



Załącznik nr 1 do Uchwały nr 2391/VI/20  
Zarządu Województwa Dolnośląskiego  
z dnia 21 lipca 2020 r.

# Aktualizacja analizy ex-ante w zakresie możliwości zastosowania instrumentów finansowych w województwie dolnośląskim w okresie 2014-2020

## Raport końcowy



### **Policy & Action Group Uniconsult Sp. z o.o.**

00-728 Warszawa, ul. Kierbedzia 4  
tel. 22 256 39 00, fax. 22 256 39 10  
[biuro@pag-uniconsult.pl](mailto:biuro@pag-uniconsult.pl)  
[www.pag-uniconsult.pl](http://www.pag-uniconsult.pl)

### **Imapp Consulting Sp. z o.o.**

Ul. Puławska 145, 02-715 Warszawa  
[hello@imapp.consulting](mailto:hello@imapp.consulting)  
[www.imapp.consulting.eu](http://www.imapp.consulting.eu)

imapp consulting

Autorzy: Jan Szczucki (kierownik badania), Henryk Kalinowski, Jan Frankowski, Maciej Gajewski, Robert Kubajek, Justyna Witkowska, Bogdan Pietrzak, Andrzej Regulski

Warszawa, 16 marca 2020 r.

## SPIS TREŚCI

Wykaz skrótów .....	4
Podsumowanie .....	6
Executive Summary .....	12
<b>1</b> <b>Koncepcja i metodologia aktualizacji analizy ex-ante instrumentów finansowych.....</b>	<b>17</b>
1.1    Cele i przedmiot badania .....	17
1.2    Obszary problemowe badania .....	18
1.3    Metodologia i przebieg badania .....	20
1.4    Ocena ex ante instrumentów finansowych dla potrzeb programowania wsparcia w ramach RPO WD 2014-2020.....	21
<b>2</b> <b>Katalog instrumentów finansowych w ramach RPO WD 2014-2020 .....</b>	<b>23</b>
<b>3</b> <b>Koncepcja luki finansowej .....</b>	<b>26</b>
3.1    Instrumenty finansowe wdrażane w sferze konkurencyjności.....	31
3.1.1    Ocena aktualnego stanu wdrażania IF – osiągnięcia i kluczowe bariery .....	31
3.1.2    Dziedziny i skala zainteresowania odbiorców ostatecznych wsparciem w formie IF.....	36
3.1.3    Komplementarność źródeł wsparcia .....	52
3.1.4    Ocena adekwatności oferowanych IF w stosunku do potrzeb oraz zgodności z celami RPO WD .....	54
3.1.5    Rezultaty – wkład IF w realizację celów RPO WD 2014-2020 oraz strategii inwestycyjnej.....	55
3.1.6    Proponowane zmiany w strategii inwestycyjnej oraz dotychczasowym kształcie IF .....	56
3.2    Instrumenty finansowe wdrażane w sferze energetyki .....	56
3.2.1    Ocena aktualnego stanu wdrażania IF – osiągnięcia i kluczowe bariery .....	56
3.2.2    Dziedziny i skala zainteresowania odbiorców ostatecznych wsparciem w formie IF.....	67
3.2.3    Komplementarność źródeł wsparcia .....	74
3.2.4    Ocena adekwatności oferowanych IF w stosunku do potrzeb i zgodności z celami RPO WD .....	79
3.2.5    Wkład instrumentów finansowych w realizację celów RPO WD oraz strategii inwestycyjnej.....	80
3.2.6    Proponowane zmiany w strategii inwestycyjnej oraz dotychczasowym kształcie IF .....	83
3.3    Instrumenty finansowe wdrażane w sferze rynku pracy .....	86
3.3.1    Ocena aktualnego stanu wdrażania IF – osiągnięcia i kluczowe bariery .....	86

3.3.2	Dziedziny i skala zainteresowania odbiorców ostatecznych wsparciem w formie IF.....	89
3.3.3	Komplementarność źródeł wsparcia .....	96
3.3.4	Ocena adekwatności oferowanych IF w stosunku do potrzeb oraz zgodności z celami RPO WD .....	104
3.3.5	Rezultaty – wkład IF w realizację celów RPO WD 2014-2020 oraz strategii inwestycyjnej.....	108
3.3.6	Proponowane zmiany w strategii inwestycyjnej oraz dotychczasowym kształcie instrumentów finansowych .....	110
3.4	Możliwość oferowania instrumentów finansowych w innych sferach interwencji .....	113
4	Ocena prowadzonych działań informacyjnych i promocyjnych .....	114
5	Rozkład przestrzenny ostatecznych odbiorców instrumentów finansowych .....	120
6	Rola pośredników finansowych .....	127
6.1	Ocena jakości obsługi klientów .....	127
6.2	Możliwość przyciągnięcia nowych pośredników finansowych.....	131
7	Kluczowe wnioski pod kątem ewentualnego zastosowania IF w ramach RPO WD 2021-2027 .....	133
8	Tabela wdrażania rekomendacji .....	135
	Załącznik 1 - Lista respondentów wywiadów IDI / ITI .....	147
	Załącznik 2 – Spis tabel, wykresów, schematów, ramek i map .....	150
	Załącznik 3 – Spis źródeł zastanych.....	154

## Wykaz skrótów

Skrót/pojęcie	Pełna nazwa/definicja
BAEL	Badanie Aktywności Ekonomicznej Ludności
BGK	Bank Gospodarstwa Krajowego
CAWI	Wywiad realizowany drogą internetową
DAEiŚ	Dolnośląska Agencja Energetyki i Środowiska
DFR	Dolnośląski Fundusz Rozwoju
EBI	Europejski Bank Inwestycyjny
EFSI	Europejskie Fundusze Strukturalne i Inwestycyjne
ELENA	<i>European Local Energy Assistance</i>
FRW	Fundusz Regionu Wałbrzyskiego
FTiR	Fundusz Termomodernizacji i Remontów
GUS	Główny Urząd Statystyczny
IEO	Instytut Energetyki Odnawialnej
IDI	Indywidualny wywiad pogłębiony
IF (instrumenty finansowe)	Instrumenty finansowe (obowiązująca nazwa dla okresu programowania 2014-2020). Zgodnie z Rozporządzeniem Parlamentu Europejskiego i Rady (UE, Euratom) 2018/1046 z dnia 18 lipca 2018 r. w sprawie zasad finansowych mających zastosowanie do budżetu ogólnego Unii, zmieniające rozporządzenia (UE) nr 1296/2013, (UE) nr 1301/2013, (UE) nr 1303/2013, (UE) nr 1304/2013, (UE) nr 1309/2013, (UE) nr 1316/2013, (UE) nr 223/2014 i (UE) nr 283/2014 oraz decyzję nr 541/2014/UE, a także uchylające rozporządzenie (UE, Euratom) nr 966/2012 instrumenty finansowe oznaczają unijny środek wsparcia finansowego przekazywany z budżetu, aby zrealizować jeden lub większą liczbę określonych celów polityki Unii, który to instrument może przybierać formę inwestycji kapitałowych lub inwestycji quasi-kapitałowych, pożyczek lub gwarancji, lub innych instrumentów opartych na podziale ryzyka, i który w stosownych przypadkach może być łączony z innymi formami wsparcia finansowego lub ze środkami finansowymi podlegającymi zarządzaniu dzielonemu lub środkami finansowymi Europejskiego Funduszu Rozwoju
IZ RPO WD	Instytucja Zarządzająca Regionalnym Programem Operacyjnym Województwa Dolnośląskiego 2014-2020
JEREMIE	<i>Joint European Resources for Micro to Medium Enterprises</i> – Wspólne Europejskie Zasoby dla Przedsiębiorstw od Mikro do Średnich. Instrument (mechanizm) pozadotacyjnego wsparcia, o którym mowa w art. 44 w Rozporządzeniu Rady (WE) nr 1083/2006 z dnia 11 lipca 2006 r. ustanawiającym przepisy ogólne dotyczące Europejskiego Funduszu Rozwoju Regionalnego, Europejskiego Funduszu Społecznego oraz Funduszu Spójności i uchylającym rozporządzenie (WE) nr 1260/1999
JST	Jednostka samorządu terytorialnego
KAPE	Krajowa Agencja Poszanowania Energii S.A.
KE	Komisja Europejska
LGD	lokalne grupy działania
MFIPR	Ministerstwo Funduszy i Polityki Regionalnej
MiiR	Ministerstwo Inwestycji i Rozwoju
MR	Ministerstwo Rozwoju
MRPiPS	Ministerstwo Rodziny, Pracy i Polityki Społecznej
MŚP	Mikro, małe i średnie przedsiębiorstwa
NAPE	Narodowa Agencja Poszanowania Energii

Skrót/pojęcie	Pełna nazwa/definicja
NFOŚiGW	Narodowy Fundusz Ochrony Środowiska i Gospodarki Wodnej
NIK	Najwyższa Izba Kontroli
OZE	Odnawialne źródła energii
PFP	Polska Fundacja Przedsiębiorczości
PGN	plan gospodarki niskoemisyjnej
PIFE	Punkt Informacyjny Funduszy Europejskich
POIR	Program Operacyjny Inteligentny Rozwój 2014-2020
POIiŚ	Program Operacyjny Infrastruktura i Środowisko 2014-2020
POP	Program Ochrony Powietrza dla województwa dolnośląskiego
POWER	Program Operacyjny Wiedza Edukacja Rozwój 2014-2020
PROW 2014-2020	Program Rozwoju Obszarów Wiejskich 2014-2020
RDOŚ	Regionalna Dyrekcja Ochrony Środowiska we Wrocławiu
RPO WD 2007-2013	Regionalny Program Operacyjny Województwa Dolnośląskiego na lata 2007-2013
RPO WD 2014-2020, RPO WD	Regionalny Program Operacyjny Województwa Dolnośląskiego 2014-2020
SM	spółdzielnia mieszkaniowa
SSIG	Sudeckie Stowarzyszenie Inicjatyw Gospodarczych
SzOOP RPO WD	Szczegółowy Opis Osi Priorytetowych Regionalnego Programu Operacyjnego Województwa Dolnośląskiego 2014-2020
TBS	Towarzystwa budownictwa społecznego
TISE	Towarzystwo Inwestycji Społeczno-Ekonomicznych S.A.
URE	Urząd Regulacji Energetyki
WARR	Wrocławska Agencja Rozwoju Regionalnego
WFOŚiGW	Wojewódzki Fundusz Ochrony Środowiska i Gospodarki Wodnej we Wrocławiu
ZGNZAE	Zrzeszenie Audytorów Energetycznych
ZGN	zakład gospodarowania nieruchomościami
ZIT WrOF	Zintegrowane Inwestycje Terytorialne Wrocławskiego Obszaru Funkcjonalnego
Ostateczny odbiorca	Osoba prawna lub fizyczna, która otrzymuje wsparcie finansowe w ramach instrumentu finansowego zgodnie z art. 2 ust. 12 Rozporządzenia Ogólnego
Pośrednicy finansowi	Pośrednicy finansowi udzielający wsparcia przy pomocy instrumentów finansowych (IF) przewidzianych w Regionalnym Programie Operacyjnym Województwa Dolnośląskiego na lata 2007-2013 lub 2014-2020
Rozporządzenie Delegowane	Rozporządzenie delegowane Komisji (UE) z dnia 3 marca 2014 r. nr 480/2014 uzupełniające rozporządzenie Parlamentu Europejskiego i Rady (UE) nr 1303/2013 ustanawiające wspólne przepisy dotyczące Europejskiego Funduszu Rozwoju Regionalnego, Europejskiego Funduszu Społecznego, Funduszu Spójności, Europejskiego Funduszu Rolnego na rzecz Rozwoju Obszarów Wiejskich oraz Europejskiego Funduszu Morskiego i Rybackiego oraz ustanawiające przepisy ogólne dotyczące Europejskiego Funduszu Rozwoju Regionalnego, Europejskiego Funduszu Społecznego, Funduszu Spójności i Europejskiego Funduszu Morskiego i Rybackiego
Rozporządzenie Ogólne	Rozporządzenie Parlamentu Europejskiego i Rady (UE) 1303/2013 z dnia 17 grudnia 2013 roku ustanawiające wspólne przepisy dotyczące Europejskiego Funduszu Rozwoju Regionalnego, Europejskiego Funduszu Społecznego, Funduszu Spójności, Europejskiego Funduszu Rolnego na rzecz Rozwoju Obszarów Wiejskich oraz Europejskiego Funduszu Morskiego i Rybackiego oraz ustanawiające przepisy ogólne dotyczące Europejskiego Funduszu Rozwoju Regionalnego, Europejskiego Funduszu Społecznego, Funduszu Spójności i Europejskiego Funduszu Morskiego i Rybackiego oraz uchylające rozporządzenie Rady (WE) nr 1083/2006

## Podsumowanie

Celem badania realizowanego przez konsorcjum firm PAG Uniconsult i Imapp Consulting, na zlecenie Urzędu Marszałkowskiego Województwa Dolnośląskiego była ocena stanu wdrażania instrumentów finansowych w ramach RPO WD 2014-2020, a także aktualizacja możliwości i zakresu zastosowania instrumentów finansowych w ramach RPO WD 2014-2020. Badanie zostało zrealizowane w okresie od grudnia 2019 roku do marca 2020 roku.

Metodologia badania składała się z analizy danych zastanych, badań jakościowych (wywiadów bezpośrednich i telefonicznych z przedstawicielami kluczowych interesariuszy w tym przedstawicielei administracji publicznej, pośredników finansowych oraz odbiorców ostatecznych instrumentów finansowych), a także badań ilościowych (m.in. badania na próbie ostatecznych odbiorców pożyczek i poręczeń w ramach Działania 1.5 RPO WD <n=251>, przedsiębiorców sektora MŚP na Dolnym Śląsku <n=401> oraz ostatecznych odbiorców mikropożyczek na rozpoczęcie działalności gospodarczej <n=35>) i potencjalnych odbiorców pożyczek energetycznych <n=183>).

W wyniku pierwszego przetargu na udzielenia pożyczek podpisano pięć umów z pośrednikami finansowymi na udzielanie pożyczek, jedna z nich została rozwiązana. Kolejne postępowanie ogłoszono w sierpniu 2019 roku, oferty można było składać do końca września 2019 roku. W jego wyniku wybrano kolejnych pośredników. Ze wszystkimi ostatnio wybranymi, pośrednikami podpisano już umowy, jednak do momentu oddania projektu niniejszego raportu tylko część z nich rozpoczęła już udzielanie pożyczek. Podpisano natomiast tylko jedną umowę z pośrednikiem finansowym na udzielanie poręczeń – ze szczecińskim POLFUNDEM.

Generalnie rzecz biorąc, wdrażanie instrumentów pożyczkowych w ramach priorytetu inwestycyjnego 3c przebiega sprawnie, bez większych problemów, zresztą podobnie jak i w innych regionach. Instrumenty te są (w porównaniu w szczególności do instrumentów oferowanych w ramach Celu Tematycznego 4) stosunkowo mało skomplikowane, dodatkowo od przedsiębiorcy wymagana jest tylko spłata pożyczki i rozliczenie sfinansowanych za jej pomocą wydatków, nie ma natomiast jakichkolwiek wymogów, dotyczących osiągnięcia określonych rezultatów. Ważną kwestią jest także to, że projekty są realizowane zarówno przez dysponujących dużym potencjałem i doświadczonych pośredników finansowych z siedzibą w województwie dolnośląskim (np. AGROREG, czy też Fundusz Regionu Wałbrzyskiego), jak również wiarygodnych pośredników spoza regionu, ale z doświadczeniem w udzielaniu pożyczek na terenie województwa (TISE i Polska Fundacja Przedsiębiorczości).

Wydaje się, że strategia inwestycyjna dla instrumentów w ramach PI 3c nie wymaga znaczących zmian, sugerujemy jedynie obniżenie docelowej wartości dwóch wskaźników rezultatu.

Z przeprowadzonego badania ankietowego CATI wśród firm MŚP z woj. dolnośląskiego wynika, że w skali całego regionu odsetek firm, którym odmówiono finansowania

obrotowego lub inwestycyjnego nie jest wysoki. Ogółem, z odmową przyznania kredytu obrotowego spotkało się 13,7% przedsiębiorców, którzy o taki kredyt aplikowało, co stanowiło jedynie ok. 1,2% wszystkich firm w regionie. Przekłada się to na ok. 2 tys. firm z regionu, które znajdowały się w luce nieprzyznanego finansowania obrotowego.

Z odmową przyznania środków zewnętrznych (kredytu, pożyczki, leasingu) na sfinansowanie inwestycji spotkało się 9,7% aplikujących przedsiębiorstw, co stanowiło jedynie ok. 0,9% wszystkich firm w regionie. Można przyjąć, że firmy te znajdują się w luce finansowej i mogą stanowić naturalnych odbiorców wsparcia zwrotnego w ramach PI 3c – szacunkowo może być ich w regionie ok. 1,5 tys. Z kolei 2,8% ankietowanych przedsiębiorstw zrezygnowało z aplikowania o finansowanie zewnętrzne inwestycji z powodu przekonania o braku możliwości ich uzyskania (np. z powodu braku zdolności kredytowej, niskich zabezpieczeń). W przypadku przyjęcia nieco szerszej definicji luki finansowej - tak by obejmowała nie tylko firmy, którym rzeczywiście odmówiono przyznania finansowania na rynku, ale też firmy, które w ogóle nie aplikowały o takie finansowanie z powodu przekonania o braku możliwości jego uzyskania - wówczas ilość firm które można zaliczyć do luki finansowej – wyniesie szacunkowo ok. 4,7 tys.

Wśród potencjalnych odbiorców instrumentów finansowych wdrażanych w ramach PI 3c warto zwrócić uwagę jeszcze na grupę przedsiębiorstw, które nie starały się o środki komercyjne na sfinansowanie inwestycji z powodu niekorzystnych warunków (np. wysokiego oprocentowania lub prowizji). Wśród ogółu ankietowanych przedsiębiorstw, było ich aż 7,2%, a więc znacznie więcej niż firm, dla których głównym powodem braku ubiegania się o środki było przekonanie o ich niedostępności. Szczególnie wysoki odsetek takich firm był wśród samozatrudnionych i pozostałych mikroprzedsiębiorstw – dla których warunki dostępne na rynku są zazwyczaj znacznie gorsze niż dla małych i średnich firm. Mimo więc, że firmy te nie wpisują się w definicję luki finansowej przyjętej w ramach niniejszego badania, to jednak zdecydowanie mogą być one zainteresowane skorzystaniem z instrumentów finansowych w ramach RPO WD 2014-2020. Takich firm w regionie jest szacunkowo ok. 12 tys.

