, której kapitał pożyczkowy finansowany jest ze środków publicznych oraz przez wiodące banki holenderskie. Specjalizuje się w udzielaniu mikropożyczek dla osób podejmujących działalność gospodarczą oraz mikroprzedsiębiorstw (o zatrudnieniu do 5 osób). Oferuje pożyczki o stosunkowo wysokiej wartości – do 50 tys. EUR, przy czym średnia wartość udzielanych

pożyczek osiąga poziom ok. 17,1 tys. EUR. Model operacyjny Qredits uwzględnia komponent szkoleniowy (szkolenia e-learningowe) oraz doradczy, realizowany w formie coachingu (obligatoryjny dla niektórych pożyczkobiorców, np. osób po raz pierwszy podejmujących samodzielną działalność gospodarczą). Usługi szkoleniowe i doradcze udostępniane są za niewielką odpłatnością.

Dobrą praktyką, która wynika z modelu operacyjnego tej instytucji jest skupienie się na finansowaniu bardzo precyzyjnie sprofilowanej grupy klientów, którymi są osoby podejmujące działalność gospodarczą i mikrofirmy. Za niewielką odpłatnością oferuje się również dostęp do usług doradczych (w formie coachingu). Instytucja na dużą skalę rozwija elektroniczne kanały realizacji procedur pożyczkowych i komunikowania się z klientami. Oferowany jest również zdalny dostęp do narzędzi wspomagających planowanie biznesu.

- *Adie (Association pour le droit à l'initiative économique)*, Francja – jest jedną z największych pozabankowych organizacji pożyczkowych w Europie, odwołującą się w pełni do filozofii mikrofinansowania. Swoją działalność koncentruje na przeciwdziałaniu zjawisku wykluczenia społecznego, wykluczenia finansowego i ubóstwa. Oferuje niewielkiej wartości produkty pożyczkowe (maksymalnie do kwoty 10 tys. EUR – na koniec 2012 średnia wartość pożyczki kształtowała się na poziomie ok. 3,5 tys. EUR), służące finansowaniu procesów podejmowania działalności gospodarczej i rozwoju mikroprzedsiębiorstw. ADIE posiada rozbudowany system wspomagania biznesu na etapie wnioskowania (przygotowania wniosku o finansowanie), jak i na etapie prowadzenia działalności gospodarczej. Pożyczkobiorcy wspierani są poprzez zastosowanie form coachingowych – komponent doradczy opiera się na szerokim wykorzystaniu instytucji wolontariatu (ADIE współpracuje z grupą ponad 1200 wolontariuszy – specjalistów doświadczonych w sprawach podejmowania / prowadzenia działalności gospodarczej). ADIE jest organizacją, która wdraża projekt mikrofranchisingu. Tworzone sieci franczyzowe (do tej pory udało się utworzyć dwie takie sieci), dostosowane są do specyfiki klientów ADIE, którzy to, oprócz możliwości podjęcia działalności gospodarczej w sprawdzonych schematach biznesowych, mogą równocześnie korzystać z oferowanych im mikropożyczek. Specyfika tworzonych sieci nie wymaga poważnych nakładów finansowych. Uczestnictwo w nich (wejście do sieci) może być finansowane w ramach standardowej oferty ADIE. Występuje tu logiczne powiązanie franchisingu, jako metody prowadzenia biznesu, z mikrofinansowaniem.

W przypadku ADIE, zidentyfikowane dobre praktyki to przede wszystkim koncentracja organizacji na udzielaniu typowych produktów mikrofinansowych (znajduje tu praktycznie

pełne zastosowanie uznanej na świecie filozofii podejścia mikrofinansowego) oraz towarzyszące tym produktom, bardzo powszechne stosowanie coachingu, jako formy wsparcia wspomagającej pożyczkobiorców na wszystkich etapach rozwoju ich biznesu. Organizacja sprawnie zarządza pokaźną siecią wolontariuszy, którzy świadczą usługi coachingu dla jej klientów. Poza tym, ewidentna jest koncentracja na misji społecznej – w tym zakresie wdrażane są nowe produkty, które są odpowiednio łączone są z działalnością finansową. Rezultatem tych wysiłków są uruchamiane schematy franczyzowe (opracowywane są koncepcje mikrobiznesów, dostosowanych do specyfiki klientów ADIE), w powiązaniu ze standardową ofertą finansowania ADIE.

- Patria Credit IFN S.A., Rumunia – jest największą pozabankową instytucją pożyczkową w Rumunii (cechą charakterystyczną systemu pozabankowych instytucji finansowych w Rumunii jest ich publicznoprawna regulacja; funkcje nadzorcze spełnia bank centralny). W swojej bieżącej działalności odwołuje się do zasad mikrofinansowania. Patria Credit oferuje rozmaite produkty finansowe – pożyczki, zarówno na działalność gospodarczą, jak i przeznaczone na finansowanie rolnictwa (produkty inwestycyjne, obrotowe i mieszane). Ich górna granica określona jest na stosunkowo wysokim poziomie – do 50 tys. EUR. Jednak, przeciętna wartość pożyczek udzielanych w latach 2009-2013 oscyluje w granicach od 5 do 7 tys. EUR. Instytucja wdraża również produkty finansowe, wykraczające poza standardowe finansowanie dłużne. Są to faktoring oraz ubezpieczenia (w zakresie ubezpieczeń działa jako pośrednik). Komponent doradczo-szkoleniowy nie jest specjalnie rozwinięty. W zasadzie sprowadza się do ścisłej współpracy doradców pożyczkowych z klientami na etapie przygotowania wniosku o pożyczkę (doradca pożyczkowy uczestniczy w tym procesie). Patria Credit rozwija obecnie komponent szkoleniowy dla swoich klientów. Działania w tym zakresie prowadzi powołana w tym celu Fundacja Patria Credit.

W tym przypadku, z punktu widzenia dobrej praktyki, na uwagę zasługuje wyjątkowo ścisła współpraca instytucji z jej klientami na etapie pozyskiwania pożyczek – wnioski o finansowanie sporządzany z udziałem doradcy finansowego. Proces ten rodzi automatycznie pozytywne skutki w sferze edukacji finansowej klientów. Poza tym stosowany model pożyczkowy jest z powodzeniem wdrażany także na obszarach wiejskich, na których dostępność do źródeł finansowania jest zdecydowanie mniejsza. Na uwagę zasługuje aktywność w tworzeniu nowych produktów finansowych – w ten sposób dąży się do ciągłego poszerzania asortymentu produktów finansowych. Ma to znaczenie dla utrzymania obecnej bazy klientów oraz skutecznego pozyskiwania nowych w warunkach silnej konkurencji z sektorem bankowych i instytucjami pozabankowymi.

- Agencja FEJER, Węgry – jest jedną z kilkunastu funkcjonujących na Węgrzech od początku lat 90-tych lokalnych agencji rozwoju przedsiębiorczości. Agencja oferuje kilka produktów pożyczkowych dla mikro i małych firm, rozwija też działania na rzecz edukacji ekonomicznej młodzieży i przedsiębiorców, oferując kursy e-learningowe, w tym dotyczące zasad uzyskiwania pożyczek. Agencja opracowała, wdrażany przez spółkę zależną Credinfo, system informatyczny, pozwalający na składanie wniosków o pożyczkę w formie elektronicznej, zarówno do samej Agencji, jak i innych, współpracujących z nią funduszy pożyczkowych. System ten pozwala też na porównanie ofert różnych funduszy pożyczkowych, zawiera również moduły ułatwiające ocenę wniosku pożyczkowego, a także zarządzanie portfelem pożyczkowym. System ten uzyskał kilka europejskich nagród za innowacyjne rozwiązanie technologiczne w sferze mikrofinansów.

W tym przypadku, zidentyfikowane dobre praktyki to: po pierwsze, znaczne zaangażowanie w działania w sferze edukacji ekonomicznej oraz, po drugie, wdrażanie zdalnych mechanizmów obsługi procedur pożyczkowych, wspomagających również zarządzanie portfelem pożyczkowym. Bardzo ważną cechą wypracowanego rozwiązania informatycznego – istotną z poziomu pożyczkobiorcy – jest możliwość porównywania ofert pożyczkowych, następnie dobór oferty uznawanej za najbardziej korzystną. W oczywisty sposób wzmaga to konkurencję pomiędzy funduszami.

- KREDEX, Estonia – rządowa agencja, zapewniająca zróżnicowane wsparcie finansowe dla estońskich małych i średnich przedsiębiorstw. KREDEX prowadzi fundusz gwarancyjny, oferuje pożyczki i ubezpieczenia kredytów. Interesującym elementem oferty KREDEXu są tzw. pożyczki podporządkowane (finansowanie typu mezzanine), skierowane do szybko rozwijających się firm, które nie mają szansy (ze względu na niewystarczające kapitały własne) na zwiększenie zadłużenia z tytułu kredytów bankowych. Pożyczka podporządkowana (traktowana jako quasi equity) pozwala przezwyciężyć ten problem, sama jest też zresztą źródłem znaczących środków. Pożyczki podporządkowane są wprawdzie obciążone bardzo znacznym ryzykiem, jednak ich relatywnie wysokie oprocentowanie (w połączeniu z tzw. success fee, uzależnioną od zyskowności pożyczkobiorcy), przynajmniej w przypadku KREDEXU, pozwoliło na osiągnięcie niewielkiej zyskowności całego programu. Ważną cechą tego produktu jest jego komplementarność w stosunku do oferty bankowej, a także promowanie w ten sposób innowacyjnych instrumentów finansowych.

W tym przypadku dobra praktyka wynika z zaprojektowania i efektywnego wdrożenia produktu finansowego (pożyczki podporządkowanej), należącego do klasy instrumentów finansowania mezzaninowego. W standardowych warunkach, tego typu produkty są bardzo trudno dostępne dla przedsiębiorstw sektora MSP. Zastosowanie tego produktu skutkuje wzrostem wiarygodności finansowej pożyczkobiorcy, co z kolei umożliwia mu pozyskiwanie w większej skali finansowania z tradycyjnych źródeł bankowych. Tego typu produkt skierowany jest głównie do szybko rozwijających się firm, które – z uwagi na swój rozwój – bardzo często napotykają barierę w dostępie do finansowania.

Kluczowe wnioski i rekomendacje w zakresie rozwoju oferty finansowania zwrotnego w Polsce

Prezentowane poniżej wnioski i rekomendacje syntetycznie konkretyzuje Tabela rekomendacji – zob. rozdział 8 ekspertyzy.

- (1) Instytucje, które badaliśmy często wykorzystują instrumenty finansowe, wzmacniające ich zdolność pożyczkową lub ograniczające ryzyko, oferowane na szczeblu europejskim (programy Europejskiego Funduszu Inwestycyjnego). W przypadku polskich funduszy pożyczkowych źródła finansowania oferowane przez EFI nie są zbyt popularne – ich wykorzystanie jest ograniczone. W tej sytuacji wskazane jest propagowanie tych źródeł, a dodatkowo – dla zainteresowanych organizacji – połączone z zaoferowaniem im wsparcia doradczego, ułatwiającego wnioskowanie o wsparcie oraz, po jego otrzymaniu, odpowiednie jego wykorzystanie. Tego typu źródła mogą być wykorzystywane do uruchamiania (testowania) nowych produktów finansowych, w dowolnej skali finansowej i zakresie terytorialnym, odpowiednio do specyfiki operacyjnej wnioskodawcy, a także kierowania w większym stopniu finansowania do grup mających do niego utrudniony dostęp (osoby rozpoczynające działalność gospodarczą, osoby nie posiadające stosownych zabezpieczeń).
- (2) Szkolenia i doradztwo dla osób korzystających z finansowania dłużnego nie są często spotykane w praktyce europejskich organizacji oferujących finansowanie dłużne, często nie są one ponadto bezpośrednio powiązane z faktem ubiegania się / otrzymania pożyczki lub kredytu. Dominującą tendencją pozostają raczej ułatwienia w ubieganiu się o finansowanie (wnioski składane elektronicznie), działania zmierzające do aktywnej współpracy z klientem na etapie przygotowania wniosku pożyczkowego oraz generalne działania na rzecz edukacji ekonomicznej i finansowej. Z tego punktu widzenia, sferą w której można by istotnie poprawić łatwość dostępu do finansowania dłużnego powinna być intensywna praca z klientem nad przygotowaniem wniosku pożyczkowego. W związku z tym należy

promować, jako dobrą praktykę, tego typu intensywne, zindywidualizowane doradztwo i – w niezbędnych sytuacjach, w przypadku określonych grup (np. bezrobotni, absolwenci, osoby 50+) – ewentualnie dofinansowywać je ze środków publicznych (w innym przypadku koszty musiałyby być pokrywane zwiększonym oprocentowaniem, jak zresztą robi to wiele funduszy odwołujących się do filozofii mikropożyczkowej). Dodatkowo, warto rozważyć działania prowadzące do uproszczenia zakresu dokumentacji składanej przez klientów funduszy pożyczkowych np. premiowanie upraszczania dokumentacji przy ubieganiu się o wsparcie publiczne.

- (3) W praktyce europejskich instytucji pożyczkowych rośnie znaczenie stosowania internetowych kanałów sprzedaży, w tym uruchamiania mechanizmów umożliwiających zdalne składanie wniosków o pożyczki (drogą elektroniczną). W praktyce polskiej tymczasem takie rozwiązania są jeszcze bardzo rzadko spotykane. Po części jest to związane z oparciem oferty pożyczkowej na różnych programach wsparcia, cechujących się odmiennymi wymogami. W tej sytuacji należy rekomendować wspieranie opracowywania narzędzi, umożliwiających zdalną realizację procedur pożyczkowych. Wsparcie takie powinno przede wszystkim koncentrować się na wypracowaniu zasad stosowania takich rozwiązań, które miałyby przyjmować postać akceptowalną z punktu widzenia odpowiednich instytucji zarządzających i pośredniczących, jak i innych, finansujących działalność funduszy. Zasadne byłoby testowanie opracowania i wdrażania takich narzędzi np. w postaci programu pilotażowego realizowanego przez PARP.
- (4) Z uwagi na znaczną liczbę działających w Polsce pozabankowych instytucji finansowych, korzystających ze środków publicznych, wskazane jest zapewnienie możliwie szerokiego i łatwego dostępu do informacji o oferowanych przez nie produktach finansowych. Dobry przykład takiego rozwiązania znajdujemy w praktyce węgierskiej (platforma internetowa udostępniająca informacje o ofercie funduszy pożyczkowych wraz z dodatkowymi funkcjonalnościami, np. umożliwiającymi zdalne złożenie wniosku o pożyczkę). W Polsce strona internetowa zapewniająca informacje o szerokiej gamie instrumentów zwrotnych oferowanych z udziałem środków publicznych została niedawno uruchomiona przez Ministerstwo Rozwoju Regionalnego. Obecnie kluczowe jest stworzenie mechanizmu aktualizacji informacji zawartych na stronie, wprowadzenie możliwości porównywania ofert poszczególnych pośredników finansowych, a w momencie rozpoczęcia wdrażania projektów w ramach nowego okresu programowania, intensywna jej promocja.

- (5) Spotykanym kierunkiem działania niektórych pozabankowych instytucji oferujących finansowanie zwrotne jest współpraca z instytucjami szkolnictwa średniego i wyższego oraz oferowania uczącym się tam osobom zajęć, dotyczących edukacji ekonomicznej ze szczególnym naciskiem na pozyskiwanie finansowania dłużnego, w tym z instytucji pozabankowych. W Polsce niektóre instytucje udzielające finansowania zwrotnego uczestniczą w tego typu inicjatywach, jednak ma to przeważnie charakter incydentalny i nie jest elementem odpowiednio zaplanowanej akcji. Należałoby zatem rozwijać i wspierać inicjatywy polegające na uczestnictwie pozabankowych instytucji finansowych, takich jak fundusze pożyczkowe, poręczeniowe i kapitałowe (w przypadku banków działania te są nieco bardziej rozwinięte) w programach edukacji ekonomicznej na poziomie średnim i wyższym. Tego typu działania powinny być powiązane z działaniami realizowanym przez inne podmioty (na przykład Narodowy Bank Polski). W szczególności działania te powinny obejmować:
- przekazywanie informacji o korzyściach i ograniczeniach, związanych z korzystaniem z finansowania zwrotnego,
 - sposób ubiegania się o różne rodzaje finansowania zwrotnego,
 - wskazanie roli pozabankowych instytucji finansowych z uwypukleniem różnic pomiędzy instytucjami korzystającymi i niekorzystającymi ze środków publicznych, a także różnic w regulacjach prawnych, dotyczących finansowania konsumentów i przedsiębiorców.
- (6) Obecnie w Polsce nie ma instytucji, która oferowałaby pożyczki podporządkowane dla sektora MSP, jako wyodrębniony produkt finansowy. Tymczasem instrument pożyczki podporządkowanej jest korzystną formą wsparcia o quasi kapitałowym charakterze, nie prowadzącą do zmian właścicielskich, które dla znacznego grona firm nie są akceptowalne. Instrument ten może stanowić dobry wstęp do zainteresowania przedsiębiorców finansowaniem kapitałowym. W tej sytuacji warto rozważyć uruchomienie takiego instrumentu. Wymagałoby to:
- określenia sfer (branż), w których na tego typu finansowanie byłby znaczący popyt, a jednocześnie można by osiągać odpowiednie efekty społeczno-gospodarcze,
 - wypracowania ustaleń z przedstawicielami sektora bankowego, określających szczegóły postanowień umowy pożyczki, tak, aby fakt jej zawarcia mógł powodować zwiększone zaangażowanie ze strony odpowiedniego banku kredytującego,

- przeprowadzenia rozmów z przedstawicielami sektora funduszy kapitałowych i aniołów biznesu na temat ewentualnego łączenia oferty nowego instrumentu z ofertą finansowania kapitałowego,
 - przeprowadzenia akcji promocyjno-szkoleniowej w zakresie nowego instrumentu wsparcia.
- (7) Wiedza ekonomiczna i znajomość analizy finansowej wśród najmniejszych przedsiębiorców bywa dość ograniczona, wskutek czego wiele osób może rezygnować z ubiegania się o finansowanie zwrotne. Warto bowiem pamiętać, że o ile zaciągający kredyt konsument (osoba fizyczna nie prowadząca działalności gospodarczej) dysponuje określonymi prawami na mocy przepisów o kredycie konsumenckim (obowiązek podawania całkowitego kosztu kredytu, możliwość odstąpienia od umowy kredytowej w określonym czasie etc.), to przedsiębiorcy nie korzystają z tego typu uprawnień. Tymczasem w ostatnim czasie wielu ekspertów dochodzi do wniosku, że mikroprzedsiębiorcy nie różnią się istotnie od konsumentów i dlatego są opracowywane podobne rozwiązania zwiększające obowiązki informacyjne po stronie dostawcy finansowania, na zasadzie kodeksów dobrych praktyk. Przykładem może być kodeks dobrych praktyk bankowych opracowany przez Irlandzki Bank Centralny, czy też opracowany przez Komisję Europejską Kodeks należytego postępowania w działalności mikropożyczkowej. Tego typu opracowania należałoby upowszechniać na gruncie polskim i być może rozpocząć prace nad ich zaimplementowaniem do polskiego systemu prawnego, początkowo w formie miękkich wytycznych lub zaleceń. W przypadku funduszy pożyczkowych mogłoby to przyjąć postać zmian dokonywanych w standardzie usługi finansowej KSU – pożyczki, a dla finansowania bankowego stosowny dokument mógłby zostać opracowany przez Związek Banków Polskich, przy udziale organizacji reprezentujących mikroprzedsiębiorców.

1. Wprowadzenie

Niniejsze opracowanie zostało przygotowywane w ramach projektu Polskiej Agencji Rozwoju Przedsiębiorczości (PARP) pt. „Planowanie działań w MSP a finansowanie zwrotne”. Zasadniczy przedmiot ekspertyzy stanowi analiza źródeł finansowania zwrotnego dostępnych przedsiębiorcom z sektora MSP (szczególnie nowopowstałym – działającym do 3,5 roku oraz realizującym projekty innowacyjne), a także identyfikacja dobrych praktyk w zakresie rozwiązywania problemów w dostępie mikro, małych i średnich przedsiębiorstw (MSP) do źródeł finansowania zwrotnego w wybranych krajach europejskich (UE), w tym państwach Europy Środkowo-Wschodniej, które mogłyby zostać przeniesione na grunt krajowy (polski).

Ekspertyza, jako element ww. projektu, objęła przeprowadzenie analizy źródeł finansowania zwrotnego, przeznaczonych dla podmiotów sektora MSP i zapewniających łatwiejszy dostęp do finansowania zewnętrznego przedsiębiorcom napotykaającym szczególne trudności w pozyskiwaniu finansowania. W pierwszym rzędzie chodzi tu o podmioty znajdujące się we wczesnych fazach rozwojowych² (w tym firmy nowo powstające) oraz podejmujące lub realizujące działalność innowacyjną, bowiem bariery w dostępie do finansowania są najsilniej odczuwane przez te właśnie kategorie podmiotów. Należy tu uzupełnić, że znajdują się one w obszarze silnego oddziaływania tzw. **luki w dostępie do finansowania**. Przykładowo, można tu odwołać się do kompleksowego badania OECD³, w którym wskazuje się, że zjawisko luki (*financial gap*), rozumianej jako stan utrudnionego dostępu do źródeł finansowania zewnętrznego, obejmującego zarówno finansowanie długiem (debt), jak i zaopatrywanie w kapitał udziałowy (equity), na realizację uzasadnionych ekonomicznie projektów⁴, oddziałuje z różnym nasileniem w stosunku do rozmaitych segmentów sfery gospodarczej. Jest ono jednak szczególnie silne w przypadku dwóch grup przedsiębiorstw. Po pierwsze, są to firmy znajdujące się na wczesnych etapach cyklu rozwojowego, niezależnie od branży / sektora, w których prowadzą działalność. Znaczenie luki nasila się, przyjmując niemal wymiar powszechny w odniesieniu do tzw. start-up'ów, a więc przedsiębiorstw znajdujących się w fazie załóżkowej lub „startujących”, zazwyczaj o bardzo niewielkich rozmiarach. Po drugie, trudności w dostępie do finansowania potęgują się w przypadku przedsiębiorstw o profilu technologicznym, próbujących opierać swój rozwój o innowacyjne rozwiązania i nowe modele

² Biorąc pod uwagę czas działania przedsiębiorcy, przyjęto orientacyjnie, iż ekspertyza skupiać się będzie na firmach funkcjonujących w okresie do trzech i pół roku od momentu utworzenia. Przyjmujemy, że w standardowym cyklu rozwojowym przedsiębiorstwa, wywodzącym się z klasycznego modelu rozwoju organizacji, okres ten obejmuje procesy mieszczące się w fazach: założycielskiej (załóżkowej), startowej i wczesnej ekspansji. Zob. (np.) Matejun M. „Zewnętrzne bariery rozwoju w cyklu życia małych i średnich przedsiębiorstw”, [w:] Kaleta A., Moszkowicz A. (red.) „Zarządzanie strategiczne w praktyce i teorii”, Prace Naukowe UE we Wrocławiu, nr 116, Wrocław 2010, s. 244 oraz Van den Brande P. „White paper – the 7 stages of business life cycle”, Just-in-Time Management, Brussels 2011, s. 2.

³ Zob. „The SME financing Gap, Theory and Evidence”, Volume 1, OECD 2006.

⁴ Definicja, zob. „Financing and Rising Capital. Q-Finance Financial Dictionary”, 2011.

biznesowe, w szczególności, gdy działalność taką podejmują podmioty nowo powstałe⁵. Segmentacja podmiotów objętych oddziaływaniem luki w dostępie do finansowania może być także oparta na innych kryteriach, nie skupiających się na fazach cyklu rozwojowego, czy wielkości przedsiębiorstwa. Przykładem może być tu identyfikowanie tego zjawiska poprzez pryzmat tzw. luki środków trwałych⁶. Chodzi tu o mierzoną różnicę pomiędzy rzeczywistym a optymalnym poziomem kapitału fizycznego w przedsiębiorstwach. Występowanie takiej luki oznacza, że w przeszłości firmy nie osiągnęły optymalnego poziomu inwestycji, co spowodowane było utrudnionym dostępem do kapitału. Inne z kolei podejście skupia się na analizie źródeł podaży kapitału finansowego oraz stanie otoczenia rynkowego, w tym regulacyjnego, w którym funkcjonują przedsiębiorstwa. W tym przypadku analiza skupia się na ocenie słabości / siły systemu finansowego danej gospodarki (państwa, regionu), co prowadzi do identyfikacji określonych przedziałów dostępnych wielkości finansowania (strona podażowa). Wyniki takich analiz porównuje się następnie z potrzebami kapitałowymi sektora przedsiębiorstw (strona popytowa)⁷.

Celem oparcia ekspertyzy o analizę rozwiązań spotykanych w państwach europejskich, służących redukcji problemów związanych z dostępnością źródeł finansowania, była w pierwszym rzędzie identyfikacja i towarzyszący jej opis dostępnych obecnie form finansowania zwrotnego dla sektora mikro, małych i średnich firm w Europie i w Polsce. Następnie, bardziej szczegółowo zostało opisanych pięć wybranych instytucji i na podstawie obu tych analiz zostały przedstawione wnioski i rekomendacje, biorące naturalnie pod uwagę specyfikę Polski oraz kształt instrumentów, które są już w Polsce dostępne i rozwijane.

⁵ Zob. „The SME financing Gap /.../”, op. cit., s. 15 i n. oraz (na gruncie polskim) Załącznik „Uwagi na temat zjawiska luki w dostępie do finansowania” [w:] Gajewski M., Szczucki J., Kubajek R, Penszko P. „Analiza luki finansowej w województwie pomorskim w zakresie dostępu przedsiębiorców do zwrotnych instrumentów finansowych w kontekście realizacji przez Bank Gospodarstwa Krajowego Inicjatywy JEREMIE”, raport końcowy, Warszawa, listopad 2012, s. 126.

⁶ Podejście takie zastosowano w ostatnio zrealizowanym w Polsce badaniu „Ocena luki finansowej w zakresie dostępu polskich przedsiębiorstw do finansowania zewnętrznego – wnioski i rekomendacje dla procesu programowania polityki spójności w okresie 2014-2020”, MRR, 2013.

⁷ Na szeroką skalę tego typu analizy dokonywane były przez Europejski Fundusz Inwestycyjny w okresie, w którym badano możliwości zastosowania mechanizmu JEREMIE w krajach Unii Europejskiej. Przy zastosowaniu tego podejścia wykonano 53 analizy krajowe i regionalne. Zob. „Executive Summaries of Evaluation Studies on SME Access to Finance in EU Member States / Regions carried out by EIF in the Context of the JEREMIE Initiative from 2006 to 2008”, EIF, 2009.

2. Skala korzystania z instrumentów finansowania w krajach Unii Europejskiej

W Unii Europejskiej mamy do czynienia z bardzo szerokim wachlarzem źródeł kapitału skierowanych na finansowanie działalności gospodarczej. Niniejszy rozdział przedstawia kluczowe wnioski płynące z badań, przeprowadzanych ostatnio na szczeblu europejskim i dotyczących stopnia wykorzystywania oraz dostępności tych źródeł dla europejskiego sektor mikro, małych i średnich przedsiębiorstw.

Przedstawiciele europejskiego sektora MSP postrzegają kwestię dostępu do zewnętrznych źródeł finansowania jako drugi pod względem ważności problem, szczególnie istotny w kontekście warunków funkcjonowania i rozwoju mikro, małych i średnich przedsiębiorstw w UE, zaraz po kwestii dotyczącej problemów w poszerzaniu grona obsługiwanych klientów. Stanowisko takie wyraża około jeden na siedmiu badanych (pośród wskazywanych barier rozwojowych podobny udział dotyczy opinii wskazujących na rosnący poziom konkurencji na rynku, a nieco niższy dostępności wykwalifikowanych kadr)⁸. Jak podkreślają autorzy raportu GEM, poczucie pewności, jaką daje możliwość skorzystania z kapitału zewnętrznego, staje się ważnym czynnikiem wspomagającym zarówno uczestników rynku, jak i całą gospodarkę w czasach spowolnienia gospodarczego, doświadczanego od 2008 r. przez gospodarki Stanów Zjednoczonych i Europy⁹.

Tab. 2/1. Najważniejsze bariery rozwojowe w europejskim sektorze MSP.

Bariery		MSP	Przedsiębiorstwo		
			Mikro	Małe	Średnie
Dostępność klientów (popyt)	%	24,1	27,6	21,7	20,4
Dostępność źródeł finansowania	%	15,1	15,7	15,4	13,6
Nasilająca się konkurencja	%	14,6	14,3	12,8	17,4
Dostępność wykwalifikowanych kadr	%	13,6	9,3	17,0	17,5
Koszty czynników produkcji	%	12,2	11,8	12,7	12,4
Ograniczenia regulacyjne	%	7,7	7,8	7,6	7,7
Inne	%	9,7	10,1	9,7	9,1
Trudno powiedzieć / brak odpowiedzi	%	2,9	3,4	3,1	1,9

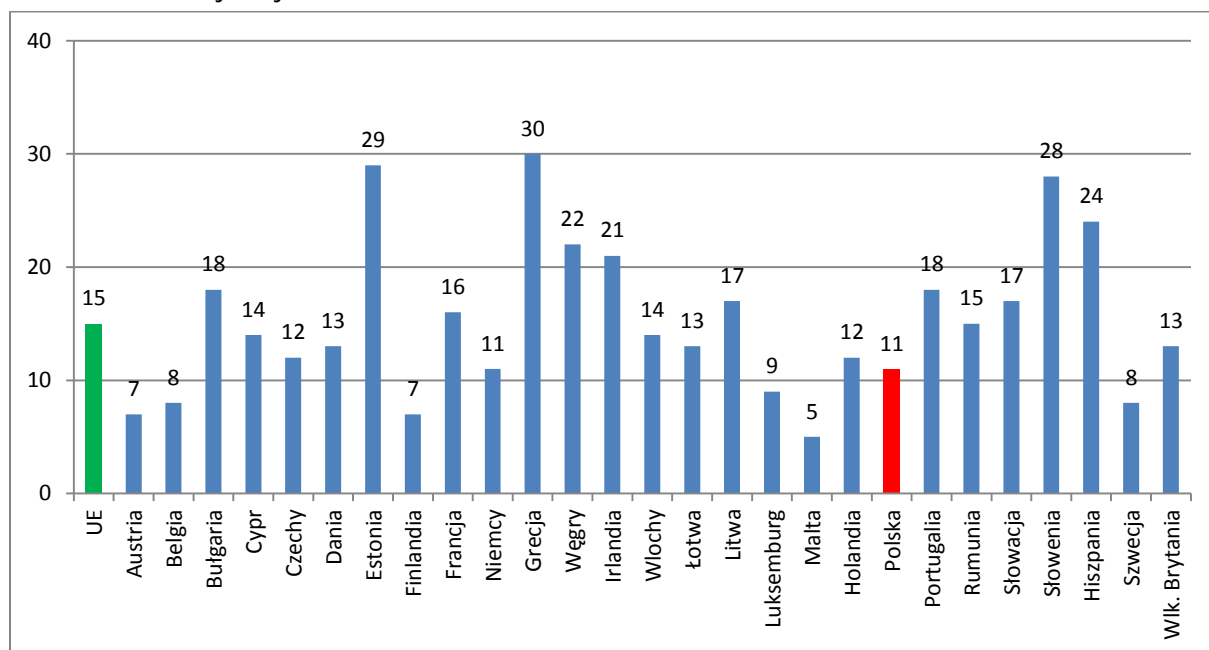
Źródło: opracowanie własne na podstawie danych z badania (źródłowe rozkłady statystyczne) „SMEs Access to Finance, 2011” (Komisja Europejska i Europejski Bank Centralny).

⁸ Komisja Europejska i Europejski Bank Centralny „SMEs' Access to finance /.../, op. cit.

⁹ Zbierowski P., Węclawska D., Tarnawa A., Zadura-Lichota P., Bartnicki M. „Global Entrepreneurship Monitor Polska”, Warszawa 2012, s. 48.

W przekroju poszczególnych krajów UE, pośród trzech najważniejszych barier rozwojowych, dostępność finansowania ze źródeł zewnętrznych w **Polsce lokuje się na trzecim miejscu** (większe znaczenie niż w innych krajach przypisywane jest dostępności klientów i nasilającej się konkurencji).

Rys. 2/1. Ocena znaczenia dostępności finansowania ze źródeł zewnętrznych, jako bariery rozwojowej sektora MSP (wskazania w %).



Źródło: opracowanie własne na podstawie danych z badania (źródłowe rozkłady statystyczne) „SMEs Access to Finance, 2011” (Komisja Europejska i Europejski Bank Centralny).

Odwołując się do wyników badania Komisji Europejskiej i Europejskiego Banku Centralnego na temat korzystania z finansowania zewnętrznego przez przedsiębiorstwa w UE¹⁰, ok. 76% badanych firm sektora MSP zadeklarowało korzystanie z tego typu źródeł (wyłącznie – 56%, lub w powiązaniu ze źródłami wewnętrznymi – 20%, rozumianymi jako tworzone w wyniku akumulacji zysku lub pochodzące ze sprzedaży składników majątku przedsiębiorstwa). Z badania tego wynika również, że w zakresie skali korzystania z zewnętrznych źródeł kapitału, na przestrzeni dwóch lat poprzedzających ostatnie badanie (a więc od roku 2009), odnotowano znaczący przyrost udziału przedsiębiorstw wykorzystujących wyłącznie źródła zewnętrzne. Najwyższy wskaźnik udziału źródeł zewnętrznych w finansowaniu odnotowano w Estonii, Francji, Holandii i na Łotwie, a najniższy w Bułgarii, Finlandii i Austrii (te dwa ostatnie kraje odnotowały jednak najwyższe wskaźniki korzystania zarówno ze źródeł zewnętrznych, jak i wewnętrznych – w przypadku Finlandii był to wskaźnik najwyższy w UE) – **na tym tle Polska uplasowała się w środkowej części rozkładu.**

¹⁰ Komisja Europejska i Europejski Bank Centralny „SMEs' Access to finance /.../”, op. cit. Badanie wykonano dotychczas ośmiokrotnie. Ostatnie dwie jego fale przeprowadzono w 38 krajach Europejskiego Obszaru Gospodarczego, w tym w 27 krajach Unii Europejskiej (w tym 17 krajach strefy euro), w okresie czerwiec-lipiec 2009 i ponownie w sierpniu-październiku 2011. Badaniem objęto (efektywnie) 15216 przedsiębiorstw (32% stanowiły firmy mikro, 32% firmy małe, 28% firmy średnie i 8% firmy duże). W próbie badawczej udział przedsiębiorstw z Polski wyniósł 1000 jednostek (ok. 6,6% w próbie ogółem i ok. 7,2% w części próby obejmującej kraje UE-27).

Z drugiej strony, w Unii Europejskiej udział MSP opierających finansowanie wyłącznie o źródła własne spadł z 14% w 2009 r. do około 4% w 2011 r., rozkładając się równomiernie w ramach rozmaitych segmentów firm MSP, przekładowo, uwzględniając wielkości firmy, wiek oraz formę własności. Zjawisko to zachodziło zatem przekrojowo w całym sektorze.

W sumie, na przestrzeni badanego okresu wzrosła skala wykorzystywania źródeł zewnętrznych¹¹ - w okresie sześciu miesięcy poprzedzających badanie (tj. od stycznia 2011 r.), łącznie około 75% mikro, małych i średnich przedsiębiorstw w Unii Europejskiej korzystało co najmniej z jednego źródła finansowania zewnętrznego. W porównaniu do analogicznego okresu z roku 2009, przyrost wyniósł 14 p.p. Szczególne wysokie zmiany *in plus* odnotowano w Niemczech, Francji i we Włoszech. Z kolei, sięgając do informacji z ostatniego raportu Europejskiego Banku Centralnego (obejmującego sześciomiesięczny okres od października 2012 do marca 2013 r.)¹², obrazujące zmiany zachodzące w okresach półrocznych w sferze dostępu do źródeł finansowania przedsięwzięć gospodarczych w krajach strefy euro, ok. 17% badanych przedsiębiorstw poinformowało o rosnącym w ich przypadku zapotrzebowaniu na instrumenty kredytowe – poziom przyrostów pozostawał zasadniczo podobny do odnotowanego w poprzednim badaniu półrocznym (za kwiecień – wrzesień 2012). Wzrost zainteresowania podyktowany był w równym stopniu poszukiwaniem finansowania w związku z potrzebami w dziedzinie działalności inwestycyjnej, jak i finansowaniem potrzeb bieżących (majątku obrotowego).

Jeśli chodzi o popularność poszczególnych rodzajów źródeł finansowania zewnętrznego, to na poziomie europejskim w sektorze przedsiębiorstw (w tym MSP) najczęściej wykorzystywane jest finansowanie dłużne w postaci różnych typów kredytów, z przeważającym znaczeniem kredytów w rachunku bieżącym i przeznaczonych na cele obrotowe.

Tab. 2/2. Odsetek korzystających z kredytów (zaciągających kredyty w latach 2009-2011), UE-27 (wyniki dla pierwszych czterech najwyższych / najniższych udziałów + EU i Polska).

Estonia	63%	Dania	33%
Francja	61%	Cypr	33%
Łotwa	61%	Wielka Brytania	35%
Włochy	59%	Szwecja	38%
UE-27	50%	Polska	47%

Źródło: „SMEs’ Access to finance – Survey 2011. Analytical Report”, EU, December 2011, s. 32.

¹¹ Tego rodzaju pozytywne zmiany, wskazujące, że w Unii Europejskiej maleje liczba małych i średnich firm mających trudności z uzyskaniem dostępu do finansowania w dobie kryzysu, wypuklono w raporcie UEAPME (organizacja zrzeszająca związki rzemiosła w Unii Europejskiej) pt. „Sektor MSP w Europie – dostęp do finansowania wczoraj, dziś i jutro”, przygotowanym we współpracy z Grupą Unicredit i OECD, 2011.

¹² Europejski Bank Centralny „Survey on the access to finance of small and medium-sized enterprises in the euro area: October 2012-March 2013”, EBC, 2013. Badanie przeprowadzone na próbie 7510 firm (w tym 6 960 tj. 93% zatrudniających poniżej 250 pracowników).

Potrzeby w sferze finansowania zaspokajane są głównie ze źródeł bankowych (dłużnych). Natomiast korzystanie z finansowania pochodzącego ze źródeł niezinstytucjonalizowanych (np. od osób fizycznych, rodziny) zadeklarowało jedynie 4% respondentów. Z kolei 9% wskazało na korzystanie z pożyczek ze zinstytucjonalizowanego źródła pozabankowego, udostępnianych przez różnego rodzaju organizacje pożyczkowe, w ramach specjalnych programów finansowych opartych o źródła publiczne (np. udostępnianych na poziomie regionalnym) oraz od innych przedsiębiorców.

W okresie objętym badaniem Komisji Europejskiej połowa firm w sektorze MSP zaciągnęła kredyt bankowy (tj. w przybliżeniu, w II poł. 2011 r.). Udział ten pozostawał dość stabilny na przestrzeni okresu od poprzedniego badania, gdy ukształtował się na poziomie ok. 46%. Trzeba jednak odnotować, że nieco rzadziej kredyty zaciągane były przez mikrofirmy, opiewały one również na niższe wartości. Z drugiej strony, wystąpiła tendencja częstszego (i w większym rozmiarze) zaciągania kredytów przez firmy klasyfikowane jako technologiczne (innowacyjne).

Biorąc pod uwagę rozmiary zaciąganych kredytów, to w sektorze MSP najczęściej pozyskiwane były kredyty w dwóch przedziałach wartości: od 25 tys. do 100 tys. EUR (32%) oraz od 100 tys. do 1 mln EUR (33%). Szczegółowy rozkład wartości zaciąganych kredytów w przekroju poszczególnych kategorii wielkościowych przedsiębiorstw obrazują dane w poniższej tabeli (udziały prezentowane z uwzględnieniem frakcji podmiotów, która nie zaciągnęła kredytu).

Tab. 2/3. Rozmiary ostatnio pozyskanego kredytu w europejskim sektorze MSP (wszelkiego rodzaju i na wszelkie cele, w okresie dwóch lat poprzedzających badanie: 2009-2011).

Korzystanie i rozmiary kredytów		Polska	UE	Przedsiębiorstwo (UE)		
				Mikro	Małe	Średnie
Nie zaciągnięto kredytu	%	49,7	47,7	54	44,4	40,3
Poniżej 25 tys. EUR	%	17,0	11,6	17,5	9,4	3,5
Od 25 tys. do 100 tys. EUR	%	13,3	15,9	17,9	18,3	9,3
Od 100 tys. do 1 mln EUR	%	11,9	16,8	7,6	22,2	27
Powyżej 1 mln EUR	%	4,9	5,9	0,9	3,9	17,3
Trudno powiedzieć / brak odpowiedzi	%	3,1	2,1	2,1	1,7	2,6

Źródło: opracowanie własne na podstawie danych z badania (źródłowe rozkłady statystyczne) „SMEs Access to Finance, 2011” (Komisja Europejska i Europejski Bank Centralny).

Prezentowane dane uwidaczniają fakt, iż w polskim sektorze MSP przeważają niższe wartości pozyskiwanego finansowania ze źródeł zewnętrznych, niż w przeciętnie w Unii Europejskiej.

Biorąc pod uwagę przedsiębiorstwa, które korzystały z kredytów, to w roku 2011 odnotowano podobny w stosunku do roku 2009 udział kredytowania w najniższym przedziale

wartości do 25 tys. EUR (zmiana -1 p.p.). Silniej zmalał natomiast udział kredytów w przedziale od 25 tys. do 100 tys. EUR (-3 p.p.) i wzrósł udział kredytów od 100 tys. do 1 mln EUR (+4 p.p.). Badani przedsiębiorcy pytani byli również o ich oczekiwania co do wielkości finansowania w przyszłości, w związku z posiadanymi zamierzeniami rozwojowymi. Ok. 16% badanych oczekiwało (w ciągu kolejnych dwóch lat) finansowania w najniższym przedziale wartości (do 25 tys. EUR), 26% w przedziale od 25 tys. do 100 tys. EUR, 29% w przedziale od 100 tys. do 1 mln EUR i ok. 11% powyżej 1 mln EUR. Na uwagę zasługuje najwyższy przyrost oczekiwań, który wystąpił w przedziale finansowania od 100 tys. do 1 mln EUR – w stosunku do roku 2009 zmiana wyniosła +9 p.p.

Na kolejnym miejscu pod względem popularności plasują się transakcje leasingowe/dzierżawy i faktoring, o korzystaniu z których informowało ok. 36% badanych MSP, a następnie transakcje kredytu kupieckiego (wykorzystywane przez ok. 32% przedsiębiorstw). Można odnotować rosnącą popularność obu tych typów finansowania, zauważając równocześnie ich dość powszechne występowanie. Jak wynika z badania, udziały omawianych tu transakcji w grupie wszystkich instrumentów wzrosły w stosunku do roku 2009. Stosunkowo wysoki stopień korzystania z tych źródeł utrzymuje się także obecnie, na co z kolei wskazują wnioski z ostatniego półrocznego badania Europejskiego Banku Centralnego. Z drugiej jednak strony z badań europejskich wynika, że te źródła finansowania wykorzystywane są rzadziej w segmencie mikroprzedsiębiorstw (24% przedsiębiorstw korzystających), natomiast znacznie częściej znajdują zastosowanie w przypadku firm średniej wielkości (53%).

Stosunkowo najmniejsza popularność dotyczy finansowania typu equity (wejścia kapitałowe, pożyczki podporządkowane, inne instrumenty typu mezzanine). W skali europejskiej korzystanie z tego źródła finansowania deklaruje ok. 7% badanych MSP. Jednocześnie znajduje ono częstsze zastosowanie w przypadku przedsiębiorstw większych rozmiarów, a także firm, w których udziałowcami są instytucje venture capital (fundusze PE/VC)¹³. Ta skala finansowania nie może jednak budzić zdziwienia, przede wszystkim z uwagi na jego szczególny charakter.

Badanie europejskiego sektora MSP pozwala również na dokonanie prognostycznej oceny popularności źródeł finansowania zewnętrznego, z uwzględnieniem różnych kategorii wielkościowych przedsiębiorstw. Dane umożliwiające wnioskowanie na ten temat przedstawia kolejna tabela (zawiera ona rozkład odpowiedzi na następujące pytanie: „Jeśli przedsiębiorstwo potrzebowałoby finansowania zewnętrznego dla realizacji swoich zamierzeń rozwojowych, to jaki

¹³ Jak informuje Europejskie Stowarzyszenie Funduszy Private Equity / Venture Capital w 2012 r. inwestycje kapitałowe koncentrowały (biorąc pod uwagę liczbę inwestycji; w ok. 5 tys. firm) w segmencie MSP o wielkości zatrudnienia 0-19 osób (43%) oraz 20-99 osób (31%). Zob. „2012 Pan-European Private Equity and Venture Capital Activity. Activity Data on Fundraising, Investments and Divestment”, EVCA 2013, s. 27 i 56.

rodzaj instrumentu byłby preferowany?”). Największe zainteresowanie deklarowane jest w stosunku do kredytów i finansowania ze źródeł pozabankowych. Na tym tle uwidacznia się większe nasilenie zainteresowania finansowaniem ze źródeł pozabankowych w Polsce (kosztem finansowania kredytem) oraz – dość interesujące zjawisko (w porównaniu do średniej europejskiej) – stosunkowo wysokiego zainteresowania finansowaniem dłużnym typu equity. Warto przy tym podkreślić, że na poziomie europejskim rozkłady zainteresowania poszczególnymi źródłami nie różnicują się istotnie, jeśli chodzi o wielkość przedsiębiorstwa.

Tab. 2/4. Preferowane źródła finansowania rozwoju w europejskim sektorze MSP.

Korzystanie i rozmiary kredytów		Polska	UE	Przedsiębiorstwo (UE)		
				Mikro	Małe	Średnie
Kredyty	%	53,1	63,3	60,1	66,2	64,5
Finansowanie dłużne pozabankowe	%	18,4	14,0	14,9	14,2	12,5
Finansowanie udziałowe (VC i aniołowie biznesu)	%	6,0	6,8	6,3	6,7	7,5
Finansowanie dłużne typu equity	%	6,2	3,1	3,2	2,7	3,4
Inne	%	11,4	5,7	6,2	4,5	6,2
Trudno powiedzieć / brak odpowiedzi	%	4,9	63,3	60,1	66,2	64,5

Źródło: opracowanie własne na podstawie danych z badania (źródłowe rozkłady statystyczne) „SMEs Access to Finance, 2011” (Komisja Europejska i Europejski Bank Centralny).

Zdaniem badanych dwa główne czynniki utrudniające pozyskiwanie finansowania to: (i) niewystarczająca zdolność do samodzielnego zabezpieczenia finansowania oraz ograniczona dostępność zabezpieczeń ze źródeł zewnętrznych (poręczeń, gwarancji), a w drugiej kolejności (ii) zbyt wysokie oprocentowanie / koszty finansowania. Czynniki te wskazywane były jako główne również w badaniu poprzednim (w badaniu z 2011 r. zmalał natomiast udział wskazań, dotyczących wielkości oprocentowania / kosztu finansowania).

W przypadku barier w dostępie do finansowania zewnętrznego widoczna jest wyraźna różnica, z jaką mamy do czynienia w przypadku Polski, w stosunku do średniej europejskiej. Przede wszystkim uwypukla się znacznie mniejszy odsetek wskazań, informujących o braku występowania barier oraz zdecydowanie **wyższe udziały podkreślające znaczenie niewystarczającej zdolności do zabezpieczenia transakcji finansowania i (szczególnie) zbyt wysokiego oprocentowania (kosztu pozyskania finansowania).**

Tab. 2/5. Najważniejsze bariery w dostępie do finansowania zewnętrznego w opiniach przedstawicieli europejskiego sektora MSP.

Korzystanie i rozmiary kredytów		Polska	UE	Przedsiębiorstwo (UE)		
				Mikro	Małe	Średnie
Bariery nie występują	%	23,9	35,4	29,8	34,6	43,3
Niska zdolność do zabezpieczenia transakcji, niska dostępność zabezpieczeń	%	26,9	21,7	25	20,9	18,2
Zbyt wysokie oprocentowanie / koszt pozyskania finansowania	%	31,3	19,5	22,1	19,9	15,8
Utrata kontroli nad przedsiębiorstwem	%	3,6	2,7	2,3	3,6	2,2
Finansowanie w ogóle nie jest dostępne	%	2,3	6,1	6,8	5,7	5,6
Inne	%	6,8	9,9	9,6	10	10,2
Trudno powiedzieć / brak odpowiedzi	%	5,2	4,8	4,5	5,2	4,8

Źródło: opracowanie własne na podstawie danych z badania (źródłowe rozkłady statystyczne) „SMEs Access to Finance, 2011” (Komisja Europejska i Europejski Bank Centralny).

W kontekście barier w dostępie do finansowania interesujących informacji dostarczają dane, obrazujące przypisywanie przez przedsiębiorstwa znaczenia korzystania z usług wsparcia instytucji otoczenia biznesu (doradztwo, szkolenia, pomoc w pozyskiwaniu finansowania, usługi networking’u i kojarzenia partnerów). Dane na ten temat prezentuje kolejna tabela.

Tab. 2/6. Ocena znaczenia wykorzystywania usług instytucji otoczenia biznesu (w skali 1-10) przez europejski sektor MSP.

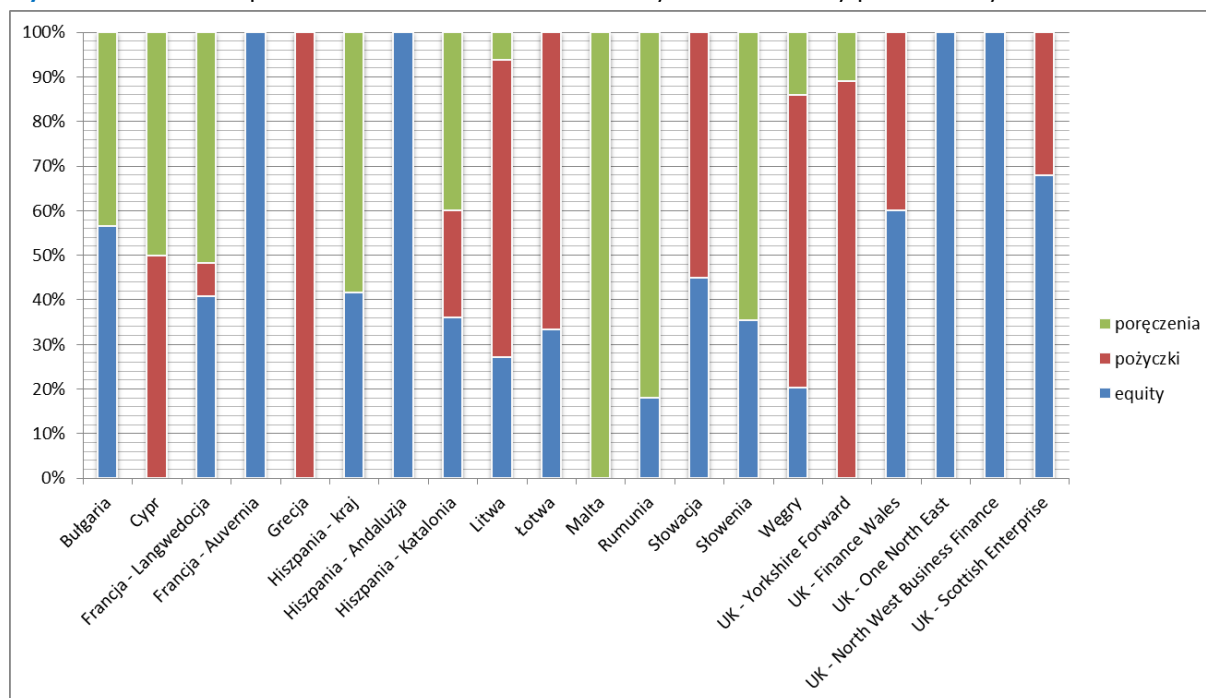
Korzystanie i rozmiary kredytów		Polska	UE	Przedsiębiorstwo (UE)		
				Mikro	Małe	Średnie
9-10 (bardzo ważne)	%	13,7	17,5	21,7	16,3	11,5
7-8	%	18,2	27,3	27,2	28,5	25,9
5-6	%	30,1	24,5	22,4	24,5	28,6
3-4	%	15,5	10,4	8,6	10,2	13,7
1-2 (mało ważne)	%	19,4	16,9	15,8	17,5	18,1
Średnia	%	5,3	5,9	6,1	5,8	5,4
Mediana	%	5	5	5	5	5
Trudno powiedzieć / brak odpowiedzi	%	3,3	3,3	4,4	2,8	2,2

Źródło: opracowanie własne na podstawie danych z badania (źródłowe rozkłady statystyczne) „SMEs Access to Finance, 2011” (Komisja Europejska i Europejski Bank Centralny).

W przypadku **polskich przedsiębiorstw sektora MSP waga przypisywania pozyskiwaniu usług wsparcia ze sfery instytucji otoczenia biznesu jest niższa, niż ma to miejsce średnio w Unii Europejskiej.**

W ostatnich latach impulsem rozwoju instrumentów kapitałowych stała się unijna inicjatywa JEREMIE. Liczna grupa regionów zadeklarowała przeznaczenie część alokacji środków wsparcia unijnego na wspomaganie rozwoju instrumentów finansowania, w tym o charakterze kapitałowym.

Rys. 2/2. Kierunki przeznaczenia środków alokowanych do funduszy powierniczych JEREMIE.



Źródło: Tamowicz P. „Inicjatywa JEREMIE w Polsce”, Gdańsk, marzec 2013 r.

W okresie od uruchomienia inicjatywy JEREMIE (w niektórych krajach był to rok 2008) do początku roku 2012 wdrażano ok. 419 instrumentów, przy czym aż 251 (60%) przypadło na instrumenty pożyczkowe, a 21% na poręczeniowe. Pozostała część to instrumenty kapitałowe, które jednak udostępniane są znacznie wolniej. Niekwestionowanym liderem w sferze aktywizacji instrumentów kapitałowych jest Wielka Brytania, a z krajów Europy Centralnej Węgry, gdzie według stanu na wrzesień 2011 roku uruchomiono 8 funduszy kapitałowych, w dalszej kolejności są to zaś Słowenia, Litwa oraz Rumunia.

Dane dotyczące kierunków wykorzystania środków w ramach Inicjatywy JEREMIE w Polsce mają charakter przybliżony, ze względu na to, że trwa jeszcze jej wdrażanie (stosunkowo niedawno – od grudnia 2012 r. – zaczęła być ona realizowana w województwie mazowieckim) i zmianie podlega podział sposobu wykorzystywania jej środków. Jak dotąd w Polsce w ramach JEREMIE nie uruchomiono żadnych instrumentów kapitałowych (choć trwają nad tym prace), natomiast

w ramach instrumentów uruchomionych zaangażowanie w pożyczki i poręczenia (za pośrednictwem reporeczeń) pozostaje na zbliżonym poziomie, mniej więcej po 50%¹⁴.

Szczególnie bogate doświadczenia we wdrażaniu instrumentów inwestycji kapitałowych posiada Wielka Brytania, która mając wieloletnie tradycje funkcjonowania rynków venture capital i private equity już w poprzednich okresach programowania (a także bez pomocy funduszy unijnych) sięgała po te instrumenty finansowania. Z dostępnych danych wynika, że w okresie 1999-2012 w Wielkiej Brytanii uruchomiono ok. 150 instrumentów (w tym 16 w ramach Inicjatywy JEREMIE), których większość stanowiły fundusze kapitałowe. Łącznie na instrumenty te alokowano środki w wysokości 2,7 mld EUR (1,1 mld GBP środków rządowych, 1,1 mld GBP środków prywatnych oraz 0,5 mld GBP środków z funduszy strukturalnych). Spośród utworzonych instrumentów ok. 70 wciąż działa (inwestuje) dysponując środkami w wysokości ok. 1,6 mld GBP. Z bardziej szczegółowych danych dotyczących instrumentów monitorowanych¹⁵ przez Capital for Enterprise¹⁶ wynika, że fundusze te zrealizowały 687 inwestycji, dokonano 48 wyjść z inwestycji, a 226 spisano na straty.

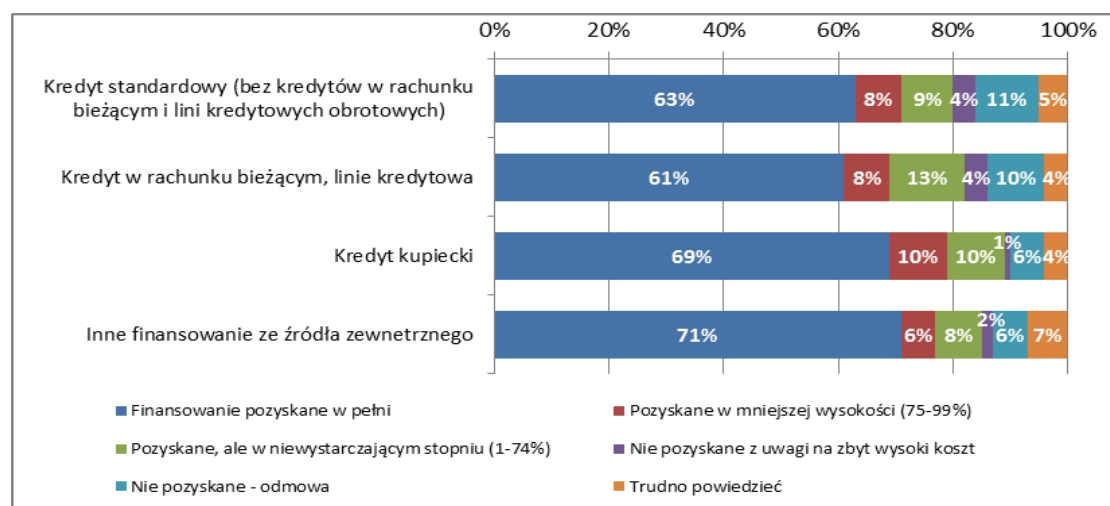
Badania europejskie odnoszą się również do problematyki dostępności finansowania. Dane zawarte na rys. 3/3 służyć mogą do dalszej, przybliżonej oceny i wstępnego wnioskowania w sprawie luki finansowania. Prezentowane dane wskazują na występowanie określonych ograniczeń w dostępności różnych rodzajów źródeł finansowania. Sytuacje najbardziej radykalne, obejmujące „nie pozyskanie finansowania z uwagi na odmowę jego udzielenia” lub jego „nie pozyskanie z uwagi na zbyt wysoki koszt”, dotyczą ok. 15% firm MSP w przypadku dominującego źródła finansowania dłużnego w postaci kredytów bankowych. Wskaźnik ten rośnie o dalsze 9%-13%, gdy brane są pod uwagę kredyty udzielone w wysokości nie większej niż 75% kwot oczekiwanych. W sumie więc, uwzględniając te trzy stany, niepowodzenia w pozyskaniu finansowania ze źródeł bankowych dotyczą od ok. 25% do 30% poszukujących finansowania dłużnego w sektorze bankowym.