Warto zwrócić uwagę, że to właśnie firmy z tej grupy najczęściej korzystały z instrumentów finansowych w ramach PI 3c. Z ankiety CATI przeprowadzonej wśród odbiorców ostatecznych wynika bowiem, że aż 65% z nich nie starało się o kredyt komercyjny właśnie z powodu niekorzystnych warunków (wysokiej prowizji lub oprocentowania). Natomiast jedynie 2% z nich nie ubiegało się o finansowanie komercyjne z powodu przekonania o braku możliwości jego uzyskania, a kolejnych 3,2% spotkało się z odmową udzielenia kredytu, pożyczki lub leasingu na rynku komercyjnym.

Wielkość finansowania zewnętrznego, o które ubiegali się ankietowani przedsiębiorcy na sfinansowanie inwestycji, była relatywnie niewielka. Aż 56% firm aplikowała o środki poniżej 100 tys. zł, a kolejnych 35% - o środki w wysokości między 100 tys. a 1 mln zł. Oznacza to, że aktualnie przyjęty limit pożyczek (który w ostatnim czasie został podniesiony do 1 mln zł), odpowiada na potrzeby ok. 91% wszystkich firm sektora MŚP w regionie. Jednocześnie,

wyodrębnione w Strategii Inwestycyjnej mikropożyczki w kwocie do 100 tys. zł odpowiadają na potrzeby ponad połowy firm z sektora MŚP.

Na podstawie otrzymanych wyników ankiety oraz danych GUS oszacowano wartość występującej w regionie luki finansowej. Ogółem, oszacowana luka nieprzyznanego finansowania obrotowego wyniosła 295 mln zł. Największy udział w tej luce miały mikroprzedsiębiorstwa, zatrudniające min. 1 pracownika, które odpowiadają za ok. 189 mln zł luki. Natomiast lukę nieprzyznanego finansowania inwestycyjnego oszacowano w przedziale między 190 mln zł a 455 mln zł, w zależności od przyjętego wariantu obliczeń. Zdecydowaną większość oszacowanej luki, stanowiły mikroprzedsiębiorstwa zatrudniające min. 1 pracownika. Lukę braku aplikowania o środki na inwestycje oszacowano w przedziale między 558 mln zł a 640 mln zł. W tym wypadku, wyraźny jest udział samozatrudnionych, którzy relatywnie często rezygnowali z ubiegania się o środki zewnętrzne z powodu przekonania o braku możliwości ich uzyskania.

Instrumenty finansowe w OP 3 RPO WD 2014-2020 wdrażają Towarzystwo Inwestycji Społeczno-Ekonomicznych (3.1 i 3.2), Konsorcjum Funduszu Regionu Wałbrzyskiego i Wrocławskiej Agencji Rozwoju Regionalnego (3.2) oraz Alior Bank (3.3). Do 31 stycznia 2020 r. pośrednicy udzielili 51 pożyczek energetycznych o łącznej wartości 55,8 mln zł. Pożyczki trafiły głównie do MŚP (3.1 i 3.2) oraz wspólnot mieszkaniowych (3.3). Podmioty te skorzystały z pożyczek głównie ze względu na niskie i stałe oprocentowanie oraz długi okres zapadalności. Wdrażanie pożyczek zachodzi jednak wolniej niż oczekiwano. Barrierami realizacji pożyczek są: długi okres zwrotu z inwestycji i oczekiwanie dotacji oraz mniej rozwinięte kanały dystrybucji w stosunku do banków komercyjnych (3.1), ograniczony zakres oraz większe skomplikowanie produktu w stosunku do pożyczek z Działania 1.5 (3.2), obowiązkowy próg 25% poprawy efektywności energetycznej oraz konkurencja innych instrumentów publicznych i komercyjnych (3.3). Należy też zauważyć, że pośrednicy zdobywają pierwsze doświadczenia we wdrażaniu pożyczek energetycznych, współfinansowanych ze środków UE.

Ankietowani inwestorzy OZE z regionu dolnośląskiego planują w najbliższych trzech latach więcej inwestycji niż w poprzednich trzech. Najwyższe kwoty deklarują profesjonalni inwestorzy fotowoltaiczni, klastry energii oraz spółki komunalne. Zaplecze potencjalnych odbiorców pożyczek energetycznych znajduje się również w grupie firm produkcyjnych i usługowych, którym zależy na redukcji zużycia energii. Wśród ankietowanych podmiotów mieszkaniowych nieco więcej planuje inwestycje w najbliższych 3 latach (60%) niż realizowało je w poprzednich trzech (56%). Zakres potrzeb inwestycyjnych pozostał zbliżony; jedyną różnicą jest wyższy udział podmiotów deklarujących instalacje OZE. 30% ankietowanych nie przekroczyłaby progu 25% poprawy efektywności energetycznej. Zaledwie 32% słyszała o ofercie Alior Banku. Połowa ankietowanych uznała ofertę pośrednika za „atrakcyjną” lub „raczej atrakcyjną”, lecz 30% nie potrafiło jej ocenić.

Pożyczki na produkcję i dystrybucję energii z OZE oraz na efektywność energetyczną MŚP dobrze wpasowują się w ofertę regionalną. Pożyczka na efektywność energetyczną w



sektorze mieszkaniowym konkuruje jednak ze środkami Funduszu Termomodernizacji i Remontów, linią pożyczkową WFOŚiGW oraz coraz szerszą ofertą banków komercyjnych dla wspólnot mieszkaniowych. Również pomoc zwrotna PO IiŚ i dotacje mogły zmniejszyć podaż dużych projektów, zwłaszcza spółdzielni mieszkaniowych. Biorąc pod uwagę sytuację na rynku, wskazywane bariery i wreszcie tempo wdrażania pożyczek alokacja na instrumenty finansowe w obszarze mieszkalnictwa może być zbyt wysoka.

Instrumenty finansowe w obszarze energetyki są zgodne z celami i założeniami RPO WD 2014-2020 i generalnie dobrze odpowiadają sytuacji rynkowej, chociażby biorąc pod uwagę rosnące ceny prądu. Wskaźniki rzeczowe pożyczki na produkcję i dystrybucję energii z OZE są realizowane w różnym tempie, co wynika m.in. z dominacji fotowoltaiki w projektach. W przypadku pożyczek na efektywność energetyczną MŚP pośrednicy starają się szukać mniejszych pożyczek, by zapewnić bezpieczną realizację wskaźnika liczby wspartych firm, przy czym znaczna część zapytań nie przekracza dolnego progu inwestycji, wynoszącego 200 tysięcy zł. Umiarkowany postęp wskaźnika powierzchni poddanej termomodernizacji (ok. 23% wartości docelowej) wynika z wyższego popytu na modernizację linii produkcyjnych w projektach pożyczkowych. W obszarze mieszkalnictwa projekty dotacyjne zapewniły realizację wskaźników RPO WD 2014-2020, jednocześnie postęp wskaźników produktu i rezultatu projektów pożyczkowych zachodzi szybciej niż postęp finansowy.

Analiza stanu wdrażania wskazuje znaczące zagrożenie niewykorzystania części alokacji na Działanie 3.3, niewielkie zagrożenie w Działaniu 3.1 oraz minimalne w Działaniu 3.2. Jednocześnie instrumenty energetyczne cały czas znajdują się na wczesnym etapie wdrażania i muszą jeszcze uzyskać rozpoznawalność i pozycję na rynku. Dlatego w przypadku zawiązanych już umów proponujemy usprawnienia w zakresie informacji i promocji, które zwiększyłyby skalę i różnorodność wspieranych podmiotów, technologii oraz obszarów wsparcia.

Najwięcej pożyczek na rozwój produktów i usług w MŚP trafiło do wschodniej i południowej części regionu. Wyraźnie widoczny jest obszar intensywnego wsparcia między Wałbrzychem i Wrocławiem, z kolei tzw. „białe plamy” stanowią skupiska gmin na wschód od Legnicy oraz Zgorzelca. Pożyczki na OZE oraz efektywność energetyczną w MŚP trafiły do tej pory głównie do aglomeracji wrocławskiej, zaś pożyczka mieszkaniowa do mniejszych miast regionu. Pożyczki na samozatrudnienie cieszyły się najwyższą popularnością w południowej części województwa. Bliskość pośrednika i jego lokalizacja mają znaczenie: obszar z prężnie działającym funduszem pożyczkowym pozyskuje więcej środków rozwojowych do stymulowania lokalnej przedsiębiorczości.

W obszarze rynku pracy, w ramach PI 8iii wdrażany był jeden rodzaj instrumentu finansowego: Mikropożyczka na rozpoczęcie działalności gospodarczej. Dystrybucją Mikropożyczki zajmowało się 2 pośredników finansowych wybranych w przetargu organizowanym przez Menedżera Funduszu Funduszy (BGK): Fundusz Regionu Wałbrzyskiego (FRW) oraz Polska Fundacja Przedsiębiorczości (PFP). Do 31.01.2020 udzieliłi oni 125 pożyczek osobom rozpoczynającym działalność gospodarczą, na kwotę 7,7 mln zł.

Wdrażanie Mikropożyczki jest wolniejsze niż oczekiwano, na co wpływ miała znacząca poprawa sytuacji na regionalnym rynku pracy, która spowodowała, że istotnie zmniejszyła się liczba osób pozostających bez pracy, do których kierowana była oferta mikropożyczek w PI 8iii. Dużym utrudnieniem w początkowej fazie wdrażania było ukierunkowanie wsparcia zwrotnego na osoby znajdujące się w szczególnie trudnej sytuacji na rynku pracy, którzy zgodnie z założeniami mieli stanowić min. 80% odbiorców ostatecznych. Jednocześnie, zainteresowanie odbiorców ostatecznych Mikropożyczką było ograniczone przez bardzo silną konkurencję wsparcia dotacyjnego, szczególnie dotacji dystrybuowanych przez Powiatowe Urzędy Pracy (a w mniejszym stopniu również przez dotacje finansowane ze środków RPO WD 2014-2020 w ramach tego samego PI 8iii). Nie pomogło również przyjęcie relatywnie niskiej maksymalnej kwoty pożyczki (80 tys.), która jednocześnie była ograniczana przez pośredników finansowych w celu realizacji przyjętych wskaźników produktu i rezultatu (do czasu świadomej rezygnacji pośredników finansowych z prób ich realizacji i koncentracji na wydatkowaniu przyznanej alokacji). Wszystkie te czynniki, w połączeniu z pewną nowością Mikropożyczki dla pośredników finansowych i koniecznością wypracowania odpowiednich kanałów dotarcia do odbiorców ostatecznych, spowodowały znacznie wolniejsze niż zakładano wydatkowanie środków, stwarzając duże ryzyko braku wykorzystania całej dostępnej alokacji na instrumenty finansowe w ramach PI 8iii.

Jednocześnie, z przeprowadzonych analiz wynika, że Mikropożyczka dobrze uzupełnia ofertę finansowania dostępnego na rynku komercyjnym, adresując lukę finansową wynikającą z braku dostępu do kredytu dla nowozakładanych przedsiębiorstw. Jednocześnie, parametry pożyczki (poza jej maksymalną wysokością) są dobrze dopasowane do potrzeb odbiorców, a osoby z niej korzystające były bardzo zadowolone z takiej formy wsparcia. Można więc zauważyć, że Mikropożyczka ma grono potencjalnych odbiorców zainteresowanych taką formą wsparcia, a jej podstawowym atutem jest możliwość uzyskania większych niż w przypadku dotacji środków oraz ich większa dostępność. Jednocześnie, wyniki badania wskazują, że istnieje duże zainteresowanie instrumentem takim jak Mikropożyczka na rozpoczęcie działalności gospodarczej wśród osób pracujących (często takie osoby w obecnym systemie wsparcia zwalniają się z pracy i rejestrują jako bezrobotne, by zyskać dostęp do środków EFS). Z tego względu, w przygotowanych rekomendacjach nie zalecamy rezygnacji z wsparcia zwrotnego osób rozpoczynających działalność gospodarczą, lecz jego lepsze dostosowanie do potrzeb i istniejącej na rynku niszy.

Generalnie, dla wszystkich instrumentów warto korygować i doskonalić prowadzone działania promocyjne i informacyjne, pod kątem łatwiejszego docierania do informacji także za pośrednictwem innych kanałów niż sami pośrednicy finansowi, a w przypadku instrumentów energetycznych silniej wykorzystywać organizacje branżowe i sieci doradców.

W kolejnym okresie programowania bardzo znaczącym wyzwaniem będzie rozwiązanie problemu wkładu krajowego. Bez odpowiedniego podejścia do tego problemu (takiego jak wsparcie DFR) wdrażanie instrumentów finansowych może okazać się niemal niemożliwe. Zdecydowanie warto też będzie prowadzić działania, zmierzające do ograniczenia liczby

i czasu trwania kontroli, utrudniającej działalność wszystkich instytucji zaangażowanych w proces wdrażania instrumentów finansowych, szczególnie, że w przypadku finansowania zwrotnego ryzyko znaczących nieprawidłowości jest bardzo ograniczone.

Przed rozpoczęciem wdrażania instrumentów finansowych („czystych” lub łączonych z dotacjami) warto też rozważyć analizę wymaganej dokumentacji formalnej, a także (już w trakcie wdrażania) podejmować działania zmierzające do upraszczania procedur i zwiększania przejrzystości konkretnych dokumentów (np. wniosków pożyczkowych i odpowiednich załączników), a także stron internetowych pośredników finansowych. Należy też rozważyć przygotowanie odpowiednich kadr i instytucji (na przykład poprzez otwarte szkolenia) do wdrażania instrumentów finansowych w nowym okresie programowania i przy możliwym łączeniu IF z dotacjami. Warto także wzmacniać działania informacyjne i promocyjne, zmierzające do upowszechnienia wiedzy na temat instrumentów finansowych.

## Executive Summary

The purpose of the study performed by the consortium of PAG Uniconsult and Imapp Consulting, at the request of the Office of the Marshal of Dolnośląskie Voivodeship, was to evaluate the progress in implementing financial instruments under ROP DV 2014-2020 and also to update the possibilities and the scope of implementation of financial instruments under ROP DV 2014-2020. The study was performed within the period from December 2019 to March 2020.

The methodology of the study comprised desk research, qualitative surveys (direct interviews and phone interviews with representatives of key stakeholders, including representatives of public administration, financial intermediaries and final recipients of financial instruments), and also quantitative studies (among others – studies of a sample group of final recipients of loans and guarantees under Measure 1.5 of ROP DV <n=251>, SME entrepreneurs in Lower Silesia region <=401> and final recipients of micro-loans for business start <n=35> and potential final recipients of energy loans <n=183>).

In the result of the first tender for the grant of loans, five agreements for loan awarding were signed with financial intermediaries, with one terminated. The subsequent tender procedure was announced in August 2019, with the deadline for the submittal of offers at the end of September 2019. In the result of the said tender next intermediaries were chosen. Agreements were signed with all recently chosen intermediaries, however at the time of submitting a draft of this report, only part of them began to grant loans. Just one agreement was signed with a financial intermediary for the grant of guarantees, i.e. the Szczecin-based POLFUND.

In general, lending instruments within the scope of the Investment Priority 3c are implemented efficiently, without more significant problems, like in other regions. Those instruments (in particular compared to instruments offered under Thematic Objective 4) are relatively little complicated. Additionally, the entrepreneur is required only to repay the loan and to settle expenses financed through the loan; there are no requirements regarding the accomplishment of particular results. Another critical issue is also that the projects are implemented both by financial intermediaries with great potential and experience, based in the Dolnośląskie region (e.g. AGROREG or Fundusz Regionu Wałbrzyskiego) and reliable intermediaries from outside of the area but experienced in granting loans in the voivodeship (TISE and Polska Fundacja Przedsiębiorczości).

It seems that the investment strategy for the instruments under IP 3c does not necessitate any significant changes; we only suggest that the target value of two result indicators ought to be decreased.

According to CATI study among SMEs in Lower Silesia, the percentage of companies denied working capital or investment financing in the entire region is not high. In total, 13.7% entrepreneurs applying for a credit facility were denied it, which accounted for roughly 1.2% of all companies in the region. That means that approx. 2 thousand businesses in the area remained in the gap of the denied working capital financing.

Investment financing (credits, loans, leasing) was denied to 9.7% enterprises that applied for it, thus accounting for merely about 0.9% of all business in the region. Those enterprises can be assumed to be in a financing gap, and as such may become natural beneficiaries of repayable support under IP 3c. According to estimates, there can be c.a. 1.500 such companies in the region. Then again, 2.8% of the responding enterprises decided not to apply for external financing for an investment as they were convinced they were not eligible (e.g. inadequate credit rating, insufficient collateral). If the definition of the financing gap was slightly broader to include not only companies denied financing on the market but also those that did not seek funding convinced they would be refused it, then there would be roughly 4.7 thousand companies that could be included in the financing gap.

Among potential beneficiaries of financial instruments implemented under IP 3c attention ought to be given to enterprises that did not seek commercial funding for investments because of unfavourable conditions (e.g. high interest or commissions). Among the studied enterprises, those accounted for as much as 7.2%, hence much more than companies which decided not to apply for funding as they were sure they would be denied it. The per cent of such companies was particularly high among self-employed and other micro-enterprises for which conditions available on the market are usually much less favourable than those offered to small and medium enterprises. So, even though those businesses do not fall within the financing gap definition adopted in this study, they may be interested in benefiting from financial instruments under ROP DV 2014-2020. According to estimates, there are about 12 thousand such companies.

It is worth mentioning that the companies in that group were the ones to benefit most often from financial instruments under IP 3c. The CATI research conducted among final recipients proves that as much as 65% did not seek commercial loans because of unfavourable conditions (high commission or high interest rate). Among them only 2% did not apply for commercial funding, being convinced they would be refused, whereas 3.2% were denied credit, loan or leasing on the commercial market.

The size of external funding for which the entrepreneurs applied to finance their investments was relatively small. Almost 56% of companies applied for less than PLN 100 thousand and 35% sought funding from PLN 100 thousand to PLN 1 million. That means that the current loan limit (which has been raised to PLN 1 million recently) responds to the needs of approx. 91% of all businesses in the SME sector in the region. At the same time micro-loans up to PLN 100 thousand, distinguished in the Investment Strategy, meet the needs of more than half of SMEs.

Based on the results of the questionnaire and data of the Main Statistical Office, the value of the financial gap existing in the region was estimated. The estimated overall gap in working capital funding was equal to PLN 295 million. Micro-companies employing at least one employee had the most significant share in that gap, accounting for approx. PLN 189 million. The gap in the non-granted investment funding was estimated to range from PLN 190 million to PLN 455 million, depending on the adopted calculation variant. Micro-companies employing at least one employee had the most significant share in the said gap. The gap of non-applied funding for investments was estimated as PLN 558 million – 640 million. In this

case, noticeable is the per cent of self-employed who relatively often decided not to seek external funding as they were sure they would not receive it.

Financial instruments under OP 3 ROP DV 2014-2020 are implemented by Towarzystwo Inwestycji Społeczno-Ekonomicznych (3.1 and 3.2), a consortium of Fundusz Regionu Wałbrzyskiego and Wrocławska Agencja Rozwoju Regionalnego (3.2) and Alior Bank (3.3). Up until 31 January 2020 intermediaries granted 51 energy loans for a total value of PLN 55.8 million. Loans were directed mainly to SMEs (3.1. and 3.2) and housing co-ops (3.3). Those entities employed loans chiefly because of low and fixed interest and long-term maturity. However, the implementation of loans is much slower than expected. The barriers for the use of the loans include long-term return on investment and expectation of grants and less developed distribution channels compared with commercial banks (3.1), limited scope and a more complex product than loans under Measure 1.5 (3.2), obligatory 25% improvement of energy performance and competition posed by other public and commercial instruments (3.3). It should be noted that intermediaries are beginning to obtain experience in implementing energy loans co-financed under EU funds.

The surveyed RES investors from the Lower Silesia region are planning more investments in the forthcoming three years than in the previous three years. Professional photovoltaic investors, energy clusters and municipal partnerships declare the highest sums. The infrastructure of potential recipients of energy loans is also held by a group of production and service companies eager to reduce the consumption of energy. Among the respondent housing entities more are planning investments over the next three years (60%) than had them implemented in the previous three years (56%). The scope of investment needs remains similar; the only difference being a higher share of businesses declaring RES installations. 30% of respondents would not exceed the threshold of 25% improvement in energy performance. Only 32% heard about the offer of Alior Bank. Half of the respondents considered the intermediary's offer "attractive" or "rather attractive", but 30% were unable to assess it.

Loans for the production and distribution of renewable energy and energy efficiency of SMEs are well-matched with the regional offer. However, the energy efficiency loan in the housing sector is competing with the funds offered by the Thermal Modernisation and Refurbishment Fund, the credit line of WFOŚiGW and the increasingly more comprehensive offer of commercial banks targeted at housing co-ops. Also, the repayable assistance under OP Infrastructure and Environment and grants could have reduced the number of large projects, especially of the housing co-ops. Considering the situation on the market, the said barriers and the pace of implementing loans, the allocation for financial instruments in the housing sector could be too high.

Financial instruments in the energy sector are consistent with the goals and assumptions of ROP DV 2014-2020 and generally correspond with the market situation, at least considering the increasing prices of energy. Performance indicators of a loan for the production and distribution of renewable energy are paced differently, which may be due to – among others – the domination of photovoltaics in the projects. As regards loans for energy efficiency of SMEs the intermediaries are aiming at smaller loans to achieve the performance indicator in

the form of the number of supported companies, and a significant part of the inquiries does not surpass the lower investment limit of PLN 200 thousand. The moderate progress of the indicator shown as the surface undergoing thermal modernisation (approx. 23% of the target value) is the result of the higher demand for the modernisation of production lines in the loan projects. In the housing sector, projects accomplished the indicators of ROP DV 2014 - 2020, and at the same time, the progress in the loan projects in terms of the product and result indicators is much faster than the financial pace.

The analysis of the progress in implementation points to a considerable risk that part of the allocation for Measure 3.3 shall not be used, low risk in Measure 3.1 and minimum risk in Measure 3.2. At the same time, energy instruments are still in the early implementation stages and must win recognisability and a position on the market. For this reason, in the case of concluded agreements, we suggest that information and promotion be streamlined to increase the scale and diversity of the supported entities, technologies and areas of support.

The biggest number of loans for the development of products and services in the SME sector was distributed in the region's eastern and southern parts. Visible is the area of intensive support, located between Wałbrzych and Wrocław, whereas the unsupported areas comprise communities in the east from Legnica and Zgorzelec. Loans for RES and energy efficiency in SMEs so far were distributed in Wrocław agglomeration and the housing loan in the smaller cities of the region. Loans for self-employment were the most popular in the southern parts of the region. Of importance are the intermediaries' vicinity and location: an area with a dynamic loan fund gains more resources to stimulate local entrepreneurship.

On the labour market within the framework of IP 8iii one type of a financial instrument was implemented, i.e. a Micro-loan for the start of business. The distribution of the Micro-loan was delegated to two financial brokers appointed in a tender organised by the Fund of Funds Manager (BGK): Fundusz Regionu Wałbrzyskiego (FRW) and Polska Fundacja Przedsiębiorczości (PFP). Until 31.01.2020 they granted 125 loans to individuals launching business activities, in the amount of PLN 7.7 million.

The implementation of the Micro-loan is slower than expected, which is due to the considerable improvement on the regional labour market resulting in a significant drop in the number of jobless people to whom the micro-loans were offered under IP 8iii. That the repayable support was targeted at persons in a particularly difficult situation on the labour market, who were to comprise at least 80% of final recipients according to the assumptions, proved to be a severe impediment in the initial implementation phase. At the same time, the interest of the Micro-loan end beneficiaries was limited because of the robust competition in the form of grants, in particular grants distributed by Local Labour Offices [*Powiatowe Urzędy Pracy*] (and to a smaller extent also by grants financed under ROP DV 2014-2020 within the framework of the same IP 8iii). Of little help was the relatively low maximum sum of the loan (PLN 80 thousand) adopted, which was concurrently limited by financial intermediaries aiming to achieve the product and result indicators (until they purposely stopped attempting to accomplish those indicators and focused on spending the allocation). All those factors, combined with the novelty which the Micro-loan was for financial intermediaries and the need to organise adequate channels to reach final recipients,

contributed to the much slower pace of spending, thus causing high risk that the entire allocation available for financial instruments under IP 8iii would not be used. Also, the analyses show that the Micro-loan complements the funding offer available on the commercial market, addressing the financial gap caused by the inaccessibility of credit facilities to newly established enterprises. The loan parameters (save for the maximum sum) are well-matched with the beneficiaries' needs, and individuals benefiting from the loan were pleased with such form of support. The Micro-loan thus proves to have potential recipients interested in such support and its primary advantage is that more funds can be obtained than in the case of grants and the availability of such funds is higher. Concurrently the survey results show that there is a great interest in an instrument such as the Micro-loan for the start of business among working people (in the current support system those people often quit their jobs to register as unemployed to obtain access to funds under the ESF). For this reason, in our recommendations, we advise that repayable aid to individuals starting a business ought to be better adapted to the needs and the niche existing on the market rather than stopped.

In general, as regards all instruments adjusting and perfecting promotional and information actions is advisable to better reach with information through other channels than financial intermediaries, and in the case of energy instruments – to use industrial organisations and a network of advisors better still.

In the next programming period, providing adequate national contribution shall turn into a significant challenge. Without a proper approach to that issue (such as DFR – *Lower Silesia Development Fund*), the implementation of financial instruments may prove almost impossible. It is also worth undertaking measures aimed at limiting the number and duration of control procedures, obstructing the operations of all institutions involved in the process of implementing financial instruments, particularly when in the case of repayable financing the risk of any inaccuracies is minimal.

Before launching the implementation of financial instruments (“pure” or combined with grants), it is worth considering an analysis of the required formal documentation and also (during the implementation phase) to initiate actions to simplify procedures and to increase the transparency of documents (e.g. loan applications and exhibits) and the websites of financial intermediaries. Consideration should be given to the preparation of the staffs and institutions (for example through open training) to implement financial instruments in the new programming period and given the possible combination of FI with grants. Information and promotion actions oriented on popularising knowledge about financial instruments should be strengthened.



# 1 Koncepcja i metodologia aktualizacji analizy ex-ante instrumentów finansowych

## 1.1 Cele i przedmiot badania

W ramce poniżej przedstawiamy główny cel ewaluacji sformułowany w SOPU, a także cel szczegółowy. Celem tym jest ocena stanu wdrażania instrumentów finansowych w ramach RPO WD 2014-2020, a także aktualizacja możliwości i zakresu zastosowania instrumentów finansowych w ramach RPO WD 2014-2020 następnie rozpisana na poszczególne cele szczegółowe.

Ramka 1. Główne cele ewaluacji

### Cele ewaluacji

#### Cel ogólny

- Wykonanie oceny stanu wdrażania instrumentów finansowych w ramach RPO WD 2014-2020 oraz aktualizacja możliwości i zakresu zastosowania instrumentów finansowych w ramach RPO WD 2014-2020 z uwzględnieniem weryfikacji poprawności i aktualizacji założeń podmiotowych i przedmiotowych obecnie wdrażanych instrumentów finansowych w celu podniesienia sprawności i efektywności ich wdrażania wraz z ew. aktualizacją i uszczegółowieniem strategii inwestycyjnej w zakresie ich wykorzystania.

oraz

#### Cel szczegółowy:

Ocena stanu wdrażania instrumentów finansowych w ramach RPO WD 2014-2020 w następujących sferach tematycznych:

- a) aktualny poziom wydatkowania (udzielone pożyczki/ poręczenia) w podziale na poszczególnych pośredników oraz rodzaje instrumentów finansowych;
- b) wskazywane przez pośredników finansowych i menadżera funduszy bariery w sprawnym wdrażaniu instrumentów finansowych, wraz z sugestiami, dotyczącymi rozwiązania kluczowych problemów w tej sferze;
- c) analiza zrealizowanych działań promocyjnych w sferze instrumentów finansowych i ich efektów, prowadzona z punktu widzenia zapewnienia jak największej rozpoznawalności oferty instrumentów finansowych w ramach RPO WD 2014-2020;
- d) analiza systemu monitorowania/sprawozdawczości instrumentów finansowych wraz z propozycją usprawnień;
- e) wnioski i rekomendacje wynikające z analizy stanu wdrażania i pojawiających się problemów.

Źródło: SOPU, str. 3-4.

Cel ogólny i cel szczegółowy badania przekładają się na konkretne zagadnienia badawcze, którymi są:

- 1.1. Ocena stanu wdrażania instrumentów finansowych w ramach RPO WD 2014-2020.
- 1.2. Analiza wpływu innych form interwencji publicznej oraz sektora komercyjnego na finansowanie instrumentów finansowych oferowanych w ramach RPO WD 2014-2020.
- 1.3. Weryfikacja obecnej sytuacji rynkowej, w celu uzasadnienia ew. konieczności wprowadzania zmian założeń wykazanych w Analizie ex ante.

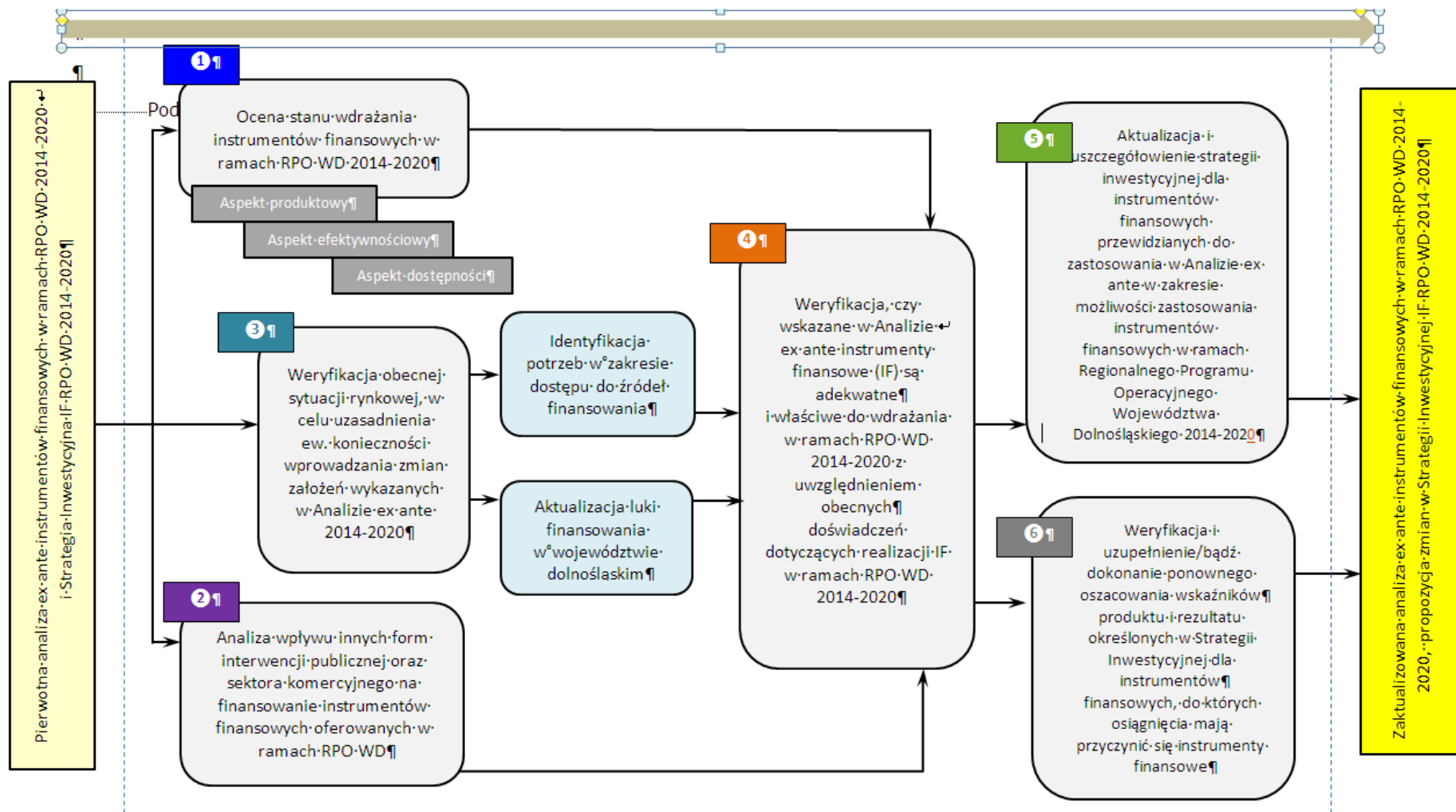
- 1.4. Weryfikacja, czy wskazane w Analizie ex ante instrumenty finansowe (IF) są adekwatne i właściwe do wdrażania w ramach RPO WD 2014-2020 z uwzględnieniem obecnych doświadczeń dotyczących realizacji IF w ramach RPO WD 2014-2020, w tym w [PI] 1.5 (3c), 3.1 (4a), 3.2 (4b), 3.3 (4c), 8.2 (8 iii).
- 1.5. Aktualizacja i uszczegółowienie strategii inwestycyjnej dla instrumentów finansowych przewidzianych do zastosowania w Analizie ex ante w zakresie możliwości zastosowania instrumentów finansowych w ramach Regionalnego Programu Operacyjnego Województwa Dolnośląskiego 2014-2020.
- 1.6. Weryfikacja i uzupełnienie/bądź dokonanie ponownego oszacowania wskaźników produktu i rezultatu określonych w Strategii Inwestycyjnej dla instrumentów finansowych, do których osiągnięcia mają przyczynić się instrumenty finansowe.

## 1.2 Obszary problemowe badania

Cele ewaluacji oraz wyróżnione w niej zagadnienia badawcze można przedstawić w formie modelu logicznego, ukazującego występujące pomiędzy nimi powiązania. Zabieg ten jest przydatny do zrozumienia idei całej ewaluacji instrumentów finansowych w ramach RPO WD 2014-2020. Ostatecznie, zrozumienie występujących relacji pomiędzy rozpatrywanymi zagadnieniami, ułatwi rzeczowe wnioskowanie oraz formułowanie rekomendacji. Odwołując się do naszych ostatnich doświadczeń w opracowywaniu analiz ex ante instrumentów finansowych, jak również ich aktualizacji (w województwie łódzkim, podkarpackim, pomorskim i ostatnio warmińsko-mazurskim), zauważamy, iż w pewnych sytuacjach pojawia się jednak potrzeba formułowania rekomendacji kompleksowych, które wynikają z powiązań problemów, których dotyczą. Oznacza to, że (choćby wstępne) odwzorowanie układu powiązań logicznych pomiędzy obszarami problemowymi może ułatwiać wnioskowanie oraz – w oparciu o nie – formułowanie bardziej kompleksowych rekomendacji.

Model ten przedstawiamy na schemacie

Schemat 1. Powiązania logiczne pomiędzy obszarami problemowymi w ocenie instrumentów finansowych RPO WD 2014-2020



### 1.3 Metodologia i przebieg badania

W ramach badania wykorzystane zostało stosunkowo szerokie spektrum technik badawczych, zarówno ilościowych, jak i jakościowych. Metodologia badania opierała się na zasadzie triangulacji zastosowanych metod badawczych, tak aby obserwacje, opinie i dane faktyczne pozyskane za pomocą każdej z nich odpowiednio się uzupełniały i pozwalały na stworzenie całościowego obrazu sytuacji.

Poniżej przedstawiamy podsumowanie zastosowanych technik i metod badawczych oraz wielkości prób. W załącznikach do niniejszego raportu prezentujemy listę zrealizowanych wywiadów oraz zastosowane narzędzia badawcze.