Rys. 2/3. Rezultaty ubiegania się o finansowanie ze źródła zewnętrznego.

¹⁴ Bank Gospodarstwa Krajowego, dane na koniec 2012 roku.

¹⁵ Są to: Regional Venture Capital Funds, Bridges Fund, Early Growth Funds, Enterprise Capital Funds, The Aspire Fund, Capital for Enterprise Fund. Kapitalizacja tych funduszy wynosi 660 mln GBP.

¹⁶ Spółka utworzona w roku 2008 przez Ministerstwo Biznesu, Innowacji i Umiejętności (Department of Business, Skills and Innovation) w celu nadzorowania programów / instrumentów wdrażanych przez rząd Wielkiej Brytanii.



Źródło: opracowanie własne na podstawie danych z badania „SMEs Access to Finance, 2011” (Komisja Europejska i Europejski Bank Centralny).

Z relatywnie lepszą sytuacją (mniejsze udziały wskazań na odmowy lub nieodpowiedniość warunków finansowania) dotyczą źródeł pozabankowych, pamiętając jednak, iż ich znaczenie w finansowaniu potrzeb całego sektora MSP jest zdecydowanie mniejsze.

Przedstawione informacje pozwalają wnioskować, pamiętając jednak, że odwołujemy się tu do wysoce uogólnionych danych, istnieniu potrzeby podejmowania działań mających na celu ułatwienie dostępu do źródeł finansowania. Tym niemniej trzeba zauważyć, że w okresie od poprzedniego badania prezentowane tu wskaźniki uległy pewnej poprawie (nadal jednak pozostawały mniej korzystne w stosunku do roku 2007¹⁷). Przykładowo, zmiana w dziedzinie dostępu do standardowego kredytu bankowego wyniosła +4 p.proc.¹⁸ Niemniej trzeba pamiętać, że dostępność finansowania różnicuje się odpowiednio do pewnych charakterystyk, dotyczących podmiotu poszukującego finansowania. Jak wynika z badania, mniejsze i młodsze przedsiębiorstwa częściej spotykały się z sytuacją przyznania finansowania w mniejszej od oczekiwanej wielkości lub odrzucenia wniosku o finansowanie (przykładowo jednej czwartej przedsiębiorstw funkcjonujących od 2 do 5 lat odmówiono finansowania, a tylko 10% firm działających 10 i więcej lat). Poza tym, omawiane tu dane kształtują się bardzo różnie, gdy zagadnienie to analizuje się w przekroju poszczególnych krajów Unii Europejskiej. Np. w Irlandii wskazania dotyczące odmów i nie

¹⁷ Zob. Eurostat „The proportion of unsuccessful loan applications by SMEs has risen with the economic crisis”, 144/2011.

¹⁸ Wnioski płynące z prezentowanych tu badań potwierdzają wyniki kształtowania się indeksu SMAF (SME Access to Finance Index), stanowiącego syntetyczny wskaźnik oceny dostępności finansowania zewnętrznego dla sektora MSP (indeks ten wypracowany został przez Komisję Europejską; jest obliczany począwszy od 2007 r.; za rok 2012 nie jest jeszcze dostępny), http://ec.europa.eu/enterprise/policies/finance/data/enterprise-finance-index/sme-access-to-finance-index/index_en.htm W kolejnych latach wielkość indeksu SMAF dla Unii Europejskiej wyniosła: (i) 2007 = 100 (poziom wyjściowy, dla UE), (ii) 2008 = 98,8, (iii) 2009 = 94,2, (iv) 97,5, (v) 100,5. Wartości indeksu odzwierciedliły okres spadku dostępności finansowania i powrót (w roku 2011) do stanu wyjściowego.

pozyskania finansowania przez firmy MSP z uwagi na jego koszt sięgają poziomu aż ok. 30%¹⁹ (gdy w Austrii poziom ten wyniósł 3%), co oczywiście ma związek z siłą kryzysu gospodarczego rejestrowanego w tym kraju (w Irlandii). Ta skala różnicowań prowadzi do wniosku o konieczności reagowania na zjawisko luki z uwzględnieniem lokalnej specyfiki systemu gospodarczego, w tym szczegółowych charakterystyk dostępnych źródeł finansowania.

¹⁹ Indeks SMAF (krajowy, Irlandia) wyniósł: (i) 2007 = 92,8 (poziom wyjściowy), (ii) 2008 = 85,0, (iii) 2009 = 86,9, (iv) 89,9 i (v) 93,1. Indeks krajowy dla Polski: (i) 2007 = 90,3 (poziom wyjściowy), (ii) 2008 = 83,4, (iii) 2009 = 88,7, (iv) 89,1 i (v) 89,1.

3. Skala korzystania z instrumentów finansowania w Polsce

Polscy przedsiębiorcy w zróżnicowanym stopniu korzystają z rozmaitych instrumentów finansowania zwrotnego. Dodatkowo, niestety prezentowane wyniki są zróżnicowane w zależności od metodologii i sposobu formułowania pytań w ramach poszczególnych badań, dotyczą też różnych grup segmentu MSP.

Poniżej prezentujemy udziały firm w badanych populacjach, które korzystały z kredytów. Wyniki są naturalnie w ograniczonym stopniu porównywalne. Tym niemniej warto wskazać dość znaczne różnice. Generalnie, badania przeprowadzone przez PSDB na zlecenie PARP w obu wersjach pokazują znacznie mniejszy poziom korzystania z kredytu, niż inne cytowane badania.

Prezentowana dalej tabela (nr 3/1) opiera się na następujących źródłach:

- „Ocena luki finansowej w zakresie dostępu polskich przedsiębiorstw do finansowania zewnętrznego. Wnioski i rekomendacje dla procesu programowania polityki spójności w okresie 2014-2020. Raport końcowy”, IBS na zlecenie MRR, 2013 (IBS, 2013).
- „Raport końcowy: Badanie rynku wybranych usług wspierających rozwój przedsiębiorczości i innowacyjności w Polsce. Finansowanie zwrotne”, PARP, 2012 (PARP, 2012).
- „Badanie rynku wybranych usług wspierających rozwój przedsiębiorczości i innowacyjności w Polsce. Obszar: Finansowanie zwrotne”, PARP, 2010 (PARP, 2010).
- „Badanie: małe i średnie firmy o usługach bankowych w 2010 r.”, Indicator na zlecenie Fundacji Warszawski Instytut Bankowości, Warszawa 2010 (Indicator, 2010).
- „Raport o sytuacji mikro i małych firm w roku 2012”, Pekao SA, Warszawa, 2013 (PKO SA, 2013).
- „Analiza luki finansowej w zakresie dostępu przedsiębiorców do zwrotnych instrumentów finansowych w kontekście realizacji przez Bank Gospodarstwa Krajowego Inicjatywy JEREMIE”, PAG Uniconsult na zlecenie BGK, Warszawa 2012 (PAG Uniconsult, 2012).

Tab. 3/1. Udział firm, korzystających z kredytów bankowych.

Instrument finansowania	Przedsiębiorstwa			
	Mikro	Małe	Średnie	MSP
Kredyt	23% (Pekao SA, 2013) ^{&&} 26,5% (PAG Uniconsult, 2012) ^{***}	49% (Pekao SA, 2013) ^{&&} 56% (Indicator, 2010) 49,2% (PAG Uniconsult, 2012) ^{***}		
	48%, (PAG Uniconsult, 2011) ^{**}			
Kredyt obrotowy	17% (PARP, 2010) ^{*/&} 21% (IBS, 2013) ^{****}	24% (PARP, 2010) ^{*/&} 50% (IBS, 2013) ^{****}	25% (PARP, 2010) ^{*/&} 58% (IBS, 2013) ^{****}	56% (PARP, 2012) [*]
Kredyt inwestycyjny	10%, (PARP, 2010) [*] 12% (IBS, 2013) ^{****}	14% (PARP, 2010) [*] 22% (IBS, 2013) ^{****}	23% (PARP, 2010) [*] 31% (IBS, 2013) ^{****}	
	21% (Pekao SA, 2013)			

* udział firm, które ubiegały się o kredyt.

** firmy z województwa podkarpackiego.

*** firmy z województwa pomorskiego.

**** dane przybliżone.

& w przypadku tego badania oddzielnie pytano o kredyt obrotowy i kredyt w rachunku bieżącym, co bardzo utrudnia analizę danych

&& kategoria obejmuje wszelkie finansowanie zewnętrzne, wyniki są zatem zapewne zawyżone

Analiza powyższych badań pozwala na wyciągnięcie kilku wniosków:

- skłonność do korzystania z kredytów bankowych wzrasta wraz ze wzrostem wielkości firmy, co zresztą wydaje się oczywiste,
- udział firm, korzystających z kredytów inwestycyjnych jest około 2-krotnie mniejszy, niż korzystających z kredytów obrotowych,
- wyniki badań różnią się szczególnie w przypadku firm małych i średnich; wysokość tych różnic pozostaje niestety dość trudna do wyjaśnienia. Nie można wykluczyć, że istotne znaczenie miał sposób konstrukcji próby badawczej i sposób sformułowania pytań²⁰.

Wyniki wspomnianego wcześniej badania, dotyczącego dostępu do finansowania zewnętrznego w poszczególnych krajach Unii Europejskiej wskazują, że stopień korzystania z kredytów bankowych jest w Polsce zbliżony do średniej europejskiej – z kredytów takich korzystało w ciągu ostatnich lat 47% badanych MSP, wobec średniej wynoszącej 50%. Z kolei realizowane w Polsce badania, dotyczące dostępu do finansowania dłużnego, wskazują dość

²⁰ Przykładowo w jednym z badań pytano oddzielnie o kredyt obrotowy i kredyt w rachunku bieżącym, w pozostałych badaniach zaś pojawiały się tylko te dwie kategorie; różnie też formułowano pytania, dotyczące tego, w jakim okresie badana firma korzystała z kredytu.

rozbieżne wyniki, które dodatkowo są trudne do porównania z wynikami badań realizowanych na poziomie europejskim.

Popularnym źródłem finansowania pozostaje także leasing. W różnych badaniach udział firm korzystających z tego źródła finansowania był nieco inny, co prezentujemy poniżej

Tab. 3/2. Udział firm, korzystających z leasingu.

Mikro	Małe	Średnie
	19% (Indicator, 2011)	
8% (Pekao SA, 2013)***		
31% (PAG Uniconsult, 2011)*		
21,5% (PAG Uniconsult, 2012)**	50,9% (PAG Uniconsult, 2012)**	
11% (IBS, 2013)****	41% (IBS, 2013)****	47% (IBS, 2013)****

- * firmy z województwa podkarpackiego,
- ** firmy z województwa pomorskiego,
- *** leasing na cele inwestycyjne,
- **** dane przybliżone.

Niezależnie od znacznych różnic w ramach poszczególnych badań, widać wyraźnie, że popularność leasingu jest znaczna, szczególnie w grupie małych i średnich firm i niekiedy przewyższa nawet popularność kredytu bankowego.

Z kolei zakres korzystania z pozostałych instrumentów jest ograniczony, ze względu na umiarkowaną kapitalizację instytucji je oferujących, można jednak przyjąć, że z poręczeń i pożyczek udzielanych przez instytucje pozabankowe korzysta od 1 do 3% ogółu firm²¹. W przypadku poręczeń można przyjąć, że część przedsiębiorców nie zauważa tego instrumentu, jako ułatwiającego dostęp do finansowania, ze względu na to, że często wszelkie formalności odbywają się za pośrednictwem banku (zawsze przy poręczeniu portfelowym, a często także przy indywidualnym). Szczególnie pożyczki udzielane przez fundusze pożyczkowe bardzo trudno odróżnić od innego rodzaju pożyczek, udzielanych przez inne firmy, rodzinę, czy znajomych²².

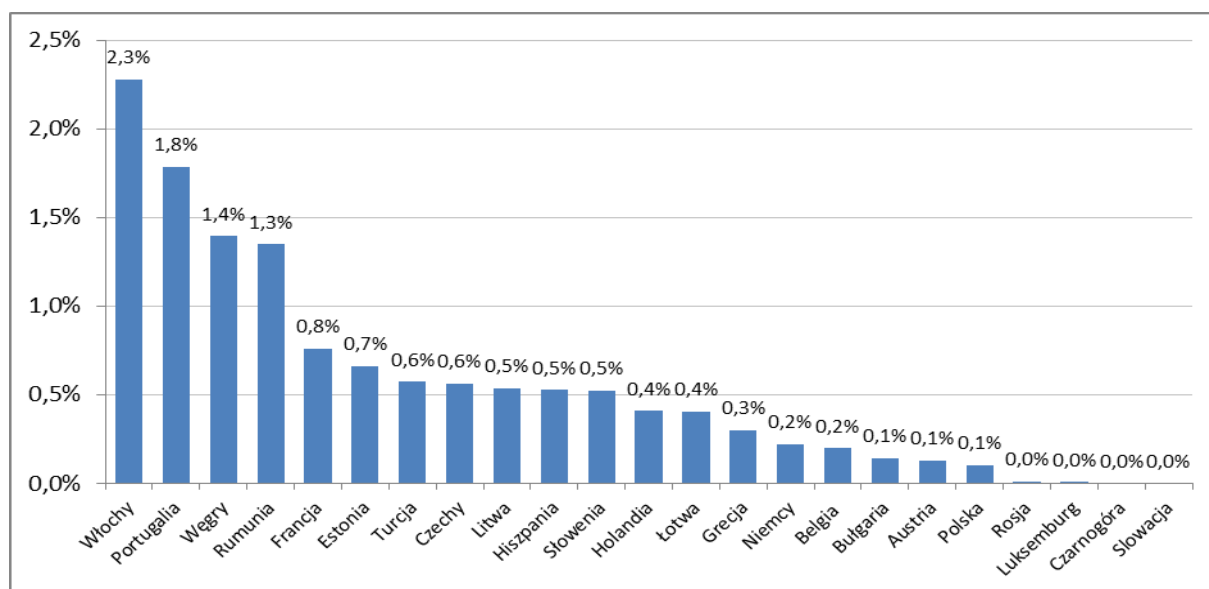
Skalę działalności poręczeniowej, w krajach europejskich dobrze obrazuje zaś poniższy wykres, ukazujący dane dla funduszy poręczeniowych, będących członkami Europejskiego Stowarzyszenia Gwarancji Wzajemnych (AECM). Jak widać, Polska w tym zestawieniu wypada

²¹ Udział firm deklarujących w różnych badaniach korzystanie z instrumentów pożyczkowych i poręczeniowych jest zróżnicowany i waha się od 1% do 9%. Biorąc jednak pod uwagę rozmiary obu sektorów w Polsce i skalę aktywności pożyczkowej i poręczeniowej, naszym zdaniem udział ten należy właśnie oszacować na poziomie maksymalnie 2-3%.

²² Zob. na przykład Gajewski M., Przybyłowski M., Szczucki J., Tamowicz P. (i inni) „Ocena realizacji instrumentów inżynierii finansowej w ramach NSRO 2007-2013”, PAG Uniconsult i Taylor Economics, Warszawa 2013 – szczególnie aneks nr 15: Wyniki analizy web research.

stosunkowo słabo, interesujące natomiast jest wysokie miejsce 2 krajów Europy Środkowej, czyli Węgier i Rumunii.

Rys. 3/1. Udział wartości aktywnych poręczeń / gwarancji w PKB (2012).



Źródło: opracowanie własne na podstawie: „AECM: Statistic leaflet – Leaflet of AECM Members: figures 2013”, 2013, s. 20.

4. Omówienie najlepszych praktyk i współczesnych tendencji w Unii Europejskiej w ramach poszczególnych instrumentów finansowania zwrotnego

4.1. Dłużne finansowanie bankowe (kredyty i pożyczki bankowe)

Polski sektor bankowy jest w znacznej części kontrolowany przez banki/grupy bankowe, mające swe siedziby poza granicami Polski – 63,6% banków jest kontrolowanych przez inwestorów zagranicznych²³. W rezultacie produkty bankowe dostępne dla przedsiębiorców są w znacznym stopniu zbliżone do produktów dostępnych w innych krajach Unii Europejskiej. Jest to zresztą wyraz tendencji, zaznaczającej się także w innych krajach w Unii Europejskiej i poza nią. Dane zbierane w przypadku sektora bankowego w krajach rozwijających się (w tym w krajach Europy Środkowo-Wschodniej) wskazują na wysoki stopień standaryzacji produktów bankowych i zbliżone podejście do finansowania MSP, choć czynnikiem wpływającym na drobne różnice w oferowanych produktach mogą być specyficzne regulacje prawne, kształt systemu gospodarczego kraju oraz polityka i struktura organizacyjna danego banku.²⁴

Na znaczną rolę ogólnej sytuacji w danym kraju i jego specyfiki prawnej i gospodarczej wskazują także inne opracowania. Przykładowo udział małych firm, w przypadku których warunkiem udzielania kredytu jest posiadanie „twardych” zabezpieczeń jest o ponad 20 punktów procentowych wyższy w krajach rozwijających się, niż w krajach rozwiniętych²⁵. To samo źródło wskazuje też, że w krajach rozwiniętych, zdaniem przedstawicieli sektora bankowego, podstawowe bariery w kredytowaniu sektora MSP to konkurencja na rynku kredytowania (na ten czynnik wskazało ok. 45% badanych) oraz zbyt niski popyt na kredyty (ok. 18%). Czynniki związane z jakością oferty bankowej i dostępnością do usług bankowych odgrywają znacznie mniejszą rolę. Wskazuje się też, że czynnikiem znacznie poprawiającym dostęp do kredytowania MSP jest obecność dobrze działających tzw. credit bureaus, które w Polsce działają w postaci Biura Informacji Kredytowej (dla banków i SKOKów) i tzw. biur informacji gospodarczej.

Jak wskazuje interesujące opracowanie International Finance Corporation²⁶, w przypadku usług bankowych skierowanych do MSP warto brać pod uwagę bliskie relacje z klientem i generalnie działania na rzecz edukacji ekonomicznej przedsiębiorców. Trzeba bowiem pamiętać, że znaczną część sektora MSP tworzą przedsiębiorcy, którzy w wielu przypadkach swoją wiedzę i doświadczeniem finansowym nie odbiegają znacząco *in plus* od przeciętnego konsumenta.

²³ Urząd Komisji Nadzoru Finansowego „Raport o sytuacji banków w 2012 roku”, Warszawa, 2013.

²⁴ Beck T., Demirgüç-Kunt A., Soledad Martínez Pería M. „Bank Financing For SMEs: Evidence Across Countries and Bank Ownership Types”, September 2009, European Banking Center Discussion Paper No. 2009–20.

²⁵ International Finance Corporation „The SME Banking Knowledge Guide”, Washington 2010, s. 23.

²⁶ International Finance Corporation „Customer Management in SME Banking. A Best-in-Class Guide”, Washington 2012.

Ponadto, jak wskazują autorzy, sektor MSP jest bardzo zróżnicowany pod względem wielkości firm (znajdują się w nim zarówno firmy jednoosobowe, jak i firmy zatrudniające powyżej 200 pracowników), a także branż, w których prowadzą one działalność. Dlatego też, jednym z kluczowych czynników sukcesu dla banków oferujących kredytowanie sektora MSP jest odpowiednia segmentacja klientów oraz zaproponowanie im produktów finansowych, w jak największym stopniu odpowiadających rzeczywistym potrzebom.

W rzeczywistości prowadzenie przez banki działań edukacyjnych nie jest rozpowszechnione i najczęściej występuje w krajach rozwijających się²⁷ (np. w Indiach) lub też jest oferowane przez mniejsze banki, bliżej współpracujące z klientem, jak na przykład sektor banków spółdzielczych. Tego typu charakter ma na przykład, wspomniany w dalszej części opracowania, mentoring oferowany przez pracowników niektórych banków w Wielkiej Brytanii lub też opisany dalej przykład włoskiego banku spółdzielczego z Kalabrii.

Kwestią utrudniającą analizę oferty banków komercyjnych dla sektora MSP są bardzo zróżnicowane definicje tego sektora, przyjmowane przez poszczególne banki. W opracowaniu²⁸, bazującym na wynikach wspomnianej wcześniej ankiety, dotyczącej oferty banków dla sektora MSP w krajach Europy Środkowo-Wschodniej, autorzy wskazują, że badane banki definiują małe firmy jako te o rocznej wielkości sprzedaży (w zależności od kraju) od 200 tysięcy do 4 milionów USD, zaś średnie, jako firmy o wielkości sprzedaży od 2 do 16 milionów USD. Różnice w podejściu poszczególnych instytucji są więc bardzo znaczące. Analogicznie, nieco odmienne definicje sektora MSP przyjmowane są przez Komisję Europejską i Bank Światowy.

Generalnie w krajach rozwijających się, produkty dla najmniejszych firm oferowane są w znacznym stopniu przez instytucje mikropożyczkowe, o których piszemy w kolejnej części ekspertyzy (podrozdział 5.2). Nieco odmienne wygląda sytuacja w krajach Unii Europejskiej, w których stopień penetracji usług bankowych w sektorze przedsiębiorstw jest wielokrotnie wyższy, zaś skala rozwoju instytucji mikropożyczkowych ograniczona, co jest oczywiście związane ze znacznie większym stopniem zamożności społeczeństw i poziomem ich wykształcenia, a także skalą sektora bankowego i jego specjalizacji.

Co interesujące, w wielu krajach klienci z sektora MSP są znacznie bardziej dochodowi, niż klienci reprezentujący większe firmy; dlatego też coraz większa liczba banków uznaje właśnie sektor MSP za swojego strategicznego klienta. Stąd też oferta dla tego sektora i wartość udzielanych

²⁷ Niniejsza ekspertyza obejmuje zaś tylko kraje Unii Europejskiej, nota bene przykłady krajów rozwijających się byłyby w większości przypadków mało adekwatne, ze względu na ich całkowitą odmienną społeczno-gospodarczą.

²⁸ Beck T., Demirgüç-Kunt A., Soledad Martínez Pería M. „Bank Financing for SMEs around the World Drivers, Obstacles, Business Models, and Lending Practices”, Policy Research Working Paper 4785, November 2008.

kredytów znacznie rośnie. Przykładowo w USA w okresie od 1994 do 2008 roku liczba kredytów gospodarczych o wartości do 1 miliona USD (skierowanych faktycznie prawie wyłącznie do sektora MSP) wzrosła ponad 4-krotnie²⁹. Od momentu kryzysu finansowego nastąpiło jednak odwrócenie trendu i udział kredytów dla MSP zaczął nieznacznie spadać; z kolei w krajach Unii Europejskiej udział ten w ciągu ostatnich lat pozostawał na mniej więcej niezmiennym poziomie, z lekką tendencją spadkową, spowodowaną także kryzysem finansowym. Sytuacja była jednak dość zróżnicowana w poszczególnych krajach członkowskich UE³⁰.

Rozwój produktów dla MSP został nieco osłabiony w ostatnich latach, wskutek ogólnoswiatowego kryzysu, istotną lekcją z tego okresu pozostaje natomiast konieczność zapewnienia dostępu dla firm, borykających się z problemami do finansowania o charakterze obrotowym, który to wniosek znalazł też uznanie w Polsce, w postaci oferowanej od niedawna BGK przez tzw. gwarancji de minimis, wyłącznie dla kredytów obrotowych.

Niestety, trzeba jasno stwierdzić, że kompleksowa analiza dostępnych produktów bankowych w poszczególnych krajach jest bardzo utrudniona. Informacje zawarte na stronach internetowych poszczególnych banków są w wielu przypadkach bardzo ogólnikowe, zaś opracowań syntetycznych jest bardzo niewiele. Jest to zresztą zrozumiałe, biorąc pod uwagę fakt, że wnioski i doświadczenia z wdrażania poszczególnych produktów stanowią tajemnicą handlową poszczególnych banków; dodatkowo pod wpływem doświadczeń i zmian w sytuacji gospodarczej parametry poszczególnych produktów i warunki korzystania z nich ulegają częstym zmianom. Analiza ofert poszczególnych banków musi być zresztą siłą rzeczy bardzo wybiórcza – w całej Unii Europejskiej działa bowiem ok. ośmiu tysięcy tzw. instytucji kredytowych, z których większość (ok. 80-85%) stanowią banki. Kompleksowa analiza nawet znaczącej części oferty bankowej wymagałyby zatem gigantycznego, wieloletniego programu badawczego; wątpliwe zresztą, czy doprowadziłaby ona do założonych rezultatów.

4.1.1. Sytuacja w Polsce

W Polsce oferta banków dla sektora MSP w ostatnich latach znacznie rozwinęła się. Zmiany mają miejsce zarówno dzięki finansowaniu ze środków publicznych, jak i pojawianiu się nowych produktów bankowych, finansowanych ze środków własnych banków, a skierowanych do tego sektora, któremu przyznaje znaczenie strategiczne.

²⁹ Dane Small Business Administration.

³⁰ Organisation for Economic Co-operation and Development „Financing and Entrepreneurs 2013. An OECD Scoreboard”, Extract from chapter 2, 2013.

W przypadku finansowania oferowanego przez banki z udziałem środków publicznych należy wymienić przede wszystkim wsparcie udostępniane w wybranych województwach w ramach Inicjatywy JEREMIE, kredyty poręczane przez Europejski Fundusz Inwestycyjny w ramach programów CIP i Europejskiej Inicjatywy Mikrofinansowej Progress, a także wsparcie w ramach tzw. kredytu technologicznego.

Kredyty z poręczeniami w ramach programu CIP oferują w trzy banki Polsce: Pekao SA, BNP Paribas i BPH.

Bank Pekao SA (który jako pierwszy zaczął udzielać takich kredytów w obecnym okresie programowania) oferuje 3 rodzaje kredytów inwestycyjnych oraz kredyt obrotowy dla osób rozpoczynających działalność gospodarczą. W przypadku kredytów inwestycyjnych preferencje dotyczą mniejszego udziału własnego, mniejszych wymogów dotyczących zabezpieczeń, a także bardziej korzystnych zasad oceny poszczególnych firm (akceptowanie wniosków firm o niższej ocenie ratingowej). Bardzo ciekawym produktem jest kredyt dla start-up'ów, oferowany na okres do 1 roku (co jednocześnie jest jego podstawową wadą) w wysokości do 20 tysięcy złotych; w przypadku kredytu o wartości do 10 tysięcy złotych klient jako zabezpieczenie musi przedstawić tylko oświadczenie o poddaniu się egzekucji oraz pełnomocnictwo do dysponowania rachunkiem bankowym. Niebawem Pekao SA rozpocznie też udzielanie kredytów z gwarancją EFI w ramach tzw. Instrumentu Podziału Ryzyka (*Risk Sharing Instrument*) o łącznej wartości do 80 mln EUR.³¹

W przypadku BNP Paribas poręczeniem EFI mogą zostać objęte następujące produkty kredytowe: kredyt inwestycyjny, kredyt inwestycyjny ze spadków EBI oraz kredyt hipoteczny. Poręczeniem takim może zostać objęte również finansowanie udzielane przez bank na realizację kontraktów. Dzięki poręczeniu EFI mniejsze są wymogi w zakresie zabezpieczenia kredytu, a ponadto poziom wymaganego wkładu własnego został obniżony przez bank z 20% do 10% kosztów inwestycji.

Bank BPH z poręczeniem EFI oferuje 2 rodzaje kredytów, czyli Auto Sezam i Kredyt Inwestycyjny. Dzięki poręczeniu EFI w większości wypadków może zostać zniesiony wymóg jakiegokolwiek wkładu własnego, znacznie mniejsze są też wymogi dotyczące zabezpieczeń. Obniżona jest też marża banku.

Mechanizm zbliżony do CIP oferuje też Europejska Inicjatywa Mikrofinansowa Progress. W Polsce wsparcie w jej ramach oferuje PBP FM Bank. Dzięki niej firmy korzystające z tzw. Kredytu na Start, dla firm rozpoczynających działalność gospodarczą, nie muszą przedstawiać żadnych „twardych” zabezpieczeń.

³¹ Stosowna umowa z Europejskim Funduszem Inwestycyjnym została podpisana w maju 2013.

Ważnym programem, mającym ułatwić dostęp do finansowania dłużnego jest też Inicjatywa JEREMIE, realizowana w Polsce w siedmiu regionach. Ze względu na jej regionalny charakter, uczestnictwo w niej banków było do niedawna dość ograniczone, choć sytuacja zaczyna ulegać powolnym zmianom. Finansowanie w ramach JEREMIE oferuje obecnie kilka banków spółdzielczych oraz 2 banki ogólnopolskie, czyli Idea Bank i PBP FM Bank.

Korzyści dla przedsiębiorców z tego typu produktów są niekiedy zbliżone do tych oferowanych w ramach poręczeń portfelowych Europejskiego Funduszu Inwestycyjnego. W przypadku FM Banku (korzystającego w ramach JEREMIE z poręczenia portfelowego) są to zmniejszone wymogi w zakresie pozostałych zabezpieczeń, a w przypadku niektórych produktów także większa maksymalna kwota kredytu lub też brak minimalnego okresu prowadzenia działalności.

Odmiennie wygląda oferta Idea Banku, który w ramach JEREMIE korzysta z tzw. pożyczki globalnej. Dzięki temu bank proponuje 3 produkty kredytowe (ich liczba i szczegóły mogą się nieco różnić w poszczególnych regionach): kredyt obrotowy ze wsparciem unijnym, kredyt inwestycyjny ze wsparciem unijnym i kredyt na start ze wsparciem unijnym. Wspólne cechy tych produktów to niskie oprocentowania (kredyt stanowi pomoc de minimis) w wysokości od 1,5% do 3% oraz brak prowizji za udzielenie kredytu. O kredyt na start mogą się ubiegać firmy, które właśnie rozpoczęły działalność gospodarczą. Wymogi dotyczące zabezpieczeń są zróżnicowane dla poszczególnych rodzajów kredytów, przy czym kredyt na start musi być zabezpieczony „twardymi zabezpieczeniami”, z kolei kredyt ratalny może być niezabezpieczony, ale jego wysokość jest ograniczona do 6-krotności miesięcznych przychodów kredytobiorcy.

Bardzo dobrze ocenianym przez przedsiębiorców i banki produktem był też tzw. kredyt technologiczny. W jego ramach znaczna liczba banków udzielała kredytów komercyjnych, firmom prowadzącym proinnowacyjne inwestycje, zaś następnie po ich zakończeniu można było skorzystać z udzielanej przez BGK dotacji (w ramach Działania 4.3 PO IG) na częściową spłatę kapitału kredytu. Produkt ten będzie zapewne kontynuowany w kolejnym okresie programowania.

Jeżeli chodzi o finansowanie stricte komercyjne, to praktycznie większość banków oferuje wyspecjalizowane produkty skierowane do sektora MSP; niektóre banki dysponują także wyspecjalizowanymi produktami, skierowanymi do mniejszych podgrup sektora MSP. W tej sferze najaktywniejsze pozostają mniejsze banki sieciowe, kierujące swą ofertę właśnie do tej grupy firm.

Idea Bank oferuje liczne interesujące produkty kredytowe. Jednym z nich jest kredyt na start, dla nowych firm, w wysokości do 350 tys. złotych, przy czym do kwoty 25 tys. złotych nie są niezbędne zabezpieczenia rzeczowe. Ponadto, w przypadku założenia w banku rachunku bieżącego

firmy i powierzenia prowadzenia księgowości, powiązanej z Idea Bankiem (poprzez spółkę matkę Getin Holding) firmie księgowej Tax Care, istnieje możliwość otrzymania 12 miesięcznych premii w wysokości 400 zł każda (promocja „Kredyt na ZUS”). Bank oferuje też tzw. pożyczkę bezzwrotną, która jest udzielana na okres 120 miesięcy w kwocie do 25 tys. złotych. Po terminowej spłacie wszystkich rat odsetkowych i utrzymywaniu rachunku bieżącego w Idea Banku kapitał pożyczki jest umarzany. Pożyczka jest oprocentowana w wysokości ok. 15% w skali rocznej, przy jej udzieleniu nie jest pobierana żadna prowizja, natomiast istnieje wysoka prowizja za przedwczesną jej spłatę (w wysokości 5%)³².

Ponadto w ramach cyklicznie ogłaszanego konkursu Inkubator Przedsiębiorczości Idea Bank oferuje zwycięzcom konkursu na najlepsze biznesplany możliwość zawarcia spółki komandytowej, w której pomysłodawca może objąć 70% udziałów i której może zostać przyznany preferencyjny kredyt o wartości do 750 tysięcy złotych.

Bogatą ofertę skierowaną do mikro i małych firm prezentuje też wspomniany już wcześniej PBP FM Bank. Oprócz produktów z poręczeniem JEREMIE oraz gwarancją EFI, oferuje też inne produkty kredytowe. Można przyjąć, że dzięki specjalizacji banku w segmencie najmniejszych firm, produkty te są relatywnie łatwiej dostępne, z całą natomiast pewnością większe ryzyko banku jest kompensowane wyższymi opłatami.

Interesujący produkt dla firm rozpoczynających działalność gospodarczą oferuje też Bank Polskiej Spółdzielczości. Jest to tzw. kredyt na dobry początek, udzielany w wysokości do 50 tys. złotych na okres do 1 roku. Jest to kredyt w rachunku bieżącym, oprocentowany na poziomie WIBOR 1M + 4 p.p. Do wysokości 10 tys. złotych nie są wymagane żadne zabezpieczenia rzeczowe.

Wybrane polskie banki np. mBank, MultiBank, Idea Bank, ING Bank Śląski³³ oferują też udzielanie przedsiębiorcom kredytów przez Internet (oczywiście określonej wielkości – obecnie we wszystkich tych bankach jest to kwota do 50 tysięcy złotych). Szczególnie ciekawa jest w tym kontekście oferta Idea Banku, która jest także dostępna dla firm nie będących klientami tego banku (we wszystkich pozostałych przypadkach oferta jest ograniczona do klientów danego banku). Jest to możliwe dzięki udostępnieniu możliwości logowania się na stronie macierzystego banku danej firmy, za pośrednictwem dedykowanej strony internetowej Idea Banku i ściąganie w ten sposób historii obrotów na rachunku, co ułatwia bankowi ocenę danego przedsiębiorcy.

³² „Bezzwrotność” pożyczki jest oczywiście zabiegiem marketingowym, de facto bowiem korzyści z konieczności utrzymywania konta w banku przez 10 lat oraz oprocentowanie od tak długiego kredytu z nawiązką pokrywają koszty związane z umorzeniem kapitału kredytu. Należy tu dodać, że w przypadku dokonania wcześniejszej spłaty takiej pożyczki, wówczas kapitał nie jest umarzany, a dodatkowo trzeba uiścić wysoką prowizję.

³³ Zob. <http://www.finanse.egospodarka.pl/91681,Superszybki-kredyt-dla-firm-przez-Internet,1,63,1.html>

Dodatkowo, we wszystkich bankach, przedsiębiorca może wybrać formę udostępnienia środków (kredyt obrotowy, linia kredytowa, karta kredytowa).

4.1.2. Sytuacja w krajach Unii Europejskiej, w tym w Europie Środkowo-Wschodniej

Banki komercyjne bardzo rzadko łączą oferowane przez siebie finansowanie dłużne z ofertą szkoleniową i/lub doradczą. Przypadki takie są dość nieliczne i dotyczą przede wszystkim banków nawiązujących do filozofii mikropożyczkowej. Nieco częściej ma to natomiast miejsce w przypadku banków mających charakter publiczny (jak. np. niemiecki KfW) lub banków prywatnych, jednak korzystających z linii kredytowych lub gwarancyjnych pochodzących ze środków publicznych.

W wielu krajach banki oferują specjalne produkty kredytowe dla zróżnicowanych grup społecznych. Przykładem takich produktów mogą być specjalne produkty kredytowe dla kobiet prowadzących działalność gospodarczą. Ciekawym przykładem jest w tym przypadku założony na Cyprze Kobiety Bank Spółdzielczy³⁴, który został też laureatem Europejskiej Nagrody Promocji Przedsiębiorczości w 2012 roku i którego udziałowcami mogą być wyłącznie kobiety, stanowią one też większość jego klientów. Nie jest niestety jasne, czy dysponuje on wyspecjalizowanymi produktami kredytowymi dla kobiet³⁵.

Atrakcyjne produkty, skierowane do kobiet oferuje też (np.) turecki **Garanti Bank**, laureat wielu nagród, między innymi miesięcznika Euromoney. Przykładowo, bank oferuje możliwość uzyskania kredytu bez wizyty w banku, a tylko za pośrednictwem obsługiwanych przez bank terminali akceptacji kart kredytowych.

W Unii Europejskiej stosunkowo niewiele banków oferuje specjalne produkty kredytowe dla kobiet. Przykładem takiego banku może być włoski bank **Artigiancassa** (będący częścią grupy kapitałowej BNP Paribas). W ramach linii produktowej Key Women oferuje on kredyty dla kobiet przedsiębiorców. Przykładowo kredyt Maternità (macierzyństwo) jest udzielany kobietom, które z racji wychowania dziecka muszą zmienić swój sposób funkcjonowania w życiu zawodowym. Kredyt jest udzielany na okres do 7 lat, w wysokości od 5 do 80 tysięcy EUR, z przeznaczeniem na zakup i instalację sprzętu do telepracy oraz innych rozwiązań ułatwiających godzenie pracy z wychowaniem dziecka, w tym na wynajęcie opiekunki do dziecka. Spłata rat kapitałowych może być zawieszona na 9 miesięcy w razie zajścia przez kredytobiorczynię w ciążę. Bank oferuje też kredyt Gestione Gravidanza na cele związane z koniecznością reorganizacji firmy, w razie zajścia przez jej właścicielkę w ciążę. Kredyt udzielany jest na okres do 18 miesięcy w wysokości od 5 do 30 tysięcy EUR.

³⁴ Więcej na: www.womenscoopbank.com.cy

³⁵ Na portalu internetowym banku nie udało się zidentyfikować odnośnej, odpowiednio precyzyjnej informacji.

Zgodnie z informacjami pozyskanymi przez autorów niniejszego opracowania nad stworzeniem specjalnego produktu dla kobiet – przedsiębiorców prowadził prace jeden z dużych polskich banków, nie wiadomo jednak, czy i kiedy tego typu produkt zostanie wprowadzony.

Niektóre banki są też w pewien sposób zaangażowane w programy mentorskie dla MSP. I tak, w Wielkiej Brytanii działalność prowadzi sieć mentorsme.co.uk, które oferuje zainteresowanym firmom wsparcie mentorów, pracujących obecnie lub w przeszłości w sektorze bankowym. Mentorzy pochodzą przeważnie z największych banków brytyjskich, takich jak **Lloyds Bank**, czy też **Standard Chartered**. Usługi mentorów są bezpłatne i są dostępne w wymiarze do 1 dnia doradztwa na miesiąc. Wsparcie to ma jednak charakter ogólny (wsparcie raczej na poziomie strategicznym i psychologicznym) i nie jest w żaden sposób formalnie powiązane z możliwością pozyskiwania kredytów.

W niektórych krajach duże sieciowe banki powołują też oddzielne jednostki do udzielania mikrokredytów. Jeden z takich ciekawych przykładów to kataloński bank **La Caixa**, trzecia pod względem wielkości instytucja finansowa w Hiszpanii. Bank działa na zasadzie not-for-profit. W 2007 La Caixa utworzyła **MicroBank**, który swą ofertę kieruje do mikroprzedsiębiorców, przedsiębiorstw ekonomii społecznej oraz osób wykluczonych. Bank udziela mikrokredytów w wysokości do 25 tysięcy EUR, na okres do 5 lat, z możliwością uzyskania 6-miesięcznej karencji w spłacie rat kapitałowych, o stałym oprocentowaniu. Kredyt nie wymaga „twardych” zabezpieczeń. Ciekawą wersją tego kredytu pozostaje mikrokredyt społeczny dla firm, które nie są w stanie pozyskać finansowania komercyjnego. Warunki jego uzyskania oraz parametry są dość zbliżone do mikrokredytu, przy czym pojawiają się pewne istotne różnice. Podstawowa z nich dotyczy konieczności skontaktowania się ze współpracującą z bankiem jednostką samorządu terytorialnego i uzyskania jej opinii na temat wykonalności biznes planu. Ponadto w przypadku takiej firmy, dla uzyskania kredytu niezbędny jest co najmniej 5% udział własny.

Za pośrednictwem banków (przede wszystkim tych z udziałem publicznym) są też oferowane, finansowane ze środków publicznych produkty kredytowe, mające na celu finansowanie innowacyjnych firm. Firmy tego typu, ze względu na bardzo duże ryzyko związane z ich rozwojem mają znacznie utrudniony dostęp do komercyjnych kredytów bankowych, dlatego też ich finansowaniu służą przede wszystkim kredyty udzielane w oparciu o środki publiczne, a także finansowanie kapitałowe, udzielane przez fundusze venture capital, opisane w oddzielnym rozdziale.

Jednym z takich programów jest ERP Innovation Programme, oferowany przez niemiecki bank rozwoju **KfW Mittelstandbank**. Kredyty są oferowane przez współpracujące z nim banki

komercyjne, zaś KfW refinansuje tylko część ich kapitału. W celu skłonienia banków komercyjnych do ostrożnego udzielania tego typu kredytów i prowadzenie uważnego monitoringu ich spłacania, ryzyko związane z kredytem jest dzielone po połowie pomiędzy bank komercyjny i KfW. Produkt jest skierowany do innowacyjnych MSP, o rocznym obrocie w wysokości do 500 mln EUR³⁶. Oferowany produkt jest połączeniem typowego kredytu, który jest udzielany na okres do 10 lat, z 2-letnią karencją w spłacie kapitału oraz pożyczki podporządkowanej, udzielanej na 50% wartości projektu, na okres do 10 lat, z karencją na okres do 7 lat. Ani pożyczka podporządkowana, ani kredyt bankowy, nie wymagają „twardych” zabezpieczeń.

Finansowanie dłużne dla firm innowacyjnych jest też oferowane w innych krajach Unii Europejskiej, niekiedy bez pośrednictwa banków, ale bezpośrednio przez agencje rządowe. Przykładem takiej instytucji jest szwedzka agencja rządowa **ALMI**, oferująca między innymi pożyczkę na innowacje, skierowaną do firm z sektora MSP. Pożyczki są udostępniane w kwocie do 400 000 SEK i mogą pokrywać do 50% kosztów projektu. Pożyczki mają 3-letnią karencję w spłacie rat kapitałowych.

Wsparcie dla firm innowacyjnych jest też oferowane nawet w bardzo małych krajach członkowskich UE. Przykładowo luksemburski publiczny bank **Société Nationale de Crédit et d'Investissement** oferuje kredyty na innowacje, na realizację projektów badawczo-rozwojowych, w wysokości do 25% wartości całkowitych kosztów. Są one udzielane na okres od 3 do 5 lat, z możliwością uzyskania maksymalnie 2-letniej karencji w spłacie rat kapitałowych.

Inną sferą, w której instytucje publiczne blisko współpracują z bankami, jest kredytowanie osób rozpoczynających działalność gospodarczą. Ze względu na fakt, że dla większości banków finansowanie firm rozpoczynających działalność gospodarczą jest zbyt ryzykowne (brak jakichkolwiek danych historycznych i wyników finansowych, pozwalających na dokonanie oceny wiarygodności potencjalnego kredytobiorcy) w wielu krajach są uruchamiane specjalne programy mające skłaniać banki do kredytowania tego sektora, często równoległe z finansowaniem zapewnianym przez instytucje pozabankowe. Przykładem mogą tu być instrumenty oferowane przez wspomniany wcześniej niemiecki bank KfW. Obejmują one:

- kredyty dla małych i mikroprzedsiębiorstw, działających nie dłużej niż 3 lata, w wysokości do 100 tys. EUR i na okres 5 lub 10 lat, z maksymalnie 2-letnią karencją. Poziom oprocentowania ma charakter preferencyjny i jest stały przez cały okres 10 lat. Ponadto bank komercyjny ponosi ryzyko tylko w wysokości 20% kapitału kredytu, pozostałą część to ryzyko KfW,

³⁶ Widać zatem wyraźnie, że oferta jest skierowana także do firm spoza ściśle zdefiniowanego sektora MSP.

- kredyty dla firm z sektora MSP, mających większe potrzeby kapitałowe i działających nie dłużej niż 3 lata. Kredyty są oferowane w wysokości do 10 mln EUR, na okres do 20 lat. Oprocentowanie przez pierwsze 10 lat ma charakter stały i lekko preferencyjny. Jest też możliwa maksymalnie 3-letnia karencja.
- kredyty z udziałem pożyczki podporządkowanej, udzielane na okres do 15 lat, dostępne dla firm działających nie dłużej niż 3 lata, udzielane w wysokości do 500 tys. EUR. Na okres do 7 lat jest możliwa karencja w ich spłacie, ponadto oprocentowanie jest subsydiowane przez 10 lat, z czego przez pierwsze 3 lata w bardzo znacznym stopniu. Całość finansowania składa się z udziału własnego (10-15%), pożyczki podporządkowanej (30-40%) oraz finansowania zapewnianego przez bank komercyjny (50-55%). Na element pożyczki podporządkowanej nie jest wymagane zabezpieczenie.

Przykłady takich produktów można też spotkać w Europie Środkowej. Na przykład słowacki państwowy bank **Slovenská záručná a rozvojová banka** oferuje specjalny kredyt „Podnikanie Mładých”, skierowany do osób do 30 roku życia, rozpoczynających działalność gospodarczą lub też prowadzących mikro lub małe przedsiębiorstwo, zatrudniające do 20 osób. Kredyt jest udzielany na cele obrotowe i inwestycyjne, w wysokości od 3 do 43 tysięcy euro, na okres do 5 lat. Oprocentowanie kredytu wynosi ok. 6,5%, zaś zabezpieczenia kredytu mają charakter standardowy.

Z kolei **Chorwacki Bank Odbudowy i Rozwoju** oferuje specjalny produkt kredytowy dla osób rozpoczynających działalność gospodarczą, przeznaczony przede wszystkim na cele inwestycyjne (85%) z ograniczoną możliwością finansowania celów obrotowych (15%). Kredyt przeznaczony jest dla osób po raz pierwszy rozpoczynających działalność gospodarczą, mających nie więcej, niż 55 lat. Kredyt udzielany jest w wysokości od 80 tysięcy do 1,8 miliona HRK, na okres do 14 lat, z możliwością maksymalnie 3-letniej karencji w spłacie rat kapitałowych. Oprocentowanie kredytu wynosi 4% rocznie (a do końca 2013 roku 3% rocznie), zabezpieczenia mają charakter standardowy.

Na Łotwie, ze środków Europejskiego Funduszu Społecznego, w ramach Inicjatywy Interreg IVC, był realizowany program wsparcia doradczo-szkoleniowego dla osób rozpoczynających działalność gospodarczą. Mogły w nim uczestniczyć osoby (uruchamiające działalność gospodarczą) oraz firmy założone nie wcześniej, niż na 3 lata przed rozpoczęciem udziału w programie lub też działające dłużej, ale dokonujące zasadniczych zmian w profilu swojej działalności. Program oferował interesującą mieszankę instrumentów wsparcia: pomoc doradczą przy tworzeniu i wdrażaniu biznesplanu, szkolenia dotyczące zróżnicowanych aspektów prowadzenia działalności gospodarczej, pożyczkę / kredyt w wysokości do 54 tys. LVL, dotację na rozpoczęcie działalności

gospodarczej w wysokości do 3,6 tys. LVL, ale nie więcej, niż 35% kapitału kredytu, dotację na spłatę części kredytu do 2 tys. LVL, ale nie więcej, niż 20% kapitału kredytu. Dotacje na spłatę kredytu mogły być przyznawane wyłącznie podmiotom, które udanie zrealizowały założenia biznes planu. Ocena biznes planów i decyzje o przyznawaniu kredytów były podejmowane przez pracowników państwowego **Mortgage and Land Bank of Latvia (Hipoteku Banka)**. Według danych na 2012 rok kwota udzielonych dotacji sięgnęła równowartości 1,5 mln EUR, a dotacji na spłatę kredytu 31 tys. EUR³⁷.

Co interesujące, w niektórych, raczej nielicznych krajach, możliwość łącznego oferowania wsparcia w postaci kredytu lub pożyczki oraz szkoleń i doradztwa przez tę samą instytucję jest zabroniona na mocy przepisów, dotyczących ochrony konsumentów (które w wielu przypadkach są też rozciągnięte na mikrofirmy). Jest to związane z zakazem tzw. sprzedaży wiązanej. Z taką sytuacją mamy do czynienia na przykład w Niemczech.

Przykłady interesujących produktów, oferowanych z udziałem środków publicznych, można też wskazać w przypadku wybranych banków spółdzielczych. Przykładowo, włoski bank **Banca di Credito Cooperativo Mediocrati** z siedzibą w Cosenzy, prowadzący działalność w południowym regionie Calabria, oferuje bardzo interesujący produkt kredytowy, skierowany do osób rozpoczynających działalność gospodarczą. Produkt, o nazwie „Voglio restare” (chcę odpocząć) jest skierowany przede wszystkim do ludzi młodych, chcących rozpocząć lub rozszerzyć już prowadzoną działalność gospodarczą. Bank może takiej osobie udzielić kredytu w wysokości do 25 tys. EUR. Oprocentowanie kredytu wynosi 3,5% w skali rocznej. Od 50% do 80% kredytu może zostać zabezpieczone przez współpracujący z bankiem fundusz poręczeniowy (confidi) Magna Grecia. Prowizja za udzielenie poręczenia wynosi 1% wartości poręczenia. Niezbędne jest także wniesienie zwrotnego udziału w funduszu poręczeniowym w wysokości ok. 500 EUR. Interesującą cechą oferowanego produktu pozostaje też objęcie kredytobiorców przez pierwsze 2 lata spłacania kredytu opieką doradców (tutoringiem) funduszu poręczeniowego, którzy na bieżąco analizują łącznie z kredytobiorcą postępy projektu, finansowanego kredytem i udzielają stosownych rad i wskazówek. Usługi doradcze są płatne i ich koszt wynosi 1000 EUR. Zarówno koszt usług doradczych, jak i prowizja za udzielenie poręczenia mogą zostać sfinansowane ze środków kredytu.

Bank otrzymał też wsparcie w ramach Europejskiej Inicjatywy Mikrofinansowej Progress i w jej ramach oferuje kredyty dla grup o utrudnionym dostępie do finansowania. Do końca I kwartału 2013 udzielono 41 kredytów, zaś wartość portfela kredytowego wynosi 845 tys. EUR.

³⁷ Maas B., Lammermann S. „Designing microfinance operations in the EU. A manual on how to build and implement microfinance support programmes using the ESF”, Brussels, April 2012.

Szereg banków, na przykład w Wielkiej Brytanii i Irlandii, oferuje specjalne pakiety dla osób rozpoczynających działalność gospodarczą, obejmujące bezpłatne prowadzenie rachunku przez określony czas, dostęp do wyspecjalizowanych doradców/mentorów. Przykładowo Barclays Bank oferuje przez kilka pierwszych miesięcy bezpłatne doradztwo księgowo, marketingowe i prawne. Z kolei bank NatWest oferuje brak prowizji za przyznanie kredytu w rachunku bieżącym, a także możliwość skorzystania z bezpłatnego doradztwa konkretnego, wskazanego z imienia i nazwiska, pracownika banku. Z kolei klienci Royal Bank of Scotland mają możliwość skorzystania z bezpłatnych szkoleń e-learningowych, skierowanych do osób rozpoczynających działalność gospodarczą.

Opinie na temat faktycznej przewagi tego typu pakietów nad normalnymi produktami bankowymi są jednak bardzo zróżnicowane. Można bowiem przyjąć, że niektóre elementy oferty mają charakter czysto marketingowy i ich wyegzekwowanie nie zawsze może być wykonalne.

Niektóre banki oferują też swoim klientom odpowiednie podręczniki lub materiały szkoleniowe, ułatwiające prowadzenie swoich firm. Tego typu użyteczne dokumenty prezentuje na swojej stronie internetowej na przykład irlandzki bank AIB.

Inny, interesujący przykład wpływania na sposób podejścia do współpracy z sektorem MSP pochodzi również z Irlandii. Irlandzki Bank Centralny (odpowiednik polskiego NBP) wydał specjalny kodeks należytego postępowania, dotyczącego kredytowania MSP³⁸, który obowiązuje instytucje podlegające nadzorowi banku centralnego (zbliżony kodeks został też opracowany przez Komisję Europejską w sferze działalności mikropożyczkowej, ma on jednak charakter nieobligatoryjny). Kodeks ten zawiera między innymi przepisy, dotyczące następujących kwestii:

- zakazu pobierania nadmiernych zabezpieczeń,
- w przypadku odmowy udzielenia kredytu, konieczności jasnego przedstawienia przedsiębiorcy powodów odmowy przyznania kredytu,
- w przypadku, gdy kredytobiorca doświadcza trudności finansowych, wskazuje się możliwość dopuszczenia restrukturyzacji kredytu (a w przypadku braku takiej możliwości istnieje konieczność szczegółowego przedstawienia kredytobiorcy powodów i możliwość odwołania się od takiej decyzji), a także zapewnienia odpowiedniego czasu pomiędzy stwierdzeniem problemów, a wypowiedzeniem umowy kredytowej. Ponadto procedury postępowania w tego typu przypadkach powinny być bardzo szczegółowo uregulowane, zaś kredytobiorca powinien zostać z nimi szczegółowo zapoznany.

³⁸ Irish Central Bank „Code of Conduct for Business Lending to Small and Medium Enterprises”, Dublin, 2012.

Bardzo interesujące jest też, że w Irlandii w stosunku do kredytów zaciąganych przez mikroprzedsiębiorców zastosowanie znajdują niektóre przepisy, dotyczące konsumentów – jest to wyraz tej samej konstatacji (o podobieństwie obu grup odbiorców), która doprowadziła do opracowania wspomnianego wcześniej (na gruncie europejskim) Kodeksu, dotyczącego działalności mikropożyczkowej, jak również innych dokumentów natury regulacyjnej, które adresowane są całego, światowego segmentu mikrofinansowania („Zasady ochrony klienta” opracowane w ramach kampanii SMART Accion International oraz „Uniwersalne standardy zarządzania społecznego”, opracowanego przez Międzynarodową Grupę Roboczą organizacji mikrofinansowych).

W krajach Unii Europejskiej, podobnie jak i na całym świecie, rozwija się też bankowość elektroniczna (świadczenie wybranych usług bankowych za pośrednictwem Internetu) oraz bankowość mobilna (świadczenie usług bankowych za pośrednictwem urządzeń mobilnych – smartfonów i tabletów). Pod tym jednak względem skala korzystania z tej formy dostępu w Polsce jest też dość znacząca – przykładowo 1,8 mln małych i średnich przedsiębiorstw ma z bankiem podpisaną umowę o możliwości korzystania z bankowości internetowej, a 1,13 mln firm z tego sektora aktywnie korzystało z usług tego typu bankowości³⁹. Jak już wspomnieliśmy, w kontekście opisu sytuacji w Polsce, bankowość internetowa ma też pewien wpływ na możliwość udzielania kredytów, jednakże w większości jest ona wykorzystywana do innych celów (realizacja przelewów, monitoring stanu konta). Niestety nie dotarliśmy do danych bezpośrednio pokazujących udział MSP korzystających z bankowości internetowej w poszczególnych krajach europejskich. Dane dotyczące ogółu klientów wskazują jednak na to, że Polska pod tym względem może sytuować się w okolicach średniej europejskiej – przykładowo w Polsce 52,3% użytkowników Internetu korzysta także z usług bankowości elektronicznej, przy średniej europejskiej wynoszącej 39,9%⁴⁰.

Trzeba też pamiętać o tym, że na całym świecie wielu przedsiębiorców działających w formie jednoosobowej działalności gospodarczej korzysta z produktów bankowych skierowanych do konsumentów, takich jak kredyt w rachunku bieżącym lub kredyt na rachunku karty kredytowej. Skala tego zjawiska jest dość trudna do oszacowania. W przypadku Wielkiej Brytanii szacuje się, że około 20% wszystkich MSP korzysta z produktów skierowanych do osób fizycznych, nie prowadzących działalności gospodarczej⁴¹. Co interesujące, skala tego zjawiska w Polsce jest bardzo zbliżona⁴² – w Polsce z tego typu produktów korzystało również 20% firm mikro i małych

³⁹ NETB@NK „Raport: Bankowość Internetowa i płatności bezgotówkowe, I kwartał 2013”, Związek Banków Polskich, Warszawa 2013.

⁴⁰ Europe Digital Future in Focus, comScore, Inc., March 2013. <http://www2.comscore.com/l/1552/pe-digital-future-in-focus-pdf/3d6tvw>

⁴¹ Accenture „Next generation SME banking. How banks can apply innovation to seize the SME revenue growth opportunity”, 2011, s. 5.

⁴² Gajewski M., Szczucki J., Kubajek R., Penszko P. „Analiza luki finansowej w województwie pomorskim /.../”, op. cit., s. 151.

przebadanych w województwie pomorskim, nie ma powodu, aby sądzić, że udział ten jest znacząco różny w innych regionach.

Można też wskazać szereg kierunków rozwoju oferty banków dla MSP. Podstawowe z nich obejmują⁴³:

- docieranie do klientów (szczególnie dotyczy to klientów korzystających z bankowości elektronicznej i mobilnej) za pomocą tzw. mediów społecznościowych. Ten model docierania do klienta jest rozpowszechniony szczególnie w USA i generalnie krajach anglosaskich. Przykładowo, spośród 100 banków w największym stopniu wykorzystujących media społecznościowe⁴⁴ z krajów Unii Europejskiej jest tylko kilka banków z Wielkiej Brytanii, jeden bank irlandzki. W takiej działalności zdecydowanie dominują banki amerykańskie, indyjskie i południowoafrykańskie. Naturalnie, gros działań jest skierowanych do osób fizycznych nie prowadzących działalności gospodarczej,
- świadczenie usług dodatkowych – szkoleń i doradztwa, podnoszących wiedzę ekonomiczną oraz finansową klientów i zwiększających ich lojalność w stosunku do banku. Tak jak wspominaliśmy już wcześniej przykłady tego typu działań w krajach unijnych są stosunkowo ograniczone. Najczęściej są one oferowane w postaci kursów e-learningowych, a także podstawowego doradztwa udzielanego przez pracowników banków (opisany przykład Wielkiej Brytanii). Takie wsparcie jest natomiast oferowane często w przypadku produktów kredytowych finansowanych ze środków publicznych (np. opisywane w niniejszym dokumencie produkty dla firm rozpoczynających działalność gospodarczą). Stosunkowo też często banki komercyjne finansują tworzenie funduszy pożyczkowych, oferujących finansowanie klientom, którzy nie mieliby szansy na jego uzyskanie w banku (opisywany w niniejszej ekspertyzie przykład włoskiego PerMicro, czy też austriackiego good.bee Credit. Niestety, tego typu przykładów nie można wskazać w Polsce, być może dlatego, że tylko bardzo niewielka liczba funduszy pożyczkowych ogranicza swą działalność do klientów nie mających szansy na pozyskanie finansowania bankowego.
- wyciągnięcie wniosków z konstatacji, że w przypadku sektora MSP szczególne znaczenie ma zarządzanie odpowiednimi relacjami z klientami banku.

Tego typu podejście można już w coraz większym stopniu zauważyć na polskim rynku bankowym. Kolejne banki zaczynają coraz bardziej koncentrować się na tym sektorze firm – przykładem mogą być liczne działania banku Pekao SA (jak na przykład wspomniane wcześniej

⁴³ International Finance Corporation „Customer Management /.../, op. cit.

⁴⁴ Zob. <http://thefinancialbrand.com/30954/power-100-2013-q2-bank-rankings/>

innowacyjne kredyty dla starterów z poręczeniem Europejskiego Funduszu Inwestycyjnego, a także wydawany corocznie, ze wsparciem środków EFI, raport o polskich mikro i małych przedsiębiorstwach), czy też również opisane działania Idea Banku (np. konkurs Inkubator Przedsiębiorczości Idea Bank).

Warto też zwrócić uwagę na interesujące zjawisko współpracy funduszy pożyczkowych (a przede wszystkim mikropożyczkowych) z bankami. Mimo tego, że teoretycznie tego typu instytucje ze sobą mogą konkurować, to patrząc perspektywicznie banki (pragnące także często pokazać swoje prospołeczne podejście) często nawiązują bliską współpracę z funduszami pożyczkowymi. Współpraca ta może przybierać różne formy, na przykład staży pracowników funduszu w bankach, specjalistycznych szkoleń dla pracowników funduszu, czy też niekiedy (ze strony funduszy) polecenia dobrych, rozwijających się klientów bankowi. W najbardziej zaawansowanych przypadkach banki zostają nawet udziałowcami funduszy pożyczkowych – w tym kontekście można wskazać włoską organizację mikropożyczkową PerMicro. Jednym z jego głównych udziałowców (posiadającym 25% udziałów) jest jeden z największych banków włoskich, Banca Nazionale de Lavoro, należący do grupy BNP Paribas. Innym udziałowcem jest też Europejski Fundusz Inwestycyjny, do którego należy 20% udziałów.

4.2. Dłużne finansowanie pozabankowe (pożyczki, w tym mikropożyczki)

4.2.1. Rozwiązania w Polsce

Sektor funduszy pożyczkowych w Polsce należy do stosunkowo dobrze rozwiniętych. Działalność prowadzi ok. 70 funduszy pożyczkowych, dysponujących kapitałem rzędu 1,6 mld złotych⁴⁵. Warto przy tym wskazać, że dane te obejmują wyłącznie większość funduszy pożyczkowych, funkcjonujących z udziałem środków publicznych. Informacje o innych tego typu podmiotach udzielających pożyczek w oparciu o środki prywatne są rozproszone i nieprecyzyjne. Jest to skutkiem (skądinąd sprzyjającego rozwojowi tego sektora) faktu, że działalność polegająca na udzielaniu pożyczek jest traktowana tak, jak każda inna działalność gospodarcza⁴⁶. Fakt, że fundusze pożyczkowe działające w oparciu o środki publiczne nie różnią się formalnie niczym od stricte prywatnych funduszy pożyczkowych powoduje też, że odbiór funduszy bywa dość zróżnicowany; niekiedy kojarzą się one potencjalnym klientom z funduszami prywatnymi,

⁴⁵ Polski Związek Funduszy Pożyczkowych „Rynek funduszy pożyczkowych w Polsce. Raport 2011”, PZFP, 2012.

⁴⁶ Wyjątkiem pozostaje oczywiście udzielanie pożyczek konsumentom, poddane odrębnym regulacjom. Tego typu pożyczki nie są jednak tematem niniejszego opracowania.

uważanymi przez niektórych za bardzo kosztowne i nie zawsze działające w pełni zgodnie z prawem⁴⁷.

Polskie fundusze pożyczkowe różnią się dość wyraźnie od tych działających w wielu krajach rozwijających się i w innych krajach Unii Europejskiej, nie koncentrują się bowiem szczególnie na sektorze osób, mających utrudniony dostęp do finansowania, ale udzielają pożyczek szerokiemu gronu firm (jednak przede wszystkim mikroprzedsiębiorcom). Średnia wartość pożyczki udzielonej przez fundusz pożyczkowy przekazujący swoje sprawozdania Polskiemu Związkowi Funduszy Pożyczkowych wyniosła w 2011 roku 65 tysięcy złotych⁴⁸, była więc relatywnie wysoka.

Tylko bardzo niewielka grupa działających w Polsce funduszy odwołuje się do tzw. filozofii mikropożyczkowej. Do tej grupy funduszy należy przede wszystkim Fundacja Wspomagania Wsi i Inicjatywa Mikro (notabene korzystająca z gwarancji EFI w ramach Inicjatywy Progress), w nieco mniejszym stopniu także Fundacja na Rzecz Polskiego Rolnictwa (FDPA), a także ponownie oferujący pożyczki, przejęty przez nowych właścicieli, Fundusz Mikro.

Polskie fundusze pożyczkowe są w znacznym stopniu uzależnione od dostępności środków publicznych i tylko bardzo niewiele z nich posiada własną, jasno sprecyzowaną strategię rozwoju działalności pożyczkowej; znaczna część funduszy działa raczej w sposób reaktywny, rozwijając ofertę finansową, w zależności od aktualnie dostępnego finansowania ze środków publicznych. W obecnym okresie programowania fundusze pożyczkowe korzystały przede wszystkim ze środków w ramach regionalnych programów operacyjnych (w tym w ramach Inicjatywy JEREMIE) oraz Programu Operacyjnego Rozwój Polski Wschodniej. Znaczna skala wsparcia doprowadziła do tego, że w niektórych regionach pojawili się nawet nowi pośrednicy finansowi, udzielający pożyczek.

Interesującym przykładem wykorzystywania pożyczek do celów prozatrudnieniowych jest uruchomione w 2012 roku w formie pilotażu wsparcie w postaci preferencyjnie oprocentowanych pożyczek w ramach Działania 6.2 Programu Operacyjnego Kapitał Ludzki (wcześnie Działanie to miało charakter stricte dotacyjny). Działanie to jest o tyle interesujące, że osobom rozpoczynającym działalność gospodarczą oprócz wsparcia w formie pożyczki oferowane jest też doradztwo i szkolenia. Pilotaż realizowany jest w ramach komponentu regionalnego PO KL i jak dotąd brak jest powszechnie dostępnych analiz, dotyczących jego przebiegu, wiadomo tylko, że na koniec 2012

⁴⁷ Prezentujemy tu jedną z konkluzji (podzielaną przez autorów niniejszej ekspertyzy), sformułowaną w toku dyskusji przedstawicieli środowiska polskich funduszy pożyczkowych, która odbyła się w ramach seminarium „Uwarunkowania oraz miejsce funduszy pożyczkowych w finansowaniu sektora przedsiębiorstw do 2025 roku”, Wawer k/Warszawy, 3-4 września, 2013.

⁴⁸ „Rynek funduszy ...”, op.cit.

roku zostało wyłonionych 20 pośredników finansowych mających udzielać tego typu pożyczek. Stosunkowo zbliżony, choć skierowany do absolwentów szkół wyższych i nie zawierający komponentu szkoleniowo-doradczego jest też uruchamiany obecnie przez BGK program „Pierwszy biznes – wsparcie w starcie”.

Generalnie polskie fundusze pożyczkowe dość rzadko oferują wsparcie szkoleniowo-doradcze, powiązane z oferowanym finansowaniem; wyjątkiem pozostaje w tym kontekście wsparcie oferowane w ramach wspomnianego Działania 6.2 PO KL, w którym jest ono niezbędnym wymogiem. W pozostałych przypadkach dostępność tego typu wsparcia jest przeważnie uzależniona od realizacji przez instytucję prowadzącą dany fundusz pożyczkowy dodatkowych projektów szkoleniowo-doradczych, na przykład finansowanych przez PARP.

4.2.2. Rozwiązania w krajach Unii Europejskiej

Sektor pozabankowych instytucji pożyczkowych / mikropożyczkowych w Unii Europejskiej jest obecnie bardzo zróżnicowany. Geneza tego zróżnicowania wynika (m.in.) z modelu rozwojowego pozabankowych instytucji pożyczkowych, z którym mieliśmy do czynienia w krajach Europy Centralnej i Południowo-Wschodniej (w tym w obecnych krajach członkowskich UE) w latach 90. XX w. W owym czasie rozwój tych instytucji zachodził w oparciu o rozmaite programy wsparcia publicznego, a także dzięki finansowaniu pochodzącemu od prywatnych inwestorów międzynarodowych, wcześniej angażujących się w inwestowanie przede wszystkim w instytucje mikrofinansowe poza Europą. Instytucje pożyczkowe w Europie uruchamiane były głównie w związku z potrzebą tworzenia nowych źródeł finansowania w gospodarkach o słabiej rozwiniętym sektorze bankowym oraz charakteryzujących się generalnie niską dostępnością źródeł finansowania zewnętrznego. Ważnym czynnikiem sprawczym były w tym przypadku zachodzące w krajach radykalne przemiany społeczno-polityczne. Z czasem, doprowadziło to do rozwoju rozmaitej postaci organizacyjno-prawnej instytucji pożyczkowych – na największą skalę w Rumunii, Bułgarii, na Węgrzech i w Polsce oraz krajach bałkańskich (Serbia, Bośnia i Hercegowina, Czarnogóra, Albania). W połowie lat 2000. finansowanie dłużne w postaci pożyczek / mikropożyczek uzyskało priorytet na szczeblu Unii Europejskiej, stając się powszechnie uznanym instrumentem europejskiej polityki regionalnej. W konsekwencji pojawiły się dodatkowe źródła, umożliwiające finansowanie kapitałów funduszy pożyczkowych. W rezultacie, w ramach realizowanych w nowych krajach członkowskich polityk spójności (II. poł. lat 2000., do chwili obecnej) w znacznej skali dostępne stały się instrumenty wsparcia umożliwiające dalsze podnoszenie zdolności operacyjnej funduszy pożyczkowych. W nowych krajach członkowskich ich funkcjonowanie było tradycyjnie skierowane na finansowanie firm (najczęściej mikro, w tym starterów), które – w założeniu – miały ograniczone możliwości pozyskiwania finansowania dłużnego w bankach. Przy czym, na południu Europy i w krajach

bałkańskich model operacyjny funduszy pożyczkowych w większym stopniu odwoływał się do założeń filozofii mikrofinansowania, co spowodowane było aktywnością w tym regionie inwestorów, specjalizujących się w finansowaniu instytucji mikrofinansowych na świecie.

Równolegle do tych procesów, rozwój analogicznych podmiotów w Europie Zachodniej zachodził wolniej. Decydowało o tym istnienie rozbudowanego sektora bankowego, a także – w wielu krajach – istnienie regulacji prawnych ograniczających swobodę prowadzenia działalności pożyczkowej przez instytucje nie będące bankami lub regulowanymi instytucjami finansowymi (np. we Francji, w Niemczech). Z czasem jednak (lata 2000.) w wyniku zmian otoczenia regulacyjnego, a także dostrzeżenia na poziomie unijnym zalet finansowania pozabankowego⁴⁹, także w Europie Zachodniej zaczęły dynamiczniej rozwijać się pozabankowe instytucje pożyczkowe.

Obecnie, ogólny przegląd sektora tego typu instytucji w Europie prowadzi do wniosku, iż są one silniej rozwinięte w krajach Europy Środkowej i Południowo-Wschodniej. Natomiast w Europie Zachodniej, pod postacią instytucji pozabankowych, sektor ten dopiero rozwija się. Na zachodzie Europy jego oferta produktowa jest głównie ukierunkowana na zwalczanie zjawiska wykluczenia finansowego, co w praktyce oznacza, że silniej nawiązuje się do tradycyjnych założeń idei mikrofinansowania (np. w zakresie maksymalnych kwot oferowanych pożyczek, okresów i powtarzalności / stopniowości finansowania) i określonej misji społecznej⁵⁰. Mówiąc inaczej, fundusze pożyczkowe stanowią tu głównie uzupełnienie sektora bankowego i w zasadzie nie formują wobec niego konkurencji (spotykane są także inicjatywy tworzenia pozabankowych instytucji pożyczkowych z udziałem środków asygnowanych przez sektor bankowy (np. Włochy, Francja, Holandia). Ważnym impulsem wzmacniającym rozwój instytucji pożyczkowych w Europie Zachodniej w latach 2000. stały się też programy finansowane z Europejskiego Funduszu Społecznego oraz instrumenty udostępniane przez Europejski Fundusz Inwestycyjny⁵¹.

W jednym z ostatnich dokumentów analitycznych Europejskiej Sieci Mikrofinansów zawarto informacje na temat ukierunkowania instrumentów pożyczkowych oraz celów działania

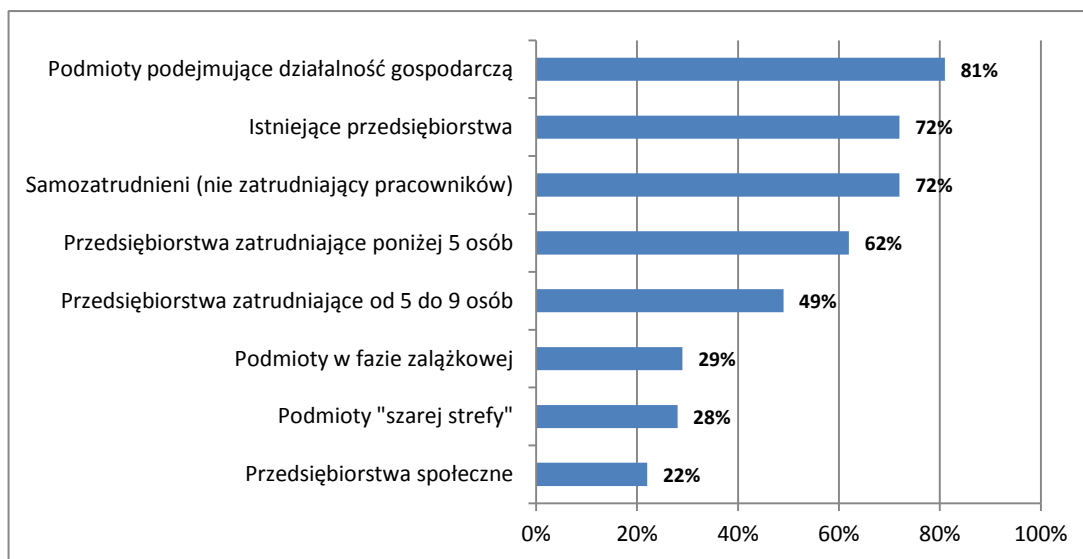
⁴⁹ Zob. Komunikat Komisji do Rady, Parlamentu Europejskiego, Europejskiego Komitetu Ekonomiczno-Społecznego oraz Komitetu Regionów „Europejska inicjatywa na rzecz rozwoju mikrokredytów dla wsparcia wzrostu gospodarczego i zatrudnienia”, z dnia 13.11.2007, COM(2007) 708 final oraz zob. Rezolucja Parlamentu Europejskiego z dnia 24 marca 2009 r. zawierająca zalecenia dla Komisji w sprawie „Europejskiej inicjatywy na rzecz rozwoju mikrokredytów dla wsparcia wzrostu gospodarczego i zatrudnienia”, z dnia 24.03.2009 r., OJ 2010/C 117 E/14.

⁵⁰ Zob. „Main characteristics of microfinance in Europe”, http://www.european-microfinance.org/characteristic_en.php oraz raporty przeglądowe, dotyczące sektora: (1) Conzett C., Gonzales A., Jayo B. „Overview of the Microcredit Sector in the European Union, 2008-2009”, EMN Working paper n. 6, June 2010 oraz (2) Jayo B., Lacalle M., Rico S. „Overview of the Microcredit Sector in the European Union, 2006-2007”, EMN Working paper n. 5, July 2008.

⁵¹ Doświadczenia te opisują Mass B. i Lammermann S. [w:] „Designing microfinance operations in the EU – a manual on how to build and implement microfinance support programmes using the ESF”, Deutsches Mikrofinanz Institut e.V., 2012.

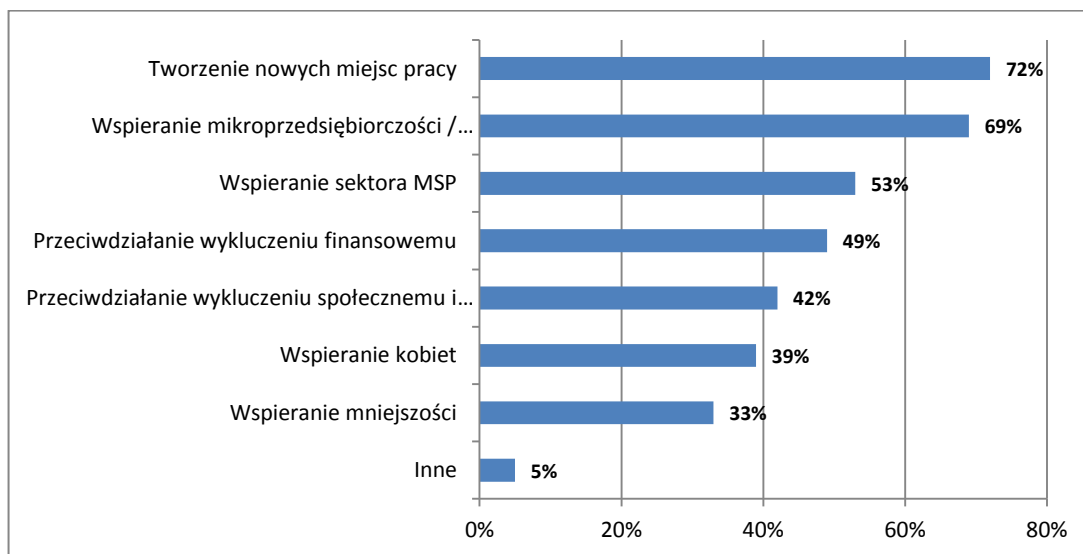
europejskich organizacji mikropożyczkowych (w tym drugim przypadku, zidentyfikowanych na podstawie analizy misji i celów organizacji pożyczkowych)⁵².

Rys. 4/1. Typologia klientów europejskich organizacji mikropożyczkowych.



Źródło: Bending M., Unterberg M., Sarpong B.. „Overview of the Microcredit Sector in the European Union, 2010-2011”, EMN, 2012, s. 30.

Rys. 4/2. Cele europejskich organizacji mikropożyczkowych.



Źródło: Bending M., Unterberg M., Sarpong B.. „Overview of the Microcredit Sector in the European Union, 2010-2011”, EMN, 2012, s. 43.

Schematy operacyjne i produkty oferowane przez europejskie instytucje pożyczkowe mają w przeważającej mierze dość standardową, podobną postać. Z punktu widzenia celów niniejszej ekspertyzy można jednak zwrócić uwagę na pewne rozwiązania, które mogłyby być rozważane do

⁵² Przedstawione na rys. 3 i 4 dane opierają się na informacjach zaczerpniętych z badania ankietowego Europejskiej Sieci Mikrofinansów (European Microfinance Network – EMN) przeprowadzonego w 2012 r. wśród 154 europejskich instytucji pożyczkowych. Wyniki badania zawiera publikacja: Bending M., Unterberg M., Sarpong B. „Overview of the Microcredit Sector in the European Union”, EMN, 2012.

ewentualnego przeniesienia na grunt Polski. Najciekawsze z nich dotyczą systemów operacyjnych, w ramach których oferowane finansowanie łączone jest z usługami wspomagającymi rozwój biznesu (zarówno na etapie poprzedzającym, a więc jeszcze przed udzieleniem pożyczki, jak i w trakcie funkcjonowania podmiotu korzystającego z finansowania⁵³).

4.2.3. Instytucje pożyczkowe – przykłady – Unia Europejska (Europa Zachodnia)

Na szczególną uwagę zasługują doświadczenia jednej z największych pozabankowych instytucji pożyczkowych w Europie (i największej we Francji) – ADIE (Association pour le droit à l'initiative économique). ADIE jest typową organizacją pożyczkową, odwołującą się do filozofii operacyjnej mikrofinansowania. Udziela niewielkich wartościowo pożyczek (do 10 tys. EUR) w oparciu o rynkowe stopy oprocentowania. Są to pożyczki krótko- i średnioterminowe (udzielane na okres do 4 lat). Podstawową grupę klientów ADIE stanowią wykluczeni finansowo, czyli osoby oceniane jako nie posiadające zdolności do pozyskania finansowania bankowego.

Model ADIE wydaje się interesujący z trzech powodów. Po pierwsze opiera się on na idei mikrofinansowania, zakładającej bardzo bliską współpracę pożyczkodawcy z precyzyjnie sprofilowanym klientem oraz oferowanie niskich wartościowo pożyczek, a z punktu widzenia skali, oferowanych dla typowych mikro przedsięwzięć gospodarczych (realizowanych w sferze usług i drobnego handlu). Po drugie, zakłada, że udzielanemu finansowaniu towarzyszą usługi doradcze / mentoringowe, które są dostępne praktycznie dla każdego pożyczkobiorcy (zarówno na etapie przygotowania wniosku pożyczkowego, jak i rozliczania pożyczki, a także jako wsparcie w toku prowadzenia działalności gospodarczej przez pożyczkobiorcę – usługi te świadczone są przez doradców-wolontariuszy, jak i współpracujące z ADIE instytucje otoczenia biznesu⁵⁴). Po trzecie wreszcie, w „czystej”, analogicznej postaci nie jest obecnie spotykany w Polsce. Jest to model o szczególnej przydatności, jeśli chodzi o wspomaganie procesów samozatrudnienia.

Podobne modele działalności pożyczkowej (aczkolwiek realizowanej w mniejszej skali niż ma to miejsce w przypadku ADIE) spotykamy również w innych krajach Europy Zachodniej. Za przykład może tu posłużyć jedyna, działająca w skali całego kraju, holenderska instytucja mikropożyczkowa o nazwie **Qredits Microfinanciering Nederland**⁵⁵. Jest to fundacja, utworzona

⁵³ Chodzi tu o różnego rodzaju usługi klasyfikowane jako usługi wspierania rozwoju biznesu. Jak wynika z ostatniego raportu Europejskiej Sieci Mikrofinansów oferuje je ok. 50% organizacji pożyczkowych w Europie (respondentów badania EMN). W przypadku ok. 20% organizacji usługi takie mają charakter obligatoryjny, biorąc pod uwagę praktykę największych i najbardziej aktywnych organizacji, najczęściej oferowane przez nie usługi obejmują: opracowywanie biznes planów i w związku z planowanym udzieleniem pożyczki, sporządzanie analiz na potrzeby pozyskiwania finansowania z różnych źródeł, usługi marketingowe oraz usługi prowadzenia ksiąg handlowych. Zob. Bending M., Unterberg M., Sarpong B. „Overview of the Microcredit Sector /.../”, op. cit., s. 38-39.

⁵⁴ Np. Sieć Boutiques de gestion, <http://www.bge.asso.fr/>

⁵⁵ <https://qredits.nl/>

w 2009 r. dzięki wsparciu finansowemu kilku banków holenderskich oraz w oparciu o środki rządowe. Qredits oferuje rozmaite typy pożyczek (inwestycyjne, inwestycyjno-obrotowe, obrotowe) o wartości do 50 tys. EUR. Pożyczki przeznaczone są dla dwóch grup klientów: (i) osób podejmujących działalność gospodarczą oraz (ii) dla przedsiębiorstw już istniejących, w których jednak zatrudnienie nie przekracza 5 osób. Cechą charakterystyczną modelu operacyjnego Qredits jest bardzo silnie rozwinięty komponent usług wspomagających rozwój biznesu (doradczych i szkoleniowych), udostępnianych odpłatnie. Qredits wykorzystuje nowoczesne formy komunikacji z wnioskodawcami i klientami (pożyczkobiorcami), oparte na wykorzystaniu platformy internetowej oraz rozmaitych narzędzi informatycznych. Jest to niewątpliwie interesujący przykład instytucji, która potrafi skutecznie łączyć działalność finansową z usługami wsparcia biznesu (bardziej szczegółowo opisaliśmy ją w rozdziale 7 ekspertyzy).

Odwołując się do przykładu belgijskiego należy wskazać na przypadek organizacji mikropożyczkowej **Microstart**⁵⁶, uruchomionej w 2010 r. w oparciu o doświadczenia wcześniej zrealizowanego programu pilotażowego (na obszarze Brukseli) przez ADIE we współpracy z bankiem BNP Paribas. Microstart to organizacja odwołująca się do tradycyjnych koncepcji mikrofinansowania i w związku z tym stosująca dwa modele pożyczkowe – udziela pożyczek indywidualnych oraz pożyczek w metodologii grupowej. Oferowane pożyczki obejmują kwoty od 0,5 tys. EUR do 10 tys. EUR. Ich oprocentowanie ma charakter rynkowy i wynosi ok. 8% p.a. (pobierane są także jednorazowe opłaty dodatkowe, sięgające 5% kapitału pożyczki). Korzystającym z pożyczek zapewnia się dostęp do usług doradczych, przede wszystkim na etapie konstruowania biznes planów przedsięwzięć. Dodatkowo, oferowane są także usługi wynajmu powierzchni na działalność gospodarczą. W 2012 r. (był to drugi pełny rok działalności) organizacja udzieliła 275 mikropożyczek.

Za przykład pierwszej, a obecnie wiodącej organizacji mikropożyczkowej na rynku włoskim posłużyć może wspomniane już wcześniej **Per Micro Sp.A.** z Turynu⁵⁷. Głównymi udziałowcem tej organizacji są: Banca Nazionale de Lavoro, bank należący do grupy BNP Paribas oraz Europejski Fundusz Inwestycyjny, który jest właścicielem 20% udziałów. Wartość portfela pożyczkowego Per Micro sięga około 5 mln EUR. PerMicro specjalizuje się w udzielaniu mikropożyczek w wysokości do 10 tys. EUR. Pożyczki oferowane są dwóm grupom klientów: (i) starterom i mikroprzedsiębiorstwom (pożyczki na cele gospodarcze) oraz (ii) osobom fizycznym (pożyczki na cele konsumpcyjne). Ważną cechą modelu operacyjnego w przypadku pożyczek na działalność gospodarczą jest fakt, że są one oferowane bez zabezpieczeń (w celach działania organizacji zaznacza się ukierunkowanie oferty

⁵⁶ <http://www.microstart.be>

⁵⁷ <http://www.permicro.it>

finansowej na podmioty nie dysponujące zabezpieczeniami, a tym samym wykluczone z głównego obiegu bankowego w sferze kredytowania). W związku z takim rozwiązaniem, potencjalnym pożyczkobiorcom oferowane jest wsparcie na etapie konstruowania wniosku pożyczkowego, którego kluczowym elementem jest biznes plan przedsięwzięcia (zazwyczaj, sporządzany wspólnie przez przyszłego pożyczkobiorcę oraz pracownika Per Micro lub konsultantów delegowanych przez współpracujące jednostki otoczenia biznesu). Rozwiązanie to odzwierciedla, z jednej strony, obecność komponentu doradczego dla klientów, z drugiej natomiast, stanowi instrument kontroli i zarządzania ryzykiem pożyczkowym (na etapie konfigurowania przedsięwzięcia).

Za interesujący przykład mikrofinansowania posłużyć może oferta szkockiej instytucji charytatywnej **The Prince's Scottish Youth Business Support**⁵⁸, powołanej w 1989 r. przez księcia Karola, której celem jest aktywizacja przedsiębiorczości pośród ludzi młodych (w tym zakresie jest to wiodąca instytucja w Szkocji). Działalność organizacji skierowana jest do osób w wieku 18-25 lat (26-30 lat w przypadku osób niepełnosprawnych) zamierzających uruchomić lub prowadzących działalność gospodarczą. Oferowane wsparcie zawiera komponent finansowy oraz komponent usług wsparcia biznesowego. Komponent finansowy obejmuje trzy typy pożyczek: (i) pożyczki na start, oferowane w kwocie do 5 tys. GBP na lub 3 lata (z możliwością uzupełnienia o dotację w wysokości do 1 tys. GBP, w miarę dostępności środków od donatorów), (ii) pożyczki na rozwój przedsiębiorstwa w kwocie do 10 tys. GBP, na okres do 3 lat oraz (iii) tzw. pożyczki akceleracyjne („na szybki wzrost”), w wysokości od 10 tys. GBP do 25 tys. GBP, udzielane na okres do 5 lat. Układ produktów pożyczkowych oparty jest na zasadzie stopniowości finansowania. Mianowicie, pożyczki na rozwój i akceleracyjne mogą być udzielane beneficjentom, którzy wcześniej skorzystali z pożyczki „na start”. Obecnie organizacja pracuje nad przygotowaniem czwartego produktu finansowego – będą to pożyczki dla przedsiębiorstw znajdujących się w fazie rozwojowej, przeznaczone na finansowanie przedsięwzięć innowacyjnych. Jeśli chodzi o komponent wsparcia biznesowego, to w jego ramach świadczone są bezpłatne usługi, dotyczące pomocy w opracowaniu biznes planu przedsięwzięcia oraz możliwość korzystania (na bieżąco) z usług mentorskich udostępnianych bezpłatnie w ciągu dwóch pierwszych lat funkcjonowania firmy. Każdemu beneficjentowi oferowany jest także bezpłatny program szkoleniowy w zakresie prowadzenia księgowości. Realizacja tego komponentu odbywa się przy wykorzystaniu grona wolontariuszy (ich grupa liczy obecnie ok. 750 osób). Od początku działalności, w oparciu o oferowane finansowanie,

⁵⁸ <http://www.psybt.org.uk>

założonych zostało ponad 10 tys. mikroprzedsiębiorstw, z których ponad 61% kontynuuje działalność (firmy o ponad trzyletniej historii)⁵⁹.

Inny przykład specjalnie sprofilowanego finansowania dłużnego stanowi jedna najnowszych inicjatyw rządu brytyjskiego (Departamentu Biznesu, Innowacji i Umiejętności). W maju 2012 roku powołano do życia **Start up Loan Company** – spółkę zarządzającą programem pożyczkowym dla osób w wieku od 18 do 30 lat, uruchamiających samodzielną działalność gospodarczą i w związku z tym wykorzystujących oferowane im finansowanie⁶⁰. Instrument finansowania dłużnego stanowi tu produkt mikropożyczkowy – pożyczka udzielana maksymalnie w kwocie do 10 tys. GBP, na okres do 5 lat, z dwunastomiesięczną karencją; oprocentowana na poziomie 6% p.a.⁶¹ (wielkość obliczona dla pożyczek udzielnych w okresie pilotażowym 2012/ marzec 2013, po pilotażu kalkulowana jako suma indeksu cen detalicznych + 3%). Udostępniane w ramach tego programu wsparcie obejmuje cały proces podejmowania działalności gospodarczej, począwszy od analizy pomysłu, poprzez przygotowanie biznes planu przy pomocy specjalistów z organizacji partnerskich, aż po zaciągnięcie pożyczki oraz pomoc doradczo-szkoleniową w fazie uruchamiania mikroprzedsiębiorstwa⁶². W programie tym niezwykle istotny jest komponent doradczo-szkoleniowy, w ramach którego dopracowywany jest model operacyjny całego przedsięwzięcia i jego biznes plan. Następnie, po akceptacji biznes planu, dochodzi do udzielenia pożyczki. Komponent doradczo-szkoleniowy obsługiwany jest przez specjalistów z kilkudziesięciu instytucji współpracujących (różnych organizacji otoczenia biznesu); świadczą oni także usługi już po uruchomieniu działalności. Partnerzy programu odpowiedzialni są także za dystrybucję pożyczek i ich bieżącą obsługę. W programie uczestniczą także partnerzy korporacyjni, oferujący różnego rodzaju usługi okołobiznesowe po preferencyjnych cenach (np. dotyczące prowadzenia rachunków, księgowości, dostępu do wirtualnego biura itp.). W marcu 2013 r. zakończona została faza pilotażowa programu, który obecnie jest kontynuowany.

4.2.4. Instytucje pożyczkowe – przykłady – Unia Europejska (Europa Wschodnia)

Można uznać, że jeden z lepiej rozwiniętych w Europie Wschodniej systemów pożyczek pozabankowych spotykamy w Rumunii⁶³ (podobny system funkcjonuje w sąsiedniej Bułgarii,

⁵⁹ Zob. Mass B., Lammermann S. „Designing microfinance operations /.../”, op. cit., s. 59.

⁶⁰ W celu realizacji programu ustalono budżet w wysokości 82,5 mln GBP, w tym: 10 mln GBP do zaangażowania w okresie pilotażowym (2012-2013), 32,5 mln GBP na lata 2013-2014 i 40 mln GBP na lata 2014-2015. Zakłada się, że w wyniku programu utworzonych zostanie ok. 20 tys. mikroprzedsiębiorstw, <http://news.bis.gov.uk/Press-Releases/Young-entrepreneurs-get-access-to-first-start-up-loans-68061.aspx>

⁶¹ http://www.startuploans.co.uk/wp-content/uploads/2013/06/Start-Up-Loans_Small-Print.pdf

⁶² <http://www.startuploans.co.uk/how-it-works/>

⁶³ Przypadek Rumunii stanowi przykład dobrze rozwiniętego systemu inżynierii finansowej w sferze instrumentów dłużnych. W kraju funkcjonują obecnie dwie sieci: (i) sieć instytucji mikropożyczkowych oraz (ii) funduszy poręczeniowych. Sfera

aczkolwiek jest on tam słabiej rozwinięty). Cechą charakterystyczną tego systemu, a jednocześnie bardzo istotnym czynnikiem rozwojowym całego sektora mikrofinansów w Rumunii jest fakt, iż od dłuższego już czasu jest to system poddany regulacji publicznoprawnej. Po kompleksowej nowelizacji obowiązujących wcześniej rozwiązań prawnych odnoszących się do finansowania pozabankowego, ostatecznie, w roku 2009 wprowadzono nowe rozwiązania, które stanowią obecnie główny regulator działalności rumuńskich pozabankowych instytucji mikrofinansowych.

Z punktu widzenia niniejszej ekspertyzy, interesującą cechą pozabankowego systemu finansowania w Rumunii jest to, iż paleta udostępnianych pożyczek w znacznym stopniu uwzględnia finansowanie rolnictwa i szerzej – przedsięwzięć na obszarach wiejskich. Stan ten jest oczywiście związany ze specyfiką gospodarki rumuńskiej, w tym szczególnie – z jednej strony – znaczącym niedorozwojem obszarów wiejskich – z drugiej – ich poważnym znaczeniem w ogólnej strukturze gospodarki narodowej. Obecnie, rumuński system instytucji mikropożyczkowych stanowi kilka dużych organizacji⁶⁴, działających za pośrednictwem licznych przedstawicielstw i punktów dystrybucyjnych, rozlokowanych na obszarze całego terytorium kraju. Poza tym, funkcjonuje szereg mniejszych, niezależnych organizacji. Charakterystyka oferowanych w systemie produktów wskazuje, że są to typowe instrumenty dłużne o stosunkowo niewielkiej wartości. Przykładowo, w ofercie pożyczkowej jednej z największych organizacji rumuńskich (Patria Credit IFN S.A.) występuje grupa produktów przeznaczonych na finansowanie działalności rolniczej i przedsięwzięć gospodarczych na obszarach wiejskich⁶⁵ (są to produkty oprocentowane komercyjnie). Oferowane są pożyczki obrotowe, inwestycyjne oraz produkty mieszane (inwestycyjno-obrotowe). Pogłębiony opis oferty finansowej omawianej tu instytucji przedstawiamy w rozdziale 7 ekspertyzy.

Przykład rumuńskiego systemu mikropożyczek w rolnictwie pokazuje na zapotrzebowanie na źródła finansowania dłużnego, występujące na obszarach wiejskich. Co interesujące, stosowana metodologia mikropożyczkowa znajduje tu całkowitą akceptację. Natomiast w mniejszym zakresie udzielane pożyczki wspomagane są wsparciem doradczym lub szkoleniowym.

Na rynku rumuńskim spotkać można również dobrze rozwinięte organizacje pożyczkowe, specjalizujące się w finansowaniu typowych przedsięwzięć gospodarczych. Za przykład posłużyć tu może **ROCREDIT IFN S.A.** – spółka akcyjna o kapitale 5,1 mln EUR (na koniec 2011 r.), specjalizująca się w finansowaniu przedsiębiorczości⁶⁶. Działalność pożyczkowa prowadzona jest poprzez sieć

instytucjonalna instrumentów poręczeniowych obejmuje mechanizm reporeczeniowy, oferowany przez Rumuński Fundusz Regwarancyjny.

⁶⁴ Market Mix „Romania Market Profile”, <http://www.aboutmicrofinance.com/latin-america-caribbean/eastern-europe-and-central-asia>

⁶⁵ <http://www.patriacredit.ro/en/loan-agro-producers-1/>

⁶⁶ <http://www.mixmarket.org/mfi/romcom>

8 oddziałów regionalnych oraz 6 biur agencyjnych, rozlokowanych w północnej i centralnej części kraju. Na ofertę pożyczkową składa się cały szereg rozmaitych produktów, przeznaczonych zarówno dla klientów biznesowych, jak i dla konsumentów. Jako przykład produktu pożyczkowego przeznaczonego na finansowanie celów inwestycyjnych wskazać można pożyczki, udzielane na okres do 10 lat (z możliwością rocznej karencji), umożliwiające sfinansowanie 85% kosztów projektu⁶⁷. Maksymalna wartość takich pożyczek nie jest określona, ale w praktyce sięgają maksymalnie 100 tys. EUR. ROCREDIT oferuje także instrumenty finansowania obrotu (finansowanie transakcji sprzedaży – w granicach określonego udziału kwot zafakturowanych – realizowanych z odroczonym terminem płatności). Przykładem innej instytucji pożyczkowej na rynku rumuńskim jest **ROMCOM IFN S.A.**, powstałej na bazie bilateralnego, szwajcarsko-rumuńskiego programu wsparcia, którego kapitał początkowy ufundowany został w 1991 r. przez szwajcarską organizację charytatywną Ostmission Christliche⁶⁸. ROMCOM oferuje cztery produkty finansowe. Są to pożyczki: standardowa - inwestycyjna, pomostowa, sezonowa i pożyczka obrotowa. Pożyczki udzielane są w oparciu o rynkowe stopy procentowe (12-18% p.a.), w wysokości od ok. 2 tys. EUR do ok. 27 tys. EUR. Pożyczki inwestycyjne udzielane są na okres do 5 lat, a pozostałe na okresy od 3 do 12 miesięcy. ROMCOM umożliwia nawiązanie kontaktu z zewnętrznymi konsultantami, oferującymi usługi wspomaganie rozwoju biznesu i szkoleniowe. Usługi te nie są jednak elementem powiązaniem na stałe z produktami finansowymi. Podobny model działania, jednak z silniejszym powiązaniem instrumentów finansowych z usługami wspierania przedsiębiorczości reprezentuje inna rumuńska organizacja pożyczkowa: **good.bee Credit IFN S.A.**⁶⁹, utworzona jako pozabankowa instytucja pożyczkowa przez rumuńską organizację pozarządową Centrum Rozwoju Ekonomicznego (CDE – Center for Economic Development⁷⁰) i holding finansowy good.be austriackiej grupy bankowej ERSTE⁷¹. Instytucja ta oferuje typowe mikrofinansowanie – w portfolio dominują pożyczki inwestycyjne i obrotowe o wartości w granicach od ok. 1 tys. do 13,5 tys. EUR, udzielane z zastosowaniem oprocentowania rynkowego, na okres maksymalnie do 7 lat. Zastosowanie znajdują rozmaite, elastyczne rozwiązania, dotyczące okresów spłat, czy też zmiennych wartości wymaganych spłat. W końcu 2012 r. w portfolio pożyczkowym o wartości prawie 22,5 mln EUR obecnych było ok. 2 800 klientów (średnia wartość pożyczki osiągała poziom ok. 9,1 tys. EUR). Klientami są najczęściej osoby podejmujące działalność gospodarczą lub mikroprzedsiębiorstwa, w przeważającej mierze działające na terenach wiejskich. W modelu

⁶⁷ http://www.rocredit-ifn.ro/credite_persoane_juridice.php

⁶⁸ <http://www.romcom.ro>

⁶⁹ <http://www.goodbeecredit.ro>

⁷⁰ <http://www.cde.ro>

⁷¹ <http://www.goodbee.com>

operacyjnym obecne są usługi wsparcia biznesowego, realizowane przez personel operacyjny w ramach 12 oddziałów pożyczkodawcy. Usługi te dotyczyć mogą różnych zagadnień, aczkolwiek podkreśla się, że w praktyce skupiają się one najczęściej na doradztwie, dotyczącym opracowywania wniosków o finansowanie, biznes planów przedsięwzięć oraz analiz płynności i angażowania kapitału. Bardzo podobny model operacyjny reprezentuje program pożyczkowy realizowany w Rumunii przez międzynarodową organizację **Opportunity International**⁷². W tym przypadku działalność pożyczkowa prowadzona jest za pośrednictwem 9 oddziałów rozlokowanych w zachodnich regionach kraju. Oferowane pożyczki nie przekraczają wartości ok. 11 tys. EUR. Przeznaczone są na finansowanie potrzeb obrotowych (pożyczki o półtorarocznym okresie zapadalności) i inwestycyjnym (udzielane maksymalnie na 5 lat). Stosowane są rynkowe stopy oprocentowania. W działalności sieci Opportunity International obecny jest również komponent doradczy, skupiający się na pomocy w konfiguracji finansowej przedsięwzięcia (podobnie, jak w przypadku wcześniej omówionej good.bee Credit IFN S.A.)

Za odmienny przykład posłużyć może sytuacja na Węgrzech. W przypadku tego kraju działalność pożyczkowa, dotycząca wspierania przedsiębiorstw, realizowana jest za pośrednictwem lokalnych i regionalnych agencji rozwoju, tworzonych jeszcze na początku lat 90. XX w. i wtedy też uruchamiających pierwsze programy pożyczkowe. Jedną z instytucji prowadzących już od długiego czasu (od 1991 r.) taką działalność jest – zorganizowana w formie fundacji – **Agencja Przedsiębiorczości FEJER**⁷³, uchodząca za jedną z najbardziej doświadczonych i aktywnych regionalnych, pozabankowych instytucji pożyczkowych na Węgrzech. Działalność pożyczkowa stała się obecnie podstawową sferą funkcjonowania tej instytucji. Pożyczki udzielane są w oparciu o kapitał własny oraz wsparcie pozyskane w ramach programu JEREMIE. W ofercie Agencji znajdują się rozmaite produkty pożyczkowe, kierowane do mikro lub małych przedsiębiorstw oraz przeznaczone na finansowanie zarówno celów inwestycyjnych, jak i obrotowych. Agencja prowadzi również elektroniczną platformę CREDINFO. Jest to system zdalnego doskonalenia umiejętności przydatnych w prowadzeniu mikroprzedsiębiorstwa. Umożliwia dostęp do narzędzi wspomagających sporządzanie biznes planów, analiz finansowych – w oparciu o uproszczony zasób danych ekonomiczno-finansowych oraz wnioskowanie o pozyskanie mikrofinansowania⁷⁴. Doświadczenia Agencji FEJER są na tyle interesujące, że została ona wybrana do szczegółowego opisu – zob. r. 7.

⁷² <http://opportunity.ro>

⁷³ <http://www.rva.hu>

⁷⁴ Raport z działalności, Fejer Enterprise Agency, 2011, s. 10-11.

Na Litwie wiodącym obecnie instrumentem wspierania przedsiębiorczości, opartym na finansowaniu działalności gospodarczej, jest program pod nazwą Fundusz Wspierania Przedsiębiorczości, prowadzony (w latach 2009-2015) przez państwową agencję finansową **INVEGA**. Fundusz ten, z alokacją 15 mln EUR, finansowany jest ze środków Europejskiego Funduszu Społecznego. Przeznaczony jest na finansowanie mikropożyczek w wysokości do 25 tys. EUR udzielanych przez współpracujące z nim unie kredytowe (57 jednostek). 90% kapitału pożyczki finansowane jest z Funduszu, a pozostałe ze środków jednostki współpracującej. Pożyczki te przeznaczone są dla osób podejmujących (w tym bezrobotnych) lub prowadzących działalność gospodarczą, będących w wieku do 29 lub powyżej 50 lat. W ramach tego programu osoby zaciągające pożyczki korzystają ze szkoleń, związanych z podejmowaną / finansowaną działalnością gospodarczą⁷⁵.

Innym bardzo interesującym instrumentem finansowania, w Polsce (w dziedzinie bezpośredniego finansowania przedsiębiorstw) praktycznie dotąd nieobecny w palecie produktów pozabankowych instytucji pożyczkowych, są tzw. pożyczki podporządkowane (subordinated loans⁷⁶). Są to instrumenty mieszczące się w szerszej klasie instrumentów tzw. finansowania equity. Istota tego instrumentu polega na tym, że środki finansowe przekazywane są beneficjentowi finansowania, jednak na szczególnych warunkach. Warunki te mogą być kształtowane w rozmaity sposób, aczkolwiek zawsze pożyczka tego rodzaju (jej kapitał) podlega znacznie odłożonej w czasie spłacie (ma charakter długoterminowy) oraz – w przypadku upadłości / likwidacji przedsiębiorstwa beneficjenta pożyczki – podlega zaspokojeniu w ostatniej kolejności wobec innych zobowiązań dłużnych (równocześnie ograniczeniu ulegają możliwości jej wypowiedzenia wraz z żądaniem natychmiastowej zapłaty oraz ograniczane jest jej zabezpieczenie przez beneficjenta). Stąd też termin „podporządkowanie”. Pozyskany w ten sposób kapitał, choć o charakterze dłużnym, uzyskuje cechy upodabniające go do kapitału założycielskiego (tzw. *quasi-equity*), standardowo zapewnianego przez właścicieli przedsiębiorstwa. Dochodzi w ten sposób do wzmocnienia wiarygodności kapitałowej biorcy takiej pożyczki, co może mieć znaczenie w procesach pozyskiwania przez niego nowego kapitału z innych źródeł (np. standardowych kredytów/pożyczek, w wyniku emisji dłużnych papierów wartościowych), które – z punktu widzenia spłacalności – mają charakter nadrzędny (pierwszorzędny – nie mają więc charakteru podporządkowanego). Dzieje się tak, gdyż otrzymane finansowanie „podporządkowane” podnosi poziom kapitalizacji podmiotu, ograniczając związany z takim finansowaniem element „zobowiązaniowy”. Z uwagi na

⁷⁵ Schneidewind P., Michie R. (i inni) „Financial engineering instruments in cohesion policy – study”, Directorate-General for Internal Policies, European Union 2013, s. 37.

⁷⁶ <http://www.investinganswers.com/financial-dictionary/debt-bankruptcy/subordinated-debt-1645>

przedstawione powyżej cechy, z punktu widzenia oferującego finansowanie, pożyczka podporządkowana klasyfikowana jest jako instrument podwyższonego ryzyka.

Pożyczki / finansowanie podporządkowane znajduje bardziej powszechne zastosowanie w przypadku instytucji finansowych, gdzie stosowane jest do podnoszenia adekwatności kapitałowej, odpowiednio do obowiązujących wymagań regulacyjnych dla instytucji finansowych⁷⁷. Rozwiązania tego typu, choć charakterystyczne dla sektora instytucji finansowych, coraz częściej stosuje się także bezpośrednio wobec przedsiębiorstw, traktując ten instrument finansowania jako narzędzie wsparcia. Odwołując się do przykładów europejskich w tym obszarze wskazać można na pożyczki, oferowane przedsiębiorstwom przez estońską publiczną agencję **KREDEX** (jest to instrument skierowany do wszelkich kategorii wielkościowych przedsiębiorstw – de facto, z uwagi na jego konstrukcję, zorganizowanych w formie spółek kapitałowych). Są to pożyczki udzielane w kwocie od 64 tys. do 1,1 mln EUR na okres od 3 do 10 lat, z karencją spłaty od 3 do 7 lat. Oferta KREDEXu jest również na tyle interesująca, że została ona przez nas szczegółowo opisana w r.7.

Podobne pożyczki, aczkolwiek adresowane do mniejszych rozmiarów firm, znajdują się także w ofercie francuskich organizacji pożyczkowych / mikropożyczkowych. Na gruncie francuskim ich odmianę stanowią również tzw. pożyczki honorowe⁷⁸, mające jednak wybitnie pomocowy charakter (nieoprocentowane lub o koszcie symbolicznym). Istota operacyjna pozostaje jednak dokładnie taka sama – służą budowie kapitału podstawowego przedsiębiorstwa, skutkującego wzrostem potencjału finansowego pożyczkobiorcy, co ostatecznie umożliwia mu pozyskiwanie standardowego finansowania dłużnego.

4.2.5. Instrumenty pożyczkowe – zestawienie podsumowujące

Poniżej przedstawiamy tabelę zestawiającą omówione wcześniej przypadki pozabankowych instytucji, świadczących usługi finansowania dłużnego (w kolejności, w której były omawiane).

⁷⁷ Przykładowo, (m.in.) w Polsce finansowanie podporządkowane dla instytucji finansowych (np. banków, instytucji ubezpieczeniowych, spółdzielczych kas oszczędnościowo-kredytowych) oferuje spółka inwestycyjna Coopest S.A., działająca w oparciu o kapitały dostarczone przez grupę renomowanych, światowych instytucji finansowych (m.in. przez IFC – Międzynarodową Korporację Finansową, EIF - Europejski Fundusz Inwestycyjny). Celem jej działania jest dostarczanie kapitału, podnoszącego zdolności operacyjne pośredników finansowych, którzy ostatecznie powinni rozszerzać własną ofertę finansowania dla mikro / małych przedsiębiorstw oraz podmiotów ekonomii społecznej. Obecnie oferta Coopest dostępna jest dla instytucji finansowych w kilkunastu krajach europejskich (w Europie Centralnej i Południowo-Wschodniej) (Zob. <http://www.coopest.eu>). 54% zaangażowania kapitałowego (ok. 17,5 mln EUR) dotyczy Polski (głównie pożyczki dla banków spółdzielczych) Zob. Coopest 2013, broszura informacyjna „Social Finance for Central and Eastern Europe”.

⁷⁸ Przykładowo, udzielane przez Reseau Entreprendre (<http://www.reseau-entreprendre-paris.fr/>). Są to pożyczki udzielane na okres 3-5 lat, w kwotach od 15 tys. do 50 tys. EUR / 90 tys. EUR na projekty innowacyjne, przeznaczone na uzupełnienie kapitału nowouruchamianych przedsięwzięć gospodarczych. Mogą służyć jako źródło finansowania wkładu własnego przedsiębiorcy, niezbędnego w związku z zaciąganiem kredytu bankowym. Jednym z celów tych pożyczek jest szybkie osiągnięcie przez pożyczkobiorcę (najczęściej osobę podejmującą działalność gospodarczą lub przedsiębiorcę we wczesnym etapie rozwoju) zdolności kredytowej i jej wykorzystanie do skutecznego zaciągnięcia kredytu Zob. http://www.reseau-entreprendre-paris.fr/aide-financiere-accompagnement/projet-creation-entreprise-75-_R_1043_1043_

W zestawieniu uwypuklono cechy szczególne zaprezentowanych przypadków, interesujące z punktu doświadczeń polskich.

Tab. 4/1. Zestawienie instytucji pożyczkowych.

Kraj	Instytucja	Cechy szczególne	
		Komponent finansowy	Komponent wspomagania biznesu (doradczo-szkoleniowy)
Francja	ADIE	Mikropożyczki oparte o rynkowe stopy oprocentowania, pożyczki o wartości do 10 tys. EUR), udzielane na okres do 4 lat (z możliwością sześciomiesięcznej karencji).	Rozbudowany system wspomagania biznesu na etapie wnioskowania (przygotowanie wniosku o finansowanie – ma on uproszczoną postać) oraz, na etapie prowadzenia działalności gospodarczej, wspieranie biznesu za pomocą form coachingowych.
Holandia	Oredits	Mikropożyczki oparte o rynkowe stopy oprocentowania, finansowanie do wysokości 50 tys. EUR, oferowane starterom i przedsiębiorcom, zatrudniającym maksymalnie 5 osób.	Rozbudowany system wspomagania biznesu, usługi coaching'owe, szerokie zastosowanie instrumentów zdalnych w świadczeniu usług szkoleniowych.
Belgia	Microstart	Mikropożyczki (model indywidualny oraz pożyczki grupowe) oparte o rynkowe stopy oprocentowania, pożyczki od 0,5 tys. do 10 tys. EUR	Usługi doradcze na etapie wnioskowania o finansowanie (przygotowanie biznes planu).
Włochy	Per Micro	Mikropożyczki oparte o rynkowe stopy oprocentowania, finansowanie w wysokości do 10 tys. EUR. Rozbudowany komponent pożyczek udzielanych na cele konsumpcyjne (także w wysokości do 10 tys. EUR).	Usługi doradcze na etapie wnioskowania o finansowanie (przygotowanie biznes planu).
Wielka Brytania	The Prince's Scottish Youth Business Support	Mikropożyczki (model indywidualny, stopniowalny) – tylko dla ludzi młodych (18-25 lat, w przypadku osób niepełnosprawnych 26-30 lat - starterów, mikroprzedsiębiorców); produkty pożyczkowe „na start” do 5 tys. GBP, na rozwój działalności od 10 tys. GBP i na finansowanie przyspieszonego wzrostu (tzw. akceleracyjne) o wartości od 10 tys. do 25 tys. GBP	Rozbudowany system wspomagania biznesu na etapie wnioskowania i prowadzenia działalności gospodarczej, dwuletni, bezpłatny mentoring, bezpłatne programy szkoleniowe (np. w zakresie prowadzenia księgowości).
Wielka Brytania	Start-up Loan Company i instytucje współpracujące	Mikropożyczki udzielane wyłącznie dla starterów (dla osób w wieku 18-30 lat), za pośrednictwem organizacji współpracujących. Pożyczki do 10 tys. GBP, na okres do 5 lat.	System wsparcia (doradztwo i szkolenia) obejmuje cały proces, od momentu konfiguracji przedsięwzięcia biznesowego (doprecyzowanie pomysłu,

Kraj	Instytucja	Cechy szczególne	
		Komponent finansowy	Komponent wspomagania biznesu (doradczo-szkoleniowy)
			przygotowanie biznes planu, pomoc w fazie uruchomienia działalności), aż po wstępną fazę realizacji przedsięwzięcia. Usługi świadczone przez specjalistów organizacji współpracujących.
Rumunia	Patria Credit	Pożyczki przeznaczone na finansowanie działalności rolniczej i gospodarczej na terenach wiejskich, w wysokości do 50 tys. EUR, oparte o rynkowe stopy oprocentowania. W przypadku pożyczek najniższej wartości rezygnacja z pobierania zabezpieczeń.	Komponent doradczo-szkoleniowy obecny w ofercie w ograniczonym stopniu (funkcje szkoleniowo-doradcze spełniane w ramach współpracy klienta z doradcą pożyczkowym na etapie wnioskowania o finansowanie).
Rumunia	ROCREDIT	Mikropożyczki i pożyczki oparte o rynkowe stopy oprocentowania. finansowanie o wartości do 100 tys. EUR o różnym przeznaczeniu, w tym pożyczki inwestycyjne (o długim okresie zapadalności – do 10 lat) i obrotowe na działalność gospodarczą (w tym specjalne instrumenty finansowania obrotów). Także finansowanie potrzeb konsumpcyjnych.	Ograniczony komponent usług wspomagania biznesu.
Rumunia	ROMCOM	Mikropożyczki i pożyczki oparte o rynkowe stopy oprocentowania. Pożyczki o wartości od 2 tys. EUR do ok. 27 tys. EUR, inwestycyjne i obrotowe.	Ograniczony komponent usług wspomagania biznesu.
Rumunia	(1) good.bee Credit IFN S.A. oraz (2) program pożyczkowy Opportunity International	Mikropożyczki (w przeszłości stosowane metodologie grupowe) oparte o rynkowe stopy oprocentowania. Kwoty pożyczek od ok. 1 tys. EUR do maksymalnie 11 tys. / 13,5 tys. EUR, udzielane na finansowanie celów inwestycyjnych i obrotowych dla starterów i mikroprzedsiębiorstw.	Komponent doradczy, skupiony na konfiguracji finansowej przedsięwzięcia (biznes plany, projekcie przepływów pieniężnych, pomoc w przygotowaniu wniosku o finansowanie).
Węgry	FEJER	Mikropożyczki i pożyczki przeznaczone na finansowanie mikro i małych przedsiębiorstw. Pożyczki udzielane w kwotach od ok. 3,5 tys. EUR do ok. 35 tys. EUR, na okres do 10	Zdalne formy doskonalenia umiejętności biznesowych oraz aplikowania o pożyczkę (platforma CREDINFO).