Tabela 1. Zestawienie technik badawczych

Id.		Technika badawcza	Ew. uwagi
		<b>Techniki w ramach minimum metodologicznego</b>	
1	DR	Desk research – analiza a źródeł zastanych	-
2	DR	Przegląd literatury (dot. luki finansowej)	-
3	IDI	Indywidualne wywiady pogłębione z przedstawicielami Instytucji Zarządzającej i instytucji pośredniczących w RPO WD 2014-2020 (5 IDI)	Zrealizowano 5 IDI, zgodnie z założeniami
4	IDI	Indywidualne wywiady pogłębione z przedstawicielami menedżera funduszu funduszy (BGK) oraz pośredników finansowych i potencjalnych pośredników finansowych w ramach RPO WD 2014-2020 (12 IDI)	Zrealizowano 12 IDI, zgodnie z założeniami
8	CATI	Wywiady telefoniczne wspomagane komputerowo z odbiorcami ostatecznymi wsparcia, poza PI 8iii (n=200), odbiorcami ostatecznymi wsparcia w ramach PI 8iii(n=25-35) oraz z potencjalnymi odbiorcami wsparcia (n=400)	Ostatecznie, tak jak deklarowaliśmy w raporcie metodologicznym udało się zrealizować 251 wywiadów z odbiorcami ostatecznymi wsparcia (poza PI 8iii), 35 wywiadów z odbiorcami ostatecznymi wsparcia w ramach PI 8iii oraz 401 z potencjalnymi odbiorcami wsparcia
9	CAWI	Wywiady internetowe wspomagane komputerowo (CAWI) z potencjalnymi odbiorcami instrumentów finansowych w obszarze energetyki (n= 80-100)	Ostatecznie skutecznie zrealizowano 166 wywiadów CAWI
11	PE	Panel ekspercki	Zostanie zrealizowany między przedłożeniem projektu i ostatecznej wersji raportu końcowego
		<b>Techniki dodatkowe</b>	
5	IDI	Indywidualne wywiady pogłębione z przedstawicielami instytucji w sferze energetyki (4 IDI)	Zrealizowano 3 IDI, jednego nie udało się zrealizować, ze względu na odmowę

Id.		Technika badawcza	Ew. uwagi
			respondenta, w zamian zwiększono liczbę wywiadów ITI
6	IDI	Indywidualne wywiady pogłębione z przedsiębiorcami oraz organizacjami przedsiębiorców (8 IDI/ITI)	Zrealizowano 8 IDI/ITI, zgodnie z założeniami
7	MS	Badanie metodą tajemniczego klienta	Zrealizowano, zgodnie z założeniami
10	ITI/TDI	Telefoniczne wywiady pogłębione z ostatecznymi odbiorcami wsparcia w obszarze energetyki w ramach PI 4b, 4a i 4c (9 TDI)	Zrealizowano 13 wywiadów ITI/TDI

Źródło: Opracowanie własne z uwzględnieniem wymagań SOPU.

#### 1.4 Ocena ex ante instrumentów finansowych dla potrzeb programowania wsparcia w ramach RPO WD 2014-2020

W województwie dolnośląskim, dla celów programowania instrumentów finansowych w ramach RPO WD 2014-2020, wymagana analiza ex ante instrumentów finansowych została przygotowana już w 2015 r., zresztą przez konsorcjum realizujące niniejszy projekt<sup>1</sup>. Poniżej prezentujemy skrót głównych konkluzji<sup>2</sup>:

- Nie rekomendowano zastosowania instrumentów finansowych w ramach PI 1b (PI 1.2 RPO WD) ze względu na obecność planowanego w znacznej skali wsparcia w ramach programu krajowego - Programu Operacyjnego Inteligentny Rozwój. Nie rekomendowano także wsparcia dla instrumentów finansowych w PI 4e (PI 3.4 RPO WD), PI 6a (PI 4.1 RPO WD), PI 8v (PI 8.4 RPO WD) oraz rewitalizacji zdegradowanych obszarów - PI 9b (PI 6.3 RPO WD).
- W PI 3c (PI 1.5 RPO WD) zaproponowano dalsze wsparcie w formie instrumentów finansowych (głównie koncentrację w formie poręczeń, mikropożyczek i pożyczek w kwotach do 500 tys. zł). Wartość globalną luki deklarowanych niezrealizowanych inwestycji MŚP w 2014 r. oszacowano na kwotę 10,5 mld zł, a wartość globalną luki nieotrzymanego finansowania zewnętrznego MŚP - na 7,9 mld zł.
- W PI 4a (PI 3.1 RPO WD) zaproponowano wykorzystanie instrumentów finansowych w formie preferencyjnie oprocentowanych pożyczek dla przedsiębiorstw z przeznaczeniem na budowę i modernizację instalacji wytwarzających energię elektryczną z OZE.
- Analogicznie w PI 4b (PI 3.2 RPO WD) zaproponowano preferencyjne pożyczki na przedsięwzięcia zwiększające efektywność energetyczną w sektorze MŚP.

<sup>1</sup> (Raport końcowy) „Analiza ex-ante w zakresie możliwości zastosowania instrumentów finansowych w ramach Regionalnego Programu Operacyjnego Województwa Dolnośląskiego 2014 – 2020, PAG Uniconsult, Imapp, Warszawa, czerwiec 2015.

<sup>2</sup> (Raport końcowy, Etap II) „Analiza ex-ante w zakresie możliwości zastosowania instrumentów finansowych w ramach Regionalnego Programu Operacyjnego Województwa Dolnośląskiego 2014 – 2020, PAG Uniconsult, Imapp, Warszawa, kwiecień 2015.

- Zaproponowano oferowanie pożyczek na rozpoczęcie działalności gospodarczej dla osób bezrobotnych i biernych (od 30 roku życia) w PI 8iii (PI 8.2 RPO WD).
- W PI 4c (PI 3.3 RPO WD) zaproponowano preferencyjne pożyczki na przedsięwzięcia zwiększające efektywność energetyczną w budownictwie mieszkaniowym. Wartość globalną luki finansowej deklarowanych niezrealizowanych inwestycji termomodernizacyjnych za lata 2013-2015 oszacowano na ok. 417 mln zł, a wartość globalną luki finansowej deklarowanych niezrealizowanych inwestycji w odnawialne źródła energii – na 136 mln zł.
- Przedstawiono wady i zalety dotyczące dwóch najbardziej akceptowalnych modeli wdrażania instrumentów finansowych - przez fundusz funduszy oraz bezpośrednio przez IZ RPO WD – znajdując jednak więcej argumentów dla wyboru pierwszej opcji<sup>3</sup>.

Ogólny, proponowany w ramach analizy ex ante instrumentów finansowych, układ interwencji w formie instrumentów finansowych przedstawiał się następująco:

Tabela 2. Zestawienie instrumentów finansowych, proponowanych w ramach oceny ex ante IF w ramach RPO WD 2014-2020<sup>4</sup>

Nr PI wg RPO WD	Instrument	Proponowana alokacja	Odbiorcy ostateczni specyficzne kryteria
1.5 (3c)	Poręczenia	66 mln zł	Mikro i mali przedsiębiorcy.
1.5 (3c)	Mikropożyczki	93,5 mln zł	Mikro i mali przedsiębiorcy.
1.5 (3c)	Pożyczki	142,5 mln zł	MSP
3.1 i 3.5 (4a i 4g)	Pożyczki	46,2 mln zł	Przedsiębiorstwa energetyczne
3.2 (4b)	Pożyczki	69,0 mln zł	MSP
3.3 (4c)	Pożyczki	73,5 mln zł	Spółdzielnie mieszkaniowe, wspólnoty, TBS.
8.2 (8iii)	Pożyczka	39,05 mln zł	Osoby bezrobotne i bierne w wieku 30 lat i więcej.

Źródło: Analiza ex-ante w zakresie możliwości zastosowania instrumentów finansowych w ramach Regionalnego Programu Operacyjnego Województwa Dolnośląskiego 2014 – 2020 (Raport końcowy – Etap III), PAG Uniconsult, Imapp, Warszawa, czerwiec 2015, s. 3.

Propozycje wskazane w analizie ex ante instrumentów finansowych w województwie dolnośląskim stanowiły bazę do zaprojektowania „Strategii Inwestycyjnej dla Instrumentów Finansowych w Regionalnym Programie Operacyjnym Województwa Dolnośląskiego 2014-2020”, przyjętej uchwałą Zarządu Województwa z dnia 5 października 2016 r. (ostatnia wersja nr 6 pochodzi z listopada 2019r.), precyzującej kształt i zakres stosowania instrumentów finansowych na poziomie wdrożeniowym.

<sup>3</sup> (Raport końcowy, Etap III) „Analiza ex-ante w zakresie możliwości zastosowania instrumentów finansowych w ramach Regionalnego Programu Operacyjnego Województwa Dolnośląskiego 2014 – 2020, PAG Uniconsult, Imapp, Warszawa, czerwiec 2015.

<sup>4</sup> Tabela opisuje oryginalne propozycje z raportu, w dalszym czasie korygowane przez IZ RPO WD.

## 2 Katalog instrumentów finansowych w ramach RPO WD 2014-2020

Ostatecznie, na instrumenty finansowe zgodnie z najnowszą wersją SzOOP przeznaczono alokację w łącznej kwocie 149,2 mln euro. Kwota ta, w porównaniu z wcześniejszymi wersjami dokumentu, nie ulegała zmianie.

Tabela 3. Zestawienie instrumentów finansowych, mających być oferowanych w ramach RPO WD 2014-2020

PI	Nazwa działania RPO WD 2014-2020 wg SZOOP	Wkład UE (EUR)	Instrument finansowy
3c	1.5. Rozwój produktów i usług w MŚP	85 087 324	Poręczenia, mikropożyczki, pożyczki.
4a	3.1 Produkcja i dystrybucja energii ze źródeł odnawialnych	13 014 085	Pożyczki
4b	3.2 Efektywność energetyczna w MŚP	19 436 620	Pożyczki
4c	3.3 Efektywność energetyczna w budynkach użyteczności publicznej i sektorze mieszkaniowym	20 704 225	Pożyczki
8iii	8.3 Samozatrudnienie, przedsiębiorczość oraz tworzenie nowych miejsc pracy	11 000 000	Pożyczki

Źródło: Szczegółowy opis osi priorytetowych Regionalnego Programu Operacyjnego Województwa Dolnośląskiego 2014-2020.

Rolę menedżera funduszy w ramach RPO WD 2014-2020 pełni Bank Gospodarstwa Krajowego, który umowę o zarządzaniu oraz wdrażaniu dwóch projektów, dotyczących instrumentów finansowych podpisał z Województwem Dolnośląskim (reprezentowanym przez Dolnośląską Instytucję Pośredniczącą) 30 listopada 2016 r. Były to następujące projekty:

- „Rozwój przedsiębiorczości oraz wspieranie gospodarki niskoemisyjnej poprzez instrumenty finansowe w województwie dolnośląskim” (700,4 mln zł) oraz
- „Wsparcie dolnośląskiego rynku pracy poprzez instrumenty finansowe” (55,7 mln zł)<sup>5</sup>.

Łączna wartość obu projektów to 756 mln zł, z czego na Oś Priorytetową 1 „Przedsiębiorstwa i innowacje” (działanie 1.5) przeznaczono kwotę 431 mln zł, na Oś Priorytetową 3 „Gospodarka niskoemisyjna” (działania 3.1, 3.2, 3.3) – 269 mln zł oraz na Oś Priorytetową 8 „Rynek pracy” (działanie 8.3) - 56 mln zł.

Poniżej przedstawiamy ogólne informacje o instrumentach finansowych wdrażanych w ramach RPO WD 2014-2020, bardziej szczegółowe informacje zawarte są w kolejnych rozdziałach.

<sup>5</sup> Naturalnie pierwszy projekt finansowany jest ze środków Europejskiego Funduszu Rozwoju Regionalnego, a drugi Europejskiego Funduszu Społecznego.

Tabela 4. Podstawowa charakterystyka instrumentów finansowych, wdrażanych w ramach RPO WD 2014-2020 oraz liczba i wartość udzielonych pożyczek i poręczeń (dane na 31 stycznia 2020 roku)\*.

Produkt	Kwota w tys. zł	Odbiorcy	Oprocentowanie (w skali roku)	Maksymalna zapadalność	Pośrednicy	Liczba odbiorców ostatecznych	Wartość podpisanych umów pożyczek i poręczeń <sup>6</sup> w PLN
<b>Mikropożyczka na rozpoczęcie działalności gospodarczej (Dz. 8.3)</b>	do 80 tys. zł	Osoby od 30 roku życia pozostające bez pracy, w tym znajdujące się w szczególnej sytuacji na rynku pracy, zamierzające rozpocząć działalność gospodarczą Reemigranci, imigranci, osoby ubogie pracujące, osoby odchodzące z rolnictwa i ich rodziny, osoby zatrudnione na umowach krótkoterminowych oraz pracujący w ramach umów cywilno-prawnych	od 0,175%	7 lat	Polska Fundacja Przedsiębiorczości	50	3 036 741
					Fundusz Regionu Wałbrzyskiego	75	5 486 975,04
<b>Pożyczka na efektywność energetyczną w MŚP (Dz. 3.2)</b>	od 200 tys. do 3 mln zł	mikro, małe i średnie przedsiębiorstwa; grupy producentów rolnych; przedsiębiorstwa, których większość udziałów lub akcji należy do JST, na przedsięwzięcia zwiększające efektywność energetyczną	od 0,5%	15 lat	Towarzystwo Inwestycji Społeczno-Ekonomicznych S.A.	17	35 248 630
					Fundusz Regionu Wałbrzyskiego/ Wrocławska Agencja Rozwoju Regionalnego S.A.	9	8 291 215
<b>Pożyczka na efektywność energetyczną w sektorze mieszkaniowym (Dz. 3.3)</b>	od 10 tys. zł do 5 mln zł	Spółdzielnie i wspólnoty mieszkaniowe oraz TBS - na przedsięwzięcia mające na celu poprawę efektywności energetycznej wielorodzinnych budynków mieszkalnych	0,5%	20 lat	Alior Bank S.A.	8	3 175 783
<b>Pożyczka na produkcję i dystrybucję energii ze źródeł</b>	od 100 tys. do 10 mln zł	Dla szerokiego grona odbiorców – na inwestycje zwiększające poziom energii ze źródeł odnawialnych	od 0,5%	15 lat	Towarzystwo Inwestycji Społeczno-Ekonomicznych S.A.	18	9 238 917

<sup>6</sup> łącznie wkład UE, budżetu państwa, pośrednika finansowego oraz wkład własny odbiorcy ostatecznego.



Produkt	Kwota w tys. zł	Odbiorcy	Oprocentowanie (w skali roku)	Maksymalna zapadalność	Pośrednicy	Liczba odbiorców ostatecznych	Wartość podpisanych umów pożyczek i poręczeń <sup>6</sup> w PLN
<b>odnawialnych (Dz. 3.1)</b>							
<b>Poręczenie (Dz. 1.5)</b>	do 1 mln zł (do 80%)	MŚP, na inwestycje prorozwojowe	Nie dotyczy	10 lat	POLFUND Fundusz Poręczeń Kredytowych S.A.	55	4 533 192
<b>Pożyczka Rozwojowa (Dz. 1.5)</b>	od 100 tys. do 1 miliona. zł (poniżej 100 tys. zł – mikro-pożyczka dla mikro i małych firm)	MŚP - na przedsięwzięcia rozwojowe	od 1,87%	5 lat	Fundusz Regionu Wałbrzyskiego/ Wrocławska Agencja Rozwoju Regionalnego S.A.	506	57 835 282
					Agencja Rozwoju Regionalnego AGROREG SA/ Sudeckie Stowarzyszenie Inicjatyw Gospodarczych "	242	32 293 364
					Towarzystwo Inwestycji Społeczno-Ekonomicznych S.A.	310	51 191 313
					Polska Fundacja Przedsiębiorczości	163	18 397 504
					BGK (dawny projekt ECDF/Megasonic)	21	4 053 550
					Agencja Rozwoju Regionalnego AGROREG SA	6	1 049 000

Źródło: Dane Banku Gospodarstwa Krajowego ([adres odpowiedniej podstrony BGK](#)), pośredników finansowych oraz Dolnośląskiej Instytucji Pośredniczącej

\* - w powyższej tabeli nie są zawarte dane dotyczące pośredników finansowych z którymi zawarto umowy w ramach Działania 1.5 RPO WD w grudniu 2019 roku i styczniu 2020 roku i którzy do 31 stycznia nie udzielili w ramach tych umów jeszcze żadnych pożyczek tj. 1) Funduszu Regionu Wałbrzyskiego, 2) konsorcjum w składzie Dolnośląski Park Innowacji i Nauki oraz Wałbrzyska Specjalna Strefa Ekonomiczna "INVEST-PARK", 3) Agencji Rozwoju Regionalnego "ARLEG" S.A, 4) Konsorcjum w składzie Dolnośląska Agencja Współpracy Gospodarczej i Wrocławska Agencja Rozwoju Regionalnego oraz 5) Agencji Leasingu i Finansów S.A.

### 3 Koncepcja luki finansowej

W gospodarce rynkowej, **podstawowym źródłem finansowania wydatków inwestycyjnych są środki własne przedsiębiorców oraz środki zewnętrzne, pozyskiwane na rynku finansowym**. Rynek finansowy pełni funkcję pośrednika, w którym następuje zamiana oszczędności podmiotów posiadających nadmiar środków pieniężnych w inwestycje firm posiadających pomysły na ich efektywne wykorzystanie. Jednocześnie, z założenia rynek finansowy powinien umożliwiać sfinansowanie wszystkich inwestycji, dla których stopa zwrotu pozwala na pokrycie kosztu kapitału i premii za ryzyko związane z realizacją danej inwestycji.

W praktyce jednak, część przedsiębiorstw (szczególnie firm sektora MŚP) oraz części realizowanych inwestycji **pozbawionych jest dostępu do odpowiedniego finansowania na rynku komercyjnym**, co stanowi istotną barierę dla ich możliwości rozwoju.<sup>7</sup>

Problem ten jest niezmiernie istotny, gdyż MŚP odgrywają kluczową rolę w rozwoju gospodarczym kraju. Wg najnowszego raportu PARP, odpowiadają one za **49,8% PKB** kraju,<sup>8</sup> dając pracę ok. 6,7 mln osób,<sup>9</sup> co stanowi **2/3 wszystkich pracujących** w sektorze przedsiębiorstw.