Kraj	Instytucja	Cechy szczególne	
		Komponent finansowy	Komponent wspomaganie biznesu (doradczo-szkoleniowy)
		lat (oferowane są produkty o wydłużonym okresie karencji).	
Litwa	INVEGA	Fundusz Rozwoju Przedsiębiorczości – finansowanie kapitału mikropożyczek (do 25 tys. EUR), udzielanych przez współpracujące unie kredytowe. Przeznaczone dla starterów i osób prowadzących działalność gospodarczą, w wieku do 29 i powyżej 50 lat.	Szkolenia dla osób pozyskujących finansowanie.
Estonia	KREDEX	Instytucja oferująca szereg instrumentów finansowania różnych typów, w tym finansowanie dłużne typu equity (pożyczki podporządkowane). Są to pożyczki w kwocie od 64 tys. do 1,1 mln EUR na okres od 3 do 10 lat, z karencją spłaty od 3 do 7 lat, oprocentowane na poziomie 10% - 11%.	Z uwagi na specyfikę pożyczek podporządkowanych, strony (pożyczkodawca – pożyczkobiorca) współpracują na etapie sporządzania biznes planu przedsiębiorstwa (beneficjenta). Istotna jest tu zindywidualizowana współpraca na etapie przygotowania transakcji.

4.3. Finansowanie kapitałowe (fundusze kapitałowe)

4.3.1. Rozwiązania w Polsce

Polska jest w wielkościach absolutnych największym rynkiem PE/VC w Europie Środkowo-Wschodniej, co zresztą jest całkowicie zrozumiałe, biorąc pod uwagę wielkość kraju. W 2012 roku fundusze PE/VC zainwestowały w Polsce 478 milionów EUR⁷⁹. Biorąc pod uwagę to, że łączna wartość inwestycji w krajach Unii Europejskiej wyniosła 36,5 mld EUR widać, że rynek polski jest nadal rynkiem niezbyt znaczącym. Dowodzą tego zresztą statystyki porównujące wielkość inwestycji do PKB – w 2012 roku największe inwestycje w relacji do PKB miały miejsce na Węgrzech (0,065%), zaś Polska zajęła szóste miejsce od końca z inwestycjami na poziomie 0,002% PKB⁸⁰.

W obecnym okresie programowania wsparcie dla funduszy kapitałowych przybrało dość znaczne rozmiary, głównie dzięki Działaniom 3.1 i 3.2 PO IG, które (szczególnie 3.1) bardzo spopularyzowały tę formę finansowania rozwoju MSP i ułatwiły dostępność do kapitału zainteresowanym firmom. Pozytywną rolę odegrał też Krajowy Fundusz Kapitałowy.

Ponieważ zasadniczą część sektora PE/VC w Polsce stanowią fundusze działające w oparciu o kapitał prywatny (zaś dodatkowo sektor wsparły znaczące środki publiczne), można przyjąć, że

⁷⁹ European Private Equity and Venture Capital Association „Central and Eastern Europe Statistics 2012”, EVCA, July 2012.

⁸⁰ European Private Equity and Venture Capital Association „2012 Pan-European /.../”, op. cit.

aktualny stan rozwoju tego sektora w Polsce odpowiada poziomowi rozwoju gospodarki i liczbie atrakcyjnych firm / pomysłów, mogących stać się przedmiotem inwestycji.

4.3.2. Rozwiązania w Europie

Finansowanie kapitałowe staje coraz bardziej popularne, szczególnie dla finansowania wysoce innowacyjnych firm o niedługiej historii działania. Na rynku działają zarówno fundusze kapitałowe o wyłącznym udziale kapitału prywatnego, jak i wspierane ze środków publicznych. Poniższy opis koncentrujemy na tej drugiej kategorii, także ze względu na dostępność odpowiednich danych; działalność polegająca na prowadzeniu funduszu kapitałowego podlega bowiem przeważnie tylko ograniczonym regulacjom prawnym, w przeciwieństwie do działalności bankowej.

Stosowane obecnie formy interwencji publicznej na rynku equity w Europie wskazują na występowanie następujących praktyk w tym zakresie:

- (1) Interwencja na ogół ma charakter zdecentralizowany (tj. tworzy się więcej niż jeden instrument kapitałowy). Jest ona organizowana poprzez:
 - bezpośrednią alokację środków publicznych do poszczególnych (tworzonych) instrumentów zarządzanych przez pośredników (firmy zarządzające),
 - dystrybucję pośrednią poprzez strukturę tzw. funduszu funduszy, dokonującego wyboru (i w dalszej kolejności także nadzoru i monitorowania) pośredników finansowych.
- (2) Istnieje nacisk, aby kapitalizacja wdrażanych instrumentów bazowała w jak największym stopniu na kapitałach prywatnych (zarówno w formule funduszu funduszy, jak i na poziomie funduszy zasilanych bezpośrednio); udział inwestorów prywatnych w instrumentach jest zróżnicowany i tym większy im mniejsze ryzyko funkcjonowania instrumentu (w warunkach instrumentów zorientowanych na fazę załączkową / startową udział ten może być nawet „zerowy”); dla wsparcia zainteresowania kapitału prywatnego stosuje się różne techniki ograniczania strat i stymulowania zysków, których finansowanie spoczywa na środkach publicznych.
- (3) Wielka Brytania jest najaktywniejszym spośród krajów europejskich użytkownikiem instrumentów kapitałowych i wzorem do naśladowania dla innych. Podejście do wsparcia rynku VC ma tutaj bardzo długą tradycję i bardzo kompleksowy charakter. Związane to jest z faktem, że rynek *equity* w tym kraju jest bardzo silny i rozwinięty. Przykładowo, inwestycje funduszy kapitałowych z siedzibą w Wielkiej Brytanii lub Irlandii, dokonane w 2011 roku osiągnęły 0,83% PKB, co było najwyższym rezultatem dla wszystkich krajów europejskich.

Firmy zarejestrowane w Wielkiej Brytanii były też odpowiedzialne za 43% inwestycji dokonanych przez fundusze typu private equity w Europie (kraje UE i EFTA)⁸¹. Wspieranie segmentu VC jest więc w interesie szeroko rozumianego rynku kapitałowego. Kompleksowość podejścia wiąże się z uzupełnianiem budowy instrumentów finansowych także rozwiązaniami stymulacji podatkowej (ulgi podatkowe). Zaangażowanie czynnika publicznego w tworzenie instrumentów kapitałowych ma na ogół na celu osiągnięcie efektu dźwigni (przy instrumentach nakierowanych na mniej ryzykowne inwestycje VC) oraz ubezpieczenie ryzyka (strat – tzw. downside risk) i ryzyka nie osiągnięcia wystarczających zysków (tzw. upside risk). Szereg rozwiązań stosowanych w innych krajach jest „kopią” wzorców brytyjskich,

(4) Wdrażane instrumenty mogą adresować trzy rodzaje celów:

- służyć generalnemu zwiększaniu podaży środków venture capital w kraju lub lokalnie/regionalnie,
- służyć jako instrumenty wąsko sprofilowane (dedykowane) na zagadnienia innowacji/komercjalizacji.
- służyć jako instrumenty sprofilowane na specyficzne problemy gospodarek lokalnych i/lub grup społecznych.

Poniżej prezentujemy przykłady instrumentów wpisujących się w prezentowaną systematykę stosowanych rozwiązań.

Regional Venture Capital Funds (kraj: Wielka Brytania, rodzaj instrumentu: instrumenty „ogólnego przeznaczenia” zasilające regionalną podaż kapitału). Jest to dziewięć instrumentów o zasięgu regionalnym (po jednym w każdym z regionów) utworzonych w latach 2002/2003 na okres ok. 5 lat. Do roku 2008 środki wszystkich funduszy zostały zainwestowane i w związku z tym wstrzymano dalsze oferowanie finansowania. Łącznie do dziewięciu utworzonych instrumentów rząd alokował środki w wysokości 74,4 mln GBP, a ich całkowita kapitalizacja (łącznie ze środkami prywatnymi) wyniosła 224 mln GBP (środki skierowane do instrumentów pochodziły także od Europejskiego Funduszu Inwestycyjnego). Średnia wartość funduszu wyniosła ok. 25 mln GBP. W okresie działania limit inwestycyjny wynosił (maksymalnie) 660 tys. GBP w jeden projekt, a faktyczna średnia wartość inwestycji ukształtowała się na poziomie 362 tys. GBP. Polityka inwestycyjna instrumentów przewidywała etapowanie inwestycji. Pierwsze wejście kapitałowe funduszu mogło wynosić nie więcej niż 250 tys. GBP.

⁸¹ European Private Equity and Venture Capital Association „2012 Pan-European /.../”, op. cit.

Następna inwestycja (druga runda) mogła być dokonana nie wcześniej, niż po upływie sześciu miesięcy i mogła wynosić także maksymalnie 250 tys. GBP. Dopuszczalne było kontynuowanie inwestycji dla uniknięcia tzw. rozmycia. Fundusze nie posiadały żadnych preferencji sektorowych. Większość zrealizowanych inwestycji dotyczyła fazy załączkowej, startowej i wczesnego wzrostu. Z publikowanych danych wynika, że w latach 2007-2008 fundusze dokonały łącznie 177 inwestycji w 97 firm. Fundusze były zarządzane przez firmy wyłonione w drodze konkursu.

Venture Capital Scheme of the Land of Styria⁸² (kraj: Austria, rodzaj instrumentu: instrument zasilający regionalną podaż kapitału equity w zakresie wczesnych faz rozwoju). Instrument kapitałowy utworzono w roku 2003, początkowo wyłącznie w celu finansowania projektów / firm w fazie startu (w takiej formie instrument działał do roku 2006), był zlokalizowany na terenie Styrii. W roku 2010 dokonano wznowienia (wymagającego notyfikacji) instrumentu i rozszerzenia zakresu jego działania, rozciągając finansowanie także na fazę załączkową. Instrument nie ma formy wydzielonego funduszu (w rozumieniu osobnej formy prawnej). Zarządzaniem instrumentem zajmuje się spółka, której udziałowcem jest region Styria (poprzez wydzielony podmiot) oraz osiem banków prywatnych. Do instrumentu alokowano kapitał w wysokości 2,5 mln EUR (wyłącznie środki publiczne). 1,9 mln EUR z tej kwoty przeznaczonych zostało na inwestycje w fazę startu (tj. projekt nie starszy niż 5 lat), przy czym na poziomie poszczególnych inwestycji w tym wypadku muszą pojawić się inwestorzy prywatni (nie mniej niż 50% inwestycji). Na fazę załączkową (tj. projekt nie starszy niż trzy lata) przeznaczono 600 tys. EUR bez wymogu równoległego inwestowania środków prywatnych. Inwestycje w fazę załączkową mieszczą się w granicach od 50 tys. do 300 tys. EUR, podczas gdy w fazie startu jest to 750 tys. EUR (czyli 1,5 mln EUR łącznie z kapitałem prywatnym). Instrument ten być aktywny do końca 2013 r.

Risikokapitalfonds BFB II (kraj: Niemcy, rodzaj instrumentu: instrument zasilający regionalną podaż kapitału equity w zakresie wczesnych faz rozwoju). Instrument utworzono w roku 2009 (z perspektywą inwestowania do roku 2013; planowana likwidacja portfela to rok 2019) w celu zwiększenia podaży VC na terenie Brandenburgii. Fundusz został zorganizowany jako wydzielona osoba prawna (GmbH). Jest zarządzany przez agencję rozwoju regionalnego. Kapitalizacja instrumentu wyniosła ok. 30 mln EUR, z czego 75% środków pochodziło z ERDF. Inwestycje portfelowe instrumentu nie mogą przekraczać kwoty 2,5 mln EUR na projekt w okresie 12 miesięcy, a minimalne zaangażowanie inwestorów prywatnych nie może być niższe niż 30%. Inwestycje mogą dotyczyć tylko projektów znajdujących się we wczesnej fazie rozwoju lub w fazie ekspansji.

⁸² Venture Capital Programms des Landes Steiermark.

Early Growth Funds (kraj: Wielka Brytania, rodzaj instrumentu: instrument ukierunkowany na zwiększenie podaży kapitału w zakresie najmniejszych transakcji). Siedem funduszy tworzonych w okresie 2002-2004 z perspektywą działania do roku 2014-2016. Instrumenty zostały utworzone z myślą o finansowaniu wczesnych faz rozwoju innowacyjnych firm. Wielkość funduszy waha się w granicach 3 mln – 5 mln GBP. Łącznie na instrumenty alokowano 26,5 mln GBP środków publicznych (na poziomie instrumentu nie przewidziano środków prywatnych). W latach 2007-2008 fundusze dofinansowały ok. 74 firm. Średnia wartość inwestycji wyniosła ok. 153 tys. GBP.

Venture Capital Funds (kraj: Słowenia, rodzaj instrumentu: zwiększenie podaży kapitału VC). Siedem instrumentów kapitałowych uruchomionych w roku 2009 w ramach Inicjatywy JEREMIE za pośrednictwem Slovenia Enterprise Fund. Instrumenty zostały oparte o środki publiczne (49%; minimalny udział środków publicznych w instrumencie musi wynosić 1 mln EUR) oraz prywatne. Całkowita kapitalizacja utworzonych funduszy wyniosła 69 mln EUR. Minimum 70% środków instrumentu musi być przeznaczone na inwestycje na terenie kraju (pozostała część może być inwestowana zagranicą).

Venture Capital Funds (kraj: Węgry, rodzaj instrumentu: zwiększenie podaży kapitału VC). Osiem instrumentów kapitałowych utworzonych w roku 2009 w ramach inicjatywy JEREMIE. Łączna wartość środków publicznych przeznaczonych na instrumenty to ok. 140 mln EUR. Dodatkowo, do każdego instrumentu wniesiono środki prywatne w wysokości nie mniejszej niż 30% całkowitej kapitalizacji. Zarządzanie instrumentami zostało powierzone firmom zarządzającym wybranym w drodze konkursu. Inwestycje kapitałowe mogą być dokonywane wyłącznie w spółki znajdujące się we wczesnej fazie rozwoju lub w fazie wzrostu i istniejące na rynku nie dłużej niż 5 lat. Wejście kapitałowe może wynosić maksymalnie 1,5 m EUR na 12 miesięcy przez okres 36 miesięcy. Do końca 2011 roku fundusze zainwestowały w 34 spółki na łączną kwotę 33 mln EUR.

Avera⁸³ (kraj: Finlandia, rodzaj instrumentu: instrument ukierunkowany na zwiększenie podaży kapitału w zakresie najmniejszych transakcji). Fundusz kapitałowy utworzono w roku 2005. Jest to instrument zarządzany przez Veraventure Ltd., spółkę zależną agencji Finnvera. Fundusz koncentrował się na niewielkich inwestycjach w start-up'y technologiczne, nie przekraczając progów wyznaczonych w ramach warunków pomocy de *minimis*. W roku 2008 uzyskano notyfikację Komisji Europejskiej dla rozszerzonego zakresu działania instrumentu. Przy takim samym celu inwestycyjnym (technologiczni starterzy) limit inwestycyjny został podniesiony do poziomu 1,5 mln EUR, jednakże przy inwestycjach w fazie załączkowej i startu bez obecności inwestora prywatnego limit ten został ustalony na poziomie 0,5 mln EUR. Na zasilenie instrumentu przeznaczono ok. 74

⁸³ Jest to nazwa stosowana w dokumentach anglojęzycznych. W języku fińskim: Aloitusrahasto Vera Oy's.

mln EUR, przy czym 93% tej kwoty pochodziło ze środków publicznych. Szczególnie interesującym rozwiązaniem stosowanym przez zarządzających instrumentem jest kontrola ryzyka „wypychania” kapitału prywatnego: spółki portfelowe są stale zachęcane do poszukiwania dodatkowego kapitału ze źródeł prywatnych, spółki portfelowe nie mają żadnych kontraktowych ograniczeń w prowadzeniu negocjacji z inwestorami zewnętrznymi, *Avera* przed dokonaniem inwestycji wymaga oświadczenia, że w okresie trzech miesięcy poprzedzających inwestycję przedsiębiorcy nie oferowano finansowania ze źródeł prywatnych.

University Challenge Seed Funds (kraj: Wielka Brytania, rodzaj instrumentu: instrument sprofilowany na komercjalizację badań naukowych). Sieć 19 funduszy utworzonych w latach 1999-2003 w celu inwestowania w komercjalizację innowacji pochodzących z brytyjskich jednostek naukowych (uczelnie, prywatne i publiczne instytuty naukowe). Na utworzenie instrumentów przeznaczono ok. 60 mln GBP (środki publiczne) z tym, że udział jednostki naukowej musiał wynosić ok. 25% wartości instrumentu (udział własny musiał być w całości w formie gotówki jednak środki te mogły pochodzić od ewentualnych konsorcjantów prywatnych – np. prywatnych funduszy VC). Maksymalna wartość jednego instrumentu nie mogła przekraczać 5 mln GBP. Inwestycje realizowane przez zarządzających instrumentami obejmują fazy załączkowe, aż do wejść kapitałowych na późniejszym etapie. Wartość pojedynczej inwestycji nie może przekroczyć pułapu 250 tys. GBP (na jeden projekt).

UK Innovation Investment Fund (kraj: Wielka Brytania, rodzaj instrumentu: instrument sprofilowany na komercjalizację projektów wysoko technologicznych, w tym z obszaru czystych technologii). Są to w zasadzie dwa publiczno-prywatne instrumenty – tzw. fundusze funduszy, utworzone dla inwestowania w fundusze (parterowe) ukierunkowane na inwestycje technologiczne. Fundusz *Hermes Environmental Innovation Fund* posiada kapitalizację 130 mln GBP (50 mln GBP środków publicznych i 80 mln GBP od prywatnych inwestorów) i koncentruje się na czystych technologiach (nisko emisyjnych). Z kolei *Future Technologies Fund* (100 mln GBP środków publicznych oraz 100 mln GBP pochodzących z *EFI*) inwestuje w fundusze specjalizujące się w ICT i life science. Wstępna ewaluacja tego instrumentu wskazuje, że inwestycje koncentrują się na projektach powiązanych z B+R.

Neotec Risk Capital Fund⁸⁴ (kraj: Hiszpania, rodzaj instrumentu: instrument ukierunkowany na zwiększenie podaży kapitału w zakresie najmniejszych transakcji). Instrument utworzony w roku 2006 na okres pięciu / siedmiu lat. W praktyce składał się z dwóch instrumentów: funduszu funduszy oraz osobnego funduszu koinwestycyjnego. Zadaniem funduszu funduszy (kapitalizacja ok. 150 mln

⁸⁴ Neotec Capital Riesgo Sociedad de Fondos, SA, SCR.

EUR) było inwestowanie w fundusze portfelowe VC zorientowane na inwestowanie w spółki technologiczne. Instrument koinwestycyjny (kapitalizacja 50 mln EUR) z kolei ma służyć bezpośredniemu inwestowaniu w spółki technologiczne (działające w ściśle określonych sektorach takich jak; TMT, medycyna, biotechnologia) jednak wyłącznie wspólnie z innym inwestorem prywatnym. Oboma instrumentami zarządza EFI.

Community Development Venture Fund (kraj: Wielka Brytania, rodzaj instrumentu: fundusze sprofilowane na specyficzne problemy gospodarek lokalnych i/lub grup społecznych). Instrument - bardziej znany pod nazwą Bridges Fund I – został utworzony w roku 2002 w celu inwestowania w MSP zlokalizowane lub mające powiązania biznesowe z najślabiej rozwiniętymi okręgami (ang. *wards*). Projekt inwestycyjny musiał spełniać dwa kryteria: 1) firma musiała być zlokalizowana na terenie najślabiej rozwiniętych gmin brytyjskich, 2) firma musiała być powiązana ze słabo rozwiniętym obszarem w jeden z następujących sposobów: 35% pracowników musiało pochodzić z tego terenu lub co najmniej 50% zaopatrzenia musiało pochodzić z tych terenów lub tereny słabo rozwinięte musiały stanowić podstawowy rynek działalności firmy. Na instrument przeznaczono 20 mln GBP środków publicznych oraz pozyskano ze źródeł prywatnych dodatkowe 20 mln GBP (dla przyciągnięcia inwestorów prywatnych zyski na kapitale publicznym zostały ograniczone; środki publiczne w pierwszym rządzie pokrywały ewentualną stratę). Fundusz zainwestował łącznie w 28 projektów. Średnia wartość inwestycji wyniosła 934 tys. GBP. Około połowy inwestycji zaangażowano w projekty / firmy będące w fazie startu lub wczesnego rozwoju.

Aspire Fund (Kraj: Wielka Brytania, rodzaj instrumentu: fundusz sprofilowany na specyficzne problemy kobiet). Fundusz koinwestycyjny dostarczający finansowania uzupełniającego dla innych inwestorów prywatnych. Utworzony w roku 2008. Wartość funduszu to 25 mln GBP, w tym 12 mln GBP środków publicznych. Fundusz może dokonywać koinwestycji w granicach od 100 tys. do 1 mln GBP wyłącznie w biznesy prowadzone przez kobiety (nie mniej niż 30% członków zarządu przedsiębiorstwa to kobiety). Do końca 2010 roku dokonał 8 inwestycji. Fundusz ma inwestować na zasadach komercyjnych jednakże wypracowany zysk nie stanowi podstawy oceny działalności inwestycyjnej.

4.4. Finansowanie kapitałowe (anioły biznesu)

Instrumenty kapitałowe są wciąż mało popularną formą interwencji publicznej na rynku aniołów biznesu. Rynek ten charakteryzuje się dużym rozproszeniem, wysokimi kosztami transakcyjnymi (poszukiwanie projektów) i nadwyżką kapitału w stosunku do liczby dostępnych i zdalnych do inwestycji projektów biznesowych.

Z tych też powodów dotychczasowe wsparcie koncentrowało się na rozwijaniu narodowych i regionalnych sieci aniołów biznesu (jako instytucji obniżających koszty transakcyjne) oraz organizowaniu programów (szkoleniowo-doradczych), służących budowaniu gotowości inwestycyjnej (w ciągu ostatniej dekady liczba sieci wzrosła ze 132 do 396). Sieci aniołów biznesu dysponowały zasobem 75 tys. inwestorów, z czego około 6 tys. uznawanych jest za inwestorów aktywnych. Badanie przeprowadzone pod koniec roku 2006 na zlecenie Komisji Europejskiej wskazało na istnienie na terenie krajów Unii Europejskiej 24 programów szkoleniowo-doradczych skierowanych do inwestorów oraz 18 programów dla przedsiębiorców. Działania po stronie podaży kapitału były w takiej sytuacji mniej istotne. Stąd też instrumenty kapitałowe o takiej orientacji są stosunkową rzadkością (pojawiają się one głównie na rynkach bardziej dojrzałych gdzie większa liczba bardzo dojrzałych aniołów poszukuje możliwości realizacji większych inwestycji). Poniżej wskazujemy trzy przykłady instrumentu koinwestycyjnego.

Scottish Co-investment Fund (kraj: Wielka Brytania, rodzaj instrumentu: zwiększenie podaży inwestycji business angels). Instrument utworzony w roku 2003 przez Scottish Executive, środki alokowane na instrument to 48 mln GBP. Fundusz inwestuje na zasadzie 50/50 wraz z inwestorami formalnymi (fundusze VC) lub nieformalnymi. Zwyczajowo na jedną inwestycję przeznaczają się maksymalnie 500 tys. GBP. Fundusz jest inwestorem pasywnym i nie bierze udziału w przygotowaniu inwestycji. Fundusz współpracuje z 16 partnerami (anioły biznesu, fundusze VC) wybranymi w drodze otwartego konkursu. Procedura inwestycyjna sprowadza się do tego, że partnerzy funduszu wybierają projekty i inwestują w nie razem z funduszem. Inwestycje są realizowane bezpośrednio z osobami fizycznymi (aniołami) albo poprzez tzw. syndykaty (ta ostatnia forma inwestycji dominowała w okresie 2006-2008 – 62%). Ponieważ fundusz ceduje na prywatnego inwestora przygotowanie projektu (nie ponosi więc kosztów jego przygotowania) płaci mu 2,5%-3,5% wartości swojej inwestycji dla pokrycia tych kosztów. Według danych za rok 2011 w portfelu funduszu znajdowało się 241 aktywnych projektów.

Verslo Angelu Fondas (kraj: Litwa, rodzaj instrumentu: zwiększenie podaży inwestycji business angels). Instrument utworzony w ramach inicjatywy JEREMIE na okres do roku 2015. Na instrument przeznaczono środki w wysokości 8,4 mln EUR. Projekty są dofinansowywane wyłącznie na zasadzie współinwestycji (50/50) na identycznych warunkach dla wszystkich inwestorów. Zakładana wielkość inwestycji to od 50 tys. do 400 tys. EUR. Fundusz jest zorientowany na firmy osiągające sprzedaż nie większą niż 4 mln EUR i nie starsze niż dwa lata. Do połowy roku 2013 fundusz zainwestował w pięć projektów.

North East Angel Fund (kraj: Wielka Brytania, rodzaj instrumentu: zwiększenie podaży inwestycji business angels). Instrument utworzony w roku 2008 w ramach inicjatywy JEREMIE. Fundusz posiada środki w wysokości 7,5 mln GBP. Inwestycje dokonywane są wyłącznie wspólnie z aniołem biznesu na zasadach komercyjnych.

4.5. Poręczenia i gwarancje

4.5.1. Rozwiązania w Polsce

W sferze instrumentów poręczeniowych Polska, mimo dość znacznych środków przeznaczonych na dofinansowanie kapitału funduszy poręczeniowych i to zarówno ze środków krajowych, jak i europejskich, nie ma niestety za bardzo się czym pochwalić. Kluczowym problemem jest brak jakiegokolwiek stabilnej polityki i docelowej wizji kształtu sektora, a także jego roli i zasad współpracy z systemem bankowym. W rezultacie od dłuższego już czasu poziom wykorzystania kapitałów funduszy oscyluje wokół 100%, na co wpływ ma przede wszystkim brak trwale obecnych mechanizmów regwarancyjnych, a także brak realnych zachęt do maksymalizacji aktywności funduszy. Dodatkowo, w pewnym stopniu lokalne i regionalne fundusze poręczeniowe konkurują z Bankiem Gospodarstwa Krajowego, oferującym poręczenia w skali całego kraju. Miało to miejsce (choć w ograniczonym stopniu, ze względu na mniejszą atrakcyjność takich poręczeń) w okresie, gdy istniały zarządzane przez BGK Krajowy Fundusz Poręczeń Kredytowych oraz Fundusz Poręczeń Unijnych. Obecnie konkurencja wzmożła się wraz z momentem uruchomienia przez BGK bardzo zresztą atrakcyjnej z punktu widzenia przedsiębiorców tzw. gwarancji de minimis.

Polski sektor funduszy poręczeniowych jest rozdrobniony (działalność prowadzi ok. 45 lokalnych i regionalnych funduszy poręczeniowych); brak jest funduszy silnych kapitałowo, które dzięki osiągniętej skali działalności mogłyby być parterem na przykład dla Europejskiego Funduszu Inwestycyjnego⁸⁵. Rozdrobnienie sektora oraz fakt, że działalność poręczeniowa ma charakter nieuregulowany niekorzystnie wpływa też na jakość współpracy funduszy z coraz bardziej scentralizowanym sektorem bankowym.

Obecnie fundusze poręczeniowe starają się wychodzić na nowe rynki, rozpoczynając na przykład oferowanie poręczeń transakcji leasingowych, czy też wadów przetargowych; czas pokaże jak będą się rozwijać te nowe produkty.

Bardzo poważnym, jednym z kluczowych problemów dla sektora funduszy poręczeniowych, jest niska skłonność polskich funduszy do podejmowania ryzyka, skądinąd niestety całkowicie zrozumiała, wynikająca np. z ograniczonej dostępności mechanizmów reporczeniowych oraz wciąż

⁸⁵ Z poręczeń EFI korzystały dwa fundusze poręczeniowe, czyli szczeciński Polfund i lubelski Polski Fundusz Gwarancyjny; co najmniej jednak w jednym przypadku wyniki działalności poręczeniowej odbiegały daleko od zakładanych.

ograniczonej zdolności operacyjnej wielu funduszy. W rezultacie fundusze poręczeniowe bardzo niechętnie współpracują z funduszami pożyczkowymi (w wielu regionach współpraca prawie całkowicie zamarła), gdyż ich klienci są uważani za bardziej ryzykownych. Za taką sytuację odpowiada zarówno brak reperencji, systemy oceny zarządów funduszy, kładące znacznie większy nacisk na zyskowność funduszu, niż na jego aktywność i efekty społeczne, a także brak mechanizmów powodujących to, że bardziej aktywne fundusze, kierujące swą ofertą do bardziej ryzykownych grup jak starterzy byłyby nagradzane za swą aktywność w kolejnych konkursach na dofinansowanie⁸⁶.

Generalnie można jednak przyjąć, że bez przypisania odpowiedzialności za rozwój systemu poręczeń określone mu organowi administracji publicznej, budowy jasnej strategii roli sektora poręczeniowego we wspieraniu MSP, stworzeniu stale obecnego mechanizmu reperencji (regwarancyjnego) i standaryzacji warunków współpracy funduszy z bankami, rola i znaczenie funduszy poręczeniowych będą spadać, zaś przekazane im środki publiczne nie będą efektywnie wykorzystywane.

Polskie fundusze poręczeniowe stosunkowo rzadko oferują dodatkowe usługi doradcze i szkoleniowe, przeważnie ma to miejsce sytuacji równoczesnej realizacji przez nie projektów np. finansowanych w ramach PO KL.

4.5.2. Rozwiązania w krajach Unii Europejskiej

Z punktu widzenia wielu firm, szczególnie z sektora mikro i małych przedsiębiorstw, bardzo poważnym problemem w dostępie do finansowania dłużnego pozostaje brak możliwości zapewnienia odpowiednich zabezpieczeń kredytu lub pożyczki. Wiele firm (szczególnie świadczących tzw. usługi niematerialne, np. doradcze, czy księgowo) nie dysponuje bowiem atrakcyjnymi z punktu widzenia banku aktywami, które mogłyby służyć jako zabezpieczenie kredytu. W rozwiązywaniu tego typu problemu pomagają instytucje udzielające poręczeń kredytów, do których uzyskania niezbędne jest tylko przedstawienie „miękkich” zabezpieczeń (najczęściej jest to weksel in blanco) i uiszczenie stosownej opłaty.

Instrumenty poręczeniowe są dostępne praktycznie we wszystkich krajach Unii Europejskiej, przy czym na ogół są one zwane instrumentami gwarancyjnymi. W Polsce zabezpieczenia oferowane przez instytucje wspierane ze środków publicznych mają przeważnie charakter poręczeń udzielanych na zasadzie kodeksu cywilnego (oferta lokalnych i regionalnych funduszy poręczeniowych), niekiedy jednak przyjmują także postać gwarancji bankowych

⁸⁶ W tej sferze można zauważyć niewielkie pozytywne zmiany, dzięki rozwiązaniom przyjętym w ramach Inicjatywy JEREMIE.

(gwarancje portfelowe udzielane przez Bank Gospodarstwa Krajowego np. w ramach tzw. gwarancji *de minimis*). Generalnie forma zabezpieczenia ma z punktu widzenia przedsiębiorcy znaczenie drugorzędne, stąd też na użytek niniejszej perspektywy będziemy wymiennie używać pojęcia funduszy poręczeniowych i gwarancyjnych (i – odpowiednio – gwarancji i poręczenia).

Instrumenty poręczeniowe / gwarancyjne różnią się w poszczególnych krajach pod wieloma względami⁸⁷, z których najważniejsze dotyczą następujących obszarów:

- Maksymalnej wielkości poręczenia (kwotowej i procentowej), zakresu poręczenia (kapitał vs. kapitał + odsetki), wielkości uiszczanych opłat. Wszystkie te parametry mają charakter ustalany indywidualnie i zależny od profilu i wyposażenia kapitałowego danego funduszu, jedynym wyjątkiem (w przypadku funduszy działających w krajach Unii Europejskiej) są tu przepisy dotyczące pomocy publicznej: ograniczenie maksymalnej wielkości poręczenia do 80% wysokości poręczanego zobowiązania oraz inne warunki (np. stosowanie tzw. klauzuli *pari passu*).
- Sposób udzielania poręczeń – poręczenia indywidualne lub portfelowe. Instrumenty portfelowe są znacznie korzystniejsze dla przedsiębiorcy lub też innej instytucji, korzystającej z poręczenia, gdyż w zasadzie wszystkie formalności są załatwiane przez bank lub inną instytucję udzielającą finansowania, zaś przedsiębiorca może niemal nie być świadomy skorzystania z takiego instrumentu. Z drugiej jednak strony poręczenia portfelowe są znacznie bardziej ryzykowne dla instytucji poręczycielskiej, nie dokonuje ona bowiem żadnej analizy wniosków o poręczenie. W wielu krajach (w tym i w Polsce) można jednak zauważyć tendencję do zbliżania obu mechanizmów; w przypadku tego typu poręczeń indywidualnych analiza wniosku o poręczenia jest dokonywana bardzo szybko (np. z wykorzystaniem odpowiednich aplikacji komputerowych działających *on-line*), co powoduje, że tego typu mechanizm łączy zalety obu rodzajów rozwiązań – szybkość decyzji z podwójną oceną wniosku.
- Rodzaj podmiotów, którym udzielane są poręczenia. Zasadniczym klientem tego typu instytucji pozostają przedsiębiorcy, w niektórych krajach jednak mogą z nich korzystać także innego rodzaju beneficjenci. W wielu krajach istnieją na przykład specjalne programy poręczeniowe dla rolników (np. *Agrogarante* w Portugalii, czy też *SGFA - Società di Gestione Fondi per l'agroalimentare* we Włoszech). Poręczenia są też niekiedy oferowane

⁸⁷ W miarę aktualny (choć skoncentrowany raczej na rozwiązaniach systemowych) przegląd systemów gwarancyjnych na świecie, zob.: Organisation for Economic Co-operation and Development (OECD) „SME and Entrepreneurship Financing: The Role of Credit Guarantee Schemes and Mutual Guarantee Societies in supporting finance for small and medium-sized enterprises. Final Report”, Paris 2013.

organizacjom pozarządowym i podmiotom ekonomii społecznej. W niektórych krajach (np. w Portugalii) ofertą poręczeniową są też objęte kredyty studenckie.

- Zakres poręczanych zobowiązań. Typowo poręczane są kredyty, jednak w niektórych krajach poręczane są także pożyczki pozabankowe (tam, gdzie ich udzielanie jest dozwolone), leasing, wadia przetargowe.
- Ograniczenie ryzyka poręczeniowego instytucji udzielającej poręczeń za pomocą tzw. reporeczeń, czyli podział ryzyka pomiędzy poręczyciela i reporeczyciela. Analogicznie, tego typu mechanizmy są dostępne w wielu krajach, w Polsce natomiast ich zakres jest bardzo ograniczony (wyjątkiem są tu ograniczone terytorialnie i czasowo reporeczenia oferowane w ramach Inicjatywy JEREMIE oraz przez Europejski Fundusz Inwestycyjny w ramach programu CIP).
- Stosowanie tzw. mechanizmu wzajemności, polegającego na tym, że, niezależnie od konieczności zapłaty prowizji za udzielenie poręczenia, każda osoba musi wykupić niewielki udział w funduszu, dzięki czemu wzrasta jego zdolność poręczeniowa. Tego typu mechanizmy najczęściej spotykane są w krajach Europy Południowej (Hiszpania, Portugalia, Włochy). Próba stworzenia takich funduszy została też podjęta w Polsce, niestety nie zakończyła się ona powodzeniem. Warunkiem do stosowania tego typu rozwiązań jest istnienie w systemie prawnym danego kraju odpowiednich rozwiązań (możliwość stosowania zmiennej wielkości kapitału spółki), a także skłonność przedsiębiorców do akceptacji mechanizmów wzajemności, co na ogół wiąże się z ich otwartością na współpracę z innymi firmami.

Mimo wspomnianego powyżej zróżnicowania produktów poręczeniowych, z punktu widzenia przedsiębiorcy istota oferty poręczeniowej jest stosunkowo zbliżona do siebie w poszczególnych krajach, gdyż jest ona w zasadzie jednolita i polega na zasadniczej redukcji bariery, jaką jest konieczność przedstawienia zabezpieczeń.

W niektórych krajach działające tam instytucje poręczeniowe oferują wyspecjalizowane produkty, skierowane do określonych grup przedsiębiorców i/lub na określone cele (produkty takie, co do zasady są dość rzadko spotykane w Polsce). Przykładem może być działająca w Finlandii **Finnvera**, oferująca zróżnicowane produkty gwarancyjne jak na przykład gwarancję środowiskową, oferowaną w stosunku do kredytów udzielanych na cele związane z ochroną środowiska, stosowaniem energii odnawialnych (tego typu gwarancja jest udzielana na okres do 10 lat i w wysokości do 80% kapitału kredytu) lub też gwarancja na cele związane z umiędzynarodowieniem działalności. Szczególnie ciekawy jest ten drugi instrument. Jest on

dostępny dla MSP, chcących rozwijać swą działalność w innych krajach. Finansowanie (oferowane w formie gwarancji, pożyczki lub kombinacji obu instrumentów) może być przeznaczone na inwestycje lub rozwój powiązanych z wnioskodawcą firm ulokowanych zagranicą. Finansowanie może być też przeznaczone na zwiększenie kapitału udziałowego lub nabycie spółek, przy czym w tym ostatnim przypadku firma korzystająca z pożyczki lub gwarancji musi dysponować co najmniej 20% praw głosu.

Inny ciekawy produkt gwarancyjny można napotkać na Węgrzech. **Startup Garantia Zrt** oferuje 3 interesujące, innowacyjne formy gwarancji.

Pierwsza z nich to gwarancja związana z korzystaniem przez MSP z dotacji unijnych. W przeciwieństwie do niegdyś działającego w Polsce, zarządzanego przez BGK Funduszu Poręczeń Unijnych, przedmiotem gwarancji nie jest kredyt zaciągany w związku z realizacją współfinansowanej ze środków unijnych inwestycji, ale oferowana gwarancja jest swego rodzaju ubezpieczeniem w związku z realizacją projektu, finansowanego ze środków europejskich. W razie naruszenia przez przedsiębiorcę istotnych warunków umowy dotacji i konieczności zwrotu części lub całości przekazanych środków Startup Garantia dokonuje odpowiedniej wypłaty. Produkt ten, choć interesujący, nie jest zatem bezpośrednio powiązany z finansowaniem zwrotnym, wydaje się natomiast być bardzo atrakcyjny dla przedsiębiorców.

Dwa pozostałe produkty to gwarancje inwestycji kapitałowych, przeznaczone dla funduszy kapitałowych i znacznie redukujące ponoszone przez nie ryzyko. Pierwszy produkt jest dostępny dla doświadczonych inwestorów prywatnych i instytucjonalnych. Gwarancja jest udzielana do 50-80% wartości inwestycji kapitałowych w krajowych MSP, w wysokości od 5 mln HUF (20 tys. EUR) do 100 mln HUF (400 tys. EUR). Gwarancja może obejmować do 80% wartości inwestycji kapitałowej. Gwarancja jest wypłacana w sytuacji postawienia firmy, będącej przedmiotem inwestycji kapitałowej, w stan upadłości. Z udzieleniem gwarancji związane są dość wysokie opłaty – prowizja przygotowawcza w wysokości 0,5%, jednorazowa prowizja za udzielanie gwarancji w wysokości ok. 100 EUR, zmienna prowizja w wysokości od 1% do 4% wartości gwarancji płacona corocznie oraz dodatkowo, wyliczany według złożonego wzoru, udział w zyskach podmiotu korzystającego z gwarancji.

Ostatni produkt to gwarancja portfelowa, udzielana zarejestrowanym na Węgrzech funduszom venture capital, udzielana w wysokości od 500 mln do 1 miliarda HUF, na okres od 7 do 12 lat. Gwarancją obejmowane jest do 50% ewentualnych strat, notowanych na moment likwidacji funduszu, związanych z jego inwestycjami kapitałowymi.

Także inne fundusze poręczeniowe działające w Europie oferują gwarancje innych produktów, niż kredyty bankowe. Przykładowo, wspomniana już wcześniej, przy okazji analizy produktów pożyczkowych, **INVEGA**, działająca na Litwie, oferuje gwarancje transakcji leasingowych⁸⁸. Gwarancjom podlegają transakcje leasingowe dla firm z sektora MSP, zarejestrowanych na Litwie, zaś udział własny leasingobiorcy musi wynosić co najmniej 10%. Gwarancja leasingowa jest naturalnie płatna, przy czym jej koszt jest częściowo dofinansowany ze środków publicznych, pozostających w dyspozycji Ministerstwa Gospodarki. Dodatkowo, leasingobiorca może się też ubiegać o częściowe pokrycie oprocentowania, w ramach płaconych rat leasingowych. Oferowana przez INVEGA gwarancja nie może przekroczyć 70% różnicy pomiędzy wartością przedmiotu leasingu i wielkością opłaty początkowej, ani 60% wartości przedmiotu leasingu. Wartość gwarancji nie może przekroczyć 5 milionów litów, a dla firm działających poniżej 3 lat, 2 milionów litów. Wachlarz przedmiotów leasingu, których leasing może być objęty gwarancją jest dość szeroki, przy czym gwarancje nie mogą dotyczyć leasingu pojazdów, w tym także samochodów osobowych.

Interesujące są także (spotykane również w innych krajach, głównie Europy Zachodniej) rozwiązania stosowane w Portugalii. Portugalski system gwarancyjny jest oparty na 4 funduszach gwarancji wzajemnych (w tym 3 mających charakter funduszy regionalnych i jednego branżowego, skierowanego do rolników). Udziałowcem wszystkim funduszy jest **SPGM** (Sociedade de Investimento SA), pełniąca ponadto rolę centrum wsparcia i wymiany informacji. System funduszy jest ponadto wspierany przez efektywny system regwarancji, korzystający także z gwarancji Europejskiego Funduszu Inwestycyjnego (jest to zatem swego rodzaju reporczenie II stopnia). Portugalski system gwarancyjny jest jednym z najbardziej aktywnych w Europie. W 2012 roku działające w Portugalii fundusze gwarancyjne udzieliły 72 tysięcy poręczeń na łączną kwotę 866 mln EUR⁸⁹.

Interesującą cechą portugalskiego systemu poręczeniowego jest jego bardzo szeroka oferta produktowa, zbliżająca się wręcz do oferty ubezpieczeniowej. Oprócz gwarancji kredytów, fundusze gwarancyjne oferują bowiem także gwarancje wadialne, należytego wykonania umowy oraz szereg innych produktów o quasi ubezpieczeniowym charakterze. Oferowane produkty konkurują z ofertą banków i firm ubezpieczeniowych, są jednak od nich przeważnie tańsze i łatwiej dostępne. Dodatkowo, jak to ma miejsce w przypadku banków, skorzystanie z gwarancji nie obniża automatycznie limitu finansowania, możliwego do zaciągnięcia w banku, na przykład w postaci

⁸⁸ Swoją drogą ten instrument powoli zaczyna pojawiać się też w Polsce. Poręczeń transakcji leasingowych udziela na przykład Mazowiecki Funduszy Poręczeń Kredytowych (współpracujący z PKO Leasing), zaawansowane prace nad ogólnokrajową ofertą poręczeń leasingowych prowadzi też Krajowa Grupa Poręczeniowa, we współpracy z Pekao Leasing.

⁸⁹ European Mutual Guarantee Association (AECM) „Statistic leaflet - AECM Members: figures 2013”, June 2013.

kredytu w rachunku bieżącym. Nawet zatem, jeżeli przyjmiemy, że tego typu gwarancje nie mają charakteru finansowania zwrotnego, to jednak taki pośredni związek z całą pewnością występuje.

Na ciekawe rozwiązanie można też wskazać w ramach systemu banków gwarancyjnych w Niemczech. Jest to tzw. gwarancja „bez banku” (*Bürgschaft ohne Bank*), czyli swego rodzaju promesa udzielania gwarancji. Przedsiębiorca składa wnioski o poręczenie w wybranym banku gwarancyjnym i po jego zaaprobowaniu i uiszczeniu stosownej opłaty może otrzymać promesę udzielenia gwarancji. Z tego typu dokumentem może się udać do dowolnego banku komercyjnego i negocjować z nim warunki kredytu. Tego typu produkt jest przeznaczony dla przedsiębiorców, którzy szukają najlepszych warunków finansowania i nie chcą ograniczać się tylko do swojego macierzystego banku. Oczywiście oprócz tej metody istnieje bardziej tradycyjna ścieżka, czyli aplikowanie o gwarancję pod konkretny, wstępnie uzgodniony z bankiem kredyt; z tej możliwości korzysta większość przedsiębiorców. Również w Polsce próbowano wprowadzić podobny produkt, działania te jednak nie zakończyły się sukcesem. Było to głównie związane z brakiem uregulowanego statusu funduszy poręczeniowych (w Niemczech są to instytucje poddane prawu bankowemu) oraz faktem, że z funduszami poręczeniowymi współpracuje tylko część banków komercyjnych.

Włoskie fundusze gwarancyjne korzystają z różnych mechanizmów regwarancyjnych, oferowanych przez Europejski Fundusz Inwestycyjny, centralny fundusz gwarancyjny, zarządzany przez bank Mediocredito Centrale (który bardziej szczegółowo opiszemy poniżej), a także gwarancje oferowane przez poszczególne regiony.

Centralny fundusz regwarancyjny został utworzony w 1996 roku, ze środków publicznych, natomiast zarządza nim Bank Mediocredito Centrale. Fundusz oferuje regwarancje, udziela jednak także gwarancji bezpośrednio bankom. Fundusz oferuje 3 rodzaje zabezpieczenia: reporeczenie „wspomagające” (płatne w sytuacji, gdy został zakończony proces windykacji udzielonego i niespłaconego kredytu), reporeczenie „płatne na pierwsze żądanie”, zabezpieczone na funduszu ryzyka (jest to instrument zbliżony do reporeczenia z wykorzystaniem mechanizmu „cap”; po wyczerpaniu funduszu ryzyka wypłata kolejnych reporeczeń zostaje wstrzymana) oraz reporeczenie „płatne na pierwsze żądanie”, zabezpieczone na majątku. Ten ostatni instrument jest najbardziej atrakcyjny dla banków, gdyż tego typu reporeczenie oddziałuje pozytywnie na współczynniki adekwatności kapitałowej. Oferowane regwarancje sięgają 80% wielkości gwarancji. W 2012 roku wielkość udzielonych przez fundusz gwarancji i regwarancji sięgnęła 4 miliardów EUR.

Efektywny program regwarancyjny jest też dostępny w Rumunii, reporeczenia są oferowane przez **Rumuński Fundusz Regwarancyjny**, utworzony w kwietniu 2010 roku. Regwarancje mogą

dotyczyć zróżnicowanych instrumentów finansowych. Maksymalna wysokość regwarancji dla indywidualnego poręczenia nie może przekraczać kwoty 1,2 mln EUR dla większości firm, 600 tys. EUR dla firm z sektora transportu i 45 tys. EUR dla firm z sektora rolniczego. W działalności funduszu preferowane są poręczenia dla projektów współfinansowanych z funduszy strukturalnych, projekty inwestycyjne oraz regwarancje mikropożyczek zaciąganych przez mikroprzedsiębiorców. Od początku swej działalności do połowy 2012 roku fundusz udzielił 10 678 regwarancji na kwotę 385 mln EUR⁹⁰.

Z bardzo ciekawymi rozwiązaniami dotyczącymi systemu regwarancji mamy do czynienia w Niemczech. Regwarancją objęte są wszelkie poręczenia udzielane przez banki gwarancyjne. Za korzystanie z regwarancji bank gwarancyjny nie ponosi żadnych opłat. Zasadniczą cechą przyjętego systemu jest podział ryzyka pomiędzy fundusz gwarancyjny (w Niemczech działają one w formie wyspecjalizowanych banków gwarancyjnych), rząd landu (kraju członkowskiego) i rząd federalny. Rozwiązania stosowane w tzw. nowych landach (terytorium dawnej NRD) są przy tym znacznie korzystniejsze – łączna stopa reporęczenia oferowanego przez kraj związkowy i rząd federalny jest wyższa o 12 punktów procentowych. Jest to zatem bardzo interesujący przykład wykorzystania mechanizmów reporęczeniowych w polityce regionalnej.

4.6. Inne instrumenty

W grupie „innych” instrumentów należy zwrócić uwagę na bardzo interesującą inicjatywę mikro-franchisingu (mikro-franczyzy), realizowaną przez francuską organizację mikropożyczkową ADIE⁹¹. Na mikro-franchising jako instrument wspomaganie rozwoju przedsiębiorczości zwracano uwagę już wielokrotnie, jednak raczej w sferze teorii niż praktyki⁹². Przedsięwzięcie ADIE stanowi natomiast godny naśladownictwa przykład próby praktycznego wdrożenia i zarządzania takim instrumentem.

Przedsięwzięcie mikro-franchisingu ADIE ma dwa zasadnicze cele⁹³. Pierwszy z nich polega na wypracowaniu nowych modeli biznesu, nadających się do wykorzystania w przypadku osób zainteresowanych uruchomieniem działalności gospodarczej, jednak nie posiadających własnego

⁹⁰ Zob. prezentacja prezesa zarządu funduszu Ioana Hidegcuti na Zjeździe Europejskiego Stowarzyszenia Funduszy Gwarancji Wzajemnych, Bukareszt, czerwiec 2012.

⁹¹ Degrand-Guillaud M. „An innovative business approach: ADIE’s social microfranchise”, materiały z Konferencji Organizacji Mikropożyczkowych, Budva, 28-30.05.2013.

⁹² Należy w tym miejscu zaznaczyć, że franchising często bywa – niesłusznie – włączany do grona instrumentów wspomagających dostęp do finansowania. Taki sposób klasyfikowania franczyzy jest oczywiście błędny. Franchising jest metodą rozszerzania rynków zbytu określonego rodzaju aktywności gospodarczej poprzez organizowanie sieci jednolitych placówek. Jego istotą nie jest finansowanie przedsięwzięcia, ale budowa kanału dystrybucji dla określonego asortymentu towarów lub usług.

⁹³ ADIE klasyfikuje to przedsięwzięcie jako tzw. franchising socjalny, skierowany przede wszystkim do osób poszukujących zatrudnienia, w tym także charakteryzujących się brakiem specjalnych kwalifikacji i wykluczonych finansowo.

pomysłu. Natomiast drugi cel wiąże się z podstawową działalnością ADIE, tj. mikrofinansowaniem (stosowane są, omówione wcześniej, standardowe produkty pożyczkowe ADIE). W ten sposób tworzony jest pakiet wsparcia, obejmujący, z jednej strony, propozycję prowadzenia działalności gospodarczej w określonej sferze, w ramach tworzonej sieci, z drugiej zaś, oferujący sfinansowanie niezbędnych nakładów początkowych poprzez pozyskanie mikrofinansowania.

Kluczowym elementem całego przedsięwzięcia jest wypracowanie nowych modeli biznesowych, ich testowanie, a ostatecznie nabór do sieci i zarządzanie nią. Działania te ADIE prowadzi samodzielnie lub we współpracy z partnerami biznesowymi, którzy zainteresowani są własnym rozwojem jako twórcy systemu (franczyzodawcy). Przedsięwzięcie to jest niewątpliwie skomplikowane, jednak jego dalekosiężne efekty społeczne są nie do przecenienia. Łączy ono skutecznie wsparcie w zakresie rozwoju mikro biznesu z finansowaniem, sprawiając, że zainteresowane osoby pozyskują nie tylko potencjał do podjęcia działalności gospodarczej, ale także oferowany jest im sprawdzony pomysł na biznes.

W niektórych krajach dość interesującą formą wsparcia są tzw. instrumenty hybrydowe, łączące różne instrumenty finansowania zwrotnego lub finansowanie zwrotne z finansowaniem bezzwrotnym.⁹⁴

Interesującą formę tego typu finansowania możemy spotkać na Węgrzech. **Venture Finance Hungary Plc** oferuje ze środków europejskich⁹⁵ kombinację mikropożyczki i dotacji. Mikropożyczki są udzielane w wysokości do ok. 70 tys. EUR, a granty w wysokości do 35 tys. EUR, przy czym wysokość części bezzwrotnej nie może przekroczyć wartości pożyczki. Pożyczki są dystrybuowane za pośrednictwem lokalnych funduszy mikropożyczkowych oraz kas oszczędnościowo-kredytowych. Analogicznie oferowana jest też możliwość połączenia dotacji z komercyjnym kredytem, w tym ostatnim przypadku mogącym też zostać poręczonym przez odpowiednią instytucję poręczeniową.

Tego typu instrument ma szereg zalet, przede wszystkim ułatwia „oswojenie się” przedsiębiorcy z instrumentami zrotnymi, jednocześnie przyciągając go atrakcyjnością finansowania bezzwrotnego. W polskich warunkach natomiast łączenie zróżnicowanych

⁹⁴ W Polsce jednym z niewielu tego typu instrumentów był tzw. kredyt technologiczny, łączący dotację udzielaną w ramach Działania 4.3 PO IG z kredytem udzielanym przez bank komercyjny. Niestety, w wielu przypadkach podobnego co do zasady „wiązania produktów” (np. dotacja z pożyczką), opartych o finansowanie udostępnienie w ramach regionalnych programów operacyjnych, pojawiały się problemy (i pozostają nadal aktualne), związane z łączeniem różnego rodzaju finansowania zwrotnego. Problemy te są wynikiem bardzo restrykcyjnej interpretacji przez Komisję Europejską pojęcia tzw. podwójnego finansowania.

⁹⁵ Vingelman J. „Doświadczenia węgierskie w implementacji instrumentów inżynierii finansowej – wyzwania i rekomendacje na przyszłość”, prezentacja na konferencji Mechanizmy wspierania sektora MŚP – ocena efektywności, wnioski na przyszłość, 16-17.05.2013, Gdańsk, http://www.strategia2020.pomorskie.eu/res_/strategia2020/JEREMIE/materialy_konferencyjne/dzien_1/dzien_1_17_20_juzsef_vingelman_jeremiehungar_20130516.pdf

instrumentów jest poważnie utrudnione, przede wszystkim ze względu na niejasności interpretacyjne, dotyczące finansowania ze środków europejskich.

W Wielkiej Brytanii jest też dostępny interesujący instrument finansowania obrotowego, nieco zbliżony do faktoringu, oferowany przez firmę **Marketinvoice**. Polega on na możliwości pozyskania zaliczek na wystawione faktury, przy czym dostawcy finansowania wybierani są poprzez mini przetargi na wysokość oprocentowania i innych opłat. Z tej formy finansowania mogą korzystać firmy mające charakter spółki kapitałowej, w której co najmniej jeden z dyrektorów jest obywatelem Zjednoczonego Królestwa (oferta chwilowo nie jest dostępna dla osób prowadzących indywidualną działalność gospodarczą). Z oferty mogą korzystać firmy sprzedające dużym klientom (o obrocie co najmniej 50 milionów funtów), które prowadzą działalność od co najmniej 6 miesięcy. Po podpisaniu umowy z firmą Marketinvoice oraz analizą wiarygodności klienta i jego danych finansowych, dany rachunek jest wystawiany na swego rodzaju aukcję, w ramach której różne podmioty oferują możliwość i warunki udzielenia zaliczki. W razie osiągnięcia porozumienia, zaliczka jest przekazywana na konto wystawcy rachunku w ciągu 24 godzin, a po zapłaceniu rachunku kwota jest zwracana po powiększeniu o odpowiednie opłaty i oprocentowanie.

Innym przykładem interesujących instrumentów w zakresie wspomagania płynności finansowej MSP są rozmaite schematy tzw. zaliczkowego finansowania obrotu (np. MCA – merchant cash advance). Przykłady tego rodzaju instrumentów, dedykowanych firmom sektora MSP (głównie w sferze handlowo-usługowej) dość powszechnie spotkać można w praktyce brytyjskiej i amerykańskiej⁹⁶. W schematach tych zainteresowany przedsiębiorca uzyskuje finansowanie bieżące (w postaci zaliczki „obrotowej”), zazwyczaj uzgadnianej na podstawie wolumenu miesięcznej, przeciętnej sprzedaży detalicznej w oparciu o płatności dokonywane przez klientów kartami kredytowymi w jego punktach sprzedaży (stosowane są limity minimalnej sprzedaży, aczkolwiek nie są one bardzo wymagające, np. 5 tys. USD / miesiąc). Następnie, pozyskiwane środki (generowane w toku działalności punktu handlowego / usługowego) przekazywane są na rachunek podmiotu zaliczkującego (bezpośrednio przez agencję rozliczeniową lub przez przedsiębiorcę korzystającego z zaliczki), co koryguje miesięczne saldo zobowiązania z tytułu przekazanej zaliczki. Usługa ta podlega dodatkowo opłacie oraz oprocentowaniu (najczęściej w odniesieniu do niewyrównanego salda miesięcznego). Instrumenty te, aczkolwiek interesujące, nadają się do wykorzystania w systemach sprzedaży detalicznej, w których płatności za towary/usługi dokonywane są w przeważającej mierze kartami kredytowymi.