Warto w tym miejscu podkreślić różnicę między podmiotami pozbawionymi dostępu do finansowania zewnętrznego, a podmiotami posiadającymi taki dostęp, ale z niego niekorzystającymi. Podmioty pozbawione dostępu do finansowania można określić jako **wykluczone kredytowo**, lub po prostu jako podmioty znajdujące się w luce finansowej, którą bardziej szczegółowo przedstawiamy w dalszej części niniejszego rozdziału. Podmioty posiadające dostęp do finansowania zewnętrznego, ale z niego niekorzystające można określić mianem **samowykluczonych kredytowo lub pasywnych kredytowo**. Taka sytuacja może wynikać zarówno z obiektywnego braku zapotrzebowania na finansowanie zewnętrzne, jak i z obawy przed zadłużaniem, braku zaufania czy wręcz awersji do sektora bankowego, a także braku wiedzy o dostępnej na rynku ofercie finansowania zewnętrznego.<sup>10</sup>

Podstawową przesłanką dla publicznej interwencji w tym obszarze jest występowanie **zawodności mechanizmów rynkowych** (market failure) i wynikającego z nich **nieoptymalnego poziomu inwestycji** (suboptimal investments).<sup>11</sup>

Przyczyny zawodności mechanizmów rynkowych są zróżnicowane. Do najważniejszych z nich, mogących uzasadniać interwencję w postaci odpowiednich skonstruowanych instrumentów finansowych można zaliczyć:

<sup>7</sup> P. Masiukiewicz, Analyses of financing gap in the SME sector, Warszawa 2017

<sup>8</sup> Udział ten w ostatnim czasie rośnie, z 47,2% w 2008 r. do 49,8% PKB w 2016 r.

<sup>9</sup> z tego 4 mln pracuje w mikroprzedsiębiorstwach, 1,1 mln w małych firmach, a w średnich 1,6 mln osób.

<sup>10</sup> R. Kąta, Korzystanie z kredytów bankowych przez małe i średnie przedsiębiorstwa w Polsce, Warszawa 2017

<sup>11</sup> "Ex-ante assessment methodology for financial instruments in the 2014-2020 programming period. General methodology covering all thematic objectives", Volume I, 2014.

- Asymetrię informacji
- Występowanie pozytywnych / negatywnych efektów zewnętrznych
- Wysokie koszty transakcyjne
- Wysoka awersja do ryzyka sektora bankowego

**Asymetria informacji** – występuje wówczas, gdy 2 strony transakcji dysponują różnym poziomem informacji, co utrudnia jednej ze stron podjęcie optymalnej decyzji. Na rynku kredytowym, podmioty poszukujące finansowania (wnioskujący o nie, np. o kredyt) dysponują – co do zasady – lepszą informacją na temat realizowanego przez siebie projektu, posiadanych przez siebie i swoich pracowników doświadczeniach i kompetencjach, a także (choć nie zawsze) wiarygodności założeń przyjętych na etapie przygotowania biznesplanu. W rezultacie występowania asymetrii informacji, banki i inne instytucje finansowe (dawcy finansowania) mają ograniczoną możliwość oceny rzeczywistego ryzyka udzielenia danemu przedsiębiorstwu finansowania, gdyż nie posiadają pełnej informacji ani o kondycji finansowej i biznesowej wnioskodawcy, ani o ryzyku realizowanego przez niego projektu inwestycyjnego<sup>12</sup>. Szczególnie mocno problem ten dotyka mikro i małych przedsiębiorstw oraz młodych firm, które nie prowadzą pełnej sprawozdawczości finansowej, lub dla których historia finansowa jest relatywnie krótka.

**Pozytywne / negatywne efekty zewnętrzne** występują wówczas, gdy decyzje podejmowane przez dany podmiot wpływają (pozytywnie lub negatywnie) na podmioty zewnętrzne.<sup>13</sup> Przykładem jest sytuacja, gdy firma realizująca daną inwestycję nie jest w stanie zawłaszczyć (zinternalizować) wszystkich korzyści, które ona przynosi w skali całej gospodarki. W efekcie, realizacja inwestycji może być dla niej nieopłacalna, mimo wysokiej opłacalności z punktu widzenia społeczeństwa. Przykładem pozytywnego efektu zewnętrznego może być stworzenie innowacji, z której skorzystają również inne przedsiębiorstwa, lub inwestycja, dzięki której powstanie nowe miejsce pracy dla osoby dotychczas bezrobotnej.

**Wysokie koszty transakcyjne** - pozyskanie informacji jest związane z kosztem, przy czym koszt ten może być wysoki w porównaniu z oczekiwanym zwrotem z inwestycji dla mniejszych operacji. Na rynku bankowym, wysokość kosztów transakcyjnych jest istotną barierą w dostępie do niewielkich pożyczek dla mikroprzedsiębiorstw – koszt analizy kredytowej przeprowadzanej przez bank jest relatywnie wysoki w porównaniu do potencjalnego zysku uzyskanego z odsetek, dlatego banki mniej chętnie angażują się w udzielanie mikropożyczek.

**Wysoka awersja do ryzyka sektora bankowego** – może występować zwłaszcza w okresach spowolnienia gospodarczego / kryzysu, gdy banki ograniczają akcję kredytową, szczególnie

<sup>12</sup> Przy czym OECD w swoim opracowaniu wskazuje, że problem asymetrii informacji jest relatywnie niewielki w krajach OECD, a znacznie większy w krajach rozwijających się. W krajach rozwiniętych problem asymetrii informacji został bowiem częściowo ograniczony dzięki stosowaniu zaawansowanych modeli scoringowych, jak i inne techniki pozwalających na odróżnienie wysoko i nisko ryzykownych przedsięwzięć. Por. OECD, 'The SME Financing Gap – Theory and Evidence, Financial Market Trends', Vol. 2006/2.

<sup>13</sup> "Ex ante assessment...", Volume I, op. Cit.

kierowaną do przedsiębiorstw sektora MŚP. Wysoka awersja do ryzyka sektora bankowego może ograniczać również finansowanie określonego typu inwestycji, np. w projekty innowacyjne.

W wyniku przedstawionych wyżej zawodności rynku, część ekonomicznie uzasadnionych inwestycji pozbawionych jest dostępu do finansowania zewnętrznego. W rezultacie, powstaje tzw. **luka inwestycyjna** (*investment gap*), którą zgodnie z metodologią przyjętą w raporcie KE/EBI można podzielić na:

- lukę finansową (*financing gap*) wynikającą przede wszystkim z asymetrii informacji i wysokich kosztów transakcyjnych
- lukę rentowności (*viability gap*) - wynikającą przede wszystkim z występowania efektów zewnętrznych, pozytywnych z punktu widzenia społeczeństwa, a niemożliwych do zinternacjonalizowania przez realizatora projektu.<sup>14</sup>

**Luka finansowa** (*financing gap*) – w uproszczeniu polega na **braku możliwości uzyskania przez firmę finansowania zewnętrznego (komercyjnego) na uzasadnione ekonomicznie (zyskowe) przedsięwzięcie z powodu niedoskonałości rynku**. Można ją również określić jako różnicę między optymalną z punktu widzenia gospodarki wielkością dostępnego dla firm finansowania zwrotnego a wielkością, która rzeczywiście występuje na rynku. OECD definiuje lukę jako sytuację, w której część firm sektora MŚP mogłoby w sposób produktywny wykorzystać zewnętrzne środki, ale nie może ich pozyskać z sektora finansowego<sup>15</sup>.

Luka finansowa wynika przede wszystkim z asymetrii informacji i wysokich kosztów transakcyjnych. Teoretycznie, dla każdej firmy i każdego rodzaju inwestycji powinna być możliwość **oszacowania rzeczywistego ryzyka** oraz ustalenia odpowiedniej stopy procentowej pokrywającej koszt kapitału i premię za ryzyko. Jednak w praktyce, w wyniku opisywanego wyżej problemu **asymetrii informacji**, banki i inne instytucje finansowe w niektórych przypadkach mają problem z pozyskaniem wiarygodnej informacji pozwalającej na oszacowania ryzyka niespłacenia danego kredytu. Jednocześnie, koszt pozyskania takiej informacji i jej odpowiedniego przeanalizowania przez instytucje finansowe jest relatywnie wysoki (problem **kosztów transakcyjnych**) w stosunku do potencjalnych zysków z udzielenia kredytu.<sup>16</sup>

W efekcie, banki mogą rozwiązywać ten problem albo przez **ograniczenie dostępu do kredytu** szczególnie dla tych przedsiębiorstw, dla których mają relatywnie mało informacji (racjonowanie kredytu), albo poprzez **podwyższenie oprocentowania** dla danej grupy przedsiębiorstw, pozwalające na pokrycie strat wynikających z niespłacenia kredytu przez

<sup>14</sup> W innym ujęciu, przedstawionym w analizie KE/EBI, wartość luki inwestycyjnej (*investment gap*) może być określona jako różnica między poziomem inwestycji koniecznym do osiągnięcia przyjętego w dokumentach strategicznych celu, a aktualnym poziomem inwestycji. Por. "Ex ante assessment...", Volume I, op. Cit.

<sup>15</sup> OECD, 'The SME Financing Gap – Theory and Evidence, Financial Market Trends', Vol. 2006/2.

<sup>16</sup> Koszty transakcyjne są szczególnie istotną barierą w przypadku mikropożyczek.

część kredytobiorców.<sup>17</sup> W pierwszym przypadku, część firm zostanie **całkowicie pozbawionych dostępu do finansowania zewnętrznego** i znajdą się w luce finansowej; w drugim – **oprocentowanie kredytu będzie przewyższało rentowność mniej ryzykownych projektów**, przez co wzięcie kredytu będzie dla nich nieopłacalne, mimo że przy oprocentowaniu odpowiadającym rzeczywistemu ryzyku inwestycja byłaby zyskowna. Jednocześnie, w przypadku podniesienia oprocentowania, banki wskutek negatywnej selekcji przyciągałyby coraz bardziej ryzykowne projekty, z teoretycznym potencjałem do wygenerowania odpowiednio wysokich stóp zwrotu przewyższających oprocentowanie kredytu.

Pewnym rozwiązaniem problemu asymetrii informacji jest dla banków stosowanie różnych form **zabezpieczeń**, które mogą zostać wykorzystane w przypadku niewypłacalności kredytobiorcy. Ogranicza to ryzyko podejmowane przez instytucję finansową oraz redukuje problem negatywnej selekcji kredytobiorców, co pozwala w pewnym stopniu na obniżenie oprocentowania kredytów. Stwarza jednak realny **problem szczególnie dla małych/krótko istniejących przedsiębiorstw**, zwłaszcza jeśli finansowanie zewnętrzne konieczne jest na cele inwestycyjno-obrotowe i obrotowe.<sup>18</sup> Nie każda firma ma bowiem możliwość przedstawienia odpowiednich zabezpieczeń, co pozbawia je dostępu do finansowania dłużnego.

Jeszcze inną przyczyną występowania luki finansowej jest opisywany wyżej okresowy **wzrost awersji do ryzyka sektora bankowego**, występujący szczególnie w okresach spowolnienia gospodarczego lub kryzysów finansowych. Ogranicza on dostęp do finansowania zewnętrznego szczególnie firmom z sektora MŚP, dla których kredyty uznawane są za bardziej ryzykowne niż kredyty dla dużych przedsiębiorstw z ugruntowaną pozycją rynkową.

Luka finansowa jest do pewnego stopnia miarą obiektywną (obejmuje potrzeby inwestycyjne przedsiębiorstw, które obiektywnie pozbawione są możliwości sfinansowania na rynku komercyjnym). **Luka finansowa w większości wypadków powinna być adresowana z wykorzystaniem instrumentów finansowych**. Instrumenty adresujące lukę finansową powinny być co do zasady dostępne **na zasadach rynkowych**, tak by nie tworzyć oferty konkurencyjnej dla rynku i minimalizować efekt jałowej straty.<sup>19</sup>

Zupełnie inne mechanizmy stoją za występowaniem **luki rentowności (viability gap)**. Wynika ona przede wszystkim z występowania **pozytywnych efektów zewnętrznych**, korzystnych dla społeczeństwa, a **niemożliwych do zinternacjonalizowania** przez realizatora projektu. W rezultacie, osiągnięta przez niego **stopa zwrotu z inwestycji jest niższa od rynkowej**, przez co zmuszony jest on zrezygnować z danej inwestycji, mimo że jest ona korzystna ze

---

<sup>17</sup> Stiglitz J. E., Weiss A. (1981), Credit Rationing in Markets with Imperfect Information, The American Economic Review t. 71, nr 3 (czer. 1981), s. 393-410.

<sup>18</sup> Por. Imapp, PAG Uniconsult, „Analiza ex-ante w zakresie możliwości zastosowania instrumentów finansowych w ramach Regionalnego Programu Operacyjnego Województwa Dolnośląskiego 2014 – 2020”, Warszawa 2015

<sup>19</sup> Przy założeniu, że ich celem jest wyłącznie eliminacja luki finansowej, a nie tworzenie efektu zachęty zwiększającego skłonność do realizacji danej inwestycji

społecznego punktu widzenia.<sup>20</sup> W przeciwieństwie do luki finansowej, luka rentowności jest w całości miarą subiektywną, tj. zależy wyłącznie od tego, jakie pozytywne zjawiska (efekty zewnętrzne) chce wesprzeć sektor publiczny i w jakiej formie – luka rentowności może być bowiem adresowana z wykorzystaniem instrumentów finansowych, ale także dotacji lub instrumentów mieszanych. Sposobem na zaadresowanie luki rentowności jest bowiem nie tyle zwiększanie dostępności do finansowania zwrotnego, ile tworzenie odpowiednio silnego **efektu zachęty, zwiększającego opłacalność danej inwestycji dla realizatora projektu**. W przypadku stosowania instrumentów finansowych, efekt zachęty tworzony jest przede wszystkim dzięki zaoferowaniu **preferencyjnego oprocentowania** oraz niskich (zerowych) prowizji za udzielenie kredytu.

Tabela 5. Podsumowanie problemów w dostępie do finansowania zewnętrznego wraz ze sposobami ich zaadresowania

Problem	Typowe zawodności rynku / inne bariery	Przykładowe rodzaje wsparcia / sposoby rozwiązania problemu
<b>Brak dostępu do finansowania zewnętrznego – luka finansowa</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Asymetria informacji</li> <li>• Wysokie koszty transakcyjne</li> <li>• Awersja do ryzyka sektora bankowego w okresach kryzysu</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Pożyczki inwestycyjne i obrotowe oprocentowane na poziomie rynkowym</li> <li>• Gwarancje/poręczenia</li> <li>• Pożyczki o niskim poziomie zabezpieczeń</li> <li>• Dokapitalizowanie zwrotne funduszy seed/venture capital</li> <li>• Pożyczki podporządkowane</li> </ul>
<b>Zbyt niska rentowność określonych typów inwestycji, wynikająca z braku możliwości zinternacjonalizowania pozytywnych efektów zewnętrznych – luka rentowności</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Pozytywne efekty zewnętrzne</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Pożyczki z preferencyjnym oprocentowaniem</li> <li>• Instrumenty mieszane, pożyczkowo-dotacyjne</li> <li>• Dotacje</li> </ul>
<b>Brak wykorzystania finansowania zewnętrznego przez podmioty mające możliwość skorzystania z niego – pasywność kredytowa</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Brak wiedzy o ofercie finansowania zewnętrznego</li> <li>• Obawa przed zadłużaniem</li> <li>• Brak zaufania/awersja do sektora bankowego</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Lepsza promocja oferty bankowej wśród firm sektora MŚP</li> <li>• Rozwiązania legislacyjne definiujące sytuacje, w których bank może wypowiedzieć przedsiębiorcy umowę kredytową</li> <li>• Zmiany regulacyjne zmniejszające zakres utraty majątku osobistego przez przedsiębiorcę w przypadku bankructwa</li> <li>• Rozwój innych niż bankowe źródeł finansowania rozwoju przedsiębiorstw (np. regionalnych funduszy rozwoju)</li> </ul>

Źródło: Opracowanie własne

<sup>20</sup> Tj. wewnętrzna stopa zwrotu, uwzględniająca korzyści dla realizującego projekt, jest niższa od rynkowej/oczekiwanej przez niego stopy zwrotu z inwestycji, a jednocześnie zewnętrzna stopa zwrotu (uwzględniająca efekty zewnętrzne) jest wyższa od wewnętrznej i na tyle wysoka, że sektor publiczny jest zainteresowany wsparciem inwestycji.

### 3.1 Instrumenty finansowe wdrażane w sferze konkurencyjności

#### 3.1.1 Ocena aktualnego stanu wdrażania IF – osiągnięcia i kluczowe bariery

W poniższym rozdziale opisujemy zaawansowanie wdrażania instrumentów finansowych w ramach Działania 1.5 RPO WD 2014-2020 (zgodnie z danymi na 31 stycznia 2020 roku), a także kluczowe bariery związane z wdrażaniem instrumentów finansowych

W wyniku pierwszego przetargu podpisano pięć umów z pośrednikami finansowymi na udzielanie pożyczek, jedna z nich została rozwiązana. Nabór na pożyczkę rozwojową trwał od 18.05.2017 r. do 30.06.2017 r., zamówienie podzielono na 5 części, wpłynęło ogółem 12 ofert. Wybrano oferty: Towarzystwa Inwestycji Społeczno-Ekonomicznych S.A., konsorcjum Agencji Rozwoju Regionalnego AGROREG S.A. z Sudeckim Stowarzyszeniem Inicjatyw Gospodarczych, Polskiej Fundacji Przedsiębiorczości, konsorcjum ECDEF S.A. z Mega Sonic S.A. (umowa została rozwiązana w sierpniu 2018 r.), konsorcjum Funduszu Regionu Wałbrzyskiego z Wrocławską Agencją Rozwoju Regionalnego S.A. Umowy z pośrednikami zawarto we wrześniu 2017 r.