⁹⁶ Np.: <http://www.businesscashadvance.co.uk/>, <http://www.advanceme.com/working-capital-solutions/merchant-cash-advance>, <http://www.gibraltarca.com/>

4.7. Ocena instrumentów w ramach głównych typów instrumentów finansowania

Kredyty bankowe

W krajach Unii Europejskiej (w tym w Polsce) głównym źródłem finansowania zewnętrznego o charakterze obcym pozostają kredyty bankowe. Jest to instrument najsilniej rozpowszechniony, zarówno z uwagi na znaczący poziom rozwoju europejskiego sektora bankowego, jak i liczbę i wartość przeprowadzanych w jego ramach transakcji finansowania, w tym dotyczących sektora MSP. Jak wynika z cytowanych wcześniej badań, w skali UE około połowa firm sektora MSP wykorzystuje kredyt bankowy na finansowanie działalności gospodarczej (stosunkowo rzadziej dotyczy to mikroprzedsiębiorstw). W skali UE jest to także instrument najsilniej preferowany przez jednostki sektora MSP. Uzasadnia to wniosek o dużym zainteresowaniu tego typu finansowaniem, co z kolei uzasadnia ukierunkowywanie strategii rozwojowych banków na jednostki sektora MSP. Z uwagi na wielkość tego sektora, tworzy on bardzo rozwojowy segment rynku, którego skuteczna obsługa otwiera poważne pole sprzedaży różnego rodzaju usług finansowych. Z pozyskiwaniem kredytów wiążą się jednak określone ograniczenia. Wynikają one z faktu, iż proces kredytowania jest zawsze wysoce sformalizowany oraz oparty na konieczności legitymowania się przez potencjalnego kredytobiorcę określonymi zabezpieczeniami (tradycyjnie już, problem niewystarczającej ilości i jakości zabezpieczeń wskazywany jest jako główne utrudnienie pozyskiwania środków z sektora bankowego). Czynniki te ograniczają dostępność kredytu, szczególnie w odniesieniu do najmniejszych kategorii wielkościowych przedsiębiorstw, w tym przedsięwzięć znajdujących się w fazie startu. W zasadzie, przedsiębiorcy – tzw. starterzy – wciąż nie znajdują odpowiedniej oferty finansowania w sektorze bankowym, chyba, że z udziałem wsparcia środków publicznych. Dopiero, w sytuacji przetrwania na rynku okresu załóżkowego i wczesnego wzrostu firmy, zaczynają pojawiać się bardziej realne szanse korzystania z standardowego źródła finansowania, jakim jest kredyt.

Pozabankowe finansowanie dłużne

Ten typ finansowania realizowany jest przez rozmaite instytucje pożyczkowe (nie będące bankami). Ponownie, wskazując na wcześniej cytowane badania statystyczne, w przypadku ok. 14% przedsiębiorstw z UE pożyczki uznawane są za preferowany instrument finansowania działalności gospodarczej. Można zauważyć, iż w Europie Zachodniej instytucje tego rodzaju pozycjonują się jako źródła wypełniające luki w zastosowaniu kredytu bankowego. W ten sposób działalność pożyczkowa kierowana jest przede wszystkim do przedsięwzięć znajdujących się w fazach startowych lub – bardziej generalnie – do mniejszych kategorii wielkościowych firm sektora MSP. Z uwagi na ograniczenia w dostępie do finansowania z źródła głównego (bankowego), zainteresowanie tego typu finansowaniem pośród osób zainteresowanych podejmowaniem samodzielnej działalności gospodarczej oraz działających mikroprzedsiębiorców jest wyraźne

i w zasadzie jest (i będzie) ciągle notowane⁹⁷. Przemawiają za tym określone charakterystyki pożyczek pozabankowych, w szczególności zaś ich mniejszy co do zasady stopień sformalizowania, duża elastyczność w konfigurowaniu transakcji finansowej (w tym w zakresie oczekiwanych zabezpieczeń), bliskość współpracy instytucji pożyczkowej z klientem, a także oferowane przez instytucje pożyczkowe (znacznie częściej niż ma to miejsce w sektorze bankowym) usługi wsparcia biznesowego. Z drugiej jednak strony – z punktu widzenia pożyczkodawcy – finansowanie tego rodzaju obarczone jest najczęściej znacznie podwyższonym ryzykiem, kompensowanym przez relatywnie wysokie oprocentowanie lub też wsparcie publiczne.

Pewne odmienności postaci operacyjnej instytucji pożyczkowych, dotyczą organizacji działających w krajach Europy Wschodniej. Podstawowa z nich to fakt, iż w polu działania wschodnioeuropejskich organizacji pożyczkowych częściej występują większe kategorie wielkościowe firm sektora MSP, choć nadal dominujące znaczenie mają starterzy i mikrofirmy. Jest to zapewne wynik historycznego rozwoju sektora instytucji finansowych w tych krajach. Mianowicie w Europie Wschodniej sektor bankowy był znacznie słabszy, co otwierało możliwości kierowania oferty do szerszego grona odbiorców. Poza tym pewne konsekwencje wywołuje (w przypadku niektórych krajów – np. Rumunii) fakt poddania instytucji pozabankowych regulacji publicznoprawnej, jako instytucji finansowych. W konsekwencji ich pozycja upodabnia się do sytuacji banków, co z kolei skłania do podejmowania obsługi finansowej wszelkich kategorii przedsiębiorstw, odpowiednio do potencjału danej instytucji.

Instrumenty zabezpieczające

Z uwagi na ich pośredni charakter, funkcjonowanie tzw. funduszy poręczeniowych / gwarancyjnych jest silnie uzależnione od skali i jakości relacji współpracy z dostawcami finansowania (bankami, dostawcami pozabankowego finansowania dłużnego). Kluczowe znaczenie ma tu również, wspomniane wcześniej, występowanie w sektorze MSP znaczących problemów w skutecznym zabezpieczeniu transakcji finansowania zewnętrznego (ze źródła podstawowego – np. bankowego). Stan ten decyduje o, potwierdzającej się w praktyce europejskiej, zasadności istnienia tego typu instytucji i oferowanych przez nie poręczeń / gwarancji. Instrumenty te, służąc ułatwianiu dostępu do kredytów, cieszą się zainteresowaniem zarówno podmiotów korzystających z finansowania bankowego, jak i tych, które dopiero zamierzają pozyskiwać kredyty, niezależnie od ich rodzaju i przeznaczenia (decyduje o tym elastyczność poręczeń / gwarancji, które to mogą być stosowane w odniesieniu do rozmaitych instrumentów dłużnych, a niekiedy także, w celu zabezpieczenia transakcji gospodarczych nawet nie związanych z finansowaniem dłużnym).

⁹⁷ Jest to jedna z konkluzji ostatniego Światowego Szczytu Organizacji Mikropożyczkowych na Świecie, który odbył się w Czarnogórze w maju br. (28-30.05, Budva) – warsztat 1B(R): Is SME Finance an Alternative Strategy for MFIs?

Ich popularność wynika także z możliwością zabezpieczania finansowania oferowanego przez pozabankowe instytucje pożyczkowe (co do zasady, w krajach UE relacje tego typu współpracy spotykane są stosunkowo często). W każdym przypadku poręczenia i gwarancje umożliwiają redukcję poziomów ryzyka finansowania. Umożliwia to dawcom kapitału rozszerzanie oferty finansowania na nowe grupy klientów, a więc zagospodarowywanie dotąd nieobsługiwanych segmentów potencjalnych klientów. Jednocześnie, biorąc pod uwagę korzyści kredytobiorców / pożyczkobiorców, uzyskują oni zwiększony dostęp do głównych źródeł finansowania zewnętrznego. Niezależnie zatem od charakteru głównego źródła finansowania (np. bank oferujący kredyt dla funkcjonujących już przedsiębiorstw, czy też organizacja mikropożyczkowa skupiająca się wyłącznie na finansowaniu fazy startowej działalności gospodarczej), istnienie silnych instytucji zabezpieczających transakcje finansowania, wpływa na ostateczną dostępność źródeł finansowych dla sektora MSP.

Instrumenty udziałowe (equity)

Na tle wyżej omówionych, instrumenty finansowania typu equity należą do stosunkowo mniej rozpowszechnionych, co jednak stanowi naturalną konsekwencję ich przeznaczenia i specyfiki. W interesującej nas tu przede wszystkim klasie venture capital są to instrumenty ukierunkowane na finansowanie przedsięwzięć technologicznych / innowacyjnych o wysokim potencjale rozwojowym, a jednocześnie obciążonych ponadprzeciętnym, zazwyczaj bardzo wysokim ryzykiem. Z tych też powodów ich beneficjenci nie mogą realnie liczyć na finansowanie rozwoju ze źródeł tradycyjnych. Z uwagi na postać prawno-organizacyjną instrumenty te są przeznaczone tylko dla podmiotów o strukturze kapitałowej. Wskazane elementy eliminują z pola zainteresowania tego typu finansowaniem znaczącą grupę jednostek sektora MSP, funkcjonujących na tradycyjnych rynkach, stosujących tradycyjne modele biznesowe, czy wreszcie nie zorganizowanych w postaci struktur kapitałowych (pewne znaczenie mają tu także czynniki natury psychologicznej – obawa przed utratą kontroli nad przedsięwzięciem, czy też zdolność do współpracy, wymagająca podporządkowania się określonym decyzjom wspólnika zapewniającego finansowanie przedsięwzięcia). Oczywiście, zawsze istnieć będzie grupa podmiotów / przedsięwzięć gospodarczych spełniających ww. warunki, co uzasadnia zapewnianie dostępu do tego rodzaju źródła finansowania. Odwołując się do przedstawionych wcześniej opisów, wnioskować można że udaje się skutecznie angażować asygnowane środki na funkcjonowanie instrumentów zapewniających finansowanie typu equity. Co więcej, istnienie tego rodzaju źródeł może wywoływać skutek w postaci aktywizacji procesów poszukiwania przez pomysłodawców / przedsiębiorców określonych przedsięwzięć do realizacji, w sytuacji, gdy dostępne są tego rodzaju nie standardowe

źródła finansowania i realnie liczyć można na pozyskanie z nich finansowania. Obecność tego rodzaju instrumentów rodzi zatem pozytywne skutki po stronie popytu na finansowanie.

5. Wnioski z przeprowadzonych analiz

W trzech kolejnych podrozdziałach (5.1.-5.3.) przedstawiamy wnioski ogólne, płynące z przeprowadzonych analiz. Natomiast w ostatnim podrozdziale (6.4.) prezentujemy instytucje opisane szczegółowo w rozdziale 7.

5.1. Instrumenty kapitałowe

Aktualna sytuacja na krajowym rynku seed i venture capital wygląda następująco:

- (1) Finansowanie wczesnych etapów rozwoju adresowane jest przez instrumenty kapitałowe organizowane w ramach działania 3.1 Programu Operacyjnego Innowacyjna Gospodarka (PO IG). Na terenie kraju powstało 46 takich instrumentów (dodatkowo, po rozstrzygnięciu konkursu z pierwszego kwartału 2013 r. utworzonych zostanie kolejnych 10). Sieć tych instrumentów stosunkowo dobrze pokrywa teren Polski, a istniejący brak ograniczeń terytorialnych w polityce inwestycyjnej wprowadził element konkurencji pomiędzy tymi instrumentami. Instrument ten umożliwia sfinansowanie fazy przed-komercyjnej i samego startu rynkowego (powołanie spółki). W zakresie wejść kapitałowych dominują obecnie projekty z obszaru ICT. Są to projekty niskobudżetowe, w których faza załączkowa nie ma charakteru ekstensywnego (nie wymaga dużych nakładów pracy, czasu, kapitału).
- (2) Znacznie wyższy segment inwestycji VC jest obsługiwany przez działanie 3.2 PO IG, którego wdrażanie leży w gestii Krajowego Funduszu Kapitałowego SA. Większość z uruchomionych do tej pory instrumentów orientuje się także na inwestycje w sektorze ICT.
- (3) Przy takiej segmentacji obu typów instrumentów możemy wskazać na istnienie dwóch (przynajmniej teoretycznych) „luk” w zakresie podaży kapitału.
 - instrument 3.1 PO IG (przy jego konstrukcji prawno-organizacyjnej i obecnych uwarunkowaniach rynkowych) może „nie sięgać” do pewnej grupy projektów, które są w na tyle specyficznej fazie załączkowej, że wymagają znacznie większych nakładów (i czasu) na jej dokończenie (np. certyfikacja, prototyp); to ograniczenie może na przykład dotyczyć projektów pochodzących z jednostek naukowych,
 - układ limitów inwestycyjnych może powodować występowanie luki pomiędzy tymi strefami w sytuacji zbyt małej aktywności aniołów biznesu lub dostępności innych źródeł (np. kredytów).

Ewentualna luka istniejąca niejako „poniżej” działania 3.1, związana z różnym charakterem procesów „załączkowych” może być zaadresowana na dwa sposoby:

- Poprzez zmiany w konstrukcji działania 3.1 prowadzące do zwiększenia możliwości finansowania fazy przedkomercyjnej (większe nakłady na tę fazę),
- Poprzez wdrożenie nowego instrumentu (3.0.1-pre-seed/seed/start-up) zakładającego połączenie instrumentu kapitałowego z dotacją i/lub pożyczką (na warunkach lepszych niż rynkowe). Komponent dotacyjny służyłby zwiększeniu propozycji przedsięwzięć w zakresie projektów bardziej kapitałochłonnych (przeprowadzenie *proof of concept*, prototyp, certyfikacja); w przypadku atrakcyjności projektu dotacja byłaby konwertowana na pożyczkę i/lub udziały w nowym przedsięwzięciu, a dalsza faza byłaby dofinansowywana kapitałowo na podobnych zasadach, jak w przypadku obecnej wersji działania 3.1 POIG.

Z kolei luka pomiędzy 3.1 a 3.2 POIG może być ograniczana poprzez:

- wdrożenie nowego instrumentu (3.1.2) zgodnie z propozycją zawartą w ewaluacji instrumentów inżynierii finansowej⁹⁸ (zwiększenie, przy obecnej formule 3.1, limitu inwestycyjnego ponad 200 tys. EUR),
- wdrożenie nowego instrumentu koinwestycyjnego dla zasilania pojedynczych inwestycji i/lub instrumentu koinwestycyjnego w wersji „pożyczkowej” dla zasilania funduszy VC (a nie pojedynczych transakcji).

W związku z powyższym zasadne wydaje się wskazanie na trzy instrumenty, które należałoby poddać dokładniejszej analizie z punktu widzenia zasadności i możliwości wdrożenia w warunkach polskich. Są to:

- Seed Fund (Bułgaria). Instrument uruchomiony w roku 2011 w ramach inicjatywy JEREMIE. Na działanie instrumentu przewidziano środki w wysokości ok. 20 mln EUR. Wsparcie jest oferowane w formie *equity* oraz *quasi-equity*. Instrument dotyczy dwóch faz kształtowania przedsięwzięcia. W fazie „akceleracji” wsparcie jest przeznaczone na dokończenie badań oraz budowę prototypu. Natomiast w fazie „seed” jest ono kierowane na uruchomienie przedsięwzięcia i komercjalizację produktu (obie fazy mają osobnego menedżera). Planuje się, że fundusz dokona ok. 200 inwestycji w fazie akceleracji (średnia inwestycja od 20 tys. do 200 tys. EUR) oraz 120 inwestycji w fazie załączkowej (średnia inwestycja od 30 tys. do 200 tys. EUR).

⁹⁸ Gajewski M., Przybyłowski M., Szczucki J., Tamowicz P. (i inni) „Ocena realizacji instrumentów inżynierii finansowej /.../”, op. cit.

- Northern Ireland R&D Challenge Fund (Wielka Brytania / Irlandia Północna). Instrument skapitalizowany całkowicie na środkach publicznych w wysokości 4 mln GBP. Utworzony przy zastosowaniu formuły wydzielonej spółki (*Limited Partnership*) zarządzanej przez prywatnego operatora wybranego w drodze otwartego konkursu. Środki instrumentu mogą być inwestowane w projekty o charakterze *start-up* i *spin-out* pochodzące z uczelni (w przedziale od 10 tys. do 100 tys. GBP i nie więcej niż 250 tys. GBP). Dodatkowo fundusz może oferować dotacje (granty) naukowcom i ich grupom, w wysokości nie większej niż 10 tys. GBP na przed-kommercyjną analizę pomysłów/projektów (potencjał komercjalizacji).
- Seed Capital Scheme (Holandia). Instrument wdrożony w roku 2004 o charakterze lewara pożyczkowego skierowanego na zasilanie funduszy VC. Pożyczka udzielana funduszowi odpowiada wartości zgromadzonego kapitału prywatnego, lecz nie więcej niż 4 mln EUR. Spłata pożyczki odbywa się na warunkach uprzywilejowujących kapitał prywatny (pierwszeństwo w wycofaniu zainwestowanych środków). Instrument skapitalizowany całkowicie na środkach publicznych; budżet instrumentu wynosi ok. 80 mln EUR (w roku 2012 instrument został połączony z Innovation Credit Scheme tworząc SME+ Innovation Fund z planowanym budżetem na lata 2012-2016 w wysokości 500 mln EUR); planowane jest wsparcie od 5 do 15 funduszy VC.

5.2. Instrumenty dłużne (w tym quasi equity)

Z punktu widzenia celów niniejszej ekspertyzy, w grupie instrumentów dłużnych, na dalsze badanie zasadności i możliwości wdrażania w warunkach polskich, zasługują zarówno instrumenty dłużne, jak i instrumenty zabezpieczające tego typu finansowanie. Będą to zatem:

- Z całą pewnością (co zresztą było już postulowane wielokrotnie w ramach wielu ekspertyz i raportów z badań, w tym wspomnianej wcześniej kompleksowej ewaluacji instrumentów inżynierii finansowej przygotowanej na zlecenie MRR) niezbędne jest stworzenie w Polsce efektywnego systemu reporencji, na wzór choćby systemu włoskiego lub rumuńskiego (rozwiązania stosowane w Portugalii i w Niemczech, choć interesujące, mają jednak charakter specyficzny, trudny do powtórzenia w innych krajach). Powstaje natomiast pytanie, na ile wdrożenie odpowiednich rozwiązań może być osiągnięte dzięki nawiązaniu do najlepszych wzorów, a na ile jest kwestią odpowiedniej woli politycznej i odpowiednich środków.
- Kwestią wartą głębszych analiz i ewentualnego wdrożenia (długoterminowo, nie będzie to bowiem łatwe zadanie) jest przykład irlandzkiego kodeksu kredytowania mikroprzedsiębiorców, a także regulacji prawnych obowiązujących w Irlandii (i w Wielkiej

Brytanii) i przenoszących w odniesieniu do mikroprzedsiębiorców wybrane przepisy prawne, dotyczące konsumentów. Docelowo, wdrożenie tego typu rozwiązań w Polsce powinno zwiększyć zaufanie mikroprzedsiębiorców do banków i jednocześnie ułatwić wypracowanie zbliżonego (opracowanego przez Komisję Europejską) kodeksu należytego postępowania, dotyczącego udzielania mikropożyczek.

- Niewątpliwie bardzo ciekawym kierunkiem działania pozostaje poszerzenie oferty obecnych w Polsce funduszy poręczeniowych o nowe instrumenty, wychodzących poza poręczanie tylko kredytów bankowych i pożyczek. Tego typu działania są (o czym już wspominaliśmy) prowadzone w przypadku leasingu, warto natomiast je uzupełnić jeszcze o poręczenia wadów i należytego wykonania umowy (taką ofertę próbuje obecnie rozwijać grupa funduszy z południowej Polski, skupiona wokół Śląskiego Regionalnego Funduszu Poręczeniowego). Z całą pewnością tego typu oferta może być bardzo atrakcyjna dla przedsiębiorców, warto natomiast pamiętać, że o ile poręczenia transakcji leasingowych ułatwiają dostęp do finansowania dłużnego, to poręczenia wadów i należytego wykonania umowy nie mają takiego charakteru.
- Dokonany przegląd europejskich systemów pożyczek pozabankowych w Europie wskazuje na duże znaczenie – inaczej niż ma to miejsce w Polsce – podejścia mikropożyczkowego. Ponadto, przykład rumuński uwidacznia zasadność prowadzenia tego typu działalności na terenach wiejskich. Wskazane jest zatem bliższe rozpoznanie doświadczeń zagranicznych pod kątem możliwości ich wdrożenia w Polsce, zarówno jeśli chodzi o podejście mikropożyczkowe jako takie (tutaj punktem odniesienia mogą być doświadczenia francuskie – ADIE, ale nie tylko – także brytyjskie), jak i jego wykorzystanie do aktywizacji procesów podejmowania / rozwijania działalności gospodarczej na terenach wiejskich.
- Wskazane wydaje się również poszerzenie palety produktowej funkcjonujących w Polsce funduszy pożyczkowych o instrument pożyczki podporządkowanej. Z uwagi na swą specyfikę powinny być to pożyczki oferowane szczególnym kategoriom obecnych lub nowych klientów funduszy pożyczkowych (firmy zakładające szybki rozwój, planujące wykorzystanie innych źródeł finansowania zewnętrznego i w związku z tym poszukujące wzmocnienia kapitałowego – quasi equity). Najprawdopodobniej instrument ten miałby zastosowanie w przypadku funduszy pożyczkowych o większej kapitalizacji.

5.3. Inne instrumenty

W tej grupie instrumentów, zdaniem autorów ekspertyzy, zasługuje mikro-franchising. Wzorem powinien być tu zaprezentowany model ADIE, który – w warunkach polskich – stanowić

będzie, z jednej strony, instrument aktywizujący finansowanie oferowane przez polskie fundusze pożyczkowe, z drugiej zaś, wspierać będzie procesy podejmowania działalności gospodarczej przy zastosowaniu sprawdzonych modeli biznesowych. Wydaje się, że możliwe jest zidentyfikowanie grupy potencjalnych franczyzodawców, którzy będą zainteresowani rozwojem systemów we współpracy z organizacjami pożyczkowymi.

Należy mieć oczywiście na uwadze fakt, iż przedsięwzięcie realizowane przez ADIE jest wysoce skomplikowane. Podstawowa trudność polega na identyfikacji / wypracowaniu konkretnych modeli przedsięwzięć biznesowych, nadających się do „dystrybucji” w ramach metody franchisingu. Wypracowanie takich modeli może być kosztowne i czasochłonne, stąd też niezbędne byłoby uzupełnienie takiej inicjatywy środkami wsparcia publicznego. Niemniej, potencjał finansowy polskiego sektora funduszy pożyczkowych wskazuje na wykonalność „komponentu” finansowego takiego przedsięwzięcia. Głębszego przemyślenia wymaga jednak strona, dotycząca tworzenia / testowania i oferowania konkretnych przedsięwzięć gospodarczych. W tym zakresie, rozpoznanie doświadczeń ADIE wydaje się szczególnie pożądane.

6. Wybrane przykłady instytucji / instrumentów z krajów Unii Europejskiej, w tym z Europy Środkowo-Wschodniej

6.1. Credits (Holandia)

Opisu instytucji dokonano na podstawie informacji dostępnych publicznie (strona internetowa) oraz dokumentacji wewnętrznej i raportu sprawozdawczego za rok 2012, przekazanych przez Credits. Dodatkowo, utrzymywano roboczy kontakt mailowy i telefoniczny z przedstawicielami instytucji na poziomie Biura Zarządu i Sekcji Relacji Międzynarodowych.

Holandia należy do grupy najbardziej rozwiniętych, wiodących gospodarek w Europie i na świecie⁹⁹. Lokuje się w pierwszej dwudziestce gospodarek światowych. Jest szóstą w kolejności największą gospodarką strefy euro. Jest to gospodarka bardzo silnie powiązana z leżącymi w jej bezpośrednim otoczeniu głównymi gospodarkami europejskimi i światowymi: niemiecką i francuską. O jej rozwoju zdecydowało, w dużej mierze, bardzo korzystne położenie. Najważniejszą dziedzinę gospodarki holenderskiej stanowią usługi, których udział w PKB stanowi ok. 70%. Jest to również gospodarka charakteryzująca się bardzo nowoczesnym i innowacyjnym przemysłem o wysokim udziale eksportu (przemysł samochodowy i urządzeń precyzyjnych, elektronika, odnawialne źródła energii, przetwórstwo żywności). Holandia charakteryzuje się również rozwiniętym sektorem bankowym i ubezpieczeniowym. Ma tu swoje siedziby wiele wiodących na świecie instytucji finansowych. W Holandii w roku 2012 PKB per capita wyniosło ok. 43 tys. USD. W przedstawionym kontekście gospodarczym, prezentowany przypadek pozabankowej instytucji finansowej ma charakter szczególny. Odzwierciedla próbę reakcji władz publicznych i ich partnerów prywatnych na problemy w określonej niszy społeczno-gospodarczej. Stanowi ją kwestia aktywizacji gospodarczej pewnych grup ludności, znajdujących się w specyficznej, często niekorzystnej sytuacji. Prezentowany przypadek pokazuje, że określone problemy społeczno-gospodarcze występują zawsze (z różnym nasileniem), niezależnie od stopnia rozwoju gospodarczego. Wynikają one z bezrobocia, zjawisk wykluczenia społecznego i finansowego pewnych grup, czy ogólniej – zachodzących dostosowań strukturalnych. Z punktu widzenia makro zasadne jest wdrażanie możliwych w danym czasie i warunkach działań, mających na celu redukcję tego rodzaju zjawisk.

System finansowania pozabankowego dla mikro i małych przedsiębiorstw w Holandii, w porównaniu z niektórymi innymi krajami europejskimi, rozwijany jest dopiero od niedawna. Co prawda, w Holandii już od dłuższego czasu realizowane były specjalne programy mikropożyczkowe (główny z nich to tzw. BBZ – Bijstands Besluit Zelfstandigen), przeznaczone dla osób bezrobotnych lub pobierających zasiłki socjalne, gotowych do podjęcia samodzielnej działalności gospodarczej,

⁹⁹ Przedstawiając krótkie charakterystyki sytuacji gospodarczej krajów, w których realizowane były opisywane w tej części ekspertyzy studia przypadków (niniejsze i kolejne), korzystamy z informacji udostępnianych przez serwis The World Factbook, <https://www.cia.gov/library/publications/the-world-factbook>.

jednak ich skala oraz dostępność terytorialna oceniana była jako niewystarczająca; biorąc pod uwagę koszty realizacji takich programów, dyskusyjny był także stosowany w nich, administracyjny model dystrybucji wsparcia. Tego rodzaju instrumenty oferowane były w ramach programów rządowych, wdrażanych przez publiczne służby zatrudnienia, głównie w Amsterdamie i Hadze.

Z początkiem lat 2000. na szczeblu administracji rządowej zaczęto powszechnie i silniej artykułować poglądy akcentujące występowanie niedoskonałości rynkowej w zakresie dostępu do finansowania dłużnego (chodziło tu głównie o inicjatywy dotyczące samozatrudnienia oraz dostępność finansowania zewnętrznego dla mikro i małych przedsiębiorców). W efekcie w połowie lat 2000. ministrowie rządu holenderskiego ds. gospodarczych i ds. społecznych powołali ciało doradcze pod nazwą Komitet ds. Przedsiębiorstw i Finansowania, grupujące przedstawicieli i specjalistów sektora bankowego, ekspertów w zakresie wspierania przedsiębiorczości oraz przedstawicieli administracji rządowej¹⁰⁰. Zadaniem Komitetu było zbadanie rzeczywistej skali zjawiska ograniczonej dostępności finansowania dla segmentu mikro i małych firm w Holandii, w stosunku do wyników oszacowania rzeczywistych potrzeb w tym zakresie, ze szczególnym uwzględnieniem kwestii dostępu do finansowania w procesach podejmowania działalności gospodarczej. Chodziło tu więc o próbę zidentyfikowania luki finansowania wraz z określeniem jej głównych przyczyn i specyfiki tego zjawiska na gruncie holenderskim oraz – na tej podstawie – opracowanie nowego programu rozwoju ogólnokrajowego systemu wspierania dostępu do kapitału dłużnego. Do sformułowania rekomendacji i towarzyszącego im planu działań wykorzystano wyniki zakrojonego na szeroką, ogólnokrajową skalę, programu badawczego, zrealizowanego w latach 2006-2007 przez ekspertów międzynarodowej firmy doradczej McKinsey¹⁰¹, jak również wnioski płynące z innych analiz i opracowań¹⁰². Konkluzje wynikające z badań i opracowań doradczych wskazywały na występowanie poważnych barier (zdaniem autorów większości raportów, wymagających reakcji systemowej) głównie w sferze dostępności finansowania dla organizacji i prowadzenia procesów podejmowania działalności gospodarczej przez osoby fizyczne. Poza tym, zwrócono uwagę na rozmaite inne ograniczenia, pośród których za kluczowe uznano brak umiejętności w dziedzinie kształtowania biznesu przez osoby podejmujące działalność gospodarczą, a także ograniczenia wynikające z braku zdolności do rozwijania mikroprzedsiębiorstw w układach sieciowych, opierających się na współpracy pomiędzy przedsiębiorcami. Odpowiedzią na te rekomendacje było uruchomienie w 2007 r. trzech rządowych programów pilotażowych:

¹⁰⁰ W roku 2007 utworzona została Holenderska Rada ds. Mikrofinansowania, która przejęła i kontynuowała prace Komitetu, współpracując w tym zakresie z Biurem ds. wspierania inicjatyw mikrofinansowych, powołanym w 2008 r. w strukturach Ministerstwa Gospodarki rządu holenderskiego.

¹⁰¹ „Microfinance in the Netherlands”, McKinsey 2007.

¹⁰² Np.: „Microfinance market study in the Netherlands”, SEON Foundation, EMN, 2008, „Micro credits in the Netherlands, a still unexplored territory. Chances and challenges”, Facet BV, Amsterdam, 2006.

- (1) programu gwarancji kredytowych, skierowanego do sektora bankowego – dostępnego w przypadku finansowania przez banki niewielkich, co do wartości, przedsięwzięć (do wysokości 35 tys. EUR), polegających na podejmowaniu nowej działalności gospodarczej,
- (2) programu, w ramach którego finansowane było wsparcie doradcze i coaching'owe dla nowouruchamianych mikrofirm (w powiązaniu z kredytami zaciąganymi w sektorze bankowym na uruchamianie działalności gospodarczej i zabezpieczanymi w ramach programu gwarancji kredytowych) oraz
- (3) centralnego (ogólnokrajowego) programu pożyczkowego z komponentem doradczo-szkoleniowym, który miał skoncentrować się na finansowaniu procesów podejmowania działalności gospodarczej oraz mikroprzedsiębiorstw wraz z uzupełniającymi usługami doradczo-szkoleniowymi (program ten nazwano Qredits; w październiku 2008 r. powołana została pod tą nazwą fundacja, która przejęła środki programu oraz została dodatkowo skapitalizowana przez fundatorów reprezentujących holenderski sektor bankowy¹⁰³).

Ewaluacja podsumowująca realizację ww. programów wsparcia wykazała oczekiwaną efektywność i skuteczność tylko ostatniego z nich. Wyniki dwóch pierwszych programów oceniono negatywnie, co potwierdzało zasadność sformułowanych wcześniej wniosków w sprawie luki finansowania, generowanej z uwagi na konserwatywne podejście do finansowania przez sektor bankowy. Pomimo zaoferowania programu gwarancyjnego oraz udostępnienia towarzyszących mu usług wsparcia biznesowego, akcja kredytowa sektora bankowego, ukierunkowana na finansowanie nowych, niewielkiej wartości przedsięwzięć gospodarczych pozostała na zbliżonym jak wcześniej poziomie, ocenianym jako zdecydowanie niewystarczający. Programy te nie zaowocowały zatem wzrostem dostępności zewnętrznych źródeł finansowania¹⁰⁴. Ponadto, wystąpiło szereg problemów natury koordynacyjnej, związanych z uruchamianiem wsparcia doradczego dla kredytobiorców w powiązaniu z akcją kredytową banków. Z drugiej strony, z pozytywną oceną spotkały się wyniki wdrożenia programu Qredits – zarówno co do zrealizowanej skali działalności pożyczkowej (w rzeczywistości przekraczającej ustalone na wstępie założenia), jak i jego efektywności ekonomicznej, w tym skuteczności oferowania wsparcia doradczo-szkoleniowego dla pożyczkobiorców. Na tej podstawie podjęto decyzję o kontynuowaniu działalności Qredits jako ogólnokrajowego mechanizmu mikrofinansowania, przyjmując jednocześnie założenie

¹⁰³ Było to przedsięwzięcie o charakterze partnerstwa publiczno-prywatnego, założycielami fundacji Qredits stali się: (1) po stronie sektora prywatnych instytucji finansowych – banki: ABN AMRO Bank, Fortis Bank Nederland (przejęty później przez ABN AMRO Bank), ING Nederland oraz Rabobank Nederland, (2) po stronie podmiotów publicznych: Ministerstwo Spraw Socjalnych i Zatrudnienia, Ministerstwo Gospodarki oraz krajowy Fundusz Zatrudnienia.

¹⁰⁴ Nie pojawiły się nowe produkty finansowe, które byłyby lepiej dostosowane do potrzeb potencjalnych klientów. W dużej mierze powodem tego było nie uwzględnienie w tych programach warunków, które wymuszałyby tworzenie takich produktów i łączenie ich z usługami doradczymi lub instrumentami zabezpieczającymi.

o konieczności wdrożenia modelu, który zapewni samofinansowanie tej instytucji w warunkach realizacji akcji mikropożyczkowej w powiązaniu z oferowanym pakietem określonych usług doradczo-szkoleniowych.

Aktualnie, misją Qredits jest zapewnienie trwałej dostępności finansowania oraz towarzyszących usług szkoleniowych i coaching'owych dla osób podejmujących działalność gospodarczą lub istniejących przedsiębiorstw, których najsilniej dotyczą zjawiska wykluczenia społecznego lub finansowego, w celu zapewnienia im warunków do rozwoju, jako niezależnych podmiotów gospodarczych, w pełni uczestniczących i przyczyniających się do rozwoju społeczno-gospodarczego kraju¹⁰⁵. Przełożenie tak sformułowanej misji na praktykę operacyjną oznaczało koncentrację Qredits głównie na finansowaniu wczesnych faz rozwojowych działalności gospodarczej. Chodzi tu więc najczęściej o przedsięwzięcia, w oparciu o które podejmowana jest działalność gospodarcza lub też jest realizowana (kontynuowana) przez najmniejsze podmioty gospodarcze (istniejące już mikrofirmy).

Zgodnie z misją organizacji, główny segment klientów Qredits stanowią starterzy. Obecnie, udział pożyczek dla osób rozpoczynających działalność gospodarczą wynosi ok. 72% ilościowego portfela pożyczkobiorców. Pozostali klienci (28%) to funkcjonujące już firmy¹⁰⁶, przeważnie mikroprzedsiębiorcy (zatrudniający do 5 pracowników).

Stosowany przez Qredits model operacyjny – jak podkreślają przedstawiciele tej organizacji – odwołuje się do coraz rzadziej spotykanego w Europie modelu bankowości tradycyjnej, zakładającej bezpośrednią współpracę z klientem, niezależnie od wielkości poszukiwanego przez niego finansowania. Z uwagi na specyficzne charakterystyki grupy docelowej klientów, w przypadku Qredits uznaje się, że jest to jedyne możliwe rozwiązanie. Jednocześnie jednak, podejście takie jest realizowane przy wykorzystaniu nowoczesnych narzędzi elektronicznych, których zastosowanie umożliwi, zarówno niezbędną redukcję kosztów stałych, jak i sprawne zarządzanie dużymi grupami klientów, z których obsługą wiąże się ponadprzeciętne ryzyko.

W formule fundacji (a więc jako samodzielnej instytucji) działalność pożyczkowa Qredits prowadzona jest od początku 2009 r. Obecnie kapitał pożyczkowy fundacji wynosi ok. 62 mln EUR (z czego blisko połowa stanowi wkład finansowy fundatorów reprezentujących holenderski sektor bankowy). Qredits korzysta również z gwarancji portfelowej o wartości limitu 3 mln EUR¹⁰⁷, pozyskanej w ramach europejskiej Inicjatywy Progress, a także z tzw. długookresowej pożyczki

¹⁰⁵ <http://qredits.com/about-qredits/who-is-qredits.html>

¹⁰⁶ Qredits – Microfinanciering Nederland „Activity report”, Almelo, 2013.

¹⁰⁷ Zob. „Implementation of the European Progress Microfinance Facility – 2012”, European Commission, COM(2013), 562 final, s. 6-9.

inicjalnej o wartości 750 tys. EUR. Pożyczka ta posłużyła sfinansowaniu kosztów założycielskich oraz rozruchu działalności pożyczkowej. Zaciągnięto ją w Europejskim Funduszu Inwestycyjnym i jest ona aktualnie spłacana.

Do 30 czerwca 2013 r. Qredits udzielił 3 744 pożyczek o łącznej wartości ok. 64,1 mln EUR. Historyczna wartość średniej pożyczki ukształtowała się zatem na poziomie ok. 17,1 tys. EUR (w portfolio przeważają pożyczki w przedziale wartości od 10 tys. do 25 tys. EUR, których udział wynosi ok. 57%; okres zapadalności większości pożyczek mieści się w granicach 4-6 lat).

Aktualna wartość portfela pożyczkowego (na dzień 30.06.2013 r.) kształtuje się na poziomie ok. 60 mln EUR. Portfel ten tworzą 3 244 aktywne pożyczki. Wartość pożyczek utraconych wynosi ok. 1,9 mln EUR, co stanowi ok. 3% łącznej wartości wszystkich udzielonych dotąd pożyczek.

Tab. 6/1. Portfel pożyczkowy Qredits, 30.06.2013 r.

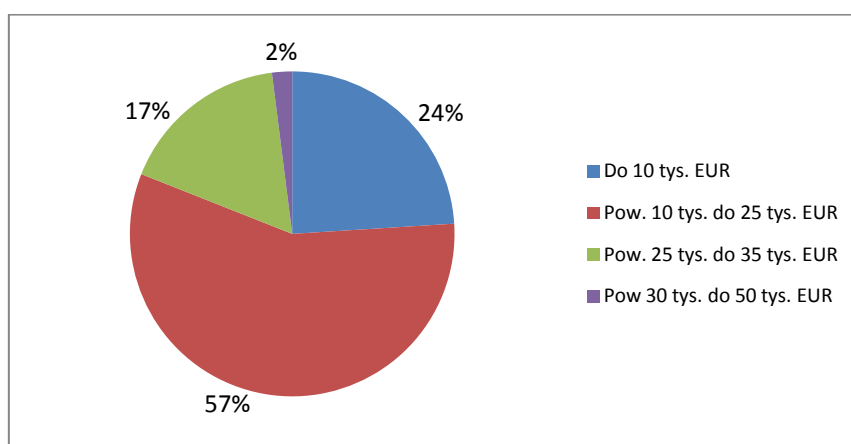
	Liczba	Wartość, w EUR
Pożyczki udzielone (01.01.2009-30.06.2013)	3 744	64 091 523
Pożyczki spłacane (aktywne)	3 244	59 849 410
Pożyczki całkowicie spłacone	388	2 317 341
Pożyczki utracone	112	1 924 772

Źródło: Qredits, wewnętrzne dane sprawozdawcze 2009-2013.

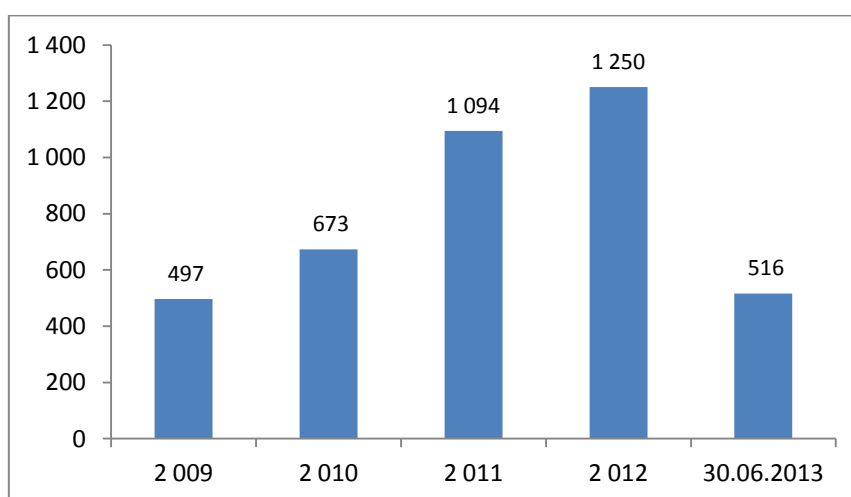
Plan działalności pożyczkowej Qredits zakłada, że w roku 2013 udzielonych zostanie od 1 300 do 1 500 nowych pożyczek. Osiągnięcie poziomu docelowego, zakładając pewne zwiększenie aktualnego poziomu wyposażenia kapitałowego i zdolności organizacyjnych (głównie chodzi tu o zwiększenie liczby doradców regionalnych¹⁰⁸), przewiduje się na lata 2014-2015 (poziom ten to ok. 2 000 – 2 500 pożyczek rocznie). Strategia Qredits zakłada, że dodatkowy kapitał pozyskiwany będzie na rynku komercyjnym oraz – zależnie od dostępności – w ramach programów Unii Europejskiej (na wzór Inicjatywy Progress).

Zarząd Qredits uznaje, że założenia dotyczące pozyskiwania nowych pożyczkobiorców uda się osiągnąć, stosując dotychczasowe formy promocji wsparcia, tj. przede wszystkim: mechanizm pozyskiwania klientów za pośrednictwem strony internetowej oraz poprzez samodzielne działania doradców regionalnych. Z uwagi na posiadaną (planowaną) zdolność pożyczkową nie uznaje się za wskazane podejmowanie zakrojonych na znacznie większą skalę działań promocyjnych, które prowadziłyby do radykalnego zwiększenia liczby potencjalnych klientów.

¹⁰⁸ Obsada personalna w Qredits wynosi obecnie 44 osoby. Z punktu widzenia procesu dystrybucji pożyczek kluczowe znaczenie posiadają doradcy pożyczkowi, dostępni w piętnastu regionach kraju (po jednym w każdym regionie).

Rys. 6/1. Rozkład wartościowy pożyczek udzielonych (Qredits).

Źródło: Qredits, wewnętrzne dane sprawozdawcze za okres 2009-2013.

Rys. 6/2. Aktywność pożyczkowa (pozytywnie rozpatrzone wnioski pożyczkowe) (Qredits).

Źródło: Qredits, wewnętrzne dane sprawozdawcze za okres 2009-2013.

Obecnie oferta produktów finansowych Qredits obejmuje dwa rodzaje mikropożyczek:

- (1) pożyczki, przeznaczone głównie dla podmiotów podejmujących działalność gospodarczą, udzielane na okres od 1 roku do 10 lat, maksymalnie w kwocie do 50 tys. EUR, z możliwością przyznania 6-cio miesięcznej karencji w spłacie odsetek (pożyczki te służyć mogą finansowaniu zarówno potrzeb obrotowych, jak i działalności inwestycyjnej, przyjmować mogą także formę instrumentów mieszanych),
- (2) pożyczki na rozwój działalności gospodarczej, oferowane działającym już przedsiębiorcom, oferowane na okres od 1 roku do 10 lat w kwotach od 25 tys. do 50 tys. EUR (karencja i przeznaczenie finansowania – analogicznie jak w przypadku pożyczek dla podmiotów rozpoczynających działalność gospodarczą).

Oba rodzaje pożyczek mogą być udzielane bez zabezpieczeń majątkowych, przy czym w przypadku każdej pożyczki pobierane są standardowo zabezpieczenia osobiste, w niektórych sytuacjach także od osób trzecich. Forma i zakres zabezpieczenia ustalane są przez doradców pożyczkowych w procesie analizy wniosku o pożyczkę. Pożyczki, dla których nie są pobierane zabezpieczenia majątkowe, co do zasady podlegają zabezpieczeniu w ramach limitu gwarancji portfelowej Inicjatywy Progress, z której korzysta Qredits. O zakwalifikowaniu pożyczki do limitu portfela gwarantowanego decyduje Dział Zarządzania Ryzykiem.

Pożyczki udzielane są z zastosowaniem oprocentowania rynkowego. Stopa procentowa (stała) wynosi 9,75% p.a. + 1 p.proc. w zależności od poziomu ryzyka, określonego dla danego przedsięwzięcia. W przypadku każdej pożyczki pobierana jest prowizja w wysokości od 275 EUR do 825 EUR, w zależności od wielkości kwoty pożyczki. Na stronie internetowej Qredits dostępny jest kalkulator służący wyliczeniu łącznych (rzeczywistych) kosztów pożyczek dla wybranego wariantu kwoty i okresu spłaty pożyczki oraz z uwzględnieniem ewentualnej karencji.

Rys. 6/3. Proces pożyczkowy w zarysie – Qredits¹⁰⁹.

ETAPY				
Przygotowanie i przekazanie wniosku i dokumentów uzupełniających	Wstępna analiza dokumentacji pożyczkowej	Analiza szczegółowa (doradca pożyczkowy, w terenie)	Weryfikacja rekomendacji doradcy pożyczkowego	Decyzja i wypłata pożyczki
				
①	②	③	④	⑤

Jeśli chodzi o proces wnioskowania o pożyczkę, to w przypadku Qredits jest on całkowicie zautomatyzowany – przebiega za pośrednictwem platformy internetowej i dedykowanego oprogramowania MicroNET, wykorzystywanego do realizacji wszystkich procesów zarządczych w organizacji.

Wykorzystywana platforma informatyczna umożliwia zdalne przygotowanie wniosku i biznes planu (także załączanie elektronicznych kopii dokumentów formalnych) oraz przekazanie całej dokumentacji do dalszej analizy / oceny¹¹⁰ (na etapie uruchamiania procedury klientowi nadawany jest numer identyfikacyjny i login – jest to mechanizm służący zabezpieczeniu przekazywanych w formie elektronicznej danych oraz identyfikacji klienta na dalszych etapach

¹⁰⁹ <https://qredits.nl/microkrediet/hoer-verloopt-eeen-aanvraag/>

¹¹⁰ Procedury dopuszczają przekazanie wniosku i dokumentów uzupełniających za pośrednictwem tradycyjnej poczty, przy czym zaznacza się, że w takim przypadku czas oceny będzie dłuższy niż stosowany w Qredits piętnastodniowy standard.

współpracy; na wstępie klient uzyskuje także dostęp do formularza biznes planu oraz otrzymuje własne konto w systemie).

Sporządzone i przekazane elektronicznie dokumenty trafiają do centrali Qredits, gdzie podlegają początkowej obróbce formalnoprawnej (badanie kwalifikowalności i zgodności formalnej wniosku). Następnie, z wnioskodawcą kontaktuje się doradca pożyczkowy (Qredits dysponuje grupą kilkunastu doradców, działających lokalnie we wszystkich regionach administracyjnych kraju), który umawia i odbywa spotkanie z wnioskodawcą. Podczas tego spotkania dyskutowane jest przedsięwzięcie, pozyskiwane są dodatkowe informacje i dokonywana jest ocena wykonalności projektu z uwzględnieniem założeń przyjętych w biznes planie.

Kolejny etap polega na sporządzeniu przez doradcę pożyczkowego rekomendacji w sprawie udzielenia pożyczki, następnie przekazaniu jej do centrali Qredits (do Działu Zarządzania Ryzykiem), gdzie dochodzi do weryfikacji / badania rekomendacji doradcy pożyczkowego i podejmowana jest ostateczna decyzja w sprawie udzielenia finansowania. W przypadku decyzji pozytywnej dochodzi do wypłaty pożyczki¹¹¹. Na tym też etapie – w przypadku części finansowanych podmiotów – dochodzi do uruchomienia powiązanej z udzielonym finansowaniem usługi doradczej, realizowanej w formie coachingu.

Po wypłaceniu pożyczki, podlega ona procesowi monitoringu. Co do zasady jest to proces również realizowany w formie zdalnej. Polega na okresowym kontakcie doradcy z pożyczkobiorcą, który służy zasięgnięciu informacji o sytuacji klienta w związku z realizowanym przedsięwzięciem (wykorzystywaną pożyczką). Częstotliwość tych kontaktów jest różnaita i zależy od decyzji doradcy pożyczkowego.

Jak zaznaczono wcześniej model pożyczkowy Qredits pozostaje powiązany z komponentem doradczo-szkoleniowym. W modelu tym wykorzystywane są dwa kanały udostępniania usług wsparcia biznesu. Są to:

- (1) Kanał elektroniczny, na który składają się narzędzia wspomagające planowanie biznesu oraz tematyczne kursy e-learningowe, przeznaczone zarówno dla osób rozpoczynających działalność gospodarczą, jak i już funkcjonujących przedsiębiorstw. Celem wykorzystywania tych narzędzi jest wspomaganie klientów w procesie sporządzania dokumentów planistycznych, umożliwiających skuteczne wnioskowanie o pożyczkę. Należy tu jednak

¹¹¹ Jak pokazuje praktyka, taki model operacyjny powoduje, że w procesie pożyczkowym występuje wiele wniosków, których analiza skutkuje oceną negatywną – pożyczka nie jest udzielana. Jak wynika z dokumentów sprawozdawczych, Qredits w okresie od stycznia 2009 r. do czerwca 2013 r. przyjął do rozpatrywania ponad 24 tys. wniosków pożyczkowych. Z liczby tej 6,6 tys. wniosków zostało odrzuconych na pierwszym etapie oceny, a kolejne ponad 13 tys. zdyskwalifikowano w procesie oceny szczegółowej.

dodać, że narzędzia te są ogólnodostępne – mogą być wykorzystywane także przez podmioty nie planujące zaciągnięcia pożyczki w Qredits.

Narzędzia wspomagające planowanie biznesu można pobrać bezpłatnie ze strony internetowej Qredits. Są to elektroniczne wzorce dwóch dokumentów, tj.:

- biznes planu oraz
- planu (prognozy) sprzedaży.

W części szkoleniowej komponentu oferowane są trzy kursy e-learningowe¹¹²:

- „Jak przygotować biznes plan?” – jest to 15 godzinny kurs nauczający, w jaki sposób opracować biznes plan przedsięwzięcia gospodarczego, szczególnie dla celów pozyskiwania pożyczek w ramach oferty Qredits. W związku z tym, proces nauczania bazuje na wzorcu biznes planu stosowanym przez Qredits (przy czym należy zaznaczyć, że wzorec ten ma charakter uniwersalny i może być stosowany do różnych innych celów, niekoniecznie związanych z pozyskiwaniem pożyczek w Qredits),
- „Jak przygotować skuteczny plan sprzedaży?” – 8 godzinny kurs wspomagający opracowanie planu / prognozy sprzedaży z uwzględnieniem wszystkich elementów mieszanki marketingowej (projektowanie strategii marketingowej),
- „Zarządzanie finansami w firmie – należności, zobowiązania bieżące i zarządzanie długiem” – to 8 godzinny kurs, dotyczący zarządzania finansami firmy. Obejmuje sprawy zarządzania kapitałem obrotowym w przedsiębiorstwie, fakturowaniem, rozliczaniem kontraktów / zamówień, a także przygotowuje do sporządzania / zawierania umów kupna-sprzedaży, negocjowania ich warunków oraz prowadzenia działań wobec dłużników opóźniających się z płatnościami.

Kursy e-learningowe oferowane są odpłatnie. Uzyskuje się do nich dostęp po zalogowaniu na utworzone konto klienta w związku z wnioskiem o pożyczkę lub też poprzez konto indywidualne, utworzone wyłącznie w celu zakupienia i odbycia kursu. Ceny kursów są następujące: „Jak przygotować biznes plan” – 79,95 EUR, „Jak przygotować skuteczny plan sprzedaży?” – 49,95 EUR, „Zarządzanie finansami w firmie” – 49,95 EUR.

Od września 2012 roku, kiedy to po raz pierwszy zaczęto oferować odpłatne kursy e-learningowe, do lipca 2013 r., sprzedano 863 kursów (początkowo, przeciętnie ok. 10 tygodniowo, obecnie – ok. 30), co przyniosło przychód w wysokości 63 tys. EUR.

¹¹² Ponadto, w module szkoleniowym dostępny jest test predyspozycji biznesowych.

- (2) Kanał bezpośredni, który obejmuje współpracę klienta (pożyczkobiorcy) z coachami Qredits. W Qredits segment współpracy coachingowej obsługiwany jest przez odrębny moduł zarządczy – tzw. Salesforce, powiązany z głównym informatycznym modułem zarządczym MicroNET. Rozwiązanie to zapewnia koordynację obu procesów – finansowego i dotyczącego wspierania rozwoju biznesu.

Model operacyjny Qredits zakłada, iż klientom korzystającym z pożyczek na uruchomienie działalności gospodarczej świadczone są usługi coaching'owe – jest to zasadnicza grupa odbiorców tego typu usług. De facto, dla części pożyczkobiorców, mogą być one obligatoryjne w pierwszych sześciu miesiącach realizacji przedsięwzięcia¹¹³ (o przydziale usługi coachingowej dla danego przypadku decyduje doradca pożyczkowy na etapie analizy wniosku o pożyczkę). Następnie, w kolejnych okresach, decyzja o korzystaniu z coachingu pozostawiona jest pożyczkobiorcy (coaching nieobligatoryjny). Poza tym, wszyscy klienci Qredits i w jakimkolwiek czasie mogą korzystać z tego typu usług, zależnie od ich potrzeb oraz dostępności coachów¹¹⁴. Mają oni do wyboru listę około pięciuset specjalistów, świadczących m.in. usługi dotyczące np.: opracowania / weryfikacji biznes planu, zarządzania finansami, marketingu i sprzedaży, zarządzania zasobami, spraw personalnych – dostępnych w poszczególnych regionach kraju.

Standardowo, proces współpracy coachingowej obejmuje od dwóch do kilku spotkań bezpośrednich oraz kontakty telefoniczne i realizowane za pośrednictwem Internetu (tryb współpracy i harmonogram spotkań ustalane są bezpośrednio przez pożyczkobiorcę i specjalistę podczas spotkania inicjalnego). Doświadczenia Qredits wskazują, że w pierwszym roku obsługiwanej pożyczki z usług coachingowych korzysta ok. 60% klientów. Usługi coachingowe udostępniane są za jednorazową odpłatnością w wysokości 200 EUR za okres sześciomiesięczny¹¹⁵.

W strukturze organizacyjnej Qredits zarządzaniem siecią coachów zajmuje się Dział Coachingu (funkcje działu obejmują: rekrutację coachów, przydział dla klientów, kontrolę procesów coachingowych oraz działania mające na celu utrzymanie jakości). Rekrutacja coachów opiera się na mechanizmie internetowym. Zainteresowana osoba (potencjalny coach) dokonuje zgłoszenia za pośrednictwem formularza, dostępnego na stronie

¹¹³ W takiej sytuacji usługa coachingowa stanowi również instrument wspomagający funkcję monitoringu realizacji finansowanego przedsięwzięcia.

¹¹⁴ Często klienci korzystają z usług coachingowych już na etapie opracowania biznes planu przedsięwzięcia, sporządzanego dla celów pozyskania pożyczki z Qredits. Szacuje się, że sytuacja taka występuje w przypadku około 10% wnioskodawców.

¹¹⁵ Kwota ta służy pokryciu kosztów organizacyjnych oraz ma na celu spowodowanie zaangażowania po stronie klienta. Niewątpliwie taki poziom ceny nie jest wygórowany i na pewno nie jest to poziom rynkowy, odzwierciedlający realia (nawet) standardowych usług doradczych.

internetowej Qredits. W formularzu tym zainteresowany podaje swoje dane personalne i kontaktowe, załącza CV, zdjęcie oraz wskazuje obszar (lub obszary) specjalizacji. Dostępne opcje wyboru obejmują: (i) pomoc w opracowaniu biznes planu, (ii) marketing i sprzedaż, (iii) zarządzanie kryzysowe i reorganizacja, (iv) sprawy finansowe i administracyjne, (v) zarządzanie zasobami i (vi) sprawy personalne. Po przesłaniu wniosku jest on analizowany w Dziale Coachingu Qredits. Następnie pracownik Działu Coachingu nawiązuje kontakt z kandydatem. Włączenie do sieci następuje po odbyciu rozmowy bezpośredniej – decyzja podejmowana jest na poziomie Działu Coachingu – i wyraża się opublikowaniem zdjęcia, danych kontaktowych i informacji o specjalizacji na stronie internetowej. Dział Coachingu dokonuje wyrywkowej kontroli funkcjonowania coachów. Następuje to poprzez kontakt telefoniczny z klientem / klientami. Poza tym, każdy klient, o ile kwestionuje efektywność współpracy z coach'em, może o tym poinformować Dział Coachingu (w formie reklamacji). W przypadkach reklamacji, Dział Coachingu podejmuje wyjaśnienie kontrowersji poprzez bezpośredni kontakt z coach'em, dążąc do zidentyfikowania i ustalenia źródła problemu oraz podjęcia odpowiednich środków zaradczych. Mechanizm ten pomyślany jest jako zapewniający utrzymanie jakości (co do zasady, inne mechanizmy nie są stosowane – obecnie system taki uznaje się za wystarczający; na jego bazie nie odnotowuje się istotnych problemów).

Kadra coachów rekrutowana jest na zasadach wolontariatu. Pozyskiwani specjaliści wywodzą się z różnych przedsiębiorstw i instytucji holenderskich, realizujących programy społecznej odpowiedzialności biznesu. Przykładowo, w ramach takich programów Qredits współpracuje z następującymi firmami: Accenture, Rabobank, ABN AMRO Foundation, Gouda, GGN, BDO Nederland. Pewną część coachów stanowią byli (emerytowani) specjaliści i przedsiębiorcy, gotowi do dzielenia się swoją wiedzą i doświadczeniem, a także osoby zatrudniane jako doradcy pożyczkowi.

W Holandii model Qredits uznaje się za dobrą praktykę wspomagania rozwoju mikroprzedsiębiorczości – zarówno w zakresie ułatwiania dostępu do źródeł finansowania zewnętrznego, jak i dostarczania wsparcia, w związku z pozyskiwanym finansowaniem dłużnym. Za bardzo ważną charakterystykę tego modelu uznaje się zdolność do jego samofinansowania się, do której prowadzi stosowanie rynkowych stóp procentowych. Poza tym, działalność Qredits nie rodzi kontrowersji w sprawie nieuczciwej konkurencji wobec sektora bankowego.

Z przeprowadzonych ostatnio wewnętrznych analiz (dane na koniec 2012 r.) wynika, że:

- ok. 85% pożyczkobiorców (w grupie podmiotów podejmujących działalność gospodarczą) przeżywa okres 3 lat, co oznacza trwałość rokującą wysokie prawdopodobieństwo dalszego utrzymania się na rynku,
- ponad 68% pożyczkobiorców deklaruje, że utworzona dzięki pożyczce firma stanowi ich jedyne źródło utrzymania,
- 20% pożyczkobiorców informuje, że w firmie utworzonej dzięki pożyczce zatrudniane są obecnie inne osoby; szacuje się, że efektem pożyczek było powstanie co najmniej ok. 1 000 nowych miejsc pracy (poza zatrudnieniem właściciela),
- szacuje się także, że ok. 25% skutecznych pożyczkobiorców to osoby kierowane do Qredits przez banki, jako niekwalifikujące się do ubiegania się o kredyt bankowy,
- 32% klientów Qredits to kobiety.

Podmioty sfery bankowej, uczestniczące w finansowaniu kapitału pożyczkowego Qredits, postrzegają istniejący model pożyczkowy, jako przedsięwzięcie inkubujące nowe podmioty gospodarcze, które z czasem staną się ich klientami. Zdaniem przedstawicieli Qredits taki też był główny motyw zainteresowania tym modelem i ostatecznie sfinansowaniem jego kapitału początkowego.

Dobra praktyka, która charakteryzuje przypadek Qredits wynika z kilku czynników.

Po pierwsze, działalność Qredits jest bardzo dobrze (precyzyjnie) sprofilowana – dotyczy wyłącznie najmniejszych podmiotów gospodarczych, w tym ukierunkowana jest na osoby podejmujące działalność gospodarczą (często znajdujące się w trudnej sytuacji życiowej: bezrobotni, osoby wykluczone społecznie). Rodzi to pozytywne efekty, wynikające ze specjalizacji. Zauważmy, że tego typu segmenty potencjalnych odbiorców finansowania występują zawsze w każdym systemie gospodarczym, niezależnie sytuacji gospodarczej danego kraju, czy też jego specyficznych charakterystyk ekonomicznych¹¹⁶. A zatem, model Qredits jest uniwersalny.

Po drugie, na szczególną uwagę zasługuje oparcie działalności Qredits na wykorzystywaniu zdalnych, elektronicznych mechanizmów zarządzania działalnością pożyczkową oraz sferą działań wspomagających rozwój biznesu. Rozwiązania tego rodzaju prowadzą do obniżki kosztów działalności oraz powodują wzrost ogólnej sprawności funkcjonowania całego modelu. W sferze

¹¹⁶ Jako dodatkowy przykład można by tu przywołać gospodarkę niemiecką, która uznawana jest za najsilniejszą w Europie i jedną z wiodących na świecie – także w tym kraju podejmuje się próby uruchamiania instytucji mikrofinansowych (m.in. działania Niemieckiego Instytutu Mikrofinansowania). Oczywiście, podobnie jak w Holandii, ich działalność ukierunkowywana jest na mikrofirmy i starterów).

usług wspierania biznesu szczególnie interesujące wydają się, oferowane zdalnie, narzędzia wspomagające zarządzanie biznesem, w tym pozyskiwanie finansowania, a także moduły szkoleniowe (jak pokazuje przypadek Qredits, cieszą się one wysoką i rosnącą popularnością). Rozwiązania takie nie są obecnie stosowane przez polskie instytucje oferujące instrumenty finansowania zwrotnego, a jednocześnie brak jest przeciwskażeń, aby były one upowszechniane i rozwijane (choćby na wzór holenderski).

Po trzecie, za element dobrej praktyki uznać należy wprowadzanie odpłatności za usługi okołobiznesowe. Z jednej strony umożliwia to finansowanie części kosztów działalności instytucji finansowej, z drugiej ma charakter motywujący, jeśli chodzi o odbiorców wsparcia, którzy bardziej cenią rzeczy / usługi, za które muszą zapłacić. W konsekwencji starać się będą wykorzystywać je możliwie najbardziej efektywnie.

Po czwarte, za bardzo interesujące uznać należy powiązanie komponentu finansowania z komponentem doradczo-szkoleniowym, w dużej mierze opartym na wykorzystaniu instytucji wolontariatu. Należy przy tym zauważyć, że podejście takie nie jest w Europie Zachodniej odosobnione. Stosują je także inne, wiodące organizacje pożyczkowe (np. ADIE). Ten czynnik, w porównaniu do sytuacji w Polsce, może jednak okazywać się dość specyficznym. W Polsce, jak dotąd, podejście polegające na wykorzystywaniu wolontariuszy w procesach pożyczkowych nie znajduje żadnego odzwierciedlenia: w funduszach pożyczkowych pracują osoby zatrudnione za wynagrodzeniem na umowę o pracę, często wspomagane przez zewnętrznych specjalistów, jednakże również pracujących odpłatnie. Tym niemniej nie musi to oznaczać, iż nie ma żadnych szans na jego zastosowanie.

6.2. Patria Credit IFN SA (Rumunia)

Opisu instytucji dokonano na podstawie informacji dostępnych publicznie (strona internetowa), przekazanych dokumentów wewnętrznych o charakterze sprawozdawczym oraz trzech bezpośrednich wywiadów indywidualnych. Wywiady indywidualne przeprowadzono z następującymi przedstawicielami instytucji: (1) Prezesem Zarządu, (2) Koordynatorem ds. działalności pożyczkowej i Dyrektorem ds. sieci współpracy oraz (3) Menadżerem ds. systemu jakości.

Rumunia należy do tzw. nowych krajów unijnych. W związku z przystąpieniem do Unii Europejskiej (2007 r.) jej system gospodarczy cały czas podlega restrukturyzacji. Gospodarka rumuńska ma jednak wciąż charakter rolniczo-przemysłowy. Charakterystyczne jest bardzo wysokie znaczenie sektora produkcji rolnej – bezpośrednio w działalności rolniczej znajduje zatrudnienie ponad 30% ludności (produkcja rolnicza jest jednak wciąż słabo zmechanizowana; ponadto charakteryzuje się niskim zużyciem nawozów sztucznych). Kraj ten należy do najuboższych w Unii

Europejskiej. W roku 2012 PKB na głowę mieszkańca wyniosło ok. 12 tys. USD. W sferze przemysłowej w Rumunii najważniejsze znaczenie odgrywają następujące sektory: produkcji samochodowej (głównie dzięki inwestycjom francuskiego koncernu samochodowego PSA), spożywczy, petrochemiczny, włókienniczy i hutniczy. Natomiast słabo rozwinięty jest sektor usługowy, w tym także sektor usług finansowych. W tym ostatnim przypadku przejawia się to w relatywnie ograniczonej dostępności placówek bankowych, szczególnie na terenach wiejskich. Niska jest także (i była w przeszłości) skłonność banków do finansowania mikro i małych przedsiębiorstw gospodarczych. Sytuacja ta spowodowała silny rozwój w Rumunii pozabankowych instytucji finansowych, w dużej mierze koncentrujących się na udostępnianiu finansowania na terenach wiejskich. Rozwój ten skłonił władze rumuńskie do wprowadzenia publicznej regulacji pozabankowych usług finansowych – co podkreślamy (i krótko charakteryzujemy) w dalszej części niniejszego studium przypadku.

Charakterystyczną cechą pozabankowego systemu finansowania dłużnego w Rumunii jest jego regulacja publicznoprawna. Obecnie dotyczy ona wszystkich instytucji finansowych pożyczających kapitał, zarówno na cele konsumpcyjne, jak i udostępniających kapitał na finansowanie potrzeb związanych z prowadzeniem działalności gospodarczej. Fakt uregulowania pozabankowej działalności pożyczkowej stanowi istotny czynnik rozwojowy całego sektora tego typu instytucji w Rumunii.

Pierwsza ustawa i przepisy wykonawcze, dotyczące finansowania pozabankowego, przyjęte zostały w Rumunii już z początkiem lat 2000. Następnie, w roku 2009 (ustawa nr 93/2009 z maja 2009 r.) dokonano kompleksowej nowelizacji ówczesnie funkcjonujących rozwiązań, starając się dostosować je do zmieniającej się rzeczywistości rynku finansowego (chodziło głównie o zróżnicowanie mechanizmu regulacyjnego z uwzględnieniem kryterium wielkości pozabankowej instytucji finansowej).

Na mocy obowiązujących obecnie przepisów funkcje regulatora publicznego spełnia Narodowy Bank Rumunii, który prowadzi dwa obligatoryjne rejestry pozabankowych organizacji finansowych. Wraz z wpisem do rejestru zainteresowana organizacja nabywa licencję upoważniającą do prowadzenia działalności pożyczkowej. Pierwszy z prowadzonych rejestrów przeznaczony jest dla organizacji mniejszych rozmiarów, tj. takich, których portfel pożyczkowy nie przekracza równowartości 5 mln EUR. W przypadku tych instytucji regulacja określa pewne obowiązki sprawozdawcze – przede wszystkim, każdy z podmiotów licencjonowanych zobowiązany jest do przedstawienia rocznego sprawozdania z realizowanej działalności (są to głównie informacje bilansowe oraz charakteryzujące portfel pożyczkowy). Drugi rejestr przeznaczony jest dla instytucji

większych rozmiarów (za takie uznaje się instytucje, których portfel pożyczkowy przekracza równowartość 5 mln EUR). Podobnie, regulacje precyzują obowiązki sprawozdawcze, przy czym zakres sprawozdawczości jest w tym przypadku znacznie bardziej rozbudowany (w zasadzie pozostaje zbliżony do stosowanego dla sektora bankowego). Większa jest także częstotliwość wymaganych sprawozdań (składane są kwartalnie). Poza tym, regulacja narzuca określone rozwiązania i standardy operacyjne np. dotyczące utrzymywania funkcji audytu wewnętrznego i prowadzenia regularnego monitoringu pożyczek, sposobów informowania o oferowanych produktach finansowych, czy też wprowadza przepisy narzucające obowiązek wykorzystywania określonej postaci wewnętrznego systemu informacji zarządczej.

W połowie 2013 r. w rumuńskim rejestrze mniejszych organizacji pożyczkowych funkcjonowało kilkadziesiąt (ok. 60) instytucji pożyczkowych, a w rejestrze organizacji większych rozmiarów – kilka (przy czym, udział w rynku organizacji większych rozmiarów jest zdecydowanie dominujący; odpowiadają one za ok. 80% wartości całego portfela pożyczek udzielanych przez instytucje pozabankowe). W Rumunii uważa się, że fakt wprowadzenia regulacji publicznoprawnej przyczynił się do rozwoju i uporządkowania całego sektora pozabankowych instytucji finansowych. W konsekwencji, obecnie pozabankowy sektor finansowania dłużnego należy do grona najbardziej rozwiniętych w skali całej Europy. Z powodzeniem konkuruje on z tradycyjnym sektorem bankowym, głównie w zakresie finansowania mikro i małej przedsiębiorczości. Z tego też względu system ten, jak i funkcjonującą regulację publicznoprawną określa się w Rumunii, jako dotyczącą mikrofinansowania. Należy tu zauważyć, że w ostatnich latach ujawnił się trend koncentracji działalności pozabankowych instytucji mikrofinansowych na obsłudze finansowania mikro i małej działalności gospodarczej, w tym na obszarach wiejskich oraz działalności rolniczej. Zdecydowanie zmniejszył się natomiast udział finansowania celów konsumpcyjnych, który wcześniej wyraźnie dominował. Ten segment rynku został stopniowo zdominowany przez tradycyjny sektor bankowy, który – poza finansowaniem celów konsumpcyjnych – obsługuje głównie sektor przedsiębiorstw (różnych rozmiarów), przy czym przede wszystkim prowadzących pełną sprawozdawczość finansową (osoby prawne, podmioty sporządzające obligatoryjnie bilanse; natomiast znacznie mniejsze zainteresowanie kierowane jest na niewielkie podmioty gospodarcze, funkcjonujące w oparciu o uproszczone formy sprawozdawczości finansowej).

W sektorze mikrofinansowania w Rumunii największą obecnie organizacją pozabankową jest Patria Credit IFN S.A. z siedzibą w Bukareszcie (Patria Credit Institutie Financiare Nebancara S.A.). Jest to jednocześnie organizacja, która w ostatnim czasie odnotowuje bardzo dynamiczny rozwój.

Początki tej organizacji wiążą się z realizowanym w Rumunii (od 1996 r.) programem wsparcia światowej organizacji humanitarnej World Vision International¹¹⁷. W ramach tego programu utworzono początkowo fundusz pożyczkowy (CAPA¹¹⁸ Finance Romania IFN S.A.), który oferował niskooprocentowane pożyczki dla osób / rodzin o bardzo niskich dochodach, przeznaczone na pewne cele konsumpcyjne (np. finansowanie edukacji dzieci, ochrona zdrowia dzieci, renowacja / odbudowa substancji mieszkaniowej, zakup środków umożliwiających świadczenie pracy zarobkowej), z czasem rozszerzając ofertę pożyczkową także na segment mikroprzedsiębiorstw (głównie osoby fizyczne podejmujące indywidualną działalność gospodarczą, jako uzupełnienie dochodów uzyskiwanych z pracy). Z końcem 2007 r. fundusz pożyczkowy został przejęty przez inwestora strategicznego – Rumuńsko-Amerykański Fundusz Inwestycyjny. W roku 2008 przeprowadzono restrukturyzację organizacyjną i finansową (m.in. znacznie ograniczając koszty stałe działalności poprzez rezygnację ze stosowanego wcześniej obrotu kasowego oraz finansowania celów nie związanych z działalnością gospodarczą lub finansowaniem rolnictwa – tym samym praktycznie zrezygnowano z oferowania pożyczek dla ludności na cele konsumpcyjne). Zmiany te doprowadziły ostatecznie do powołania nowej instytucji mikrofinansowej o nazwie Patria Credit. Patria Credit IFN S.A. (rozpoczęła działalność na przełomie 2008 i 2009 r.).

Nowy właściciel zdecydował o zmianie dotychczasowego profilu działalności, tj. ukierunkowaniu jej wyłącznie na finansowanie przedsięwzięć gospodarczych, zarówno na wsi, jak i na terenach zurbanizowanych, w oparciu o filozofię mikrofinansowania. W strategii uwzględniono również finansowanie typowej działalności rolniczej. Decyzje te podjęto opierając się na wynikach przeprowadzonych badań własnych, jak i obserwując kształtowanie się praktyki rynkowej, wykazującej istnienie poważnej luki w finansowaniu mikroprzedsiębiorczości przez sektor bankowy, wciąż utrzymującej się pomimo rozwijających się w owym czasie na rynku rumuńskim także innych pozabankowych instytucji finansowych.

Generalnie, sektor bankowy w Rumunii deklaruje zainteresowanie finansowaniem wszelkich celów gospodarczych, a więc także przedsięwzięć podejmowanych przez najmniejszych przedsiębiorców. Realnie jednak istnieje w tym zakresie bardzo wiele barier, wynikających głównie ze stosowanych przez banki praktyk, decydujących o rygorystycznej selekcji kredytobiorców. Przykładowo, najistotniejsze bariery tworzą:

- wymóg posiadania co najmniej 2-letniej historii funkcjonowania na rynku,
- prowadzenie pełnej sprawozdawczości finansowo-księgowej,

¹¹⁷ <http://www.worldvision.org/>

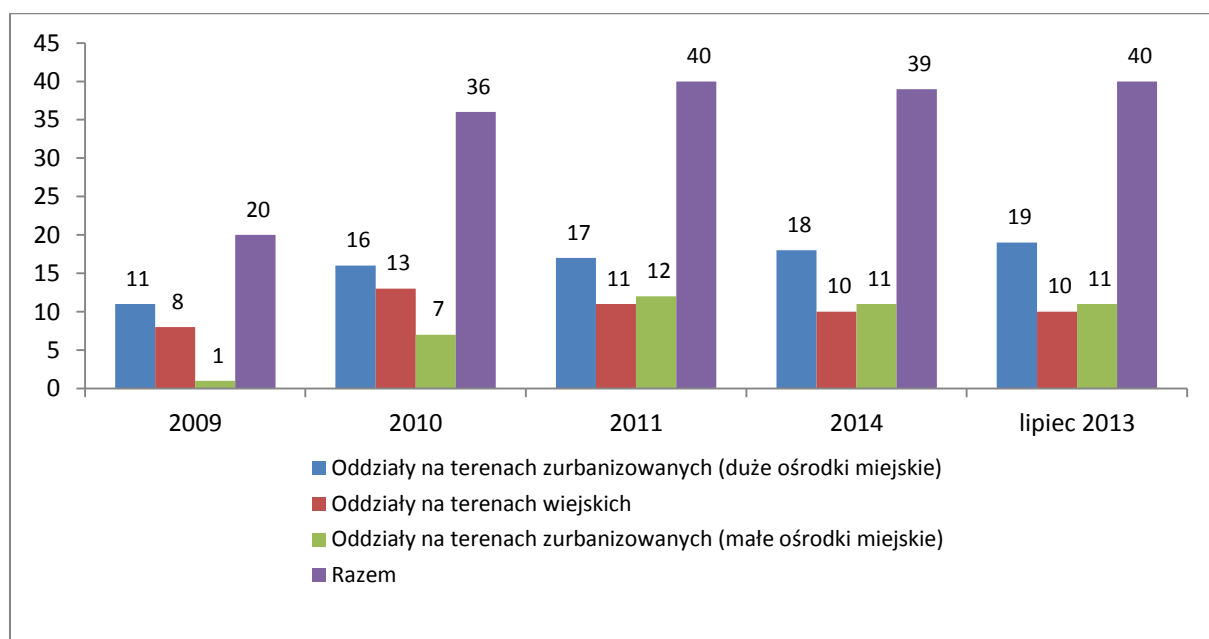
¹¹⁸ Creditare Assistance, Preparation Afaceri (rum. pomoc kredytowa i przygotowanie do biznesu).

- posiadanie wiarygodnych / dobrych jakościowo (w ocenie banku) zabezpieczeń, zazwyczaj sięgających dwukrotnej wartości poszukiwanego finansowania,
- legitymowanie się pozytywnym wynikiem finansowym oraz
- prowadzenie głównego rachunku przedsiębiorstwa (kredytobiorcy) w banku finansującym.

W zasadzie, tylko w przypadku nielicznych banków w Rumunii ww. bariery nie znajdują odzwierciedlenia. Przykładem jest tu przede wszystkim ProCredit Bank. Współcześnie jest to główny konkurent Patrii Credit na rynku mikrofinansowania. Bank ten realizuje podobną strategię, koncentrując się wyłącznie na finansowaniu najmniejszych przedsięwzięć gospodarczych oraz na finansowaniu sfery rolnictwa. Jego portfel kredytowy jest ponad trzykrotnie większy (wynosi ok. 200 mln EUR).

Opierając się na kapitale własnym rzędu 18 mln EUR, Patria Credit stopniowo rozbudowywała własną sieć dystrybucyjną w skali ogólnokrajowej (głównie na terenach zurbanizowanych – zarówno w dużych, jak i małych ośrodkach miejskich). W połowie 2013 r. na sieć dystrybucyjną składało się biuro centralne w Bukareszcie oraz 40 biur / oddziałów regionalnych (w tym 30 oddziałów na terenach zurbanizowanych i 10 na terenach wiejskich), pokrywających zdecydowaną większość całego obszaru kraju. Sieć tą uzupełniają również 4 tzw. agencje mobilne – są to pośrednicy finansowi operujący na określonych, ograniczonych regionalnie terytoriach. W strukturach Patria Credit zatrudnionych jest ok. 150 osób (w tym ok. 30 w biurze centralnym). W typowym oddziale regionalnym pracują 3 osoby (dyrektor oddziału i 2 doradców pożyczkowych).

Rys. 6/4. Rozwój sieci dystrybucyjnej Patria Credit IFN S.A.



Źródło: Patria Credit S.A. – dane ze sprawozdań za okres 2009-2013.

Obecnie wartość portfela aktywnych pożyczek Patria Credit IFN S.A. sięga 59 mln EUR (według danych na koniec kwietnia 2013 r.). Kapitał na udzielanie pożyczek pozyskiwany jest od inwestorów finansowych (np. niemiecki KfW), a jego koszt kształtuje się w granicach od 5% do 8%. Częściowo, kapitał pożyczkowy finansowany jest również ze środków Unii Europejskiej (Inicjatywa Progress)¹¹⁹.

Na przestrzeni ostatniego okresu (2009-2013) portfel pożyczkowy rozwijał się bardzo dynamicznie, co związane było z postępującą rozbudową sieci dystrybucyjnej, a także konsekwencjami zmian zachodzących na rynku finansowania, wywołanych kryzysem finansowym (w Rumunii nastąpiło istotne ograniczenie oferty finansowania ze strony sektora bankowego, dotyczące w szczególności najmniejszych przedsiębiorstw). W roku 2009 wartość aktywnych pożyczek wyniosła ok. 32,3 mln EUR, nastąpił więc ponad 80% przyrost wartości portfela pożyczkowego. Podobną tendencję odnotowano, jeśli chodzi o liczbę klientów. Obecnie wynosi ona (liczba aktywnych pożyczkobiorców) 12 022 (na koniec 2009 r. wielkość ta kształtowała się na poziomie ok. 8,5 tys. pożyczkobiorców).

Mechanizm pozyskiwania pożyczkobiorców oparty jest na działaniach podejmowanych przez poszczególne oddziały instytucji oraz poprzez wykorzystanie strony internetowej instytucji (zarządzanej na poziomie centrali). Każdy z oddziałów dysponuje niewielkim budżetem na działania promocyjne, a dodatkowo do pozyskiwania pożyczkobiorców wykorzystuje ulotki informacyjne (charakteryzujące poszczególne produkty) – ulotki te przekazywane są przedsiębiorcom oraz liderom społeczności lokalnych (np. na wsi – sołtysom, innym osobom, mającym kontakt z potencjalnymi pożyczkobiorcami). Dla każdego z oddziałów określany jest wskaźnik przyrostu liczby nowych pożyczek (np. +5% w skali roku), oraz – towarzyszący mu – wskaźnik zmiany liczby pożyczek zagrożonych. Realizacja tych wskaźników wpływa na premiowanie pracowników oddziału.

W przypadku Patria Credit IFN S.A. realizowana działalność pożyczkowa oceniana jest jako bezpieczna. Wskaźnik stratowości nie przekracza obecnie poziomu 3% wartości udzielonych pożyczek (w ostatnim czasie jego najwyższy poziom, wynoszący ok. 6%, odnotowano w latach 2009-2010, było to jednak związane z grupą „złych” pożyczek udzielanych wcześniej, odziedziczonych w ramach przejętego portfela pożyczkowego). Wskaźnik PAR 30-dni (portfolio at risk – pożyczki zagrożone) utrzymywany jest w ramach przyjętego w instytucji standardu wynoszącego 3%. Warto tu dodać, że wskaźnik PAR stanowi kluczową miarę monitorowania jakości

¹¹⁹ Patria Credit IFN S.A. jest beneficjentem programu unijnego Progress. Obecnie wykorzystuje dwa instrumenty finansowe: (1) portfelowy instrument gwarancyjny o wartości 960 tys. EUR oraz (2) instrument kapitałowy (pożyczka uprzywilejowana) o wartości 8 mln EUR. Zob. Raport „Implementation of the European Progress Microfinance /.../”, op. cit.

portfela pożyczkowego, generowanego przez poszczególne oddziały (stanowi także instrument kształtowania premii dla pracowników sieci całej dystrybucyjnej).

Szczegółowe dane na temat portfela pożyczkowego prezentuje poniższa tabela.

Tab. 6/2. Podstawowe informacje o działalności pożyczkowej Patria Credit IFN S.A.

Wyszczególnienie	Okres				
	2009	2010	2011	2012	koniec kwietnia 2013
Wartość wypłaconych pożyczek (w mln EUR)	6,8	18,0	30,6	31,3	19,8
Liczba pożyczek wypłaconych (w szt.)	1 047	3 636	6 405	4 693	2 946
Wartość pożyczek aktywnych (w mln EUR)	32,3	37,5	47,0	54,0	59,0
Liczba aktywnych pożyczek (w szt.)	8 464	9 968	13 065	12 893	12 725
Liczba aktywnych pożyczkobiorców (w jed.)	7 847	9 342	12 350	12 230	12 022
Średnia wartość udzielonej pożyczki (w EUR)	6 495	4 950	4 778	6 670	6 721
Średnia wartość pożyczki aktywnej (w EUR)	3 816	3 762	3 597	4 188	4 637

Źródło: Patria Credit S.A. – dane ze sprawozdań za okres 2009-2013.

Przedstawione powyżej dane odzwierciedlają strategiczne ukierunkowanie instytucji na finansowanie przedsięwzięć o stosunkowo niewielkiej wartości. Najlepiej obrazuje to przeciętna wielkość udzielanych pożyczek, która na przestrzeni lat 2009-2013 kształtowała się na poziomie od ok. 5 tys. do ok. 7 tys. EUR. Jest to zgodne z przyjętą strategią koncentracji na tych kategoriach podmiotów, dla których dostępność finansowania ze strony rumuńskiego sektora bankowego jest najbardziej ograniczona, przede wszystkim z uwagi na poziom oczekiwanego finansowania, jak i postać organizacyjną pożyczkobiorców i powiązaną z nią zdolność instytucji finansowej do oceny ryzyka proponowanego przedsięwzięcia / pożyczkobiorcy (są to zatem osoby fizyczne prowadzące działalność gospodarczą oraz niewielkie przedsiębiorstwa nie prowadzące pełnej księgowości i rolnicy).

W portfelu pożyczkowym Patria Credit IFN S.A. występują dwie główne grupy klientów. Są to mikroprzedsiębiorcy oraz rolnicy. Struktura ilościowego rozkładu pożyczek pomiędzy tymi segmentami jest w miarę stała i kształtuje się w następujący sposób: ok. 30% portfela ilościowego pożyczek stanowią mikroprzedsiębiorcy, a ok. 70% – rolnicy. Analizując portfel od strony wartościowej, przeważają pożyczki udzielane przedsiębiorcom na cele gospodarcze – tego rodzaju finansowanie stanowi około 58% wartości portfela. Średnia wartość pożyczek udzielanych przedsiębiorcom kształtuje się w granicach 11 tys. - 14 tys. EUR i znacznie (ponad dwukrotnie)

przekracza średnie wartości pożyczek przeznaczonych na finansowanie działalności rolniczej (ok. 4 tys. - 5 tys. EUR).

Patria Credit IFN S.A. oferuje gamę trzech rodzajów produktów finansowych. Grupę podstawową stanowią pożyczki, a dodatkową ubezpieczenia majątkowe oraz – nowy produkt – factoring. Szczegółowy katalog produktów przedstawia się następująco:

- (1) Pożyczki, przeznaczone dla mikroprzedsiębiorstw i rolników, na które składają się następujące produkty finansowe (w zakresie parametrów finansowych, pozostają one podobne dla obu grup):
 - pożyczka na cele obrotowe, udzielana na okres do 3 lat, maksymalnie w kwocie do 50 tys. EUR (może ona służyć finansowaniu różnorodnych potrzeb obrotowych, uzasadnionych specyfiką prowadzonej działalności, w szczególności może być przeznaczona na finansowanie: zakupu materiałów i surowców do produkcji, wynagrodzeń, zobowiązań podatkowych, innych uzasadnionych wydatków),
 - pożyczka na cele inwestycyjne, udzielana na okres do 5 lat, maksymalnie w kwocie do 50 tys. EUR, z przeznaczeniem na finansowanie zakupów środków trwałych i nieruchomości (w przypadku pożyczek dla rolników: zakup inwentarza i środków produkcji dla potrzeb rolnictwa, w tym urządzeń do przetwórstwa i magazynowania płodów rolnych),
 - pożyczka inwestycyjno-obrotowa, udzielana na okres do 5 lat, łącząca elementy dwóch ww. produktów,
 - pożyczka inwestycyjna lub obrotowa udzielana ze środków Unii Europejskiej (w ramach finansowania pozyskanego z Inicjatywy Progress), udzielana do maksymalnej kwoty 24 999 EUR, w oparciu o preferencyjne oprocentowanie (8% p.a.), oferowana bez zabezpieczeń oraz przeznaczona wyłącznie dla przedsiębiorstw zatrudniających do 9 pracowników (produkt ten nie obejmuje finansowania działalności rolniczej).

Pożyczki w kwocie do 5 tys. EUR (zarówno obrotowe, inwestycyjne, jak i mieszane) mogą być udzielane bez zabezpieczeń o charakterze majątkowym, jedynie w oparciu o zabezpieczenia osobiste pożyczkobiorcy (ewentualnie z uzupełnieniem zabezpieczenia przez osobę trzecią). Poza tym, znaczna część pożyczek zabezpieczana jest poręczeniami udzielanymi przez dwa rumuńskie fundusze poręczeniowe (maksymalnie do 80% wartości finansowania) – jeden (Krajowy Fundusz Gwarancyjny dla Małych i Średnich Przedsiębiorstw), zabezpieczający transakcje finansowania celów gospodarczych (pożyczki

dla przedsiębiorców), drugi (Fundusz Gwarancyjny dla Obszarów Wiejskich) – transakcje finansowania w rolnictwie. Z kolei pożyczki udzielane ze środków europejskich są zabezpieczone w ramach instrumentu gwarancyjnego Inicjatywy Progress.

Oprocentowanie produktów pożyczkowych ma charakter rynkowy. Oscyluje w granicach ok. 10% nominalnie (rzeczywiste roczne stopy procentowe kształtują się w granicach ok. 14-18%).

Pożyczki na działalność gospodarczą udzielane są dla podmiotów, których okres funkcjonowania wynosi co najmniej 3 miesiące. Patria Credit IFN S.A. nie udziela zatem finansowania dla tzw. starterów, aczkolwiek dość krótki warunek minimalnego czasu funkcjonowania na rynku czyni to ograniczenie w pewnej mierze teoretycznym.

- (2) Faktoring – jest to nowy produkt oferowany od początku 2013 r.¹²⁰; obejmuje finansowanie do wysokości 80% wartości należności wynikających z zafakturowanych transakcji gospodarczych. Produkt ten przeznaczony jest przede wszystkim dla klientów Patria Credit IFN S.A. korzystających z pożyczek na działalność gospodarczą.
- (3) Produkty ubezpieczeniowe – Patria Credit IFN S.A. jest autoryzowanym agentem ubezpieczeniowym (posiada zezwolenie rumuńskiego nadzoru ubezpieczeniowego) w zakresie ubezpieczania składników majątkowych, nabywanych przez jej klientów w związku z udzielanymi im pożyczkami. Przedmiot ubezpieczenia stanowić mogą wyłącznie składniki majątkowe finansowane w ramach udzielanych pożyczek inwestycyjnych oraz, na których jednocześnie ustanawiane jest zabezpieczenie zobowiązań z tytułu spłaty pożyczki. Umowy ubezpieczeniowe zawierane są w imieniu współpracującego z pożyczkodawcą towarzystwa ubezpieczeniowego S.C. GROUPAMA ASIGURARI S.A.

Biorąc pod uwagę stosowany mechanizm udostępniania pożyczek, Patria Credit IFN S.A. odwołuje się do typowych rozwiązań stosowanych przez instytucje mikrofinansowania. Kluczowy z tych standardów dotyczy bliskiej współpracy z klientami na każdym etapie procesu pożyczkowego. W procesie tym – zgodnie z procedurą operacyjną instytucji – dokumentacja formalna pożyczkobiorcy ma znaczenie drugorzędne. Patria Credit, jak sformułowano to w jej misji i zasadach operacyjnych, zajmuje się finansowaniem biznesu pożyczkobiorcy, a nie jego działalności, odwzorowanej przez dokumentację sprawozdawczą (zresztą, zwykle bardzo ograniczoną, gdyż

¹²⁰ Do końca kwietnia 2013 r. wartość transakcji faktoringowych wyniosła ok. 197 tys. EUR. Transakcje te stanowiły ok. 1% portfela pożyczkowego, wygenerowanego w tym okresie (obecnie faktoring wdrażany jest jako produkt pilotażowy). Produkt ten opracowano w ramach realizowanej strategii rozwoju, w rezultacie badań fokusowych, których respondentami byli aktualni i potencjalni pożyczkobiorcy. Badania te wykazały zainteresowanie ofertą faktoringową, która w warunkach rumuńskich jest praktycznie niedostępna dla najmniejszych podmiotów gospodarczych.

zdecydowana większość klientów stosuje wyłącznie uproszczone formy sprawozdawczości, zawierające bardzo ograniczoną ilość informacji).

Działający w oddziałach specjaliści pożyczkowi pełnią rolę, z jednej strony, osób obsługujących proces udzielenia pożyczki (następnie jej monitorowania, aż do etapu całkowitego rozliczenia oraz – po rozliczeniu – zależnie od oceny dalszych potrzeb / perspektyw rozwojowych – zaoferowania kolejnego finansowania), z drugiej zaś, przyjmują rolę doradców klientów w zakresie finansowania i zarządzania finansami pożyczkobiorcy. W ten sposób procedura opracowania wniosku pożyczkowego przebiega zawsze jako proces bezpośredniej współpracy doradcy i klienta. W procesie tym sporządzane są wspólnie dwa dokumenty:

- biznes plan przedsięwzięcia oraz
- rachunek spłaty pożyczki (plan spłaty) wraz z towarzyszącym mu ogólnym planem marketingowym.

De facto realizowany jest tu proces o charakterze doradczo-edukacyjnym, który zapoczątkowuje szczegółowe zapoznanie się doradcy z przedsięwzięciem (biznesem), dla którego poszukiwane jest finansowanie. Jest to diagnoza potrzeb finansowych pożyczkobiorcy, na mocy której podejmowana jest decyzja o gotowości udzielenia finansowania. Diagnoza przeprowadzana jest w siedzibie pożyczkobiorcy (najczęściej w miejscu, w którym wykonuje on działalność). Działania doradcy pożyczkowego zachodzą w toku kilku (zazwyczaj dwóch-trzech) spotkań roboczych – zależnie od specyfiki finansowania. W ich efekcie dochodzi do sporządzenia biznes planu i planu spłaty pożyczki, które to – po ich zaakceptowaniu przez doradcę i klienta, przekształcają się w pakiet dokumentów pełniący rolę wniosku o pożyczkę. Tak sporządzony wniosek jest weryfikowany przez dyrektora oddziału, a ostatecznie podlega akceptacji na poziomie biura centralnego (w większości przypadków – pożyczki do kwoty 5 tys. EUR – akceptacja ta ma charakter formalny). System ten powoduje, że w praktyce operacyjnej nie występuje kategoria wniosków (lub też pojawia się one tylko sporadycznie), w przypadku których (po sporządzeniu wniosku i jego złożeniu) nastąpiła odmowa udzielenia finansowania.

Po wypłaceniu pożyczki, pożyczkobiorca uzyskuje pewne możliwości skorzystania z bezpłatnego wsparcia doradcy pożyczkowego w zakresie wykorzystania pożyczki. W większości przypadków pomoc ta dotyczy nawiązania i realizacji współpracy pożyczkobiorcy z dostawcami dóbr nabywanych ze środków pożyczki (np. pomoc w przygotowaniu i wykonaniu umowy nabycia środków trwałych, pomoc w prowadzeniu negocjacji warunków zakupu środków trwałych, pomoc w egzekwowaniu zobowiązań z tytułu rękojmi / gwarancji). Czasami, choć sytuacje takie występują raczej rzadko, doradcy pożyczkowi mogą pomagać grupom pożyczkobiorców, zamierzającym

nabywać podobne towary / urządzenia, od jednego, konkretnego dostawcy, wykorzystując w tym celu środki z pozyskanych pożyczek (chodzi tu o pomoc w organizacji i przeprowadzaniu tzw. zakupów grupowych – w praktyce obsługiwanych klientów, sytuacje takie występują w przypadku pożyczek finansujących zakupy pewnych środków produkcji w działalności rolniczej – np. materiału siewnego, środków ochrony roślin, nawozów).

Patria Credit IFN S.A. oferuje swoim pożyczkobiorcom również wsparcie szkoleniowe. Przede wszystkim dotyczy ono sfery szeroko rozumianej edukacji finansowej, zarządzania finansami oraz marketingu (i zagadnień pokrewnych). Działania w tym zakresie realizuje jednak odrębny podmiot – Fundacja Patria Credit¹²¹. Konieczność wydzielenia tego rodzaju usług do odrębnego podmiotu wynika w głównej mierze z przedmiotu działalności Patria Credit IFN S.A., która jest instytucją finansową i – zgodnie z posiadaną licencją – co do zasady, nie może łączyć działalności finansowej z innymi sferami aktywności (w warunkach uregulowań rumuńskich pole swobody w tym zakresie jest bardzo ograniczone). Dlatego też powołany został odrębny podmiot – fundacja – w ramach której skoncentrowano trzon działalności o charakterze niefinansowym. Poza tym, dzięki istnieniu fundacji możliwe jest pozyskiwanie wsparcia / dotacji od rozmaitych grup darczyńców (w tym osób prawnych), którzy to, dokonując wpłat na rzecz fundacji, uzyskują prawo do odliczenia dokonywanych darowizn od płaconych podatków. Rozwiązanie to stanowi zatem źródło pozyskiwania środków na finansowanie programu wsparcia fundacji na rzecz pożyczkobiorców – klientów Patria Credit IFN S.A.

W ramach programu operacyjnego fundacji organizowane są szkolenia dla grup pożyczkobiorców w zakresie edukacji finansowej, zarządzania finansami i „poruszania się” na rynku finansowym, zagadnień dotyczących organizacji i zarządzania mikroprzedsiębiorstwem, a także kształtowania strategii rozwoju z uwzględnieniem aspektów finansowania rozwoju oraz prowadzenia sprawozdawczości dla celów zobowiązań podatkowych. Fundacja organizuje również wizyty studyjne dla grup rolników u wybranych innych pożyczkobiorców (rolników), celem wymiany doświadczeń i dobrych praktyk agrotechniki. Ten element ma w dużej mierze charakter doradczy. Dotyczy to sytuacji, gdy przy wykorzystaniu pożyczki udało się z sukcesem wdrożyć określoną technikę / technologię produkcji, gdzie indziej nie rozpowszechnioną lub wręcz nieznaną.

W roku 2012 Fundacja zrealizowała (samodzielnie je finansując) szkolenia dla około 200 pożyczkobiorców (przedsiębiorców) oraz kilkanaście wizyt studyjnych.

¹²¹ <http://fundatiapatriacredit.ro/ro/programe.html>

Przypadek Patria Credit IFN S.A. traktujemy za przykład dobrej praktyki¹²², gdyż obrazuje on funkcjonowanie typowej, silnej instytucji mikrofinansowej, elastycznie dostosowującej swoją ofertę do specyfiki docelowej grupy klientów: początkowo udzielającej wyłącznie pożyczek – następnie, w oparciu o zidentyfikowane potrzeby, rozszerzającej ofertę o ubezpieczenia majątkowe dla swoich pożyczkobiorców i wreszcie ostatnio – o kolejny, najnowszy instrument – faktoring. Model operacyjny Patria Credit IFN S.A. obejmuje usługi dla wyraźnie sprofilowanego grona klientów, którymi są, oprócz przedsiębiorców, także rolnicy. Ci ostatni, w warunkach rumuńskich, odczuwają szczególnie silnie bariery w dostępie do finansowania zewnętrznego, co kształtuje określoną niszę rynkową. Bariery te wynikają zarówno z ograniczonej dostępności finansowania bankowego na terenach wiejskich, jak i z generalnej niechęci banków rumuńskich do finansowania działalności rolniczej. W warunkach polskich takie ukierunkowanie oferty oznaczałoby raczej tworzenie produktów mikrofinansowych z przeznaczeniem na finansowanie przedsięwzięć na terenach rolniczych (wiejskich).

Szczególnie interesujące wydają się rozwiązania, dotyczące bliskiej współpracy doradcy pożyczkowego z klientem. Przejawiają się one w intensywnym rozwoju sieci jednostek terytorialnych (oddziałów i angażowaniu do współpracy tzw. mobilnych przedstawicieli) oraz poprzez stosowany sposób obsługi klienta. Doradca doprowadza do wspólnego opracowania z klientem dokumentacji pożyczkowej (wniosku o pożyczkę / biznes planu projektu). Oczywiście, za realizację przedsięwzięcia odpowiedzialny jest zawsze klient, ale możliwość otrzymania pomocy na etapie sporządzania dokumentów pożyczkowych jest szczególnie ważna – przede wszystkim dla niedoświadczonych pożyczkobiorców¹²³. Proces ten, niejako automatycznie, pełni również określone funkcje edukacyjne, a także wywołuje zjawisko kształtowania „więzi” pomiędzy instytucją i jej klientem. Efekty te są charakterystyczne i zgodne z założeniami podejścia mikrofinansowego. Uzupełnia je generalna otwartość doradców pożyczkowych na udzielanie pomocy ich klientom w sprawach dotyczących prowadzenia biznesu. Choć pomoc ta nie stanowi skonkretyzowanego produktu, uzupełniającego ofertę finansowania, to jednak przyczynia się do zwiększania trwałości współpracy – wzmacnia zjawisko „związania” klienta z instytucją pożyczkową.

¹²² Zwracamy tu uwagę tylko na aspekty operacyjne, abstrahując od faktu regulacji publicznoprawnej, której podporządkowana jest Patria Credit IFN S.A. Element ten stanowi o specyfice rumuńskiej, co oczywiście nie neguje możliwości czerpania z doświadczeń modelu operacyjnego. Na tym tle rodzi się inny ciekawy wątek, dotyczący potrzeby regulowania pozabankowej działalności pożyczkowej. Zagadnienie to jest jednak skomplikowane i wykracza poza ramy niniejszego opracowania.

¹²³ Ryzyko akceptowania wszelkich przedsięwzięć (a więc, także zbyt ryzykownych) w celu pozyskania nowych klientów, które mogłyby występować z uwagi na wpływ doradcy na kształt dokumentacji pożyczkowej, jest minimalizowane poprzez rozwiązania organizacyjne przewidujące, iż doradcy (pracownicy) oddziałów motywowani są finansowo z uwzględnieniem dwóch kryteriów, tj. kryterium liczby i wartości udzielonych pożyczek oraz ich jakości. Wskaźniki te ustalane są indywidualnie dla poszczególnych oddziałów, zależnie od terytorium działania i wyników historycznych.

Szczególnie cennym elementem dobrej praktyki jest umiejętność wykorzystywania przez Patria Credit IFN S.A. zewnętrznych źródeł finansowania (KfW, Inicjatywa Progress), które kształtują kapitał i decydują o zdolności operacyjnej tej instytucji. W kontekście polskiego środowiska funduszy pożyczkowych i źródeł wykorzystywanych kapitałów, w zasadzie ograniczonych do rodzimego wsparcia publicznego, pozyskiwanego w ramach polskich programów operacyjnych, w których wykorzystywane jest unijne finansowanie strukturalne, element ten wydaje się szczególnie istotny. Bardzo poważnym ograniczeniem w korzystaniu przez polskie fundusze pożyczkowe z tego typu finansowania, z jakiego korzysta Patria Credit, jest jednak znaczne rozdrobnienie sektora polskich funduszy pożyczkowych, duże i relatywnie łatwo dostępne środki dystrybuowane z poziomu krajowego oraz niezbyt biznesowe nastawienie większości funduszy pożyczkowych, które w większości przyzwyczajone są raczej do realizacji programów finansowanych ze środków publicznych.

6.3. ADIE (Francja)

Opisu instytucji dokonano na podstawie informacji dostępnych publicznie (strona internetowa), raportów z działalności ADIE za 2011 i 2012 r. oraz dwóch bezpośrednich wywiadów indywidualnych. Wywiady indywidualne przeprowadzono z następującymi przedstawicielami instytucji: (1) Prezesem i Dyrektorem Działu Współpracy Międzynarodowej oraz (2) Kierownikiem projektu „Microfranchise Solidaire).

Francja jest, obok Niemiec, jednym dwóch najważniejszych krajów Unii Europejskiej. Jej gospodarka jest 5 gospodarką świata. Znaczącym źródłem dochodów kraju jest turystyka, Francja jest najbardziej odwiedzanym przez turystów krajem na świecie. Francja posiada bardzo rozwinięty sektor usług, który odpowiada za 79% PKB. Silnie rozwinięty jest też przemysł. PKB na głowę mieszkańca wynosiło w 2012 roku 36 tysięcy USD. Francja została dość mocno dotknięta przez pierwszą falę kryzysu (lata 2008-2009), notując znaczący spadek PKB, w ostatnich 2 latach gospodarka znajduje się w stagnacji, oscylując pomiędzy niewielkim spadkiem i niewielkim wzrostem. W związku z kryzysem poważne problemy przeżywał i nadal przeżywa francuski sektor bankowy, co oczywiście wpływa na dostępność finansowania dla MSP. Tradycyjną cechą gospodarki francuskiej był też znaczny udział w niej sektora publicznego, który jednak w ciągu ostatnich dwóch dekad znacząco zmalał. Francja cechuje się też znaczącym udziałem mniejszości narodowych (ok. 15%), przede wszystkim z byłych kolonii Francji, głównie z Afryki Północnej (kraje Magrebu), które są w znacznym stopniu, podobnie jak i inne grupy o utrudnionym dostępie do finansowania, klientelą francuskich funduszy pożyczkowych.

ADIE (Association pour le droit à l'initiative économique) jest największą organizacją pożyczkową we Francji, utworzoną w formie prawnej stowarzyszenia w 1989 r. Jest to jednocześnie jedna z największych organizacji pożyczkowych w Europie. Samodzielnie działalność pożyczkowa realizowana jest od początku 2003, kiedy to zmiany odpowiednich regulacji prawnych we Francji¹²⁴ dopuściły prowadzenie działalności finansowej (pożyczkowej) przez instytucje pozabankowe w oparciu o pożyczony kapitał¹²⁵ (wcześniej, pożyczki ADIE rozprawdane były za pośrednictwem sektora bankowego – w tamtym czasie było to kilka oddziałów współpracujących z ADIE banków – głównie w oparciu o zdeponowany na rachunkach bankowych kapitał stowarzyszenia; skala tej działalności była jednak stosunkowo niewielka¹²⁶). Dzięki zmianom prawnym, w kolejnych latach nastąpił bardzo dynamiczny rozwój ADIE, jako pozabankowej instytucji finansowej.

¹²⁴ Na podstawie znowelizowanego Kodeksu pieniężnego i finansowego.

¹²⁵ Art. L511-6 Kodeksu pieniężnego i finansowego.

¹²⁶ Początkowo działalność ADIE polegała tylko na wyszukiwaniu i przygotowywaniu klientów do pozyskania pożyczki. Sama zaś pożyczka udzielana była przez współpracujące banki, w oparciu o zdeponowany w nich kapitał ADIE. Cały ten proces regulowała specjalna umowa o współpracy z uwypuklonym w niej elementem powiernictwa kapitału pożyczkowego.

Od samego początku, stosowany przez ADIE model finansowania odwołuje się do wszystkich kluczowych założeń idei mikrofinansów. Odzwierciedlone jest to oferowaniem pożyczek o niskiej wartości (mikropożyczki¹²⁷), których odbiorcami są precyzyjnie sprofilowane grupy klientów – osoby podejmujące działalność gospodarczą lub już działający mikroprzedsiębiorcy. Wiodącym celem działalności pożyczkowej jest zwalczanie ubóstwa poprzez – dzięki dostarczanemu finansowaniu – tworzenie nowych źródeł dochodów, przede wszystkim generowanych z tytułu podejmowanej / prowadzonej działalności gospodarczej lub też stwarzanie warunków umożliwiających świadczenie pracy najemnej. W związku z tym ostatnim elementem, część portfela pożyczkowego stanowią pożyczki udzielane na finansowanie zakupu dóbr, które umożliwiają świadczenie pracy (np. środków transportu, sprzętu komputerowego) – beneficjentami tych pożyczek nie są zatem przedsiębiorcy. Począwszy od roku końca lat 2000. ważną sferę działania ADIE stanowi kształtowanie nowych typów produktów dla docelowej grupy klientów. Za szczególnie interesujący należy uznać, wdrażany obecnie projekt mikrofranchisingu. Natomiast już wcześniej, działając we współpracy z wiodącymi towarzystwami ubezpieczeniowymi (AXA, MACIF), dla pożyczkobiorców ADIE uruchomiono usługę mikroubezpieczeń majątkowych oraz dotyczących odpowiedzialności cywilnej w obrocie gospodarczym¹²⁸.

Grupę docelową działalności pożyczkowej ADIE stanowią osoby, których dotyczą zjawiska wykluczenia finansowego, społecznego i ubóstwa. Misją organizacji jest wspieranie samozatrudnienia oraz rozwoju wszelkich form mikroprzedsiębiorczości, prowadzących do włączenia społecznego i finansowego oraz tworzenia nowych, trwałych źródeł dochodów, poprzez udostępnianie kapitału finansowego oraz świadczenie pomocy na etapie tworzenia i rozwijania działalności gospodarczej przez beneficjentów produktów oferowanych przez ADIE¹²⁹.

ADIE prowadzi działalność zarówno na terenie Francji, jak i poza jej granicami (w Belgii, Grecji, Kosowie, w krajach Afryki Północnej – za pośrednictwem tworzonych w tych krajach organizacji lub poprzez uruchamianie własnych programów pożyczkowych¹³⁰).

Obecnie ADIE działa poprzez sieć stu kilkudziesięciu własnych oddziałów oraz blisko dwustu punktów konsultacyjnych, prowadzonych przez organizacje współpracujące. Stały personel stowarzyszenia (centrala w Paryżu i oddziały terenowe we Francji) tworzą 454 osoby. Poza tym ADIE korzysta z usług korpusu ok. 1 240 doradców – wolontariuszy, świadczących usługi wsparcia

¹²⁷ W portfelu pożyczkowym ADIE dominują pożyczki krótko- (o zapadalności do 1 roku) i średnioterminowe (do 3 lat) o wartości w granicach od 3 000 do 5 500 euro. W roku 2012 średnia wartość udzielonej mikropożyczki wyniosła ok. 3 500 euro.

¹²⁸ Na koniec 2012 r. w ramach tego instrumentu zawartych zostało prawie 1 300 umów ubezpieczeń majątkowych i od odpowiedzialności cywilnej (w tym 564 umowy zawarte w roku 2012).

¹²⁹ <http://www.adie.org/decouvrir-ladie/nos-missions>

¹³⁰ Przykładowo są to: program MicroStart w Belgii, Rural Credit Kosovo (KRC), Taysir Tunisia (T-Tun).

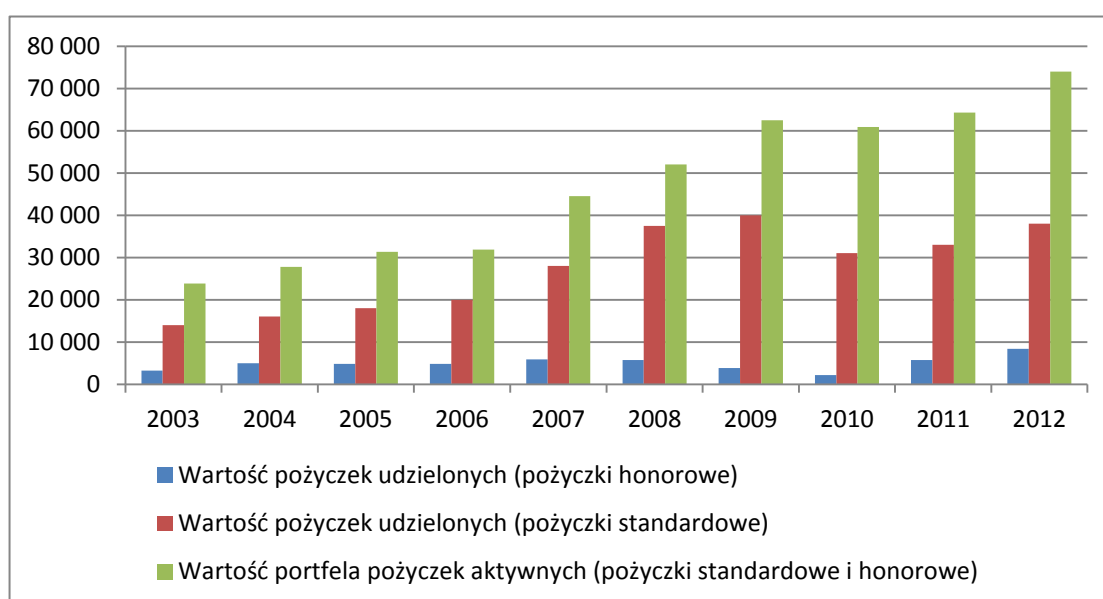
biznesowego dla pożyczkobiorców. Usługi świadczone przez wolontariuszy stanowią bardzo istotny element modelu operacyjnego ADIE, który przewiduje nie tylko zaopatrywanie pożyczkobiorców w kapitał finansowy, ale także świadczenie na ich rzecz niezbędnej pomocy, służącej podnoszeniu trwałości uruchamianej / prowadzonej działalności gospodarczej¹³¹.

Na koniec 2012 r. portfel pożyczkowy ADIE osiągnął wielkość ok. 74,3 mln EUR (obejmując prawie 13 tys. aktywnych klientów). Na portfel ten składały się dwa rodzaje produktów:

- standardowe produkty pożyczkowe (mikropożyczki – stanowiące główny przedmiot oferty produktowej ADIE; opiewające na ok. 78% wartości portfela pożyczek aktywnych na koniec 2012 r.) oraz
- tzw. pożyczki honorowe (produkt pożyczkowy o charakterze zbliżonym do produktów quasi-equity, uzupełniający finansowanie w ramach produktów standardowych; 22% portfela pożyczek aktywnych na koniec 2012 r.).

Łącznie, w segmencie głównych produktów (standardowych mikropożyczek), od momentu uruchomienia działalności (1989 r.) sfinansowano ponad 75 tys. mikrofirm (udzielono 115 tys. pożyczek – dla mikroprzedsiębiorców i osób fizycznych; w roku 2012 udzielono prawie 11 tys. pożyczek; w połowie 2013 r. odnotowano prawie 8% przyrost wartości portfela pożyczkowego w stosunku do końca 2012 r.).

Rys. 6/5. Wartość pożyczek udzielonych (pożyczki standardowe i honorowe) oraz łączna wartość portfela pożyczek aktywnych – ADIE (w tys. EUR).



¹³¹ Wolontariuszami są najczęściej emerytowani pracownicy sektora finansowego (banków, towarzystw ubezpieczeniowych) oraz administracji skarbowej lub gospodarczej, a także byli przedsiębiorcy. Szerokie wykorzystywanie instytucji wolontariatu pozwala obniżyć koszty działalności, a jednocześnie skutecznie uzupełnia ofertę pożyczkową usługami doradczymi i asystą. W rezultacie tworzone są warunki, które ostatecznie wywołują obniżanie ryzyka pożyczkowego.

Źródło: ADIE – raport roczny, 2012 r.

ADIE pozyskuje kapitał, niezbędny na udzielanie pożyczek, z różnych źródeł zewnętrznych, przy czym źródłem dominującym pozostaje kapitał pochodzący z sektora bankowego (z tego źródła pochodzi ok. 60% kapitału; jego głównymi dostarczycielami są następujące banki: BNP Paribas, Banques Populaires, Credit Agricole oraz Credit Cooperatif). Fundusze własne ADIE finansują tylko ok. 3% portfela pożyczkowego.

ADIE korzysta również instrumentów gwarancyjnych, wykorzystując w tym celu działające we Francji programy gwarancyjne, a także korzystając z instrumentów oferowanych przez Europejski Fundusz Inwestycyjny (np. gwarancja portfelowa o wartości 2,2 mln EUR pozyskana w ramach Inicjatywy Progress).

Aktywność pożyczkowa ADIE istotnie wzrosła w drugiej połowie lat 2000., kiedy to (w końcu lat 2000.) rozpoczęto wdrażanie nowych kanałów dystrybucji produktów pożyczkowych (telefonicznego i internetowego) oraz narzędzi informatycznych wspomagających zarządzanie procesami zachodzącymi w całej organizacji. W ADIE funkcjonalny jest już system MIS, który zapewnia automatyzację realizacji procedur udzielania pożyczek, komunikację z klientami (moduł ADIEconnect) oraz umożliwia rejestrowanie pełnej historii współpracy. Umożliwia również zarządzanie portfelem oraz bieżącą kontrolę spłacalności pożyczek. System ten służy także do kontroli kosztów działalności pożyczkowej oraz kosztów generowanych przez komponent doradczy. Gromadzone i przetwarzane w systemie dane służą również do analizowania trendów rozwojowych obserwowanych w gronie klientów ADIE (w ADIE funkcjonuje odpowiedni dział analiz), a także społeczno-ekonomicznych efektów udzielanego finansowania. Informacje te wykorzystywane są jako materiał źródłowy, wspomagający kontakty i współpracę z władzami i sponsorami. Elementem systemu informatycznego jest także centralna infolinia dla potencjalnych klientów, jak i pożyczkobiorców, umożliwiająca natychmiastowe przekierowanie dzwoniącego, potencjalnego klienta, do specjalistów we właściwych oddziałach terenowych ADIE (odpowiednio do miejsca, z którego komunikuje się zainteresowany). Za pośrednictwem kanału telefonicznego możliwe jest także pozyskiwanie informacji, w tym o charakterze doradczym, związanych z prowadzoną działalnością gospodarczą. Wreszcie, system umożliwia również zdalne udzielanie pożyczek. W tym zakresie jednak znajduje on obecnie zastosowanie tylko w przypadku zaufanych (tradycyjnych) klientów ADIE.

Głównymi produktami finansowym oferowanym przez ADIE są:

- mikropożyczka, udzielana na okres od 0,5 roku do 4 lat, w maksymalnej kwocie do 6 tys. EUR, z przeznaczeniem na finansowanie zakupów inwestycyjnych, jak i potrzeb obrotowych.

Pożyczka może być udzielona z zastosowaniem maksymalnie 6-cio miesięcznej karencji (dla pożyczek rocznych i dłuższych). Oprocentowanie pożyczki wynosi 7,76% p.a. (jest to oprocentowanie stałe)¹³²,

- mikropożyczka, a analogicznych parametrach, udzielana w kwocie od 6 tys. EUR do 10 tys. EUR, oprocentowana (wrzesień 2013 r.) w wysokości 6,67% p.a. (oprocentowanie stałe).