Kolejne postępowanie ogłoszono w sierpniu 2019 roku, oferty można było składać do końca września 2019 roku. Wybrano następujących pośredników: konsorcjum Dolnośląskiego Parku Innowacji i Nauki S.A oraz Wałbrzyskiej Specjalnej Strefy Ekonomicznej „INVEST PARK” Sp. z o.o., Agencję Rozwoju Regionalnego ARLEG S.A., Agencję Rozwoju Regionalnego „AGROREG” S.A. w Nowej Rudzie, konsorcjum Dolnośląskiej Agencji Współpracy Gospodarczej Sp. z o.o. oraz Wrocławskiej Agencji Rozwoju Regionalnego S.A., Fundusz Regionu Wałbrzyskiego, a także Agencję Leasingu i Finansów S.A. Z wszystkimi tymi, ostatnio wybranymi, pośrednikami podpisano już umowy, ale tylko część rozpoczęła już udzielanie pożyczek.

**Generalnie rzecz biorąc, wdrażanie instrumentów pożyczkowych w ramach priorytetu inwestycyjnego 3c przebiega sprawnie, bez większych problemów,** zresztą podobnie jak i w innych regionach. Instrumenty te są (w porównaniu w szczególności do instrumentów oferowanych w ramach Celu Tematycznego 4) stosunkowo mało skomplikowane, dodatkowo od przedsiębiorcy wymagana jest tylko spłata pożyczki i rozliczenie sfinansowanych za jej pomocą wydatków, nie ma natomiast jakichkolwiek wymogów, dotyczących osiągnięcia określonych rezultatów. Ważną kwestią jest także to, że projekty są realizowane zarówno przez mocnych doświadczonych pośredników finansowych z siedzibą w województwie dolnośląskim (np. AGROREG, czy też Fundusz Regionu Wałbrzyskiego), jak również mocnych pośredników spoza regionu, ale z doświadczeniem w udzielaniu pożyczek na terenie województwa (TISE i Polska Fundacja Przedsiębiorczości).

Podpisano natomiast tylko jedną umowę z pośrednikiem finansowym na udzielanie poręczeń. Przetarg dla pośredników udzielających poręczeń był podzielony na 6 części składowych zamówienia. Wpłynęły 3 oferty: dwie Dolnośląskiego Funduszu Gospodarczego Sp. z o.o. i jedna POLFUND-u Funduszu Poręczeń Kredytowych S.A. Ostatecznie umowę zawarto tylko z POLFUND-em – dnia 18.09.2018 r. 5 części zamówienia (trzy w których nie

wpłynęły żadne oferty oraz dwie w których ofertę złożył DFG) zostały unieważnione. Do dnia 31 stycznia 2020 roku POLFUND udzielił 55 poręczeń.

Poniżej prezentujemy tabelę z wynikami wdrażania instrumentów finansowych w ramach RPO WD 2014-2020, obejmuje ona (podobnie jak wcześniejsza) pośredników, którzy rozpoczęli już udzielanie pożyczek i poręczeń.

Tabela 6. Zaawansowanie wdrażania instrumentów finansowych w ramach Działania 1.5 RPO WD 2014-2020 na 31 stycznia 2020 roku

Pośrednik finansowy	Liczba udzielonych pożyczek/poręczeń	Wartość udzielonych pożyczek/poręczeń (PLN)	Zakończona budowa portfela w ramach zamówienia głównego/prawa opcji
<b>POLFUND Fundusz Poręczeń Kredytowych S.A.</b>	55	4 533 192	Termin budowy portfela mija 30.10.2020 roku, nie będzie z tym problemu, brak decyzji o skorzystaniu z prawa opcji-
<b>Fundusz Regionu Wałbrzyskiego/ Wrocławska Agencja Rozwoju Regionalnego S.A.</b>	506	57 835 282	✓/✓
<b>Agencja Rozwoju Regionalnego AGROREG SA/ Sudeckie Stowarzyszenie Inicjatyw Gospodarczych "</b>	242	32 293 364	✓/✓
<b>Towarzystwo Inwestycji Społeczno-Ekonomicznych S.A.</b>	310	51 191 313	✓/-termin budowy portfela w ramach prawa opcji to 26.10.2020, powinien on jednak zostać zbudowany znacznie wcześniej
<b>Polska Fundacja Przedsiębiorczości</b>	163	18 397 504	✓ - prawo opcji ni zostało udzielone ze względu na brak osiągnięcie jednego ze wskaźników
<b>BGK (dawny projekt ECDF/Megasonic)</b>	21	4 053 550	Umowa rozwiązana, BGK zarządza tylko portfelem
<b>Agencja Rozwoju Regionalnego AGROREG SA (druga umowa)</b>	6	1 049 000	-

Źródło: Dane Dolnośląskiej Instytucji Pośredniczącej

Poniżej prezentujemy też dane dotyczące charakterystyk ostatecznych odbiorców pożyczek i poręczeń w ramach Działania 1.5 RPO WD 2014-2020.

Tabela 7. Ostateczni odbiorcy instrumentów finansowych w ramach Działania 1.5 RPO WD 2014-2020



Mikroprzedsiębiorcy	Mali przedsiębiorcy	Średni przedsiębiorcy	W tym firmy typu start-up (okres działania nie dłuższy, niż 24 miesiące)
89,9%	8,9%	1,2%	26,6%

Źródło: Dane Dolnośląskiej Instytucji Pośredniczącej, dane dotyczą udziału ogólnej liczby podpisanych umów, niezależnie od ich wartości.

Jak widać, **olbrzymia większość pożyczek i poręczeń trafia do mikroprzedsiębiorców**, a więc firm o najbardziej utrudnionym dostępie do finansowania komercyjnego. Dodatkowo, **bardzo znaczący jest udział firm o okresie działalności poniżej 2 lat, co również świadczy o trafności oferowanego finansowania.**

### Problemy i bariery we wdrażaniu instrumentów finansowych

Generalnie większość pośredników finansowych **nie wskazywała znaczących problemów z wdrażaniem instrumentów finansowych w ramach Działania 1.5**, w tym także przedstawiciel pośrednik udzielającego poręczeń (który to instrument, ze względu na obowiązujące w ramach Polityki Spójności 2014-2020 restrykcyjne regulacje był powszechnie uznawany za bardzo trudny do sprawnego wdrażania). Naturalnie, wskazywano na drobne ograniczenia i bariery, nie miały one jednak zasadniczego znaczenia.

Z całą pewnością pewnym ograniczeniem, podkreślanym przez znaczną część przedstawicieli odpowiednich instytucji (zarządzającej i pośredniczących) był stosunkowo sformalizowany wybór pośredników finansowych, pociągający za sobą także ograniczenia w ewentualnych zmianach podpisanej z pośrednikiem umowy, a także w parametrach wdrażanego produktu finansowego. W wielu bowiem przypadkach dopiero w trakcie wdrażania okazywało się, że niektóre parametry danego produktu finansowego wymagają pewnych zmian. Na szczęście, w umowach pośredników z Menedżerem Funduszy Funduszy znajdował się przepis, który można było interpretować w taki sposób, że w sytuacji zmiany Strategii Inwestycyjnej dla Instrumentów Finansowych automatycznie zmianie ulegają też poszczególne parametry produktów. W związku z tym pewne korekty w trakcie procesu wdrażania udawało się na szczęście wprowadzić.

**Bardzo ważną barierą dla wielu pośredników (poza bankami) był wymóg wnoszenia wkładu własnego, jako wkładu krajowego;** zgodnie z obowiązującą interpretacją przepisów, jako wkład krajowy nie może być traktowany wkład odbiorcy ostatecznego w realizowanym projekcie. Formalnie rzecz biorąc, wkład taki musi wynosić 15%, jednakże, dzięki temu, że Województwu Dolnośląskiemu udało się pozyskać wsparcie z Budżetu Państwa, w RPO WD 2014-2020 wynosił on wyraźnie mniej, czyli 10%. Nadal jednak, dla pewnej grupy pośredników wymóg wniesienia takiego wkładu był bardzo obciążający, ze względu na niewystarczającą kwotę środków własnych, niezaangażowanych w pożyczki.

Aby minimalizować ten problem, Dolnośląski Fundusz Rozwoju (jednoosobowa spółka Województwa Dolnośląskiego) uruchomił tzw. **linię finansową, czyli pożyczkę na wkład własny dla pośredników finansowych, realizujących projekty na podstawie umowy z BGK.**

Linia ta jest oprocentowania na poziomi stopy referencyjnej Komisji Europejskiej, nie są natomiast – w sytuacji terminowego regulowania spłaty udzielonej pożyczki - pobierane żadne inne opłaty i prowizje. Naturalnie, w sytuacji, gdy pożyczka jest udzielana na poziomie poniżej odpowiedniej stopy referencyjnej (a w przypadku większości produktów mamy do czynienia z taką sytuacją) pośrednik de facto finansuje różnicę pomiędzy oboma oprocentowaniami.

Jako bardzo poważną barierę pośrednicy wskazywali konieczność zrealizowania nie tylko zbudowania portfela pożyczek w określonym czasie, ale także **udzielenia określonej liczby pożyczek**. Naturalnie, wskaźnik określonej liczby pożyczek musiał zakładać określoną przeciętną wartość pożyczki. W związku z tym (przy czym nie dotyczy to tylko RPO WD, problem ten występował i nadal występuje także w przypadku wielu innych programów operacyjnych) często dochodziło do sytuacji w której przeciętna wartość pożyczki została oszacowana zbyt nisko, w związku z czym pośrednicy musieli sztucznie ograniczać wartość udzielanych pożyczek, poszukując niewielkich wartościowo projektów, bądź też (w najgorszym przypadku) odmawiając lub opóźniając udzielanie większych wartościowo pożyczek. Wydaje się zatem, że kwestię tę warto by regulować nieco odmiennie w kolejnym okresie programowania. Z jednej bowiem strony tendencja do udzielania większej liczby mniejszych wartościowo pożyczek jest naturalnie chwalebna i zrozumiała; nie dość, że wzrasta dywersyfikacja portfela pożyczkowego i relatywnie spada związane z udzielaniem pożyczek ryzyko, to dodatkowo instrumenty zwrotne docierają do szerszego kręgu odbiorców, w tym do odbiorców najmniejszych, częściowo znajdujących się w luce finansowej. Ważną kwestią jest też oferowanie finansowania o mniejszej wartości, mniej atrakcyjnego dla sektora bankowego. Z drugiej jednak strony, takie podejście nie może być sprzeczne z tendencjami rynkowymi - jeżeli na mniejsze wartościowo pożyczki jest ograniczony popyt, to fakt ten należy raczej zaakceptować.

Docelowo, w kolejnym okresie programowania, do czego nawiązujemy w rekomendacjach, należałoby naszym zdaniem **raczej wprowadzić inne mechanizmy, stymulujące pośredników do udzielania większej liczby mniejszych pożyczek**, jak na przykład podział wynagrodzenia na zarządzanie na dwie części – ogólnie za udzielanie pożyczek i ew. odpowiednią jakość portfela (tak jak ma to miejsce obecnie) i za przekroczenie bardzo ostrożnie wyznaczonej liczby udzielonych pożyczek (w ten sposób premiuując udzielanie mniejszych wartościowo pożyczek).

Pośrednicy zwracali też uwagę na to, że na rynku istnieje pewna grupa firm, dla której obowiązek dokumentowania wydatków finansowanych pożyczką lub poręczonym kredytem jest trudny do zaakceptowania. Z drugiej strony tego typu wymogi są stawiane przez Komisję Europejską, dodatkowo taki wymóg minimalizuje ryzyko problemów ze spłatą pożyczki – pożyczka w całości rozliczana odpowiednimi dokumentami księgowymi jest przeważnie bezpieczniejsza.

Niektórzy pośrednicy zwracali uwagę na pewne obciążenia sprawozdawcze, chociaż generalnie nie było to traktowane jako szczególnie istotny problem, z jednym istotnym

wyjątkiem. Chodzi mianowicie o pośrednika poręczeniowego, którego przedstawiciel wskazywał, że bardzo utrudniający jest **wymóg comiesięcznego raportowania spłat poręczonych kredytów**. W praktyce funduszu dotąd banki przedstawiały takie dane raz na kwartał, więc zmianę z oczywistych powodów traktują niezbyt entuzjastycznie. Dodatkowo, dane te muszą być przekazywane bardzo szybko, do 10. dnia miesiąca po miesiącu za który się sprawozdaje. Wymaga to „ręcznego” pozyskiwania danych z banków, co oczywiście jest bardzo pracochłonne.

Część pośredników z kolei zwracał uwagę na to, że **maksymalna zapadalność niektórych typów pożyczek (głównie dotyczyło to pożyczki rozwojowej) jest zbyt krótka**, szczególnie po podwyższeniu jej maksymalnej wartości do 1 miliona złotych. Fakt, że spłata pożyczki musi nastąpić w ciągu maksymalnie 7 lat powoduje, że bieżące obciążenie ratami, szczególnie dla najmniejszych przedsiębiorców, jest bardzo znaczne. Z drugiej strony warto pamiętać, że wydłużanie okresu spłaty znacząco podwyższa ryzyko pojawienia się problemów ze spłatą pożyczki (trudno bowiem przewidywać jaka będzie koniunktura gospodarcza za 5-7 lat), wydłuża też okres po którym będzie można rozpocząć kolejny obrót środkami.

Zwracano też uwagę, że przetargi na wybór pośredników były **organizowane zbyt rzadko**, przez co niektórzy pośrednicy przez pewien czas musieli wstrzymać udzielanie pożyczek, tymczasem oferta powinna być (u tego, czy innego pośrednika) stale dostępna. Na przyszłość warto zatem rozważyć organizację nieco częstszych przetargów na trochę mniejsze kwoty, poprawi to długoterminowo dostępność finansowania w regionie.

Pośrednicy wybrani w ramach pierwszych przetargów zwracali też uwagę na niezbyt fortunate postanowienie metryki produktu finansowego, zgodnie z którym dany przedsiębiorca mógł skorzystać z danego instrumentu finansowego tylko jeden raz, nawet jeżeli pozyskiwał finansowanie o wartości znacznie mniejszej, niż maksymalnie dopuszczona wartość. Na szczęście przepis ten został skorygowany i w ramach kolejnej rundy projektów można korzystać z danego instrumentu kilkakrotnie, pod warunkiem że łączna wartość udzielonego finansowania nie przekracza maksymalnej wartości danego typu pożyczki.

Nadal pewnym problemem były też **terminy rozliczania pożyczek** (choć także te w przypadku kolejnych przetargów zostały wydłużone), było to szczególnie problematyczne w przypadku inwestycji budowlanych (które na ogół znacząco się przeciągały), a także zakupu sprzętu na zamówienie (ze względu na koniunkturę gospodarczą terminy dostawy maszyn, czy innego sprzętu niekiedy przekraczały nawet jeden rok)<sup>21</sup>.

Przedstawiciele pośredników zwracali też uwagę na to, że z ich punktu widzenia bardzo ważne jest, aby z pewnym wyprzedzeniem wiedzieć, czy BGK zdecyduje się skorzystać

---

<sup>21</sup> Czyli maksymalny okres od momentu wypłaty pożyczki do momentu rozliczenia za pomocą odpowiednich dokumentów księgowych sfinansowanych za jej pomocą wydatków; kwestia ta nie jest zasadniczo związana z zapadalnością pożyczki, która dotyczy maksymalnego terminu spłaty pożyczki.

z **prawa opcji**, tak, aby móc odpowiednio wygaszać (bądź też nie) akcję poręczeniową/pożyczkową.

W wywiadach (choć kwestia ta dotyczyła nie tylko PI 3c, ale całości instrumentów finansowych w ramach RPO WD 2014-2020) pojawiały się też opinie, że warto byłoby całościowo podejść do **problemu uproszczenia dokumentacji** wymaganej do pozyskania pożyczki i sprawienia, aby jej wypełnianie było jak najłatwiejsze. Chodzi nie tylko o zakres dokumentów, ale także ich wewnętrzną spójność, dostępność wersji edytowalnych, odpowiednie sformatowanie dokumentów elektronicznych etc. Warto bowiem pamiętać, że znaczna część pożyczkobiorców to mikro i małe firmy, które dysponują ograniczonymi zasobami kadrowymi i stąd każde ułatwienie jest z ich punktu widzenia nie do przecenienia.

### **3.1.2 Dziedziny i skala zainteresowania odbiorców ostatecznych wsparciem w formie IF** **Zapotrzebowanie przedsiębiorstw na wsparcie w postaci IF w świetle wyników badania ilościowego**

Instrumenty finansowe wdrażane w sferze wspierania konkurencyjności (CT3) realizowane były w obszarze Priorytetu Inwestycyjnego 3c – *Wspieranie tworzenia i poszerzania zaawansowanych zdolności w zakresie rozwoju produktów i usług*, w ramach Działania 1.5 – *Rozwój produktów i usług w MŚP*. Zgodnie z zapisami Strategii Inwestycyjnej, były one kierowane wyłącznie do mikro, małych i średnich przedsiębiorstw, a ich celem było przede wszystkim zwiększenie dostępu do kapitału zewnętrznego i ograniczenie zjawiska luki finansowej.

Instrumenty finansowe wdrażane w ramach PI 3c były więc kierowane potencjalnie do bardzo szerokiej grupy odbiorców – łącznie aktywnych firm należących do sektora MŚP w woj. dolnośląskim było w 2018 r. ok. 167 tys. W celu aktualizacji oceny skali ich zainteresowania wsparciem w formie instrumentów finansowych (w tym oszacowania wielkości luki finansowej) przeprowadzono wśród nich badanie ilościowe techniką wywiadu telefonicznego wspomaganego komputerowo (CATI), które objęło próbę 401 przedsiębiorstw. Struktura zrealizowanej w badaniu próby odwzorowała strukturę firm w całej populacji w odniesieniu do lokalizacji (subregionu), branży (na poziomie grup sekcji PKD) i czasu prowadzenia działalności.

Z uwagi na nierówne rozłożenie w populacji cechy jaką jest wielkość firmy, a także konieczność prowadzenia analiz oddzielnie dla każdej kategorii wielkości zatrudnienia, przyjęto arbitralnie rozkład tej cechy w próbie. Umożliwiło to wnioskowanie dla każdej z subpopulacji wyróżnionych ze względu na liczbę zatrudnionych osób. Na potrzeby analiz większość wyników została przedstawiona w przekroju według wielkości firmy. Jednocześnie, aby zapewnić reprezentatywność wyników dla ogółu firm sektora MŚP z regionu, wyniki przeważono do struktury populacji firm względem ich wielkości przy wykorzystaniu wag analitycznych opartych na danych GUS.

W rezultacie, prezentowane w niniejszym rozdziale dane oparte na wynikach ankiety CATI, dzięki odpowiedniemu doborowi próby oraz dokonaniem przeważeniu z wykorzystaniem

wag analitycznych opartych na danych GUS, można interpretować jako odnoszące się do całej populacji przedsiębiorstw sektora MŚP w woj. dolnośląskim.

Analizując wyniki na poziomie poszczególnych podgrup respondentów należy mieć na uwadze ograniczenia związane z interpretacją ilościową otrzymanych wyników. Tam, gdzie taka ostrożność jest szczególnie wskazana, zamieszczona została w tekście odpowiednia adnotacja.

Tabela 8. Struktura próby względem wielkości firmy

	1 osoba*	2-9 osób	10-49 osób	50-249 osób	MŚP
<b>Liczba firm w populacji</b>	113 506	48 645	3 914	1 126	<b>167 191</b>
<b>Liczba firm w próbie</b>	131	131	100	39	<b>401</b>
<b>Odsetek firm w próbie</b>	32,7%	32,7%	24,9%	9,7%	<b>100,0%</b>

\* jedynie właściciel, samozatrudniony

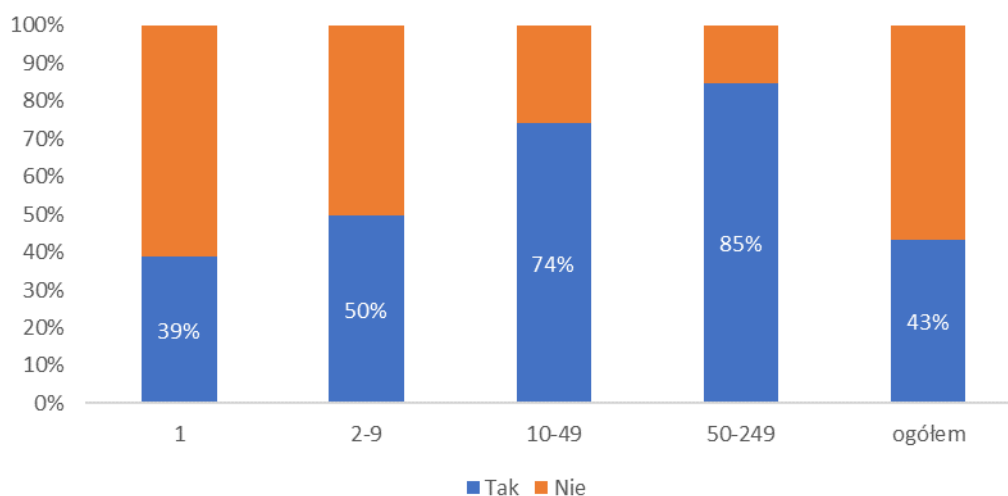
Źródło: opracowanie własne

Uzupełniająco, do oceny skali zainteresowania odbiorców instrumentami finansowymi wykorzystano również niektóre wyniki ankiety CATI przeprowadzonej wśród firm, które skorzystały z pożyczek i poręczeń wdrażanych w ramach PI 3c (251 odbiorców ostatecznych wsparcia).

Spośród wszystkich firm w regionie, do grupy potencjalnych odbiorców instrumentów zwrotnych należą przede wszystkim firmy aktywne inwestycyjnie. **Ogółem, inwestycje w ciągu ostatniego roku przeprowadziło 43% firm z sektora MŚP.** Przy czym odsetek firm inwestujących był silnie związany z wielkością firmy – wśród firm średnich był on ponad 2-krotnie większy niż w przypadku osób samozatrudnionych. Również wartość realizowanych inwestycji była w naturalny sposób silnie uzależniona od wielkości zatrudnienia, przy czym ogółem, wartość aż 93,5% wszystkich inwestycji kształtowała się poniżej 500 tys. zł.

Większość inwestycji (54%) realizowana była ze środków własnych (ewentualnie uzupełnionych dotacją), bez wykorzystania finansowania zwrotnego; w przypadku co 3 inwestycji, środki zewnętrzne stanowiły przynajmniej 40% wartości realizowanej inwestycji.

Wykres 1. Odsetek firm, które inwestowały w ciągu ostatnich 12 miesięcy



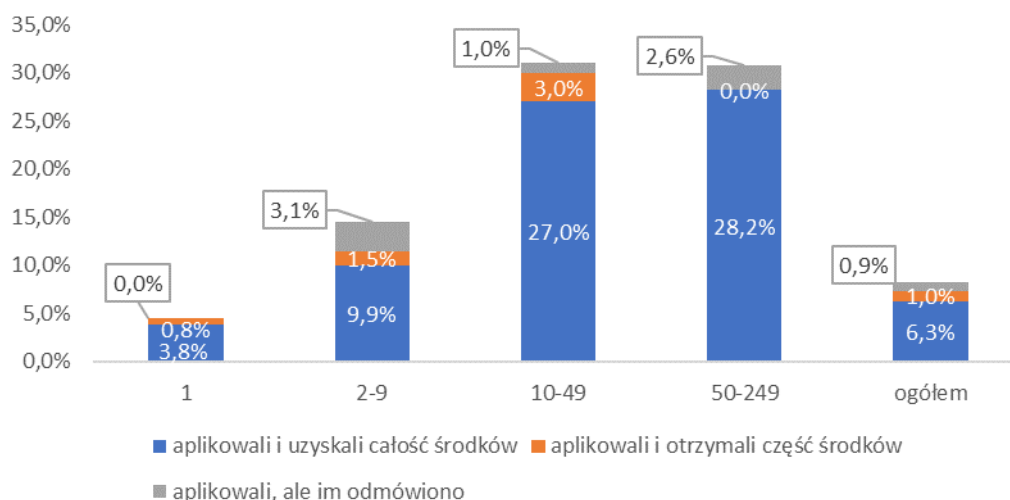
Źródło: Opracowanie własne na podstawie ankiety CATI przedsiębiorstw woj. dolnośląskiego, z wykorzystaniem wag analitycznych opartych na danych GUS, n=401

Znacznie mniejszy był odsetek firm, które w celu realizacji zaplanowanych inwestycji starały się o **uzyskanie finansowania zewnętrznego w postaci kredytu, pożyczki lub leasingu na rynku finansowym. Ogółem, taką próbę podjęło jedynie ok. 9,6% przedsiębiorstw**, przy czym odsetek ten był zróżnicowany w zależności od wielkości firmy (od 6,1% w przypadku samozatrudnionych do 33,3% wśród średnich firm). Z punktu widzenia szacowania luki finansowej, kluczowy jest jednak odsetek firm, którym takiego finansowania odmówiono. Był on relatywnie niewielki – **odmowę uzyskało 9,7% aplikujących przedsiębiorstw<sup>22</sup>, co stanowiło jedynie ok. 0,9% wszystkich firm w regionie**. Można wnioskować, że firmy te znajdują się w luce finansowej i mogą stanowić naturalnych odbiorców wsparcia zwrotnego w ramach PI 3c – **szacunkowo może być ich w regionie ok. 1,5 tys.** Największe problemy z uzyskaniem finansowania zewnętrznego miały mikroprzedsiębiorstwa zatrudniające od 2 do 9 osób – aż 20% spośród aplikujących o pożyczkę, kredyt lub leasing spotkało się z decyzją odmowną. Należy jednak uzyskane wyniki w tym zakresie traktować bardzo ostrożnie, gdyż opierają się one na wynikach relatywnie niewielkiej próby badanych firm.<sup>23</sup>

<sup>22</sup> Aplikujące przedsiębiorstwa to firmy, które podjęły próbę uzyskania finansowania zewnętrznego (kredytu, pożyczki lub leasingu) na rynku komercyjnym.

<sup>23</sup> Ogółem, spośród 401 ankietowanych przedsiębiorstw, o uzyskanie finansowania zewnętrznego ubiegało się 74 przedsiębiorstw, a z odmową jego uzyskania spotkało się zaledwie 6 firm, co uniemożliwia dokonywanie istotnych statystycznie porównań między różnymi charakterystykami firm w tej grupie.

Wykres 2. Odsetek firm, które aplikowały o finansowanie zewnętrzne inwestycji (kredyt, pożyczka, leasing) w ciągu ostatnich 12 miesięcy<sup>24</sup> (% wszystkich firm w regionie)



Źródło: Opracowanie własne na podstawie ankiety CATI przedsiębiorstw woj. dolnośląskiego, z wykorzystaniem wag analitycznych opartych na danych GUS, n=401

Tabela 9. Odsetek firm, którym odmówiono przyznania finansowania zewnętrznego inwestycji w ciągu ostatnich 12 miesięcy

Status	1 osoba	2-9 osób	10-49 osób	50-249 osób	MŚP
Aplikowało o finansowanie zewnętrzne (% wszystkich firm w regionie)	6,1%	15,3%	33,0%	33,3%	9,6%
Odmówiono (% wszystkich firm w regionie)	0,0%	3,1%	1,0%	2,6%	0,9%
Odmówiono (% aplikujących firm) <sup>25</sup>	0,0%	20,0%	3,0%	7,7%	9,7%

Źródło: Opracowanie własne na podstawie ankiety CATI przedsiębiorstw woj. dolnośląskiego, z wykorzystaniem wag analitycznych opartych na danych GUS, n=401

Natomiast aż **90% przedsiębiorstw nie ubiegała się w ostatnich 12 miesiącach o finansowanie zewnętrzne inwestycji**. Większość z nich po prostu nie miała takiej potrzeby – wśród nich przede wszystkim firmy, które nie realizowały inwestycji, a także te, które były w stanie sfinansować wszystkie wydatki wyłącznie ze środków własnych. Z punktu widzenia szacowania luki finansowej, szczególnie interesujące są firmy, które **zrezygnowały z aplikowania o środki z powodu przekonania o braku możliwości ich uzyskania (np. z powodu braku zdolności kredytowej, niskich zabezpieczeń)**. Taki powód wskazało **2,8%** przedsiębiorstw. Firmy te można potencjalnie również zaliczyć do luki finansowej (w przypadku nieco szerszego jej zdefiniowania – tak by obejmowała nie tylko firmy, którym

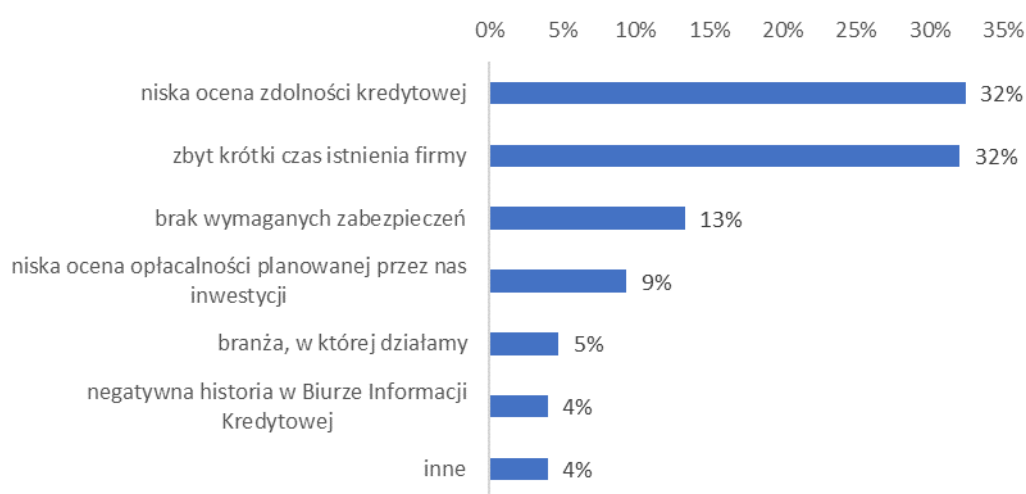
<sup>24</sup> Na wykresie pominięto odpowiedzi: „wniosek nie został jeszcze rozpatrzony” (ogółem 0,8% firm) oraz „nie wiem / trudno powiedzieć” (ogółem 0,6% firm)

<sup>25</sup> Dane w tym wierszu stanowią iloraz: odmówiono (% wszystkich firm w regionie) / aplikowało o finansowanie zewnętrzne (% wszystkich firm w regionie)

rzeczywiście odmówiono przyznania finansowania na rynku komercyjnym – luka nieprzyznanego finansowania, ale też firmy, które w ogóle nie aplikowały o takie finansowanie z powodu przekonania o braku jego uzyskania – luka braku aplikowania o środki na inwestycje). Szacunkowo, **takich firm w regionie jest ok. 4,7 tys.**

Pogłębioną analizę przyczyn braku możliwości skorzystania z finansowania zewnętrznego inwestycji utrudnia niewielka grupa respondentów, która odpowiadała na to pytanie. Na podstawie uzyskanych odpowiedzi można wnioskować, że główną barierą była niska **ocena zdolności kredytowej oraz zbyt krótki czas istnienia firmy**, a nieco rzadziej również brak wymaganych zabezpieczeń.

Wykres 3. Najważniejsze powody braku możliwości skorzystania z finansowania zewnętrznego inwestycji



Źródło: Opracowanie własne na podstawie ankiety CATI przedsiębiorstw woj. dolnośląskiego, z wykorzystaniem wag analitycznych opartych na danych GUS, n=17

Interesującą grupę stanowią również przedsiębiorcy, którzy **nie aplikowali o środki zewnętrzne z powodu niekorzystnych warunków (np. wysokiego oprocentowania lub prowizji)**. Wśród ogółu przedsiębiorstw, było ich aż **7,2%**, a więc znacznie więcej niż firm, dla których głównym powodem braku ubiegania się o środki było przekonanie o ich niedostępności. Szczególnie wysoki odsetek firm, dla których warunki rynkowe były tak nieatrakcyjne, że nie ubiegały się one o finansowanie komercyjne, występował wśród **samozatrudnionych (6,9%) oraz pozostałych mikroprzedsiębiorstw (8,4%)**.

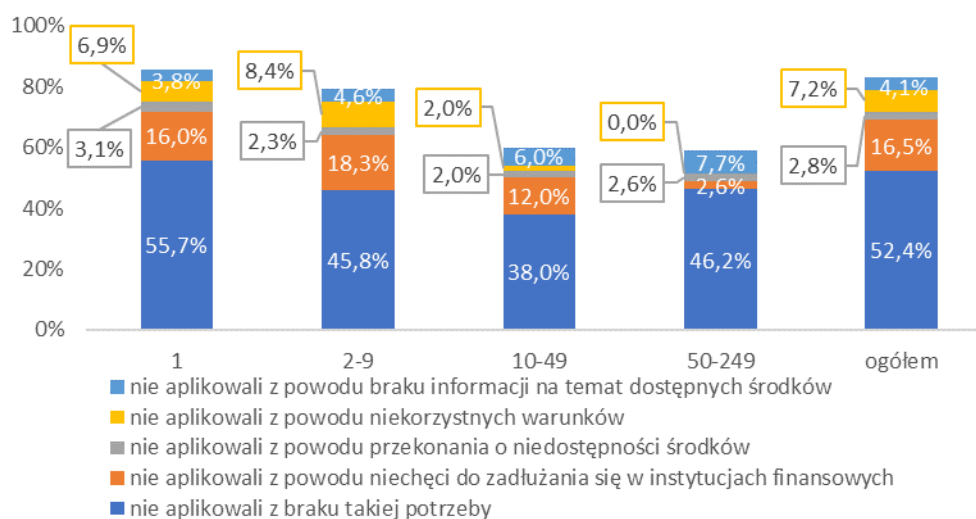
Prawdopodobnie jest tak dlatego, że w ich przypadku oprocentowanie kredytów komercyjnych jest zbliżone do kredytów konsumpcyjnych, a nie kredytów firmowych przyznawanych małym i średnim firmom z ustabilizowaną sytuacją rynkową. Mimo więc, że firmy te trudno zaliczyć do grona firm znajdujących się w luce finansowej (rozumianej jako brak możliwości uzyskania finansowania na rynku komercyjnym), to jednak dostępne dla nich oferta komercyjna jest na tyle mało atrakcyjna, że skutecznie zniechęca ich do ubiegania się o finansowanie zewnętrzne inwestycji. W konsekwencji, firmy te zdecydowanie mogą być zainteresowane skorzystaniem z instrumentów finansowych oferowanych w ramach



RPO WD 2014-2020 (w tym przypadku nawet tzw. oprocentowanie na poziomie rynkowym jest dla nich zapewne atrakcyjniejsze niż realnie dostępne dla nich kredyty na rynku komercyjnym). **W całym regionie, takich firm jest szacunkowo ok. 12 tys., co stanowi znaczącą liczbę potencjalnych odbiorców wsparcia.**

Warto w tym miejscu podkreślić, że z przeprowadzonej ankiety CATI wśród odbiorców ostatecznych instrumentów finansowych oferowanych w ramach PI 3c wynika, że **aż 65% z nich nie starało się o kredyt komercyjny właśnie z powodu niekorzystnych warunków (wysokiej prowizji lub oprocentowania).**<sup>26</sup> Natomiast jedynie 2% z nich nie ubiegało się o finansowanie komercyjne z powodu przekonania o braku możliwości jego uzyskania, a kolejnych 3,2% spotkało się z odmową udzielenia kredytu, pożyczki lub leasingu na rynku komercyjnym.