Stosowane przez ADIE stopy oprocentowania pożyczek mają charakter rynkowy. Poza tym, beneficjenci obu typów pożyczek uiszczają także tzw. opłatę solidarnościową, wynoszącą 5% wartości kapitału pożyczki. Opłata ta pobierana jest z góry; pomniejsza wypłacany kapitał pożyczki. Jeśli chodzi o zabezpieczenia, to ADIE (co do zasady) ogranicza się do zabezpieczeń osobistych, pobieranych od pożyczkobiorcy oraz (jednak nie zawsze) od osób trzecich.

Szczególnym produktem mikrofinansowym są tzw. pożyczki honorowe. Są one udzielane jako specjalne instrumenty wsparcia dla korzystających z instrumentów standardowych, przeznaczonych na finansowanie działalności gospodarczej (uzupełniają kapitał pożyczki standardowej w przypadku przedsięwzięć ocenianych przez ADIE jako szczególnie silnie przyczyniających się do realizacji jej misji – np. powodujących / rokujących powstanie większej liczby nowych miejsc pracy). Są to pożyczki nieoprocentowane, udzielane na okresy czteroletnie, a ich spłata następuje dopiero (najwcześniej) po upływie 2 lat, według ustalonego harmonogramu. Kwoty takich pożyczek mieszczą się w granicach wartości dla produktów standardowych (max. 10 tys. EUR¹³³). Instrument ten nie stanowi jednak oferty standardowej – oferowany jest tylko w przypadku pozyskania przez ADIE wsparcia z przeznaczeniem na ten produkt.

Model operacyjny ADIE uwzględnia bliską współpracę organizacji z jej klientami. Jest tak, zarówno, jeśli chodzi o etap wnioskowania o pożyczkę, jak i fazę jej wykorzystywania. W procesie pozyskiwania pożyczki stosowany jest stosunkowo prosty wniosek, zawierający prognozę przepływów pieniężnych oraz zestawienie głównych obciążeń finansowych pożyczkobiorcy (osoby fizycznej / gospodarstwa domowego). Istotną część wniosku poświęca się opisowi przedsięwzięcia oraz przyjętym założeniom jego realizacji¹³⁴. Zależnie od sytuacji, wniosek pożyczkowy może zostać sporządzony przy pomocy doradcy, w toku wizyt roboczych składanych w oddziale ADIE. Po

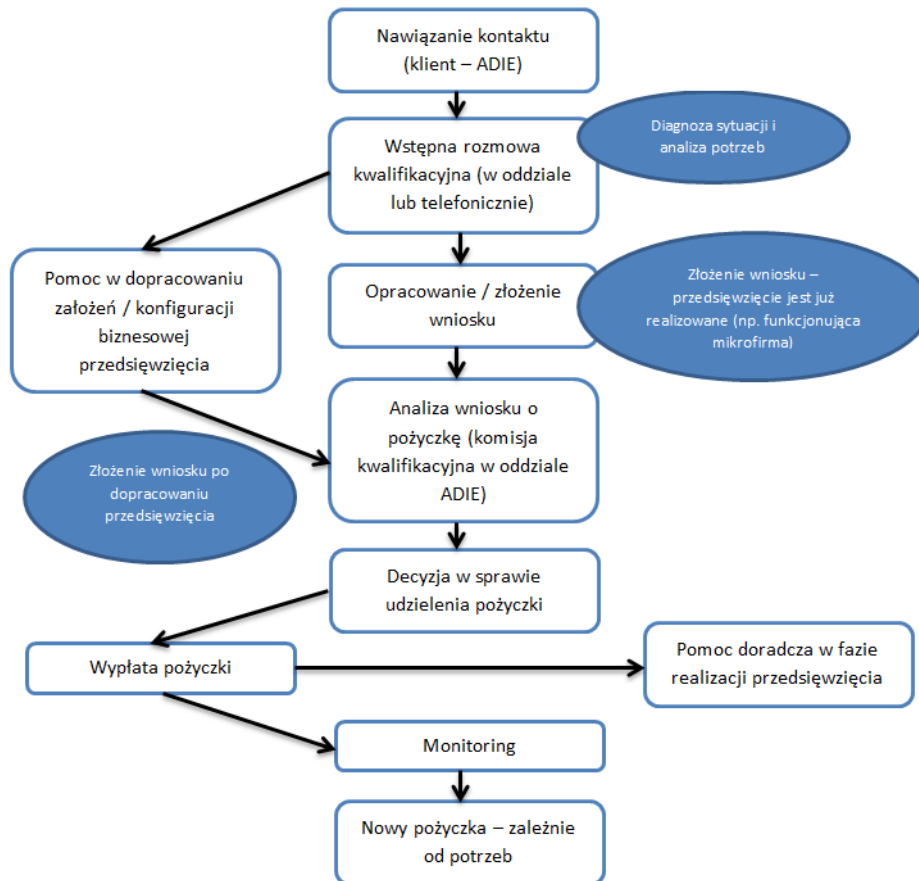
¹³² Grupa ta obejmuje także pożyczki udzielane osobom fizycznym, przeznaczone na zakup środków umożliwiających świadczenie pracy (np. może być to środek transportu, umożliwiający dojazd do pracy, pokrycie wydatków związanych z odbyciem kursu zawodowego – np. na prawo jazdy). Są to pożyczki udzielane w kwocie do 3 000 EUR, na okres do 24 miesięcy. Do końca 2012 r. pożyczek takich udzielono ok. 6 000 (w roku 2012 zanotowano 10% wzrost ich liczby w stosunku do roku poprzedniego).

¹³³ W praktyce, pożyczki honorowe udzielane są raczej w niewielkich kwotach. Przykładowo, średnia wartość takiej pożyczki, udzielonej w roku 2012, wynosiła ok. 2 tys. EUR.

¹³⁴ Zob. Gajewski M., Szczucki J. „Wniosek o udzielenie mikropożyczki – na przykładzie ADIE, Francja”, PARP (produkt informacyjny), lipiec 2011 r.

udzieleniu pożyczki, wnioskodawca uzyskuje możliwość korzystania z usług doradców / wolontariuszy, którzy współpracują z ADIE. Usługi te świadczone są nieodpłatnie, aczkolwiek raczej w ograniczonym wymiarze (1-2 spotkania robocze w kwartale oraz konsultacje telefoniczne).

Rys.7/6. Ogólnopoglądowy schemat procedury pożyczkowej, stosowanej przez ADIE.



Źródło: Opracowanie własne.

Na szczególną uwagę zasługuje wysoka efektywność działalności pożyczkowej ADIE. Prowadzony przez służby ADIE monitoring pokazuje przede wszystkim, że finansowane przedsięwzięcia charakteryzują się wysoką trwałością. W przypadku nowo tworzonych przedsiębiorstw – z udziałem produktów mikropożyczkowych – wskaźniki przeżywalności wynoszą:

- 68% dla okresu dwuletniego (ponad dwie trzecie nowo powstałych firm utrzymuje się na rynku po upływie 2 lat od momentu utworzenia) i
- 59% dla okresu trzech lat.

Około 90% klientów ADIE wyraża wysokie zadowolenie z pozyskanych produktów finansowych, a 96% jest zadowolona z otrzymywanych usług wsparcia w pierwszych latach prowadzenia nowo utworzonej firmy. Zapewnione jest także wysokie bezpieczeństwo akcji

pożyczkowej, o czym zaświadcza poziom wskaźnika strat, który na koniec 2012 r. wyniósł 2,53% wartości pożyczek udzielonych w 2012 r.

Jak wspomniano wcześniej, ADIE wdraża obecnie nowy produkt, który, z uwagi na swą naturę, nie ma charakteru instrumentu finansowego. Jednak w modelu ADIE, jest on odpowiednio powiązany z działalnością mikrofinansową oraz uwzględnia specyfikę tradycyjnych klientów tej organizacji. Produktem tym jest tzw. mikrofranchising¹³⁵.

W ADIE zdecydowano o potrzebie podjęcia projektu mikrofranchisingu (odpowiednie decyzje zapadły w roku 2009, wtedy też rozpoczęto wdrażanie tego przedsięwzięcia), zauważając zasadność zaoferowania pewnym kategoriom pożyczkobiorców nie tylko źródła finansowania, ale także (i przede wszystkim) sprawdzonego pomysłu na biznes. Stwierdzono mianowicie, iż w populacji potencjalnych klientów ADIE występuje dość liczna grupa osób, które gotowe są podejmować działalność gospodarczą, jednak brak jest im solidnych / wiarygodnych pomysłów biznesowych, których realizacja rokowałaby powodzenie ekonomiczne. Sytuacja ta nie jest niczym szczególnym. ADIE wychodzi z założenia, że na współczesnym, niezwykle konkurencyjnym rynku bardzo trudno jest o pomysły, które zapewnią powodzenie / trwałość przedsięwzięcia, szczególnie w sytuacji, gdy pomysłodawca ma bardzo ograniczone środki własne, a także często wywodzi się z grona osób, które – z różnych powodów – nie mogą znaleźć zatrudnienia i zmuszone są do poszukiwania zupełnie nowych w ich przypadku źródeł utrzymania.

W celu realizacji projektu mikrofranchisingu w strukturach ADIE powołano trzyosobowe biuro projektu. Cała jego działalność nosi charakter skomplikowanych prac eksperckich, na które składa się identyfikacja partnerów, zawieranie uzgodnień w sprawie współpracy oraz opracowywanie pakietów franchisingowych dla projektowanych sieci. Jak podkreślają przedstawiciela ADIE jest to prawdopodobnie jeden z najbardziej skomplikowanych projektów, kiedykolwiek realizowanych przez tę organizację. Mamy tu bowiem do czynienia z inkubowaniem konkretnych biznesów, które muszą ostatecznie wykazywać się rynkową wykonalnością

¹³⁵ Najkrócej rzecz ujmując, franchising stanowi pewną koncepcję prowadzenia biznesu. Polega na przekazaniu osobom trzecim prawa do prowadzenia punktu (punktów) w ramach sieci usługowej / handlowej (czasami produkcyjnej). Osoby te – franczyzobiorcy – działają we własnym imieniu i na własny rachunek. W zakresie umowy franchisingowej organizator sieci udziela im odpłatnie zezwoleń na posługiwanie się znaną mu i sprawdzoną techniką działalności gospodarczej (tzw. pakietem franchisingowym). Franczyzobiorca ma z jednej strony prawo, z drugiej zaś obowiązek stosowania pakietu franchisingowego (z tego tytułu ponosi opłaty na rzecz franczyzodawcy). Natomiast, jako swój wkład świadczy on pracę, dostarcza kapitał i prowadzi przedsiębiorstwo. Co do zasady, dawcy franczyzy nie zapewniają finansowania, co najwyżej podejmują kroki ułatwiające jego pozyskanie w innych źródłach. Przeciwnie, bardzo często franczyzodawcy stawiają kandydatom na biorców wysokie wymagania finansowe, starając się nie dopuszczać do udziału w sieci podmiotów słabych ekonomicznie. Franczyzobiorca musi bowiem być w stanie nie tylko ponosić opłaty za używanie pakietu, lecz także dokonać inwestycji związanych z uruchomieniem i utrzymaniem swojego punktu w sieci. W konsekwencji, wejście do sieci wymaga posiadania dostępu do zewnętrznych źródeł finansowania. Zob. Fuchs B. „Umowy franchisingowe”, Kraków 1988, s. 25 i 27 oraz Wojtaszek-Mik E. „Umowa franchisingu w świetle prawa konkurencji Wspólnoty Europejskiej i polskiego prawa antymonopolowego”, Toruń 2001, s. 233.

(efektywnością). Istotne jest zatem, nie tylko wypracowanie pomysłu nowej koncepcji działalności gospodarczej, ale także (przede wszystkim) znalezienie i przekonanie partnera biznesowego do zainwestowania w rozwój sieci.

De facto projekt ADIE polega na inkubowaniu sieci franchisingowych, których przedmiot działania obejmuje nieskomplikowane procesy gospodarcze, nie wymagające specjalnych kwalifikacji, czy też znaczących nakładów finansowych.

Do tej pory inkubacja sieci franchisingowych prowadzona była w dwojaki sposób:

- (1) poprzez identyfikację istniejącego przedsiębiorstwa, posiadającego potencjał oraz wyrażającego gotowość do dalszego rozwoju poprzez tworzenie własnej sieci franchisingowej – w takim przypadku rola ADIE polega na zaoferowaniu wsparcia przy opracowaniu koncepcji pakietu franchisingowego, który następnie byłby wdrażany przez to przedsiębiorstwo. Natomiast franczyzobiorcom równolegle oferowane byłoby finansowanie w ramach oferty ADIE, lub
- (2) poprzez nawiązanie współpracy z już istniejącym franczyzodawcą i wypracowanie – wspólnie z nim – nowego pakietu franchisingowego, dostosowanego do specyficznych charakterystyk klientów ADIE, uwzględniając przy tym niewielkie wymogi w zakresie minimów inwestycyjnych związanych z przystąpieniem do sieci.

Do chwili obecnej udało się utworzyć dwie sieci franchisingowe¹³⁶.

Pierwszą sieć uruchomiono we współpracy z francuską korporacją O2 Usługi Domowe, specjalizująca się w świadczeniu usług w zakresie obsługi gospodarstw domowych, w tym pielęgnacji ogrodów i przestrzeni zielonych, a także świadczeniu usług pomocy dla seniorów i opieki nad dziećmi¹³⁷. Uruchomiona nowa sieć franchisingowa dotyczy pielęgnacji ogrodów. W okresie do czerwca 2013 r. udzielono 10 franczyz w pięciu departamentach we Francji. Każdy z przystępujących do sieci franczyzobiorców skorzystał z mikropożyczek ADIE przeznaczonych na zakup wyposażenia usługowego. Zgodnie z planem operacyjnym rozwoju tej sieci, do końca 2013 r. planowane jest udzielenie kolejnych 30 franczyz.

Drugą sieć uruchomiono jako przedsięwzięcie rozwojowe firmy świadczącej usługi w zakresie transportu ludności. Utworzona sieć nosi nazwę „Chauffeur & Go”¹³⁸ – jest to sieć wynajmu kierowców do okazjonalnego prowadzenia samochodu zleceniodawcy (do sieci przystąpiło już 60

¹³⁶ Degrand-Guillaud M. „An innovative business approach /.../”, op. cit., s. 5.

¹³⁷ <http://www.o2.fr/>

¹³⁸ Zob. <http://www.chauffeurandgo.com/>

franczyzobiorców – w roku 2012 i do połowy 2013 r.; do końca 2013 planowane jest zwiększenie sieci o kolejnych 40 franczyzobiorców).

Od prawie dwóch lat kontynuowane są prace, przewidujące utworzenie sieci franchisingowej, grupującej dostawców dóbr spożywczych i artykułów pierwszej potrzeby (THD – Tailored-made Home Deliveries). Przedsięwzięcie to realizowane jest wspólnie z jedną z sieci francuskich supermarketów. W tym przypadku, pewną barierą okazują się francuskie przepisy dotyczące świadczenia usług transportowych, które są niedostosowane do charakteru opracowanej koncepcji biznesowej (konieczność uzyskania licencji transportowej).

Projekt franchisingu ADIE stanowi bardzo interesujący przykład skutecznego poszukiwania innowacyjnych produktów, zwiększających szanse na samozatrudnienie osób znajdujących się w szczególnie niekorzystnej sytuacji oraz łączenia takich produktów z działalnością w zakresie finansowania. Na tym też polega, zidentyfikowana w oparciu o ten przypadek, dobra praktyka. Może ona z powodzeniem znaleźć również zastosowanie w Polsce. Warto zwrócić uwagę, że nie występują szczególne okoliczności, które ograniczałyby uwzględnianie takiego rozwiązania. W zasadzie, w porównaniu do systemu francuskiego, w naszych warunkach powinno być to nawet łatwiejsze, przede wszystkim z uwagi na znacznie mniejsze ograniczenia natury administracyjnej, dotyczące podejmowania działalności gospodarczej. Swoboda uruchamiania przedsięwzięć w oparciu o franchising (co do ich przedmiotu) jest w Polsce bardzo wysoka.

Niewątpliwie, biorąc pod uwagę rosnącą konkurencyjność rynku gospodarczego, wskazane jest nie tylko udostępnianie zainteresowanym źródeł finansowania, ale także udzielanie im pomocy w zakresie uruchamiania konkretnych przedsięwzięć gospodarczych – w tym przypadku, poprzez oferowanie sprawdzonych rynkowo schematów biznesowych. Temu właśnie służyć może instrument franchisingu, dzięki któremu biorca uzyskuje sposobność podjęcia zweryfikowanej rynkowo działalności gospodarczej. Zapewnia to bezpieczeństwo całego przedsięwzięcia, w tym również zaciąganego finansowania. Szczególną wartością dodaną projektu mikrofranchisingu ADIE jest uzupełnienie przedmiotu franchisingu o możliwość sfinansowania przystąpienia do sieci w oparciu o mikropożyczkę. Korzyści dotyczą tu wszystkich stron wykorzystujących ten schemat, a więc: instytucji finansowej – poprzez wzrost bezpieczeństwa finansowania, wynikający z podejmowania działalności przez biorcę pożyczki w ramach sprawdzonego schematu biznesowego, organizatora sieci (franczyzodawcy) – poprzez fakt, że zainteresowani biorcy uzyskują możliwość pozyskania niezbędnego finansowania, co eliminuje lub co najmniej łagodzi ewentualne bariery finansowe przystąpienia do sieci, wreszcie – po stronie franczyzobiorcy, poprzez sam fakt uzyskania sposobności przystąpienia do sieci wraz z możliwością pozyskania niezbędnego finansowania.

Warto dodać, że schemat łączenia finansowania z franchisingiem może dotyczyć zarówno opracowania zupełnie nowych przedmiotów działalności biznesowej, jak i odnosić się do sieci, które już działają. W tym ostatnim przypadku niezbędne jest dostosowanie instrumentu finansowania do specyfiki przedmiotu franchisingu (głównie chodzi tu o wielkość pożyczki).

6.4. Fejer (Węgry)

Opisu instytucji dokonano na podstawie informacji dostępnych publicznie (strona internetowa), przekazanych materiałów wewnętrznych Agencji Fejer oraz przeprowadzonych, bezpośrednich wywiadów indywidualnych. Wywiady te przeprowadzono z: (1) Prezesem Zarządu Agencji oraz (2) Specjalistą ds. pożyczkowych.

Węgry są jednym z tzw. nowych krajów UE, wstąpiły do niej w 2004 roku. Specyfiką Węgier jest duży udział mniejszości węgierskiej w graniczących z nimi krajach (Słowacja, Rumunia) i okresowo naprężone stosunki z sąsiadami na tym tle. PKB na głowę mieszkańca wynosiło w 2012 roku około 20 tysięcy USD. Gospodarka węgierska, relatywnie dobrze radząca sobie w czasach socjalistycznych i w pierwszym okresie transformacji ustrojowej, od wielu już lat przeżywa poważne problemy. W latach kryzysu finansowego 2008/2009 PKB spadło o 6,7%, w ostatnich latach oscyluje wokół niewielkiego wzrostu (2010,2011) lub spadku (2012). Węgry posiadają rozwinięty sektor przemysłowy, przede wszystkim przemysł ciężki, chemiczny i przetwórstwa żywności. Węgry stały się też (podobnie jak pobliska Słowacja) miejscem znacznych inwestycji światowych koncernów samochodowych. W ostatnich latach rząd węgierski był oskarżany o nieprzestrzeganie standardów demokratycznych, a także o nieprawidłowości w wydawaniu środków europejskich, co doprowadziło do okresowego zamrożenia części tych środków w 2013 roku. Na Węgrzech stosunkowo duży udział ludności żyje poniżej tzw. granicy ubóstwa (14%), co stanowi pole do rozwoju skierowanej do osób wykluczonych finansowo działalności mikropożyczkowej. Kryzys gospodarczy spowodował też odwrót sektora bankowego od finansowania MSP, co także sprzyja działalności funduszy pożyczkowych.

Agencja Przedsiębiorczości Fejer z siedzibą w Székesfehérvár prowadzi działalność od 1991 roku i uchodzi za jedną z najbardziej doświadczonych i aktywnych regionalnych, pozabankowych instytucji pożyczkowych na Węgrzech.

Pożyczki udzielane są w oparciu o kapitał własny oraz wsparcie pozyskane w ramach programu JEREMIE¹³⁹. W ofercie Agencji znajdują się rozmaite produkty pożyczkowe, przeznaczone na finansowanie, zarówno celów inwestycyjnych, jak i obrotowych. Agencja udziela pożyczek wyłącznie mikro i małym przedsiębiorcom, co jest wynikiem regulacji prawnych obowiązujących na Węgrzech.

Obecnie Agencja oferuje następujące produkty pożyczkowe:

¹³⁹ Zob. (Raport z działalności) Fejer Enterprise Agency, 2012, s. 11. Na koniec 2012 r. portfel aktywnych pożyczek Agencji wynosił ok. 1,8 mld HUF (ok. 25 mln zł), natomiast aktywność historyczna osiągnęła poziom 2 500 pożyczek, udzielonych od początku działalności Agencji. Aktualna (wrzesień 2013 r.) wielkość portfela pożyczkowego wynosi ok. 2,3 mld HUF (ok. 32 mln zł), Agencja posiada ok. 600 aktywnych pożyczkobiorców.

- Pożyczkę na cele inwestycyjne i obrotowe w wysokości od 1 do 10 milionów HUF, na okres od 37 miesięcy do 10 lat, z karencją od 3 miesięcy do 2 lat. Pożyczka jest oprocentowana na poziomie 9% w skali rocznej, oprocentowanie ma charakter zmienny. Udział własny wynosi co najmniej 10%. Opłata za złożenie wniosku wynosi 10 000 HUF (wersja papierowa) lub 4 900 HUF (wersja elektroniczna).
- Pożyczkę na cele inwestycyjne i obrotowe w wysokości od 1 do 6 milionów HUF, na okres od 1 roku do 3 lat, bez karencji. Pożyczka jest oprocentowana na poziomie 9% w skali rocznej, oprocentowanie ma charakter zmienny. Warunki dotyczące udziału własnego i opłaty są identyczne jak przy poprzednio opisanym produkcie.
- Pożyczkę na cele inwestycyjne i obrotowe w wysokości od 1 do 10 milionów HUF, na okres od 6 miesięcy do 10 lat, z karencją od 1 do 6 miesięcy. Pożyczka jest oprocentowana na poziomie 3,9% w skali rocznej, oprocentowanie ma charakter stały. Udział własny wynosi 20%, zaś opłata za rozpatrzenie wniosku wynosi 25 tysięcy HUF, a w wersji elektronicznej 4 900 HUF.
- Pożyczkę na cele obrotowe w wysokości od 1 do 10 milionów HUF, udzielaną na okres od 6 miesięcy do 3 lat, z karencją od 1 do 6 miesięcy. Pożyczka jest oprocentowana na poziomie 3,9% w skali rocznej, oprocentowanie ma charakter stały. Udział własny wynosi 20%, zaś opłaty są identyczne, jak przy poprzednim produkcie.
- Pożyczkę na dowolne cele związane z finansowaniem firmy w wysokości od 1 do 10 mln HUF, na okres od 37 miesięcy do 10 lat, z karencją od 3 miesięcy do 2 lat. Pożyczka jest oprocentowana na poziomie 9% w skali rocznej, oprocentowanie ma charakter zmienny. Udział własny wynosi co najmniej 10%. Opłata za złożenie wniosku wynosi 10 000 HUF (wersja papierowa) lub 4 900 HUF (wersja elektroniczna).

Charakterystyka pożyczek udzielanych przez Agencję jest stosunkowo zbliżona do pożyczek udzielanych przez inne lokalne agencje rozwoju przedsiębiorczości na Węgrzech, które korzystają ze zbliżonego finansowania publicznego, przede wszystkim w ramach Inicjatywy JEREMIE, na Węgrzech administrowanej przez Venture Finance Hungary Ltd.

Mimo kierowania pożyczek do grup obarczonych stosunkowo znacznym ryzykiem (mikrofirmy i osoby rozpoczynające działalność gospodarczą) obecnie jakość portfela pożyczkowego kształtuje się na akceptowalnym poziomie: tzw. wskaźnik PAR 90 (udział pożyczek

o spłatach opóźnionych o co najmniej 90 dni) kształtuje się na poziomie 6,58%, choć jeszcze na koniec 2008 roku wynosił aż 21,56%¹⁴⁰.

Niestety, posiadany kapitał pożyczkowy nie jest wystarczający do osiągnięcia samowystarczalności funduszu pożyczkowego i pełnego finansowania ponoszonych kosztów z przychodów pożyczkowych¹⁴¹. Zarządzający Agencją szacują, że aby móc sfinansować bieżące koszty, kapitał pożyczkowy powinien wynosić od 5 do 10 miliardów HUF¹⁴².

Agencja nie prowadzi na ogół szczególnych akcji promocyjnych. Z jej analiz wynika, że efektywność takiej promocji jest dość ograniczona. Większość klientów trafia do niej dzięki informacjom zawartym na stronie internetowej, ważna jest też znajomość i reputacja Agencji wśród przedsiębiorców w regionie; prowadząc działalność na tym samym terenie od ponad 20 lat trudno się dziwić, że jest ona bardzo dobra.

Agencja w różnych okresach swojej działalności zawsze starała się łączyć działalność pożyczkową ze wsparciem doradczym. Było to jednak silnie uzależnione od dostępności środków finansowych na usługi doradcze. Dostępność ta była bardzo zróżnicowana w poszczególnych latach¹⁴³, obecnie jest niestety dość niewielka, w związku z czym Agencja koncentruje się raczej na usługach płatnych, starając się jednocześnie zapewniać takie usługi bezpłatnie, jednak w bardzo ograniczonym zakresie. Dotychczasowe doświadczenia Agencji wskazują na to, że oferowanie doradztwa w okresie spłacania pożyczki nie wpływa istotnie na jakość portfela pożyczkowego; kluczowym czynnikiem decydującym o jakości portfela jest dobrze prowadzona analiza wniosków pożyczkowych. Dlatego też tego typu doradztwo jest oferowane tylko incydentalnie, kluczowym czynnikiem pozostaje natomiast brak środków na jego finansowanie.

Agencja oferuje natomiast płatne doradztwo komercyjne, jednak przeważnie jest ono tylko w bardzo niewielkim stopniu powiązane z prowadzoną przez nią działalnością pożyczkową. Oferowane jest doradztwo finansowe, a także doradztwo prawne (w pewnych okresach, w zależności od dostępnych środków, doradztwo takie jest oferowane bezpłatnie). Agencja jest też wpisana do odpowiedniego rejestru instytucji szkoleniowych, prowadzących szkolenia dla dorosłych.

¹⁴⁰ (Raport z działalności) Fejer Enterprise Agency, 2012, s. 11.

¹⁴¹ Naturalnie, trzeba zwrócić uwagę, że Agencja finansuje działalność zarówno z przychodów z pożyczek, mających charakter środków własnych, jak i środków obcych (JEREMIE). W przypadku tych ostatnich wiele zależy od konkretnych warunków udostępniania środków i zasad pokrywania kosztów zarządzania.

¹⁴² Jest to od ok. 70 do 140 milionów złotych, liczba ta wydaje się być dość wysoka z punktu widzenia warunków polskich, jednak, jak wspomnieliśmy, wiele zależy od konkretnych warunków wykorzystywania przekazanych środków na udzielanie pożyczek.

¹⁴³ Silnie zależała ona od aktualnie dostępnych programów pomocowych i polityki administracji publicznej, jeżeli chodzi o ułatwianie dostępu do finansowania dłużnego.

Agencja wdraża też standardy opracowane w ramach tzw. Smart Campaign¹⁴⁴, dotyczące przejrzystości udzielania pożyczek i ochrony interesów klienta – pożyczkobiorcy. Zdaniem zarządzających, jednak znaczenie tego faktu dla pożyczkobiorców jest dość ograniczone; są oni przede wszystkim zainteresowani szybkim pozyskaniem finansowania. Teza ta jednak pozostaje dyskusyjna, można bowiem założyć, że gdyby przeprowadzić badania wśród klientów korzystających z oferty różnych funduszy pożyczkowych (przestrzegających i nieprzestrzegających odpowiednich standardów) opinie mogłyby jednak być dość odmienne.

Agencja opracowała też strategię oddziaływania społecznego i stara się ją realizować. Przyjęcie takiej strategii było wynikiem realizacji postanowień Europejskiego kodeksu dobrego postępowania w zakresie udzielania mikrokredytów (European Code of Good Conduct for Microcredit Provision). Strategia zawiera też odpowiednie wskaźniki, służące analizie stopnia osiągnięcia założonych celów.

Agencja w ramach swej działalności nie współpracuje z bankami, nie przekazuje im zatem klientów, którzy dzięki swemu rozwojowi poszukują finansowania większych rozmiarów, którego Agencja nie jest w stanie zapewnić, podobnie banki nie przekazują Agencji klientów zbyt ryzykownych ze swojego punktu widzenia.

Agencja Fejer jest członkiem European Microfinance Network (EMN), a także Hungarian Microfinance Network. Zgodnie z odpowiednimi węgierskimi regulacjami prawnymi, dotyczącymi instytucji mikrofinansowych, jest ona uprawniona do udzielania mikropożyczek w wysokości do 10 milionów HUF (ok. 34 000 euro). Co interesujące, tego typu ograniczenie obowiązuje wyłącznie instytucje nie nastawione na osiągnięcie zysku, w przypadku parabankowych instytucji nastawionych na zysk limit ten jest znacznie wyższy i wynosi 50 milionów HUF (ok. 169 000 euro)¹⁴⁵.

W przeszłości Agencja pozyskiwała środki na działalność pożyczkową, a także incydentalnie doradczą, ze zróżnicowanych źródeł. Znacząca ich część pochodziła ze środków europejskich, najpierw w ramach Programu Phare, następnie zaś, po wstąpieniu Węgier do Unii Europejskiej, ze środków strukturalnych. Działalność Agencji wspierały też i nadal wspierają samorządy lokalne, na terenie których prowadzi swą działalność. Dość znaczne środki udało się w przeszłości pozyskać od firmy IBM, która została zobowiązana do udzielenia tego typu wsparcia jako rekompensaty za zamknięcie jednego ze swoich zakładów na terenie Węgier, w rejonie działalności Agencji.

¹⁴⁴ Smart Campaign (www.smartcampaign.org) to ogólnosiwiatowa inicjatywa rozwoju standardów ochrony klienta w ramach działalności mikropożyczkowej, propagująca maksymalną przejrzystość działalności pożyczkowej oraz jasne przekazywanie klientom funduszy pożyczkowych kluczowych informacji o warunkach udzielania i wymogów z zakresie spłacania pożyczek.

¹⁴⁵ Szekfü T. „Hungarian Microfinance Legislation”, April 2012, s. 14.

Agencja Fejer prowadzi też system szkoleń e-learningowych, skierowany do nauczycieli przedsiębiorczości węgierskich szkół średnich i uczelni wyższych. Uruchomiła w tym celu specjalną platformę e-learningową. System jest oferowany całkowicie bezpłatnie. Dzięki niemu uczniowie i studenci mogą (na przykład) wypełnić wniosek o udzielenie pożyczki (w systemie pojawią się realne wnioski, dotyczące aktualnie dostępnych produktów pożyczkowych), który następnie jest oceniany przez nauczyciela prowadzącego zajęcia lub też innych, wyznaczonych przez niego uczniów. System pozwala też na wyznaczanie bardziej skomplikowanych zadań, w ramach których uczniowie analizują wybrane informacje lub wskaźniki, zaczerpnięte z prawdziwych, naturalnie przedstawionych anonimowo, wniosków pożyczkowych. Pozwala to dobrze przygotować uczniów do ewentualnego ubiegania się o finansowanie dłużne w przyszłości, choć oczywiście zapewne tylko niewielka część z nich zostanie ostatecznie przedsiębiorcami. Takie podejście jest jednak rzadko spotykanym przykładem perspektywicznego myślenia i długoterminowego budowania rynku na pożyczki. Uczniowie i studenci, którzy rozpoczną działalność gospodarczą będą już bowiem wiedzieli, że na rynku istnieją fundusze pożyczkowe (czy – szerzej – instytucje oferujące finansowanie dłużne) i jakie informacje trzeba zapewnić, aby skutecznie ubiegać się o tego typu finansowanie.

Dodatkowo, trzeba też zwrócić uwagę na fakt, że moduł e-learningowy jest powszechnie dostępny i może z niego korzystać każda osoba. W związku z tym tego typu „próbne pozyskanie pożyczki” mogą też podejmować istniejący przedsiębiorcy. Naturalnie, w ich przypadku brakuje elementu oceny wniosku pożyczkowego (brak nauczyciela, który go sprawdzi). W niektórych przypadkach, w okresach mniejszego obciążenia bieżącymi obowiązkami, tego typu zadania mogą jednak wykonywać pracownicy Agencji. Tego typu wsparcie jest bardzo wysoko oceniane przez przedsiębiorców.

Agencja jest też bardzo aktywna w sferze edukacji ekonomicznej. Przykładowo we współpracy z Wydziałem Zarządzania Uniwersytetu Janosa Kodolanyi zorganizowała konkurs na najlepsze studia przypadku z dziedziny przedsiębiorczości dla uczniów szkół średnich. Agencja organizowała też konkursy dla uczniów ze znajomości zasad księgowości. Organizowała też warsztaty dla przedsiębiorców, podczas których absolwenci uczelni wyższych, którzy zostali odnoszącymi sukcesy przedsiębiorcami, opowiadali o swoich doświadczeniach i sposobach na udane prowadzenie i rozwój firmy.

Agencja przygotowuje też dostępne na jej stronie www programy telewizyjne (program Microfinance TV), promujące działalność mikropożyczkową i tłumaczące zasady funkcjonowania instytucji mikropożyczkowych oraz korzyści, płynące z ich działalności. Zdaniem osób

zarządzających Agencją, na Węgrzech wśród decydentów brak jest bowiem aktualnej i precyzyjnej wiedzy o naturze działalności mikropożyczkowej; jest ona przeważnie kojarzona z krajami rozwijającymi się (dawniej znanymi pod nazwą krajów III Świata) i zdaniem większości polityków czymś całkowicie nieprzydatnym w kraju należącym do Unii Europejskiej. Przygotowywanie tego typu programów telewizyjnych powinno pozwolić na przełamanie uprzedzeń i stopniową edukację decydentów.

Agencja była też inicjatorem stworzenia specjalnej platformy internetowej Credinfo, zarządzanej przez oddzielną spółkę. Platforma internetowa ma charakter kompleksowego systemu informatycznego, wspomagającego pozyskiwanie i zarządzanie portfelem mikropożyczek. Zręby systemu zostały stworzone w 2001 roku, zaś od 2004 roku platforma zaczęła już w pełni funkcjonować.

Platforma daje się łatwo adaptować do warunków obowiązujących w dowolnym kraju (zmiana języka, uwzględnienie otoczenia prawnego). Platforma działa w poszanowaniu odpowiednich regulacji, dotyczących danych osobowych i innych danych o poufny charakterze. Obecnie platforma Credinfo służy też do wymiany informacji pomiędzy funduszami pożyczkowymi, korzystającymi ze środków Inicjatywy JEREMIE oraz Menedżerem Funduszu Powierniczego JEREMIE (na Węgrzech jest nim spółka Venture Finance Hungary Plc).

Platforma Credinfo składa się z dwóch zasadniczych aplikacji: jednej przeznaczonej do obsługi klientów (moduł *front office*), drugiej zaś do zarządzania portfelem pożyczkowym (moduł *back office*). Pierwsza zawiera możliwość złożenia wniosku o pożyczkę w trybie on-line oraz moduł automatycznie oceniający wniosek.

Z aplikacji korzysta 16 węgierskich funduszy pożyczkowych, prowadzonych przez lokalne agencje rozwoju przedsiębiorczości. Ponadto system został zainstalowany w Norwegii, we współpracy z Microfinance Norway oraz jest pilotażowo testowany w wybranych funduszach pożyczkowych we Włoszech, Słowacji i Hiszpanii.

Zasadnicze korzyści ze stosowania systemu Credinfo są następujące:

- System pozwala na złożenie wniosku o pożyczkę elektronicznie, co jest znacznym ułatwieniem dla klienta. System umożliwia też stopniowe przygotowywanie wniosku pożyczkowego, zapamiętując wpisywane dane. Proces wprowadzania danych jest bardzo przyjazny dla przedsiębiorcy, prowadząc go przez kolejne elementy wniosku pożyczkowego dzięki specjalnie opracowanemu asystentowi (wizard). System pozwala też na wprowadzanie danych przez współpracujących z daną firmą doradców finansowych.

- W przypadku stosowania systemu przez szereg funduszy pożyczkowych (tak, jak ma to miejsce na Węgrzech), pozwala on na porównanie w jednym miejscu oferty różnych funduszy pożyczkowych – system zawiera podstawowe informacje o parametrach wszystkich produktów pożyczkowych, oferowanych przez uczestniczące w nim fundusze. Dzięki temu przedsiębiorca może wybrać, z której instytucji pragnie pozyskać finansowanie¹⁴⁶.
- W trakcie spłacania pożyczki klienci mogą elektronicznie występować o zmianę harmonogramu spłat, proponując konkretne rozwiązania.
- System jest zintegrowany z systemami księgowymi funduszy pożyczkowych, dzięki czemu integracja i migracja danych odbywa się automatycznie.
- System pozwala też potencjalnemu klientowi na przeprowadzenie symulacji spłaty określonej pożyczki – klient może sam wskazać podstawowe parametry (oprocentowanie, wielkość pożyczki, zapadalność, okres karencji) i otrzymać prognozowany harmonogram spłaty pożyczki (dodatkowo jest możliwe dokonanie wyliczeń w wersji stałej i malejącej wielkości raty pożyczkowej).

System pozwala też na znaczne usprawnienie procesu oceny wniosków pożyczkowych. Dokonuje on wstępnej oceny wniosku pożyczkowego (na podstawie przedstawionych wskaźników finansowych), następnie zaś zarządza procesem oceny wniosku przez ekspertów – członków komitetu pożyczkowego. Po wskazaniu osób mających dokonywać oceny danego wniosku przez osobę odpowiedzialną za koordynację procesu oceny, system monitoruje i zarządza całym procesem, przekazując członkom komitetu pożyczkowego odpowiednie dane i informacje. W przypadku realizacji, przed ostateczną oceną, wizyty monitoringowej, system pozwala też na wgranie odpowiedniej dokumentacji, w tym dokumentacji fotograficznej. System pozwala też na informowania (za pomocą e-maili lub SMSów poszczególnych członków komitetu o rozpoczęciu lub zakończeniu kolejnej fazy oceny). Członkowie komitetu pożyczkowego mogą też elektronicznie głosować za przyjęciem lub odrzuceniem wniosku; naturalnie dotyczy to sytuacji, w których – zgodnie z odpowiednimi procedurami – nie jest wymagane osobiste spotkanie i bezpośrednia dyskusja nad wnioskiem. Przedstawiciele Agencji oceniają, że wprowadzenie systemu pozwoliło na znaczne skrócenie procesu oceny wniosków: średnio z około 4-5 tygodni do około 2 tygodni.

¹⁴⁶ Faktycznie jednak parametry pożyczek oferowanych przez poszczególne fundusze pożyczkowe są do siebie dość podobne, ze względu na dominujące (jednolite) źródło środków (JEREMIE), ponadto wiele funduszy prowadzi działalność tylko na ograniczonym obszarze.

Opracowany system był też wielokrotnie nagradzany. Między innymi został nagrodzony jako jedna z tzw. dobrych praktyk nagrodą "Europe Award" w 2009 roku przez Fundację Giordano dell'Amore i Europejską Sieć Mikrofinansowania (European Microfinance Network). Głównym tematem wniosku była innowacyjność i zrównoważony rozwój w mikrofinansowaniu. W 2011 roku system został też nagrodzony w Londynie za innowacyjne stosowania technologii informatycznych w działalności mikrofinansowej.

W przypadku Agencji Fejer dobrą praktyką jest łączenie działalności pożyczkowej z edukacją ekonomiczną, w postaci szkoleń e-learningowych dla nauczycieli, uczniów i studentów, przekazujących między innymi wiedzę o zasadach pozyskiwania pożyczek. Wysoko należy także ocenić opracowanie profesjonalnych narzędzi informatycznych ułatwiających pozyskanie pożyczki przez przedsiębiorcę oraz – z drugiej strony – na łatwiejsze zarządzanie całym procesem przez instytucję mikropożyczkową¹⁴⁷. O ile w Polsce szereg funduszy pożyczkowych stosuje już profesjonalne programy do zarządzania portfelem pożyczkowym, to możliwość złożenia wniosku pożyczkowego elektronicznie jest ciągle bardzo rzadko spotykana, na co wpływ mają też często wymogi instytucji przekazujących środki na udzielanie pożyczek, ale także, generalnie dość niski poziom innowacyjności polskiego sektora funduszy pożyczkowych. Nieco bardziej rozpowszechnione są działania, dotyczące edukacji ekonomicznej, także one jednak nie są bardzo często spotykane, a ponadto niekiedy są realizowane bez powiązania z prowadzoną działalnością pożyczkową.

¹⁴⁷ W tym kontekście można założyć albo wykorzystanie narzędzi opracowanych przez FEJER i CREDINFO, którzy odpłatnie oferują je także funduszom pożyczkowym w innych krajach, bądź też samodzielne opracowanie ich w Polsce.

6.5. KREDEX (Estonia)

Opisu instytucji dokonano na podstawie informacji dostępnych publicznie (strona internetowa), przekazanych materiałów wewnętrznych Agencji Fejer oraz przeprowadzonych, bezpośrednich wywiadów indywidualnych. respondentami tych wywiadów byli: (1) Prezes Zarządu KREDEX oraz (2) Dyrektor Departamentu Przedsiębiorczości.

Estonia jest również jednym z nowych krajów członkowskich UE, do której wstąpiła w 2004 roku. Od 2011 roku Estonia należy także do strefy euro. W latach 1940-1991 Estonia była częścią ZSRR. Estonia jest tradycyjnie powiązana kulturowo i gospodarczo z krajami skandynawskimi (głównie Danią i Szwecją), co odegrało znaczącą rolę w okresie po odzyskaniu niepodległości. Jako pozostałość po czasach ZSRR, 28% ludności Estonii stanowią Rosjanie i inna ludność rosyjskojęzyczna, co jest powodem częstych problemów i napięć wewnętrznych.

W latach 2002-2006 Estonia była jedną z najszybciej rozwijających się gospodarek świata – roczny przyrost PKB wynosił 6-7%, następnie jednak była jednym z krajów najsilniej dotkniętych przez pierwszą fazę kryzysu finansowego - w 2009 roku PKB Estonii spadł aż o 14% w stosunku do roku poprzedniego, od 2010 roku jednak stale rośnie. PKB na głowę mieszkańca wynosi 22 100 USD. Główne branże gospodarcze to przemysł maszynowy, elektroniczny, telekomunikacyjny, drzewny i meblarski. Estonia jest jednym z krajów o największym stopniu komputeryzacji administracji publicznej i stawiającym na wykorzystanie nowych technologii, jest też oceniana relatywnie wysoko pod względem innowacyjności gospodarki, co dobrze koresponduje z opisywanym instrumentem finansowym. Wysoko oceniane są też regulacje podatkowe i warunki prowadzenia działalności gospodarczej, w odpowiednich rankingach Estonia stale lokuje się na wysokim miejscu.

Estońska organizacja KREDEX z siedzibą w Tallinnie jest Fundacją Skarbu Państwa, jednak w znacznym stopniu niezależną od rządu, który nie ingeruje w jej bieżące działania operacyjne. Kontrolę nad strategią działania Fundacji sprawuje Rada Nadzorcza, w której, obok przedstawicieli rządu, są też reprezentowani przedstawiciele mikro, małych i średnich przedsiębiorców.

KREDEX realizuje liczne programy wspierania MSP, łącząc funkcje, które w Polsce wykonują Bank Gospodarstwa Krajowego i Korporacja Ubezpieczeń Kredytów Eksportowych. KREDEX przede wszystkim oferuje poręczenia kredytów bankowych (przykładowo w 2012 roku udzielił 598 poręczeń na kwotę ok. 58 mln EUR), samodzielnie udziela pożyczek, jest też udziałowcem tzw. funduszu funduszy Baltic Innovation Fund, inwestującego w fundusze kapitałowe na terenie 3 krajów bałtyckich. Oferuje też ubezpieczenia szerokiego zakresu kredytów, w tym kredytów eksportowych. Na zlecenie rządu estońskiego oferuje też dotacje na cele związane z renowacją mieszkań i budynków, a także na cele związane z oszczędzaniem energii i wykorzystaniem energii

odnawialnych – np. na zakup samochodu o napędzie elektrycznym. Suma bilansowa KREDEXU na koniec 2012 roku wyniosła 192 mln EUR.

Skarb Państwa nie subsydiuje w żaden sposób działalności KREDEXu, który powinien osiągać co najmniej minimalny zysk. W tej sytuacji zadaniem jednoosobowego Zarządu jest to, aby nowo uruchamiane produkty (takie jak pożyczki podporządkowane) lub programy realizowane na zlecenie instytucji rządowych były wystarczająco opłacalne (a ryzyko odpowiednio zdywersyfikowane), tak, aby instytucja była w stanie pokrywać swoje koszty.

Program pożyczek podporządkowanych został zapoczątkowany w 2007 roku. Była to inicjatywa własna KREDEXu, oparta na doświadczeniach własnych, rozmowach z przedsiębiorcami i przedstawicielami sektora bankowego.

Projektując nowy instrument KREDEX opierał się na doświadczeniach niemieckiego banku rozwoju KfW oraz francuskiego OSEO (obecnie funkcjonującego jako BPI France) w udzielaniu tego typu pożyczek podporządkowanych. Twórcy instrumentu szczegółowo analizowali doświadczenia obu instytucji, a ponadto spotykali się z ich przedstawicielami. Naturalnie program musiał być dostosowany do specyfiki gospodarki estońskiej i jej otoczenia prawnego, a także wielkości kraju, nieporównywalnego z Francją, czy Niemcami.

W ciągu całego okresu realizacji programu KREDEX udzielił ok. 60 pożyczek podporządkowanych na kwotę ok. 25 mln EUR. Znaczna część tych pożyczek została udzielona w latach 2009-2010, w trakcie I fali kryzysu finansowego, który bardzo silnie dotknął Estonię i kiedy banki masowo wycofywały się z kredytowania firm. Ta sytuacja miała zarówno korzystny, jak i niekorzystny wpływ na realizację programu: z jednej strony zwiększyła zainteresowanie firm jakimkolwiek dostępnym finansowaniem (wobec trudnej sytuacji sektora bankowego i jego bardzo ostrożnego podejścia do kredytowania), z drugiej, wobec trudnej sytuacji firm, prowadziła do pogorszenia jakości portfela pożyczkowego.

Z pożyczek podporządkowanych korzystały przeważnie firmy z sektora małych przedsiębiorstw i mniejszych przedsiębiorstw średnich. Średnie zatrudnienie wśród pożyczkobiorców wynosiło ok. 40 osób, były to przeważnie przedsiębiorstwa reprezentujące sektor wytwórczy.

Promocja nowego produktu była realizowana przede wszystkim dzięki organizowanym przez KREDEX (we współpracy z Enterprise Estonia) spotkaniom i seminarium informacyjnym. Nowy produkt budził też duże zainteresowanie mediów, dzięki czemu promocja odbywała się w sposób bezkosztowy.

Bardzo poważnym wyzwaniem w udzielaniu tego typu pożyczek było jasne i precyzyjne wytłumaczenie przedsiębiorcy (a często i kredytującemu go bankowi) istoty instrumentu. Tego typu działanie wymaga wielokrotnych spotkań, prezentacji i rozmów, aby przedsiębiorca był świadomy na co się decyduje. W tego typu spotkaniach często uczestniczyli także przedstawiciele banków kredytujących, których również interesował wpływ zaciągnięcia pożyczki podporządkowanej na ich relacje z przedsiębiorcą i na zawarte lub mające zostać zawarte w przyszłości umowy kredytowe. Do najważniejszych kwestii, wymagających szczegółowego przedyskutowania zaliczono przede wszystkim:

- sytuacja prawna w momencie zaprzestania spłaty kredytu bankowego i spłacania lub też niespłacania pożyczki podporządkowanej,
- możliwości zmiany umowy pożyczki i/lub jej spłacenia przed czasem, w sytuacji pozyskania przez firmę inwestora kapitałowego,
- powody relatywnie wysokiego oprocentowania pożyczki wraz z tzw. success fee,
- zasady wyliczania tzw. success fee.

Zdaniem przedstawicieli KREDEXu, w sytuacji, gdyby liczba potencjalnie oferowanych pożyczek podporządkowanych była znacznie większa (a ponadto, gdyby były oferowane w kraju większym, niż licząca 1,3 miliona osób Estonia) celowe byłoby zorganizowanie kampanii edukacyjno-informacyjnej o nowym produkcie. Kampania taka powinna być skierowana zarówno do przedsiębiorców, jak i przedstawicieli sektora bankowego, przedstawicieli doradców finansowych, a także ewentualnie (choć w tym przypadku nacisk powinien być już kładziony na bardziej indywidualne kontakty) do przedstawicieli sektora funduszy kapitałowych. Zdaniem specjalistów KREDEXu duży nacisk w promocji nowego produktu należałoby też położyć na cechy różniące pożyczkę podporządkowaną od typowej pożyczki, czy też kredytu bankowego, zgodnie z poniższą tabelą.

Tab. 6/3. Porównanie podstawowych cech pożyczki lub kredytu bankowego, pożyczki podporządkowanej i wejścia kapitałowego.

Sfera oddziaływania	Tradycyjna pożyczka lub kredyt bankowy	Pożyczka podporządkowana	Wejście kapitałowe
Wpływ dawcy kapitału na bieżące zarządzanie firmą	Brak, co do zasady.	Ograniczony, zależnie od postanowień umowy pożyczki.	Duży, w zależności od postanowień umowy inwestycyjnej i umowy spółki.
Wpływ pozyskanego finansowania na możliwość pozyskania innego finansowania dłużnego	Negatywny, gdyż pożyczka lub kredyt bankowy zwiększa ogólne zadłużenie firmy oraz zmniejsza zdolność kredytową.	Pozytywny, gdyż pożyczka podporządkowana jest traktowana, co do zasady, w sposób zbliżony do kapitałów własnych.	Pozytywny, o ile wejście kapitałowe podnosi łączne kapitały własne firmy.
Skala analizy finansowej przed udzieleniem pożyczki	Ograniczona lub średnia, zależnie od wielkości pożyczki, wielkości oraz charakteru firmy.	Znaczna, ze względu na wysokie ryzyko pożyczkodawcy.	Znaczna, ze względu na bardzo wysokie ryzyko podmiotu obejmującego udziały.
Stopień skomplikowania odpowiednich umów, innej dokumentacji formalnej	Od małego do średniego, w zależności od wielkości finansowania, a także standardów stosowanych przez dawcę finansowania.	Średni do dużego.	Bardzo duży.
Harmonogram spłaty	Ustalony w momencie podpisywania umowy kredytowej, zmiana możliwa, ale trudna.	Ustalony w momencie podpisywania umowy pożyczki, ale z założenia elastyczny i łatwy do zmiany.	Brak obowiązku spłaty finansowania, spłata możliwa w drodze odkupu objętych udziałów/akcji.
Koszty związane z pozyskaniem finansowania	Zróznicowane, zależne od poziomu stóp procentowych, przeważnie małe do średnich.	Zróznicowane, zależne od poziomu stóp procentowych, przeważnie średnie do dużych, często jednak częściowo uzależnione od zyskowności firmy.	Zróznicowane i zależne od zyskowności firmy, przeważnie jednak wysokie, choć nie zawsze mające wymiar finansowy.

Źródło: KREDEX, opracowanie własne.

Oprocentowanie udzielanej pożyczki podporządkowanej składa się z 2 elementów. Pierwszy z nich to typowe oprocentowanie – jest ono wyznaczane na poziomie znacznie powyżej oprocentowania bankowego, ze względu na duże ryzyko, wiążące się z udzielaniem tego typu pożyczki. Obecnie oprocentowanie to wynosi 8,7% w skali rocznej. Dodatkowo, przedsiębiorca zaciągający pożyczkę jest też zobowiązany do zapłaty tzw. success fee, w sytuacji, gdy na zakończenie okresu spłaty pożyczki firma wykazuje zyskowność. Do wyliczenia wielkości success fee

jest przeważnie stosowany wskaźnik EBITDA¹⁴⁸ lub też jest porównywana wartość firmy w momencie zaciągnięcia pożyczki podporządkowanej i w momencie jej spłacenia. Wielkość success fee nie może przekraczać określonego poziomu (co chroni firmy wykazujące się bardzo dużą zyskownością przed ponoszeniem zbyt wysokich kosztów); obecnie maksymalny poziom success fee wynosi 2,7% w skali rocznej. Opłata ta jest regulowana w momencie spłaty całości pożyczki, za wszystkie lata. Dodatkowo, za spłatę pożyczki przed terminem pobierane są opłaty karne.

Pożyczki podporządkowane mogą być udzielane firmom, które spełniają następujące warunki:

- firma nie ma przeterminowanych zobowiązań, jest wypłacalna, a udziałowcy i członkowie zarządu są wiarygodni, kompetentni i cieszą się dobrą reputacją,
- kapitały własne firmy muszą być co najmniej równe wartości pożyczki podporządkowanej,
- z pożyczek mogą korzystać tylko osoby prawne, zarejestrowane w Estonii i spełniające wymogi kapitałowe nałożone przez kodeks spółek handlowych. Co ciekawe, w Estonii forma jednoosobowej działalności gospodarczej, dominującej w Polsce, jest stosunkowo mało popularna, ze względu na konieczność odpowiadania pełnym majątkiem za zobowiązania firmy. W 2012 roku tylko 25% ogółu podmiotów gospodarczych w Estonii działało w formie jednoosobowej działalności gospodarczej, 75% były to osoby prawne – dominująca (67%) była forma „Private limited company” (PLC) (osaühing lub OÜ)¹⁴⁹.

Firmy obiegające się o pożyczkę podporządkowaną powinny też spełnić dodatkowe warunki, które jednak nie mają charakteru obligatoryjnego, lecz tylko zalecany:

- wielkość kapitałów własnych na poziomie co najmniej 64 tysięcy EUR i ich udział w sumie bilansowej na poziomie co najmniej 10%,
- wskaźnik tzw. szybkiej płynności na poziomie co najmniej 0,8,
- wskaźnik obsługi długu (Debt Service Coverage Ratio) na poziomie co najmniej 1,1,
- w ciągu ostatnich 3 lata w razie wystąpienia spadku sprzedaży wielkość spadku nie powinna być większa, niż 5%.

Nie istnieje wymóg minimalnego okresu prowadzenia działalności przez daną firmę, jednakże de facto (choćby ze względu na wymogi kapitałowe) o pożyczkę występują firmy już

¹⁴⁸ Zysk przedsiębiorstwa przed potrąceniem odsetek od zaciągniętych kredytów, podatków oraz amortyzacji.

¹⁴⁹ Urząd Statystyczny Estonii, zob. http://pub.stat.ee/px-web.2001/Dialog/varval.asp?ma=RE029&ti=ENTERPRISES+IN+THE+STATISTICAL+PROFILE+BY+LEGAL+FORM+AND+ECONOMIC+ACTIVITY+%28EMTAK+2008%29&path=../_Databas/Economy/06Economic_units/04Entrepreneurs/&lang=1

okrzepte na rynku. Dodatkowo, dla firm rozpoczynających działalność, znacznie lepszym instrumentem wydają się być fundusze kapitałowe, gdyż wówczas udziałowcy mogą wpływać na strategię działania firmy i wspierać głównego udziałowca w jej prowadzeniu.

W momencie ubiegania się o pożyczkę podporządkowaną należy przedłożyć:

- prognozy finansowe i biznesplan w określonym przez KREDEX formacie,
- sprawozdanie finansowe za ostatni pełny rok obrachunkowy,
- życiorysy kluczowego personelu danej firmy.

W przypadku firm, które zamierzają równoległe finansować przedsięwzięcie ze środków kredytu bankowego i pożyczki podporządkowanej powinny one równoległe kontaktować się z bankiem i KREDEXem, tak, aby obie instytucje mogły wspólnie uzgodnić zasady finansowania.

Wniosek o pożyczkę podporządkowaną można wypełnić on line na stronie internetowej KREDEXu, zaś prognozy finansowe zaprezentować w załączonym arkuszu MS Excel.

Pożyczki są udzielane na okres maksymalnie do 5 lat, z maksymalnie 3-letnią karencją na spłatę rat kapitałowych. Pożyczki podporządkowane są, co do zasady, niezabezpieczone. W niektórych wypadkach żądano jednak zabezpieczeń osobistych od członków zarządu lub udziałowców. W mniejszym stopniu chodziło o zmniejszenie ryzyka KREDEXu, w większym zaś o zmotywowanie przedsiębiorców do wspólnej pracy nad sukcesem finansowanego przedsięwzięcia.

W praktyce KREDEXu jest też stosowany wymóg uzyskania zgody udziałowców / akcjonariuszy danej firmy na zaciągnięcie pożyczki podporządkowanej. Wymóg taki nie jest wprawdzie konieczny ze względów prawnych (decyduje przeważnie zarząd, w zależności od kształtu odpowiedniej umowy spółki), ale pozwala na uniknięcie ewentualnych problemów. W związku z tym KREDEX raczej nie udziela pożyczek podporządkowanych firmom mającym bardzo znaczną liczbę akcjonariuszy / udziałowców, gdyż uzyskanie takiej zgody byłoby niesłychanie skomplikowane.

Po udzieleniu pożyczki podporządkowanej KREDEX nie wpływa, co do zasady, na zarządzanie firmą, choć, jak twierdzą jego przedstawiciele, możliwość wywierania takiego wpływu byłaby niekiedy bardzo przydatna – w historii udzielania tego typu pożyczek można bowiem wskazać co najmniej dwa przypadki, kiedy firmy korzystające z tego typu pożyczek upadły, wskutek przewlekłego konfliktu między udziałowcami, podczas gdy, w sytuacji, gdyby KREDEX był lub mógł zostać udziałowcem, firmy można było uratować. Nie było to jednak możliwe, gdyż KREDEX jest państwową osobą prawną, a zgodnie z obowiązującymi w Estonii regulacjami prawnymi na objęcie / przejęcie kontroli nad prywatną firmą przez jednostkę państwową wymagana jest zgoda Rady

Ministrów, co z oczywistych powodów nie jest możliwe. Z tego samego powodu wykluczona jest możliwość dokonania konwersji pożyczki na akcje, czy też udziały, co bywa częstą praktyką w przypadku tego typu instrumentów w innych krajach.

Udzielane pożyczki były traktowane (w rozumieniu odpowiednich regulacji, dotyczących pomocy publicznej) jako finansowanie dłużne, a nie finansowanie kapitałowe (regulacje dotyczące finansowania kapitałowego w kontekście pomocy publicznej są nader restrykcyjne i skomplikowane). Pozwalało to przyjąć, że nie miały one charakteru takiej pomocy, ze względu na dość wysokie oprocentowanie, znacząco przekraczające poziom tzw. stopy referencyjnej dla Estonii, powiększonej o odpowiednia marżę. Przyjęty schemat nie był notyfikowany w Komisji Europejskiej, można jednak przyjąć, że jeżeli zasady wyznaczania marży funduszu byłyby „ostrzejsze”, niż dla „normalnych” pożyczek („senior loans”), to Komisja nie miałaby zastrzeżeń do tego typu zasad udzielania pożyczek¹⁵⁰.

Instrument pożyczki podporządkowanej powinien co do zasady służyć też zwiększeniu dostępu finansowania bankowego. Tego typu środki są bowiem traktowane jako coś stosunkowo zbliżonego do kapitałów własnych; trzeba przy tym jednak wspomnieć, że instytucja pożyczki podporządkowanej nie jest uregulowana w prawie estońskim i że w bilansie tego typu pożyczki są wykazywane tak jak wszelkie inne zobowiązania. Faktycznie jednak te środki można było wykazywać jako udział własny, co powinno prowadzić do zwiększenia skali możliwego finansowania bankowego. W rzeczywistości zdarzały się różne sytuacje, co było jednak przede wszystkim związane z kryzysem finansowym i problemami sektora bankowego w Estonii. W przypadku niektórych firm udzielona przez KREDEX pożyczka podporządkowana była jedynym źródłem finansowania danego przedsięwzięcia. Bywało jednak i tak (i to stosunkowo często), że to banki same sugerowały zaciągnięcie pożyczki podporządkowanej, a następnie po jej udzieleniu zwiększały swoje zaangażowanie.

W umowie pożyczki jest natomiast zawarty wymóg konieczności uzyskiwania zgody KREDEXu na kluczowe decyzje, dotyczące działalności spółki, takie jak objęcie udziałów w innych firmach, rozpoczęcie dużej inwestycji, zmiany w składzie wybranych organów spółki. Tego typu wymóg pozwala na zachowania przynajmniej minimalnej kontroli nad działalnością pożyczkobiorcy.

Dotychczasowe doświadczenia z realizacji programu pożyczek podporządkowanych wskazują, że w przyszłości należałoby oferować pożyczki o większej maksymalnej wartości, niż dotychczasowy limit 1,1 miliona euro. Z udzielaniem tego typu pożyczek wiązą się bowiem znacznie

¹⁵⁰ Zob. np. "State aid N 689/09 – Germany KfW loan scheme "Capital for jobs and investments": http://ec.europa.eu/competition/state_aid/cases/234299/234299_1125940_33_1.pdf

większe koszty jednostkowe, niż w przypadku „tradycyjnych” pożyczek. Ze względu na znacznie większe ryzyko, potencjalny pożyczkobiorca i przedsięwzięcie, na jakie zaciąga pożyczkę, muszą zostać znacznie bardziej szczegółowo przeanalizowane. Dodatkowo, często wspólnie z pożyczkobiorcą konstruowany / modyfikowany jest business plan tego przedsięwzięcia. Ponadto często wymagane jest znaczne wsparcie prawne. Wszystko to są działania pracochłonne i kosztowne¹⁵¹, jednak ostateczny efekt ekonomiczny jest zdecydowanie korzystny, także dzięki poprawie zdolności kredytowej firmy.

Czasochłonne jest też tłumaczenie przedsiębiorcy (a często też kredytującemu go bankowi) natury finansowania, jakim jest pożyczka podporządkowana. Instrument ten nie jest bowiem specjalnie popularny, szczególnie w gronie mniejszych firm.

Z tego powodu KREDEX rozważa zwiększenie limitu pożyczki podporządkowanej do poziomu 3-4 mln EUR. Oczywiście w takiej sytuacji problemem pozostaje bardzo wysokie ryzyko wiążące się z udzielaniem tego typu pożyczek; w celu jego dywersyfikacji liczba udzielanych pożyczek nie powinna być zbyt niska, gdyż wtedy istnieje poważne ryzyko zanotowania bardzo wysokich strat. Z drugiej jednak strony, zdaniem przedstawicieli KREDEXu, większa wartość pożyczek powinna pozwolić na dotarcie z tym produktem do większych firm, w przypadku których jakość proponowanych do finansowania przedsięwzięć jest wyraźnie wyższa.

Odmianą podstawowej wersji pożyczki podporządkowanej są tzw. pożyczki podporządkowane na wdrożenie nowych technologii (technology loan), udzielane przez KREDEX od 2011 roku. Pożyczki te są oferowane firmom zorientowanym na działalność eksportową, prowadzącym działalność w wybranych sektorach (m.in. przetwórstwo przemysłowe, przetwarzanie i zagospodarowywanie odpadów) i zainteresowanym nabywaniem maszyn i urządzeń.

Warunki ich otrzymania tego typu pożyczek są zbliżone do podstawowego programu. Pożyczki są udzielane firmom zainteresowanym dokonaniem inwestycji i sfinansowaniem jej dzięki kredytowi lub leasingowi, które nie dysponują jednak wystarczającymi środkami na udział własny. Tego typu pożyczka podporządkowana jest udzielana w wysokości do 2 milionów euro, jednak nie więcej, niż w wysokości 40% wielkości całego projektu. Pożyczka podporządkowana jest udzielana za pośrednictwem współpracujących z KREDEXem banków i firm leasingowych¹⁵². Jej oprocentowanie jest równe oprocentowaniu leasingu lub kredytu bankowego, powiększonego o 1-2

¹⁵¹ Pożyczka podporządkowana jest instrumentem obciążonym bardzo wysokim, ponadprzeciętnym ryzykiem po stronie pożyczkodawcy, stąd też proces jej udzielania musi być złożony.

¹⁵² Są to: Eesti Krediidipank, LHV Bank, Nordea Bank, SEB Liising, Swedbank, Swedbank Liising, Nordea Finance Estonia, DNB Liising, UniCredit Bank, Estonian Affiliate of SIA UniCredit Leasing.

p.proc. Obecnie zainteresowanie tą formą finansowania wyraźnie spadło, banki prowadzą bowiem bardzo liberalną politykę i formułują niewielkie wymagania, dotyczące udziału własnego.

Jak dotąd, program pożyczek podporządkowanych był z punktu widzenia KREDEXu udany i opłacalny, choć około 30% udzielonych pożyczek nie udało się odzyskać. Firmy, którym są one udzielane są zresztą na tyle małe, że w razie problemów i tak przeważnie nie ma z czego odzyskiwać zobowiązań z tytułu udzielonej pożyczki. Przychody odsetkowe z pozostałych pożyczek zrekompensowały jednak poniesione straty.

Poniżej prezentujemy dane, dotyczące liczby i wartości pożyczek podporządkowanych oraz pożyczek podporządkowanych na wdrożenie nowej technologii. Średnia wartość udzielonej pożyczki podporządkowanej wynosi ok. 450 tys. EUR, zaś pożyczki podporządkowanej na wdrożenie nowej technologii ok. 173 tys. EUR.

Tab. 6/4. Liczba i wartość pożyczek podporządkowanych udzielanych przez KREDEX w poszczególnych latach.

Rok	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013
Pożyczki podporządkowane							
Wartość pożyczek (euro)	447 382	511 293	13 173 852	3 301 037	1 060 000	1 137 250	0
Liczba pożyczek	1	1	26	9	4	2	0
Pożyczki podporządkowane na wdrożenie nowych technologii							
Rok	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013
Wartość pożyczek (euro)					150 823	828 502	1 095 495
Liczba pożyczek					2	5	5

Źródło: KREDEX, obliczenia własne.

KREDEX i udzielane przezeń pożyczki podporządkowane są bardzo interesującym przykładem finansowania typu mezzanine (*mezzanine financing*), które będąc w sensie prawnym typowym finansowaniem dłużnym, ma jednak pewne cechy zbliżone do finansowania kapitałowego (wpływ na niektóre decyzje firmy, powiązanie części oprocentowania z zyskowością firmy). Chociaż wyraźnie droższe, niż finansowanie bankowe, pozwala jednak na pozyskanie środków bez dokonywania zmian własnościowych w firmie (co jest cechą finansowania kapitałowego), ponadto może prowadzić do zwiększenia wielkości dostępnego finansowania bankowego.

Jako element dobrej praktyki należy wskazać fakt dostępności takiego finansowania w regionie Europy Środkowo-Wschodniej. Tego typu finansowanie jest bowiem ciągle jeszcze słabo rozpowszechnione i w wielu krajach, w tym i w Polsce, nie jest oferowane dla MŚP. Tymczasem jest

to bardzo dobry instrument dla szybko rozwijających się firm, jednocześnie, których aktualna zdolność kredytowa nie pozwala na zaciąganie kolejnych kredytów. Jak już wspominaliśmy, pożyczka podporządkowana oprócz zapewnienia niezbędnego finansowania, dodatkowo zwiększa zdolność kredytową pożyczkobiorcy. Poza tym, tego typu instrument może być również kierowany do firm o krótkim stażu działalności, mających utrudniony dostęp do finansowania bankowego. Może on też być kierowany do firm korzystających z finansowania kapitałowego (jako dodatkowe, równoległe źródło środków finansowych), ale także do przedsiębiorstw nie zamierzających z takiego finansowania korzystać (często spotykana i poniekąd zrozumiała niechęć właścicieli firm do dopuszczenia do swoich interesów nowych współników). Wobec prawdopodobnego rozwoju finansowania o charakterze kapitałowym w nadchodzącym okresie programowania UE 2014-2020, tego typu instrument byłby głęboko zasadny.

Trudno jest ocenić faktyczny wpływ udzielanego przez KREDEX finansowania na rozwój przedsiębiorczości, ze względu na brak kompleksowej ewaluacji programu, a także dość szczególny okres, w którym program był realizowany – w 2009 roku PKB Estonii spadł o 14% w stosunku do roku poprzedniego. Ten element nie ma jednak naszym zdaniem charakteru dominującego – zła sytuacja gospodarcza i ograniczenia przez banki finansowania dla sektora MSP przyczyniły się z całą pewnością do zwiększenia zainteresowania tym instrumentem, z drugiej jednak strony trzeba pamiętać, że Estonia jest krajem ok. 20 razy mniejszym od Polski i podobnie mniejsza jest liczba przedsiębiorców. Można przyjąć, że Polsce na tego typu instrument przy jego odpowiednim zaprojektowaniu, aby z jednej strony był atrakcyjny dla przedsiębiorców, z drugiej zaś uwzględnił interesy pożyczkodawcy, istniałby znaczący popyt.

Z całą jednak pewnością instrument należy ocenić jako wysoce interesujący, także ze względu na jego komplementarną rolę w stosunku do finansowania zapewnianego przez sektor bankowy.

7. Wnioski i rekomendacje

Poniżej przedstawiamy podstawowe wnioski i rekomendacje dla polskich instytucji wspierających dostęp do finansowania zwrotnego, wynikające z ustaleń dokonanych w niniejszej ekspertyzie.

Wniosek / rekomendacja 1.

Europejskie organizacje pożyczkowe sięgają po instrumenty finansowe, wzmacniające ich zdolność pożyczkową (instrumenty quasi-equity) lub ograniczające ryzyko (instrumenty gwarancyjne), oferowane na szczeblu europejskim (programy zarządzane przez Europejski Fundusz

Inwestycyjny, np. Inicjatywa Progress). W niektórych przypadkach pozyskiwane z EFI wsparcie osiągało bardzo poważne rozmiary – np. pożyczka uprzywilejowana, pozyskana przez Patria Credit IFN S.A. w wysokości 8 mln EUR. Tego typu wsparcie jest wykorzystywane do uruchamiania (testowania) nowych produktów finansowych, w dowolnej skali finansowej i zakresie terytorialnym, odpowiednio do specyfiki operacyjnej wnioskodawcy / beneficjenta wsparcia. Nie jest też obciążone szczególnymi obowiązkami administracyjnymi (biurokratycznymi).

W przypadku polskich funduszy pożyczkowych wsparcie (w postaci finansowania dłużnego lub poręczeń portfelowych) oferowane dotąd przez EFI nie cieszyło się jednak specjalną popularnością, skorzystał z niego tylko jeden fundusz pożyczkowy – Inicjatywa Mikro. Przyczyny takiego stanu mogą być oczywiście rozmaite, zależąc od indywidualnej sytuacji poszczególnych funduszy (przykładowo, może to być brak potrzeby pozyskiwania kapitału, brak szczegółowej wiedzy / informacji o programach europejskich, brak zdolności do aplikowania o wsparcie, czy też dostępność finansowania dystrybuowanego na poziomie krajowym). W tej sytuacji wskazane byłoby propagowanie wśród polskich funduszy pożyczkowych źródeł finansowania udostępnianych w przyszłości, w ramach nowego okresu programowania Unii Europejskiej, na szczeblu europejskim, dodatkowo – dla zainteresowanych organizacji – połączone z zaoferowaniem wsparcia doradczego, ułatwiającego wnioskowanie o wsparcie oraz, po jego otrzymaniu, odpowiednie jego wykorzystanie. Działania tego rodzaju rokują powodzenie, czego przykładem jest odnotowane zainteresowanie niektórych polskich funduszy pożyczkowych korzystaniem ze wsparcia w ramach pomocy technicznej programu JASMINE (dotychczas ze wsparcia JASMINE skorzystało pięć funduszy – dwa w roku 2012 i trzy w roku 2013).

W przyszłym okresie programowania, należy zwrócić uwagę na instrumenty wzmacniania zdolności operacyjnej pośredników finansowych, planowane w ramach programu COSME (Programme for the Competitiveness of enterprises and SMEs, 2014-2020) oraz EaSI (Programme for Employment and Social Innovation, 2014-2020). Drugi z wymienionych programów wydaje się bardzo interesujący, gdyż przewiduje wzmacnianie pośredników prowadzących (uruchamiających) działalność w zakresie mikrofinansowania. W programie tym przewiduje się udostępnianie instrumentów o charakterze dłużno-kapitałowym (na wzór Inicjatywy Progress).

Jednym z powodów stosunkowo niskiego zainteresowania ofertą EFI w gronie funduszy pożyczkowych jest relatywnie niska kapitalizacja poszczególnych jednostek, a także dostępność teoretycznie bardziej atrakcyjnego wsparcia krajowego. Z punktu widzenia klientów funduszy pożyczkowych przekłada to się jednak często na niską skłonność funduszy do podejmowania ryzyka; polskie fundusze poręczeniowe coraz mniej chętnie współpracują z funduszami pożyczkowymi,

argumentując to wysokim ryzykiem, związanym z ich klientami. W rezultacie (z wyjątkiem nielicznych produktów pożyczkowych i kredytowych wspieranych ze środków publicznych¹⁵³, projektów w ramach Działania 6.2 PO KL i – być może – uruchamianego przez BGK programu „Pierwszy biznes - Wsparcie w starcie”) osoby rozpoczynające działalność gospodarczą i nie dysponujące zabezpieczeniami mają niewielkie możliwości na uzyskanie pożyczki.

Jeśli chodzi o stronę wdrożeniową niniejszej rekomendacji, to na obecnym etapie właściwe byłoby włączenie do realizowanych / planowanych (w najbliższym czasie) działań PARP na rzecz środowiska funduszy pożyczkowych, komponentu informacyjno-doradczego na temat możliwości pozyskiwania wsparcia z Europejskiego Funduszu Inwestycyjnego. Wymagać to będzie również rozpoznania szczegółów operacyjnych przyszłej oferty EFI (szczegóły te nie są jeszcze znane, aczkolwiek należy spodziewać się, że w ciągu najbliższych miesięcy dostępna już będzie bardziej precyzyjna informacja).

Wniosek / rekomendacja 2.

Szkolenia i doradztwo dla osób korzystających z finansowania dłużnego nie są często spotykane w praktyce europejskich organizacji oferujących finansowanie dłużne, często nie są one ponadto bezpośrednio powiązane z faktem ubiegania się / otrzymania pożyczki lub kredytu. Dominującą tendencją pozostają raczej ułatwienia w ubieganiu się o finansowanie (wnioski składane elektronicznie), działania zmierzające do aktywnej współpracy z klientem w przygotowaniu wniosku pożyczkowego oraz generalne działania na rzecz edukacji ekonomicznej i finansowej. W przypadku instytucji pożyczkowych z Europy Zachodniej widoczne jest wykorzystywanie instytucji coachingu (opartej na wolontariacie), jako instrumentu uzupełniającego działalność pożyczkową. Jednak, często coaching nie ma charakteru obligatoryjnego.

Z tego punktu widzenia, sferą w której można by istotnie poprawić łatwość dostępu do finansowania dłużnego (do pozostałych nawiązujemy w pozostałych rekomendacjach) powinna być intensywna praca z klientem nad przygotowaniem wniosku pożyczkowego. W praktyce polskich funduszy pożyczkowych wygląda to bardzo rozmaicie, część funduszy oferuje bezpłatnie tego typu usługi, w pozostałych ich dostępność jest ograniczona. W takiej sytuacji należałoby promować – jako dobrą praktykę – tego typu intensywne, zindywidualizowane doradztwo i – w niezbędnych sytuacjach w przypadku określonych grup (bezrobotni, absolwenci, osoby 50+) – ewentualnie dofinansowywać je ze środków publicznych (w innym przypadku koszty musiałyby być pokrywane

¹⁵³ Np. niektóre kredyty i pożyczki w ramach Inicjatywy JEREMIE oraz produkty wspierane przez EFI w ramach programów Progres i CIP).

zwiększonym oprocentowaniem, jak zresztą robi to wiele funduszy odwołujących się do filozofii mikropożyczkowej).

Interesujące w tym kontekście mogą być doświadczenia projektów realizowanych w ramach Działania 6.2 PO KL w jego pożyczkowej wersji. Tego typu projekty realizuje szereg funduszy pożyczkowych, pożyczki skierowane są do osób bezrobotnych rozpoczynających działalność gospodarczą; elementem wsparcia, obok udzielenia finansowania, jest też doradztwo i szkolenia. Mamy nadzieję, że doświadczenia z realizacji takich projektów zostaną szczegółowo opisane i przeanalizowane, a w razie sukcesu przyjętych rozwiązań tego typu wsparcie będzie kontynuowane.

Dodatkowo, warto rozważyć działania prowadzące do uproszczenia zakresu dokumentacji składanej przez klientów funduszy pożyczkowych. Kwestia ta nie była dotąd przedmiotem jakichkolwiek szczegółowych badań, można jednak przyjąć, że w wielu przypadkach jest to istotna bariera zniechęcająca wielu potencjalnych pożyczkobiorców do korzystania z oferty funduszy. Narastające wymogi polskich instytucji publicznych i instytucji europejskich powodują, że zarówno obszerność wymaganej dokumentacji, jak i niekiedy jej zawartość (np. niektóre postanowienia umów pożyczkowych) działają silnie odstręczająco na wielu klientów.¹⁵⁴ Do rozważenia pozostaje zatem promowanie uproszczenia wymaganej dokumentacji (na przykład premiowanie instytucji, które zadeklarują, że wniosek pożyczkowy z załącznikami nie przekroczy określonej liczby stron lub znaków).

Produkty, przewidujące nowe mechanizmy proceduralno-dokumentacyjne mogłyby być wdrażane w ramach działalności pożyczkowej, realizowanej w oparciu o nowe środki finansowe pozyskiwane bezpośrednio ze szczebla europejskiego (w tym zakresie niniejsza rekomendacja wiąże się z rekomendacją poprzednią). Byłyby to jeden z elementów wartości dodanej takich produktów, wymagany przy wnioskowaniu o wsparcie – np. z Europejskiego Funduszu Inwestycyjnego.

Wniosek / rekomendacja 3.

Coraz większą rolę w praktyce europejskich funduszy pożyczkowych odgrywają internetowe kanały sprzedaży i możliwość złożenia wniosku pożyczkowego drogą elektroniczną za pomocą odpowiedniego, interaktywnego formularza. Ułatwia to bardzo dostęp do oferty funduszy pożyczkowych przedsiębiorcom, z drugiej zaś strony, pozwala na szybszą i łatwiejszą ocenę wniosku pożyczkowego. W praktyce polskiej tymczasem takie rozwiązania są jeszcze bardzo rzadko spotykane. Jest to zapewne powiązane z oparciem znacznej części oferty pożyczkowej na konkretnych programach wsparcia (typowy fundusz pożyczkowy oferuje przeważnie kilka

¹⁵⁴ Niemal klasycznym przykładem są tu umowy w ramach Inicjatywy JEREMIE, w których przedsiębiorca musi zgodzić się na stosowanie się do (nieznanych i nieokreślonych) wytycznych i wymagań menedżera funduszu powierniczego.

produktów pożyczkowych, finansowanych z różnych źródeł), cechujących się odmiennymi wymogami.

Dlatego należy rekomendować wspieranie opracowywania narzędzi, pozwalających na składanie wniosków pożyczkowych drogą elektroniczną. Wsparcie takie nie musiałyby mieć charakteru finansowego (lub też wsparcie finansowe byłoby ograniczone do mniejszych, mniej zasobnych funduszy), ale przede wszystkim powinno się koncentrować na wypracowaniu zasad stosowania takich instrumentów w postaci, na którą byłyby skłonne zgodzić się odpowiednie instytucje zarządzające i pośredniczące oraz inne instytucje finansujące działalność funduszy. Wprowadzenie tego typu rozwiązań ma bowiem sens tylko i wyłącznie w sytuacji, w której klient mógłby złożyć całość dokumentacji drogą elektroniczną (razem z kopiami dokumentów rejestracyjnych, zaświadczeniami z ZUS i US etc.), zaś przekazanie wersji papierowych (poświadczonych za zgodność z oryginałem) następowaloby dopiero w momencie zaakceptowania wniosku o pożyczkę. Taka procedura wymagałaby z całą pewnością pewnych zmian w regulaminach funduszy. Docelowo, warto natomiast rozważyć całkowite odejście od papierowych wersji dokumentów.

Idealną formą zdobycia tego typu doświadczeń mogłoby być na przykład opracowanie i realizacja przez PARP pilotażowego projektu wprowadzania tego typu rozwiązań w kilku (2-3) zainteresowanych i cechujących się odpowiednią skalą działalności funduszach pożyczkowych. Tego typu projekt mógłby się składać z:

- Opracowania założeń tego typu systemu;
- Identyfikacji problemów związanych z jego wprowadzeniem i zaproponowaniem sposobów ich rozwiązania.
- Opracowania odpowiednich rozwiązań informatycznych i ich wdrożeniem w uczestniczących w projekcie funduszach.
- Monitorowania procesu udzielania pożyczek z wykorzystaniem opracowanych rozwiązań i wsparcia w rozwiązywaniu pojawiających się problemów.

Czas realizacji projektu mógłby wynosić ok. 12-18 miesięcy, zaś jego doświadczenia powinny zostać szeroko upowszechnione w gronie polskich funduszy pożyczkowych. Dodatkowo, opracowane rozwiązania informatyczne powinny być oferowane bezpłatnie zainteresowanym funduszom, posiadającym podpisaną umowę o współpracy z PARP.

Wniosek / rekomendacja 4.

Z uwagi na znaczną liczbę działających w Polsce pozabankowych instytucji finansowych, korzystających ze środków publicznych, wskazane jest zapewnienie jak najłatwiejszego dostępu do informacji o ich ofercie. Dobry przykład takiego rozwiązania znajdujemy w praktyce węgierskiej (platforma internetowa udostępniająca informacje o ofercie finansowej wszystkich najważniejszych funduszy pożyczkowych wraz z dodatkowymi funkcjonalnościami, np. umożliwiającymi zdalne złożenie wniosku pożyczkowego). W Polsce pierwsza taka baza została niedawno stworzona i udostępniona na prowadzonej przez Ministerstwo Rozwoju Regionalnego stronie internetowej¹⁵⁵.

Utworzona strona zawiera podstawowe informacje o ofercie finansowania zwrotnego i jest dobrym punktem wyjścia do dalszej rozbudowy oferty. W szczególności jako wysoce celowe należy uznać doskonalenie mechanizmu aktualizacji informacji (oferta poszczególnych funduszy ulega częstym zmianom, wraz z wygasaniem/pojawianiem się nowych programów pomocowych) oraz osiągnięcie sytuacji, w której baza będzie zawierać informacje o wszelkich podmiotach udzielających finansowania ze środków publicznych. Analogicznie, zasadne wydaje się stworzenie mechanizmu pozwalającego na porównywanie ofert poszczególnych instytucji oferujących finansowanie. Celowe wydaje się też (choć być może dopiero w momencie rozpoczęcia realizacji projektów w ramach nowego okresu programowania Unii Europejskiej) intensywne promowanie tej strony internetowej, obecnie działania promocyjne, nawet jeśli są prowadzone, to są stosunkowo mało widoczne.

Dodatkowo, celowe byłoby rozpoczęcie dyskusji z organizacjami skupiającymi pośredników finansowych (PZFP, KSFP, PSIK) na temat roli tego typu strony, zakresu zawartych na niej informacji oraz sposobów ich aktualizacji.

Wniosek / rekomendacja 5.

Spotykanym kierunkiem działania niektórych pozabankowych instytucji oferujących finansowanie zwrotne jest współpraca z instytucjami szkolnictwa średniego i wyższego oraz oferowania uczącym się tam osobom zajęć, dotyczących edukacji ekonomicznej ze szczególnym naciskiem na pozyskiwanie finansowania dłużnego, w tym z instytucji pozabankowych. Takie działania pozwalają przygotować przyszłych klientów takich instytucji, prowadzą też do poprawy wiedzy o zasadach korzystania z finansowania zwrotnego w społeczeństwie.

¹⁵⁵ <http://www.funduszeuropejskie.gov.pl/if/poradnik/Strony/Poradnik.aspx>

W Polsce niektóre instytucje udzielające finansowania zwrotnego uczestniczą w tego typu inicjatywach, jednak ma to przeważnie charakter incydentalny i nie jest elementem większej, odpowiednio zaplanowanej akcji.

Należałoby zatem rozwijać i wspierać inicjatywy polegające na uczestnictwie pozabankowych instytucji finansowych, takich jak fundusze pożyczkowe, poręczeniowe i kapitałowe (w przypadku banków działania te są nieco bardziej rozwinięte) w programach edukacji ekonomicznej na poziomie średnim i wyższym. Tego typu działania powinny być naturalnie powiązane z działaniami realizowanym przez inne podmioty (na przykład Narodowy Bank Polski). W szczególności działania te powinny obejmować:

- przekazywanie informacji o korzyściach i ograniczeniach, związanych z korzystaniem z rozmaitych form finansowania zwrotnego,
- sposób ubiegania się o różne rodzaje finansowania zwrotnego, wraz z zakresem dokumentów niezbędnych do jego pozyskania, w tym (w przypadku prostszych form finansowania, takich jak pożyczka) testowe przygotowywanie wniosku o udzielenie finansowania,
- wskazanie roli pozabankowych instytucji finansowych z uwypukleniem różnic pomiędzy instytucjami korzystającymi i niekorzystającymi ze środków publicznych, a także różnic w regulacjach prawnych dotyczącego finansowania konsumentów i przedsiębiorców.

Tego typu działania mogłyby mieć charakter podprogramu rządowego i mogły być finansowane ze środków europejskich, w ramach Europejskiego Funduszu Społecznego, jako działania mające przeciwdziałać tzw. wykluczeniu finansowemu.

Jak dotąd w Polsce takie działania koncentrowały się raczej na ogólnej edukacji ekonomicznej, brak było natomiast projektów upowszechniających ofertę finansowania zwrotnego i wskazujących na jej korzyści i ograniczenia z nią związane. Biorąc pod uwagę istotne znaczenie instrumentów finansowych w nowym okresie programowania tego typu działania powinny też odegrać znaczącą rolę promocyjną.

Wniosek / rekomendacja 6.

W Polsce nie istnieje obecnie oferta pożyczek podporządkowanych dla sektora MSP (tego typu pożyczki są natomiast często spotykane w transakcjach pomiędzy podmiotami bankowymi), finansowanych ze środków publicznych; nie można natomiast wykluczyć, że instrument ten bywa oferowany np. przez wybrane fundusze kapitałowe lub też aniołów biznesu; w takiej jednak sytuacji informacje na ten temat nie są powszechnie dostępne. Tymczasem instrument pożyczki

podporządkowanej jest korzystną formą wsparcia o quasi kapitałowym charakterze, stosunkowo kosztowną, w zamian za relatywnie wysokie ryzyko, jednak nie prowadzącą do zmian właścicielskich, które dla znacznego grona firm nie są akceptowalne. Z drugiej strony dla części firm (dopuszczających wejście kapitałowe nowego podmiotu) instrument ten może stanowić dobry wstęp do zainteresowania właśnie finansowaniem kapitałowym. Tego typu instrument jest też idealny dla szybko rozwijających się firm innowacyjnych (w tym firm o krótkiej historii działania, mających duże problemy z pozyskaniem finansowania bankowego), pozwalając im na pozyskanie środków, które dodatkowo jako quasi-kapitały własne zwiększają szanse na pozyskanie kredytu bankowego.

Dlatego też warto rozważyć uruchomienie takiego instrumentu, skierowanego do wybranych grup firm z sektora MSP, szczególnie z branż o szybkim tempie rozwoju. Wymagałoby to:

- określenia sfer (branż), w których na tego typu finansowanie byłby znaczący popyt, a jednocześnie można by osiągać odpowiednie, uzasadniające wsparcie publiczne, efekty społeczno-gospodarcze,
- przeprowadzenie rozmów z przedstawicielami sektora bankowego, ustalających szczegóły postanowień umowy pożyczki, tak, aby fakt jej zawarcia mógł powodować zwiększone zaangażowanie ze strony odpowiedniego banku kredytującego,
- przeprowadzenie rozmów z przedstawicielami sektora funduszy kapitałowych i aniołów biznesu, dotyczących sposobu współpracy i ewentualnego łączenia oferty nowego instrumentu z ofertą finansowania kapitałowego,
- przeprowadzenie akcji promocyjno-szkoleniowej nowego instrumentu, wyjaśniającej zasady na jakich jest udzielany.

Zaprojektowanie i wdrożenie tego typu instrumentu wydaje się możliwe w ramach funduszy europejskich na okres 2014-2020, zarówno na szczeblu krajowym (w ramach Programu Operacyjnego Innowacyjny Rozwój), jak i w ramach wybranych regionalnych programów operacyjnych.

Wniosek / rekomendacja 7.

Wiedza ekonomiczna i znajomość analizy finansowej wśród najmniejszych przedsiębiorców bywa dość ograniczona. Wiele osób, świadomych swoich braków wiedzy i widząc znaczny stopień skomplikowania wymaganych dokumentów i umów pożyczkowych lub kredytowych może zrezygnować z ubiegania się o finansowanie zwrotne. Warto bowiem pamiętać, że o ile zaciągający

kredyt konsument (osoba fizyczna nie prowadząca działalności gospodarczej) dysponuje określonymi prawami na mocy przepisów o kredycie konsumenckim (obowiązek podawania całkowitego kosztu kredytu, możliwość odstąpienia od umowy kredytowej w określonym czasie etc.), to przedsiębiorcy nie korzystają z tego typu uprawnień. Tymczasem w ostatnim czasie wielu ekspertów dochodzi do wniosku, że mikroprzedsiębiorcy nie różnią się istotnie od konsumentów i dlatego są opracowywane podobne rozwiązania zwiększające obowiązki informacyjne po stronie dostarczycieli finansowania, na zasadzie kodeksów dobrych praktyk. Przykładem mogą być wspomniany w ekspertyzie kodeks dobrych praktyk bankowych opracowany przez Irlandzki Bank Centralny, czy też opracowany przez Komisję Europejską Kodeks należytego postępowania w zakresie udzielania mikrokredytów.

Tego typu opracowania należałoby upowszechnić na gruncie polskim i być może rozpocząć prace nad ich zaimplementowaniem do polskiego systemu prawnego, początkowo w formie miękkich wytycznych lub zaleceń. W przypadku funduszy pożyczkowych mogłoby to przyjąć postać zmian dokonywanych w standardzie usługi finansowej KSU – pożyczki, a dla finansowania bankowego stosowny dokument mógłby zostać opracowany przez Związek Banków Polskich przy udziale organizacji reprezentujących mikroprzedsiębiorców.

8. Tabela rekomendacji

Lp.	Wniosek	Rekomendacja	Oddziaływanie	Sposób wdrożenia	Adresat
1	Europejskie organizacje pożyczkowe coraz szerzej wykorzystują instrumenty wsparcia oferowane na szczeblu europejskim (przede wszystkim chodzi tu programy zarządzane przez Europejski Fundusz Inwestycyjny (EFI) – są to głównie dwa typy instrumentów: wzmacniające zdolność pożyczkową / quasi-equity lub ograniczające ryzyko oraz instrumenty gwarancyjne). Tego typu wsparcie jest stosowane do uruchamiania (testowania) nowych produktów finansowych, w dowolnej skali i zakresie terytorialnym; nie jest też obciążone szczególnymi obowiązkami administracyjnymi. Natomiast w praktyce polskiej, korzystanie z instrumentów wsparcia oferowanych na szczeblu europejskim przez EFI jest bardzo słabo rozpowszechnione.	Należy propagować wśród polskich funduszy pożyczkowych źródła finansowania udostępniane w przyszłości na szczeblu europejskim (planowane w ramach nowego okresu programowania Unii Europejskiej).	Pozyskiwane wsparcie ze szczebla europejskiego umożliwiłoby tworzenie nowych produktów finansowych, uzupełnionych o wartość dodaną w porównaniu do istniejącej obecnie oferty. Prowadzić to będzie do wzrostu dostępności finansowania dla klientów funduszy (w tym również identyfikowanych nowych nisz klientów). Dodatkowo, wymogiem jest, aby finansowanie to było silnie ukierunkowane na osoby mające problemy w dostępie do finansowania zwrotnego, szczególnie osoby rozpoczynające działalność gospodarczą.	Włączenie do realizowanych / planowanych działań PARP na rzecz środowiska funduszy pożyczkowych komponentu informacyjno-doradczego na temat możliwości pozyskiwania wsparcia z Europejskiego Funduszu Inwestycyjnego. Wymagać to będzie rozpoznania szczegółów operacyjnych przyszłej oferty EFI.	PARP we współpracy z Polskim Związkiem Funduszy Pożyczkowych oraz krajową jednostką promującą ofertę EFI w Polsce (w przypadku, gdy taka zostanie ustanowiona – na wzór funkcjonującego obecnie Punktu Kontaktowego CIP).
2	Doświadczenia zagraniczne pokazują, że wsparcie doradcze oferowane pewnym kategoriom pożyczkobiorców (np. starterom, osobom starszym, osobom bezrobotnym) może istotnie poprawić łatwość dostępu do finansowania dłużnego. Wiodące zachodnioeuropejskie organizacje pożyczkowe wykorzystują w tym celu instytucję wolontariatu – usługi wsparcia (o charakterze coachingowym) świadczone przez wolontariuszy. Ponadto, dąży się do upraszczania	W przyszłych programach wsparcia finansowego dla funduszy pożyczkowych należy promować łączenie działalności pożyczkowej z działalnością doradczą / szkoleniową oraz zachęcać do upraszczania dokumentacji pożyczkowej w odniesieniu do finansowania dla dobrze sprofilowanych grup pożyczkobiorców.	Wzrost dostępności finansowania dla odpowiednio profilowanych segmentów klientów (np. starterzy, osoby bezrobotne, osoby starsze).	Analiza doświadczeń z wdrażania działania 6.2. PO KL (finansowanie powiązane z doradztwem), prowadząca do zidentyfikowania i rozpowszechniania dobrych praktyk łączenia działalności pożyczkowej z usługami doradczo-szkoleniowymi. Promowanie rozwiązań (stosowanych w przyszłości w ramach programów wspierania funduszy pożyczkowych), polegających na tworzeniu	PARP we współpracy z Polskim Związkiem Funduszy Pożyczkowych.

Lp.	Wniosek	Rekomendacja	Oddziaływanie	Sposób wdrożenia	Adresat
	procedur i dokumentacji formalnoprawnej, związanych z udzielanym finansowaniem, a także podkreśla się znaczenie intensywnej pracy z klientem na etapie przygotowania wniosku o finansowanie (w tym biznes planu przedsięwzięcia).			produktów finansowych, kierowanych / dostosowywanych do potrzeb specyficznych grup odbiorców z uwzględnieniem powiązania takich produktów z usługami doradczo-szkoleniowymi (finansowanie usług, łączonych z udzielanymi pożyczkami) – opracowanie katalogu dobrych praktyk w tym zakresie, wraz ze wskazaniem, co do sposobów konstruowania programów wspierania funduszy pożyczkowych z uwzględnieniem realizowania przez nie działań doradczych-szkoleniowych dla pożyczkobiorców.	
3	W działalności europejskich funduszy pożyczkowych rośnie znaczenie internetowych kanałów dystrybucji produktów finansowych (lub też realizacji za ich pośrednictwem części procedur prowadzących do udzielenia finansowania). Rozwiązania internetowe ułatwiają dostęp do oferty funduszy pożyczkowych przedsiębiorcom, z drugiej zaś strony, pozwalają na szybszą realizację procedur (np. dotyczących oceny wniosku o finansowanie).	Należy wspierać opracowywanie narzędzi/ rozwiązań internetowych, ułatwiających dystrybucję finansowania przez pozabankowe instytucje finansowe. Początkowo, należy skoncentrować się na rozwiązaniach pozwalających na zdalne składanie / rozpatrywanie wniosków o finansowanie.	Wzrost dostępności instrumentów finansowania dłużnego, wynikający z upowszechnienia zdalnych kanałów dystrybucji takich instrumentów (zdalnej realizacji części procedur).	Opracowanie i realizacja pilotażowego projektu wprowadzania rozwiązań internetowych w zakresie dystrybucji finansowania w kilku (2-3) zainteresowanych funduszach pożyczkowych.	PARP we współpracy z Polskim Związkiem Funduszy Pożyczkowych i wybranymi funduszami.
4	Z uwagi na znaczną liczbę działających w Polsce pozabankowych instytucji finansowych, korzystających ze środków publicznych, wskazane jest zapewnienie jak najłatwiejszego dostępu do informacji o ich ofercie.	Celowe będzie doskonalenie mechanizmu aktualizacji informacji zawartych na stronie www i zapewnienie kompletności zawartych na niej informacji.	Wzrost dostępności instrumentów finansowania dłużnego, wynikający z upowszechnienia aktualnych informacji o jego dostępnej ofercie. Zwiększenie konkurencji między poszczególnymi funduszami, dzięki	Opracowanie mechanizmu aktualizacji i poszerzenia danych zawartych na stronie www. Rozpoczęcie intensywnej promocji strony www.	Ministerstwo Rozwoju Regionalnego we współpracy z PARP oraz organizacjami skupiającymi pośredników

Lp.	Wniosek	Rekomendacja	Oddziaływanie	Sposób wdrożenia	Adresat
	Dobry przykład takiego rozwiązania znajdujemy w praktyce węgierskiej (platforma internetowa udostępniająca informacje o ofercie finansowej wszystkich najważniejszych funduszy pożyczkowych wraz z dodatkowymi funkcjonalnościami, np. umożliwiającymi zdalne złożenie wniosku pożyczkowego). W Polsce pierwsza taka baza została niedawno stworzona i udostępniona na prowadzonej przez Ministerstwo Rozwoju Regionalnego stronie internetowej	Analogicznie, zasadne wydaje się stworzenie mechanizmu pozwalającego na porównywanie ofert poszczególnych instytucji oferujących finansowanie. Zasadne wydaje się też (choć być może dopiero w momencie rozpoczynania realizacji projektów w ramach nowego okresu programowania Unii Europejskiej) intensywne promowanie tej strony internetowej, obecnie działania promocyjne, nawet jeśli są prowadzone, to są stosunkowo mało widoczne. Dodatkowo, celowe byłoby rozpoczęcie dyskusji z organizacjami skupiającymi pośredników finansowych (PZFP, KSFP, PSIK) na temat roli tego typu strony, zakresu zawartych na niej informacji oraz sposobów ich aktualizacji.	możliwość porównywania ich ofert.		finansowych (PZFP, KSFP, PSIK)
5	Za dobrą praktykę uznać należy angażowanie się niektórych zagranicznych pozabankowych instytucji finansowych we współpracę z jednostkami szkolnictwa średniego i wyższego oraz oferowania uczącym się tam osobom zajęć, dotyczących edukacji ekonomicznej, w tym pozyskiwania finansowania dłużnego (pozabankowego). Działalność ta pozwala przygotować przyszłych (potencjalnych) klientów takich	Należy inicjować i wspierać inicjatywy polegające na uczestnictwie pozabankowych instytucji finansowych (fundusze pożyczkowe, poręczeniowe i kapitałowe) w programach edukacji ekonomicznej na poziomie średnim i wyższym.	Działanie prowadzić będzie do upowszechniania wiedzy o pozabankowym finansowaniu zwrotnym w społeczeństwie. Przyczyniać się będzie do tworzenia bazy klientów dla instytucji finansowych.	Opracowanie ogólnokrajowego programu edukacji finansowej, uwzględniającego źródła finansowania pozabankowego.	PARP, organizacje przedstawicielskie środowiska funduszy pożyczkowych, poręczeniowych i kapitałowych (Krajowe Stowarzyszenie Funduszy Poręczeniowych, Krajowa Grupa Kapitałowa, Polskie Stowarzyszenie Funduszy Kapitałowych) we

Lp.	Wniosek	Rekomendacja	Oddziaływanie	Sposób wdrożenia	Adresat
	instytucji. Prowadzi też do poprawy wiedzy o zasadach korzystania z finansowania zwrotnego w społeczeństwie.				współpracy ze Związkiem Banków Polskich oraz Narodowym Bankiem Polskim.
6	W Polsce nie istnieje obecnie oferta pożyczek podporządkowanych dla sektora MSP, finansowanych ze środków publicznych. Tymczasem instrument pożyczki podporządkowanej jest korzystną formą wsparcia o quasi kapitałowym charakterze, stosunkowo kosztowną, w zamian za relatywnie wysokie ryzyko, jednak nie prowadzącą do zmian właścicielskich, które dla znacznego grona firm nie są akceptowalne.	Uruchomienie instrumentu pożyczki podporządkowanej dla sektora MŚP.	Instrument stanowić będzie nowe źródło finansowania przedsiębiorstw sektora MŚP, dodatkowo sprzyjający generowaniu dodatkowego finansowania komercyjnego ze źródeł bankowych. Instrument może być szczególnie użyteczny dla szybko rozwijających się innowacyjnych firm, o krótkim okresie działalności.	Uruchomienie instrumentu wymaga: (i) określenia sfer (branż), w których na tego typu finansowanie byłby znaczący popyt, (ii) ustalenia szczegółów postanowień umowy pożyczki podporządkowanej (opracowanie wzorca umowy pożyczki podporządkowanej), (iii) (na etapie wdrażania instrumentu) przeprowadzenia akcji promocyjno-szkoleniowej, wyjaśniającej zasady funkcjonowania takiego instrumentu.	PARP, instytucje programujące wsparcie w ramach krajowych lub regionalnych programów operacyjnych perspektywy 2014-2020.
7	Znaczny stopień skomplikowania dokumentów i umów pożyczkowych lub kredytowych powoduje, że wielu mikro / małych przedsiębiorców rezygnuje z korzystania z zewnętrznych źródeł finansowania dłużnego. Przedsiębiorcy uznają również często, że ich interesy w relacjach z instytucjami finansowymi nie są odpowiednio zabezpieczone, co może prowadzić do wielu niekorzystnych konsekwencji (co nie zachęca do korzystania ze źródeł zwrotnych).	Upowszechnianie standardów i dobrych praktyk w działalności funduszy pożyczkowych i banków, uwzględniających specyfikę docelowych klientów (szczególnie mikro i małych firm) oraz potrzebę ochrony ich interesów.	Działanie wzmacniać będzie zainteresowanie / skłonność do pozyskiwania finansowania dłużnego przez mikro / małych przedsiębiorców, w szczególności dla osób o niewielkich doświadczeniach w korzystaniu z takiego finansowania.	Fundusze pożyczkowe - upowszechnienie Europejskiego kodeksu należytego postępowania w zakresie udzielania mikrokredytów (poprzez odpowiednie dostosowanie standardu KSU, dotyczącego działalności pożyczkowej). Banki – rozważenie wypracowania kodeksu dobrych praktyk bankowych, na wzór dokumentu opracowanego przez Irlandzki Bank Centralny i – w przypadku pozytywnej decyzji – opracowanie takiego standardu.	PARP (w odniesieniu do sektora funduszy pożyczkowych) Związek Banków Polskich (w odniesieniu do sektora bankowego) – w zakresie niniejszej rekomendacji wskazana jest współpraca obu instytucji.

Aneks bibliograficzny

1. Beck T., Demirgüç-Kunt A., Soledad Martínez Pería M. „Bank Financing For SMEs: Evidence Across Countries and Bank-Ownership Types”, September 2009, European Banking Center Discussion Paper No. 2009–20.
2. Beck T., Demirgüç-Kunt A., Soledad Martínez Pería M. „Bank Financing for SMEs around the World Drivers, Obstacles, Business Models, and Lending Practices”, Policy Research Working Paper 4785, November 2008.
3. Bending M., Unterberg M., Sarpong B. „Overview of the Microcredit Sector in the European Union”, EMN, 2012.
4. Conzett C., Gonzales A., Jayo B. „Overview of the Microcredit Sector in the European Union, 2008-2009”, EMN Working Paper No. 6, June 2010.
5. Degrand-Guillaud M. „An innovative business approach: ADIE’s social microfranchise”, materiały z Konferencji Organizacji Mikropożyczkowych, Budva, 28-30.05.2013.
6. Dębski W. „Teoretyczne i praktyczne aspekty zarządzania finansami przedsiębiorstwa”, PWN, Warszawa 2005.
7. Fuchs B. „Umowy franchisingowe”, Kraków 1988.
8. Gajewski M., Przybyłowski M., Szczucki J., Tamowicz P. (i inni) „Ocena realizacji instrumentów inżynierii finansowej w ramach NSRO 2007-2013”, PAG Uniconsult i Taylor Economics, Warszawa 2013.
9. Gajewski M., Szczucki J., Kubajek R, Penszko P. „Analiza luki finansowej w województwie pomorskim w zakresie dostępu przedsiębiorców do zwrotnych instrumentów finansowych w kontekście realizacji przez Bank Gospodarstwa Krajowego Inicjatywy JEREMIE”, raport końcowy, Warszawa, listopad 2012.
10. Gajewski M., Szczucki J. „Wniosek o udzielenie mikropożyczki – na przykładzie ADIE, Francja”, PARP (produkt informacyjny), lipiec 2011 r.
11. Hidegcuti I. „Romanian Counterguarantee Fund” (materiały konferencyjne – prezentacja na Zjeździe Europejskiego Stowarzyszenia Funduszy Gwarancji Wzajemnych, Bukareszt, czerwiec 2012.
12. Jayo B., Lacalle M., Rico S. „Overview of the Microcredit Sector in the European Union, 2006-2007”, EMN Working Paper No. 5, July 2008.
13. Mass B., Lammermann S. „Designing microfinance operations in the EU – a manual on how to build and implement microfinance support programmes using the ESF”, Deutsches Mikrofinanz Institut e.V., 2012.
14. Matejun M. „Zewnętrzne bariery rozwoju w cyklu życia małych i średnich przedsiębiorstw”, [w:] Kaleta A., Moszkowicz A. (red.) „Zarządzanie strategiczne w praktyce i teorii”, Prace Naukowe UE we Wrocławiu, nr 116, Wrocław 2010.
15. Tamowicz P. „Inicjatywa JEREMIE w Polsce”, Gdańsk, marzec 2013 r.
16. Schneidewind P., Michie R. (i inni) „Financial engineering instruments in cohesion policy – study”, Directorate-General for Internal Policies, European Union 2013.
17. Szekfü T. „Hungarian Microfinance Legislation”, 2012.
18. Skowronek-Mielczarek A. „Małe i średnie przedsiębiorstwa – źródła finansowania”, Warszawa 2005.

19. Wojtaszek-Mik E. „Umowa franchisingu w świetle prawa konkurencji Wspólnoty Europejskiej i polskiego prawa antymonopolowego”, Toruń 2001, s. 233.
20. Van den Brande P. „White paper – the 7 stages of business life cycle”, Bruksela.
21. Vingelman J. „Doświadczenia węgierskie w implementacji instrumentów inżynierii finansowej – wyzwania i rekomendacje na przyszłość”, prezentacja na konferencji Mechanizmy wspierania sektora MŚP – ocena efektywności i wnioski na przyszłość, 16-17.05.2013, Gdańsk.
22. Załęski W. „Raport końcowy: Badanie rynku wybranych usług wspierających rozwój przedsiębiorczości i innowacyjności w Polsce. Finansowanie zwrotne”, PARP 2012.
23. Zbierowski P., Węclawska D., Tarnawa A., Zadura-Lichota P., Bratnicki M. „Global Entrepreneurship Monitor Polska”, PARP 2012.
24. Accenture „Next generation SME banking. How banks can apply innovation to seize the SME revenue growth opportunity”, 2011.
25. Association pour le droit à l’initiative économique „Rapport Annuel 2012 ADIE”, 2013.
26. Coopest „Social Finance for Central and Eastern Europe”, broszura informacyjna, 2013.
27. European Central Bank „Survey on the access to finance of small and medium-sized enterprises in the euro area: October 2012 - March 2013”, EBC, 2013.
28. European Commission „Implementation of the European Progress Microfinance Facility – 2012”, COM(2013), 562 final.
29. European Commission and European Central Bank „SMEs’ Access to finance – Survey 2011. Analytical Report”, EU, 2011.
30. European Investment Fund „Executive Summaries of Evaluation Studies on SME Access to Finance in EU Member States / Regions carried out by EIF in the Context of the JEREMIE Initiative from 2006 to 2008”, EIF, 2009.
31. European Microfinance Network „Main characteristics of microfinance in Europe”, EMN, http://www.european-microfinance.org/characteristic_en.php
32. European Mutual Guarantee Association (AECM) „Statistic leaflet - AECM Members: figures 2013”, June 2013.
33. European Private Equity and Venture Capital Association „2012 Pan-European Private Equity and Venture Capital Activity. Activity Data on Fundraising, Investments and Divestment”, EVCA 2013.
34. European Private Equity and Venture Capital Association „Central and Eastern Europe Statistics 2012”, EVCA, July 2012.
35. Facet BV „Micro credits in the Netherlands, a still unexplored territory. Chances and challenges”, Amsterdam, 2006.
36. FEJER Enterprise Agency, raport z działalności, 2012.
37. Indicator „Badanie: małe i średnie firmy o usługach bankowych w 2010 r.”, Warszawa 2010).
38. Instytut Badań nad Gospodarką Rynkową „Mechanizmy inżynierii finansowej w podnoszeniu efektywności środków UE i ich znaczenie w polityce spójności po 2013 roku”, IBnGR, Gdańsk, listopad 2010 r.

39. Instytut Badań Strukturalnych „Ocena luki finansowej w zakresie dostępu polskich przedsiębiorstw do finansowania zewnętrznego. Wnioski i rekomendacje dla procesu programowania polityki spójności w okresie 2014-2020. Raport końcowy”, IBS 2013.
40. International Finance Corporation „The SME Banking Knowledge Guide”, Washington 2010.
41. International Finance Corporation „Customer Management in SME Banking. A Best-in-Class Guide”, Washington 2012.
42. Irish Central Bank „Code of Conduct for Business Lending to Small and Medium Enterprises”, Dublin, 2012.
43. Komunikat Komisji do Rady, Parlamentu Europejskiego, Europejskiego Komitetu Ekonomiczno-Społecznego oraz Komitetu Regionów „Europejska inicjatywa na rzecz rozwoju mikrokredytów dla wsparcia wzrostu gospodarczego i zatrudnienia”, z dnia 13.11.2007, COM(2007) 708 final.
44. Market Mix „Romania Market Profile”, <http://www.aboutmicrofinance.com/latin-america-caribbean/eastern-europe-and-central-asia>
45. Market Mix „MFI Report”, <http://www.mixmarket.org/mfi/patria-credit>
46. McKinsey „Microfinance in the Netherlands”, 2007.
47. NETB@NK „Raport: Bankowość Internetowa i płatności bezgotówkowe, I kwartał 2013”, Związek Banków Polskich, Warszawa 2013.
48. Organisation for Economic Co-operation and Development „SME and Entrepreneurship Financing: The Role of Credit Guarantee Schemes and Mutual Guarantee Societies in supporting finance for small and medium-sized enterprises. Final Report”, OECD, Paris 2013.
49. Organisation for Economic Co-operation and Development „Financing and Entrepreneurs 2013. An OECD Scoreboard”, OECD, 2013.
50. Organisation for Economic Co-operation and Development „The SME financing Gap, Theory and Evidence”, OECD, Volume 1, 2006.
51. Polski Związek Funduszy Pożyczkowych „Rynek funduszy pożyczkowych w Polsce. Raport 2011”, PZFP, 2012.
52. PSDB, Quality Watch, AMS Centrum Badań i Analiz Rynku „Badanie rynku wybranych usług wspierających rozwój przedsiębiorczości i innowacyjności w Polsce. Obszar: Finansowanie zwrotne”, PARP 2010.
53. Rezolucja Parlamentu Europejskiego z dnia 24 marca 2009 r. zawierająca zalecenia dla Komisji w sprawie „Europejskiej inicjatywy na rzecz rozwoju mikrokredytów dla wsparcia wzrostu gospodarczego i zatrudnienia”, z dnia 24.03.2009 r., OJ 2010/C 117 E/14.
54. SEON Foundation, European Microfinance Network „Microfinance market study in the Netherlands”, 2008.
55. Qredits – Microfinanciering Nederland „Activity report”, Almelo, 2013.
56. Urząd Komisji Nadzoru Finansowego „Raport o sytuacji banków w 2012 roku”, Warszawa, 2013.

Zestawienie tabel i rysunków

Tabele

- Tab. 2/1. Najważniejsze bariery rozwojowe w europejskim sektorze MSP.
- Tab. 2/2. Odsetek korzystających z kredytów (zaciągających kredyty w latach 2009-2011), UE-27 (wyniki dla pierwszych czterech najwyższych / najniższych udziałów + EU i Polska).
- Tab. 2/3. Rozmiary ostatnio pozyskanego kredytu w europejskim sektorze MSP (wszelkiego rodzaju i na wszelkie cele, w okresie dwóch lat poprzedzających badanie: 2009-2011).
- Tab. 2/4. Preferowane źródła finansowania rozwoju w europejskim sektorze MSP.
- Tab. 2/5. Najważniejsze bariery w dostępie do finansowania zewnętrznego w opiniach przedstawicieli europejskiego sektora MSP.
- Tab. 2/6. Ocena znaczenia wykorzystywania usług instytucji otoczenia biznesu (w skali 1-10) przez europejski sektor MSP.
- Tab. 3/1. Udział firm, korzystających z kredytów bankowych.
- Tab. 3/2. Udział firm, korzystających z leasingu.
- Tab. 3/1. Zestawienie instytucji pożyczkowych.
- Tab. 6/1. Portfel pożyczkowy Qredits, 30.06.2013 r.
- Tab. 6/2. Podstawowe informacje o działalności pożyczkowej Patria Credit IFN S.A.
- Tab. 6/3. Porównanie podstawowych cech pożyczki lub kredytu bankowego, pożyczki podporządkowanej i wejścia kapitałowego.
- Tab. 6/4. Liczba i wartość pożyczek podporządkowanych udzielanych przez KREDEX w poszczególnych latach.

Rysunki

- Rys. 2/1. Ocena znaczenia dostępności finansowania ze źródeł zewnętrznych, jako bariery rozwojowej sektora MSP (wskazania w %).
- Rys. 2/2. Kierunki przeznaczenia środków alokowanych do funduszy powierniczych JEREMIE.
- Rys. 2/3. Rezultaty ubiegania się o finansowanie ze źródła zewnętrznego.
- Rys. 3/1. Udział wartości aktywnych poręczeń / gwarancji w PKB (2012).
- Rys. 4/1. Typologia klientów europejskich organizacji mikropożyczkowych.
- Rys. 4/2. Cele europejskich organizacji mikropożyczkowych.
- Rys. 6/1. Rozkład wartościowy pożyczek udzielonych (Qredits).
- Rys. 6/2. Aktywność pożyczkowa (pozytywnie rozpatrzone wnioski pożyczkowe) (Qredits).
- Rys. 6/3. Proces pożyczkowy w zarysie – Qredits.
- Rys. 6/4. Rozwój sieci dystrybucyjnej Patria Credit IFN S.A.
- Rys. 6/5. Wartość pożyczek udzielonych (pożyczki standardowe i honorowe) oraz łączna wartość portfela pożyczek aktywnych – ADIE (w tys. EUR).
- Rys. 6/6. Ogólnopoglądowy schemat procedury pożyczkowej, stosowanej przez ADIE.