Wykres 4. Odsetek firm, które z różnych powodów nie aplikowały o finansowanie zewnętrzne inwestycji (kredyt, pożyczka, leasing) w ciągu ostatnich 12 miesięcy

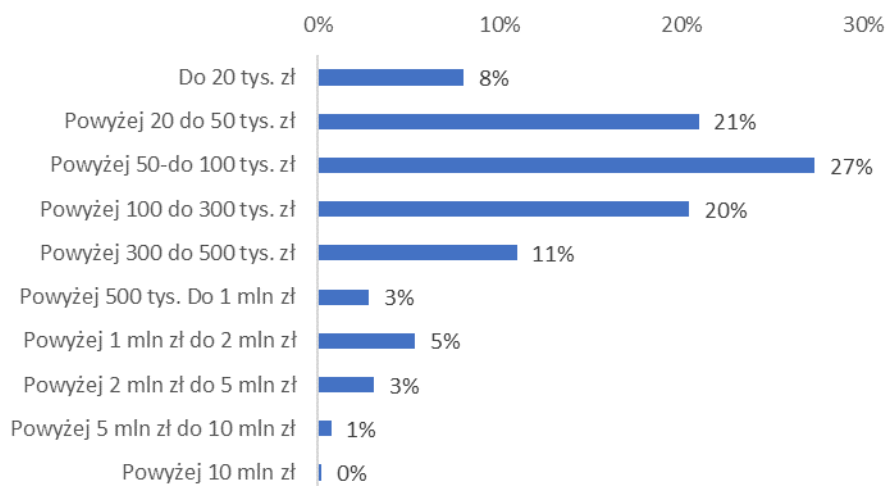


Źródło: Opracowanie własne na podstawie ankiety CATI przedsiębiorstw woj. dolnośląskiego, z wykorzystaniem wag analitycznych opartych na danych GUS, n=401

Wielkość finansowania zewnętrznego, o które ubiegali się przedsiębiorcy na sfinansowanie inwestycji, była relatywnie niewielka. **Aż 56% firm aplikowała o środki poniżej 100 tys. zł, a kolejnych 35% - o środki w wysokości między 100 tys. a 1 mln zł.** Oznacza to, że aktualnie przyjęty limit pożyczek w PI 3c (podniesiony do 1 mln zł), adresuje potrzeby ok. 91% wszystkich firm sektora MŚP. Co więcej, nawet wyodrębnione w Strategii Inwestycyjnej mikropożyczki w kwocie do 100 tys. zł odpowiadają na potrzeby ponad połowy firm z sektora MŚP w regionie.

<sup>26</sup> Co jednocześnie może oznaczać, że oferta banków dla mikroprzedsiębiorstw jest na tyle nieatrakcyjna, że uniemożliwia realizację wielu mniej ryzykownych, ale też mniej opłacalnych inwestycji.

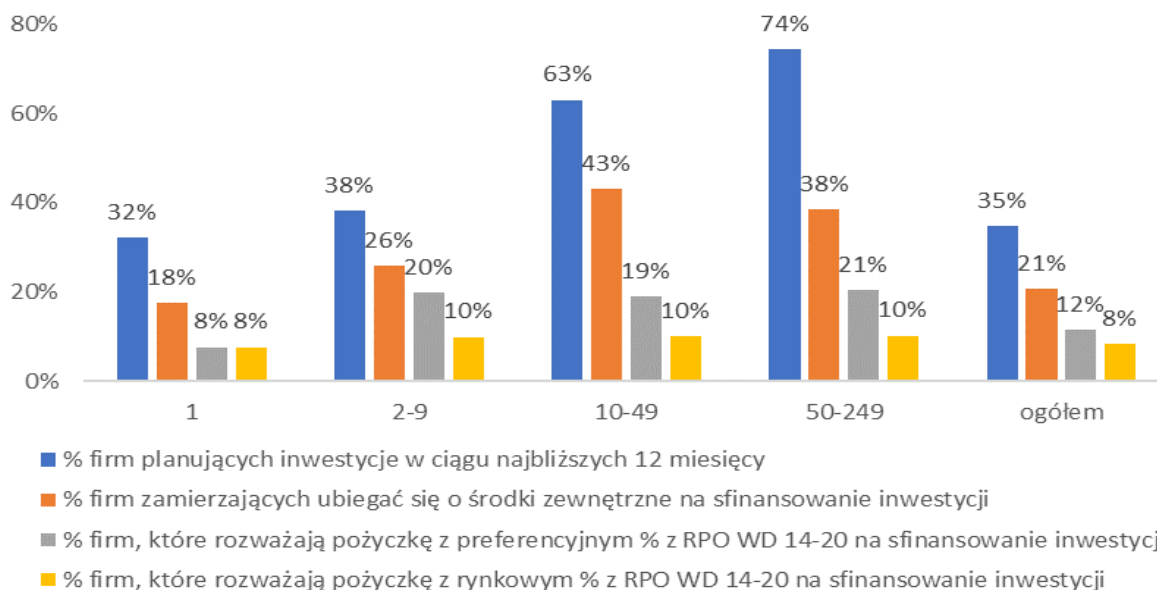
Wykres 5. Łączna wysokość finansowania zewnętrznego, o które ubiegały się firmy w ciągu ostatnich 12 miesięcy na realizację inwestycji



Źródło: Opracowanie własne na podstawie ankiety CATI przedsiębiorstw woj. dolnośląskiego, z wykorzystaniem wag analitycznych opartych na danych GUS, n=401

Alternatywnym sposobem na oszacowanie potencjalnego zapotrzebowania na instrumenty finansowe wdrażane w ramach PI 3c jest sprawdzenie, **jaki % firm planuje inwestycje w ciągu najbliższych 12 miesięcy i byłoby zainteresowanych sfinansowaniem ich pożyczką ze środków RPO WD 2014-2020**. Z przeprowadzonej ankiety wynika, że inwestycje w ciągu najbliższego roku planuje 35% przedsiębiorstw, a 20% firm zamierza ubiegać się o środki zewnętrzne na ich sfinansowanie. Jednocześnie, 8% ankietowanych przedsiębiorców rozważy wzięcie pożyczki ze środków RPO oprocentowaną na poziomie rynkowym, a 12% - pożyczkę z preferencyjnym oprocentowaniem. W odniesieniu do wszystkich firm z sektora MŚP w regionie, oznacza to **od 14 do 19 tys. firm potencjalnie zainteresowanych wsparciem w formie instrumentów finansowych**.

Wykres 6. Odsetek firm planujących inwestycje w ciągu najbliższych 12 miesięcy i rozważających ich sfinansowanie pożyczką ze środków RPO WD 2014-2020.

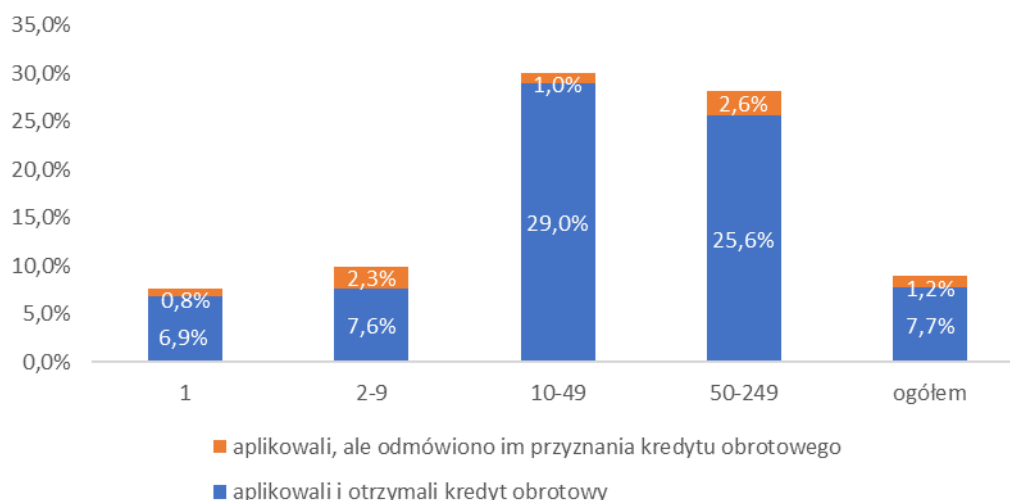


Źródło: Opracowanie własne na podstawie ankiety CATI przedsiębiorstw woj. dolnośląskiego, z wykorzystaniem wag analitycznych opartych na danych GUS, n=401

Oprócz zapotrzebowania na finansowanie inwestycji, w ankiecie przedsiębiorstw zbadano również wielkość niezaspokojonego popytu na finansowanie obrotowe. **Ogółem, o taki kredyt aplikowało w ciągu ostatnich 12 miesięcy 9% przedsiębiorców. Decyzję odmowną otrzymało 13,7% spośród nich, co przekłada się na 1,2% wszystkich firm w regionie.** Przy czym z danych wynika, że największy problem z uzyskaniem finansowania obrotowego miały mikroprzedsiębiorstwa zatrudniające 2-9 osób – niemal co 4 z nich nie uzyskało kredytu obrotowego, o który się ubiegało. Ogółem, przekłada się to na ok. **2 tys. firm z regionu, które znajdowało się w luce nieprzyznanego finansowania obrotowego.**<sup>27</sup>

<sup>27</sup> Ponownie, uzyskane wyniki należy traktować z pewną dozą ostrożności – odmowę uzyskania kredytu obrotowego zadeklarowało jedynie 6 z 401 ankietowanych przedsiębiorstw, co uniemożliwia dokonywanie istotnych statystycznie porównań między różnymi charakterystykami firm w tej grupie

Wykres 7. Odsetek firm, które aplikowały o kredyt obrotowy w ciągu ostatnich 12 miesięcy (% wszystkich firm w regionie)



Źródło: Opracowanie własne na podstawie ankiety CATI przedsiębiorstw woj. dolnośląskiego, z wykorzystaniem wag analitycznych opartych na danych GUS, n=401

Również w przypadku kredytów obrotowych, przeciętna wartość wnioskowanych środków była relatywnie niewielka. **Aż 34% firm starało się o kredyt w wysokości do 20 tys. zł, kolejnych 30% - w wysokości między 20 tys. a 100 tys. zł, a 20% o kredyt między 100 tys. a 300 tys. zł.** Oznacza to, że aktualna oferta finansowania obrotowego w ramach Pożyczki Rozwojowej (do 50% kwoty Pożyczki Rozwojowej do 500 tys. zł) dobrze odpowiada zapotrzebowaniu zgłaszanemu przez przedsiębiorstwa.

Tabela 10. Odsetek firm, którym odmówiono przyznania finansowania obrotowego w ciągu ostatnich 12 miesięcy

Status	1 osoba*	2-9 osób	10-49 osób	50-249 osób	MŚP
<b>Aplikowało o kredyt obrotowy (% wszystkich firm w regionie)</b>	7,6%	9,9%	30,0%	28,2%	<b>9,0%</b>
<b>Odmówiono (% wszystkich firm w regionie)</b>	0,8%	2,3%	1,0%	2,6%	<b>1,2%</b>
<b>Odmówiono (% aplikujących firm)<sup>28</sup></b>	10,0%	23,1%	3,3%	9,1%	<b>13,7%</b>

Źródło: Opracowanie własne na podstawie ankiety CATI przedsiębiorstw woj. dolnośląskiego, z wykorzystaniem wag analitycznych opartych na danych GUS, n=401

<sup>28</sup> Dane w tym wierszu stanowią iloraz: odmówiono (% wszystkich firm w regionie) / aplikowało o kredyt obrotowy (% wszystkich firm w regionie)

## Oszacowanie wartości luki finansowej w woj. dolnośląskim

Przed przystąpieniem do szacowania skali zjawiska luki finansowej, niezbędne jest określenie, które przedsiębiorstwa zaliczymy do grona firm pozbawionych dostępu do finansowania zewnętrznego z powodu zawodności rynku. Do firm znajdujących się w luce można zaliczyć:

- podmioty, które ubiegały się o finansowanie zewnętrzne (np. kredyt, pożyczkę, leasing) w instytucjach finansowych, ale ich **wniosek został odrzucony** (*rejected transactions*)
- podmioty, które **zrezygnowały z ubiegania się o finansowanie zewnętrzne**, z powodu przekonania, że nie mają szans na jego uzyskanie (*lack of applications*)<sup>29</sup>

W przypadku firm, których wniosek o kredyt lub inną formę finansowania został odrzucony, niezbędna jest analiza przyczyn takiej decyzji instytucji finansowej. Część wniosków jest bowiem odrzucana z powodu zawodności rynku (takich jak brak odpowiednich zabezpieczeń, zbyt krótki czas istnienia danej firmy na rynku, ograniczenie akcji kredytowej), co stanowi uzasadnienie dla interwencji publicznej, podczas gdy część odrzucana jest z uzasadnionych powodów, które za taką zawodność nie mogą być uznane (np. słaba kondycja finansowa przedsiębiorstwa – w tym zagrożenie bankrutem, brak opłacalności zaplanowanej inwestycji)<sup>30</sup>.

W ramach niniejszego badania **jako podstawę do szacowania luki finansowej przyjęto pierwszą z wymienionych wyżej grup, tj. firmy, których wniosek o finansowanie zewnętrzne został odrzucony**. Tak określona luka została nazwana **luką nieprzyznanego finansowania**. Z powodu braku możliwości określenia, w przypadku których firm odrzucenie wniosku wynika z zawodności rynku, dla uproszczenia do luki zakwalifikowano wszystkie firmy, którym odmówiono finansowania zewnętrznego, co powoduje pewne przeszacowanie wielkości obliczonej luki finansowej. Jednocześnie, **uzupełniająco oszacowano również lukę braku aplikowania o środki na inwestycje**, które obejmuje wszystkie firmy, które zrezygnowały z ubiegania się o finansowanie zewnętrzne inwestycji z powodu przekonania o braku szans jego uzyskania.

W celu oceny potencjalnego zapotrzebowania na finansowanie obrotowe, w ramach badania oszacowaliśmy również **lukę nieprzyznanego finansowania obrotowego**. Luka ta dotyczy tylko firm, które ubiegały się o kredyt obrotowy, ale ich wniosek został odrzucony.

Przy ocenie przyczyn odrzucenia wniosku kredytowego warto być świadomym procedur oceny wniosków stosowanych w instytucjach finansowych. Zgodnie z informacjami uzyskanymi od przedstawicieli sektora bankowego, w przypadku kredytów na działalność

<sup>29</sup> 'Ex-ante assessment methodology for financial instruments in the 2014-2020 programming period. General methodology covering all thematic objectives', Volume I, 2014.

<sup>30</sup> ibidem

bieżącą (obrotowych) ocena wniosku kredytowego jest w dużej mierze automatyczna i opiera się na analizie „twardych” danych finansowych ze sprawozdań finansowych, które system informatyczny przekształca na wewnętrzny rating kredytowy. Natomiast w przypadku kredytów inwestycyjnych, obok oceny danych ze sprawozdań finansowych, dokonywana jest również ocena opłacalności planowanej inwestycji (zawarta w biznesplanie) i ocena jej wpływu na przyszłe wyniki finansowe firmy. Przy czym, poziom ryzyka akceptowanego przez banki może być związany z aktualną polityką banku, w tym skłonności do zmniejszania lub zwiększania skali akcji kredytowej.

### **Metodologia oszacowania luki finansowej**

Oszacowanie luki finansowej zostało **podzielone na kilka etapów, co zapewnia wysoką transparentność oraz możliwość porównywania danych i otrzymanych wyników (a także przyjętych założeń)** z innymi badaniami. Jest to o tyle kluczowe, że szacunki luki finansowej są silnie wrażliwe na przyjęte założenia, które w znaczący sposób wpływają na finalnie otrzymany szacunek wartości nominalnej luki finansowej. Jednocześnie, w naszej ocenie często nawet istotniejsze od wartości nominalnej oszacowanej luki finansowej jest oszacowanie liczby firm, które znajdują się w luce finansowej, i które mogą wymagać wsparcia w postaci instrumentów finansowych wdrażanych ze środków publicznych.

- W pierwszym kroku prezentujemy informacje o liczbie aktywnych przedsiębiorstw w regionie, w podziale na samozatrudnionych, pozostałe mikroprzedsiębiorstwa, małe i średnie firmy, na podstawie danych GUS o liczbie aktywnych przedsiębiorstw.
- Następnie na podstawie wyników ankiety CATI oszacowaliśmy udział firm w regionie, które w ciągu ostatnich 12 miesięcy ubiegały się o finansowanie zewnętrzne (obrotowe i inwestycyjne), ale go nie otrzymały. Dodatkowo, zgodnie z przyjętą metodologią, oszacowaliśmy również odsetek firm, które zrezygnowały z ubiegania się o finansowanie zewnętrzne inwestycji z powodu przekonania o braku możliwości jego otrzymania. Dane te w połączeniu z danymi GUS pozwoliły na oszacowanie liczby firm znajdujących się w luce finansowej.
- W kolejnym kroku oszacowaliśmy przeciętne zapotrzebowanie na finansowanie zewnętrzne firm znajdujących się w luce finansowej. Oszacowanie to zostało przygotowane w 2 alternatywnych wariantach: na podstawie danych z ankiety CATI o średniej wysokości finansowania zewnętrznego, o jakie ubiegały się firmy oraz dane od pośredników finansowych o średniej wysokości przyznanych pożyczek w ramach RPO WD 2014-2020.
- Ostatecznie, otrzymaliśmy oszacowanie luki finansowej w podziale na lukę nieprzyznanego finansowania (inwestycyjnego i obrotowego), a uzupełniając również lukę braku aplikowania o środki inwestycyjne.

Schemat 2 Etapy szacowania luki finansowej



Źródło: Opracowanie własne.

### Krok 1. Określenie liczby aktywnych firm w województwie dolnośląskim

Punktem wyjścia do oszacowania wielkości luki finansowej jest określenie liczby firm w regionie, w podziale wg ich wielkości. Ogółem, w rejestrze REGON było w 2018 r. zarejestrowanych 375 tys. firm należących do sektora MŚP. Należy jednak pamiętać, że w rejestrze tym istnieje wiele firm, które nie prowadzą już aktywnej działalności, nie zostały jednak z niego wykreślone. Z tego względu, do oszacowania luki bierzemy pod uwagę jedynie liczbę firm aktywnych, opierając się na raporcie GUS o działalności przedsiębiorstw niefinansowych w Polsce.<sup>31</sup> Takich firm w woj. dolnośląskim jest wg danych GUS ok. 167 tys.

W danych GUS na poziomie regionu samozatrudnieni (prowadzący jednoosobową działalność gospodarczą) oraz pozostałe mikroprzedsiębiorstwa (zatrudniające min. 1 osobę) są podawane łącznie. W naszej ocenie istnieje jednak między nimi zasadnicza różnica jakościowa, która przekłada się na zróżnicowane prawdopodobieństwo znalezienia się w luce finansowej. Z tego względu, oddzieliliśmy obie te grupy, oszacowując udział osób samozatrudnionych w woj. dolnośląskim na podstawie danych GUS dostępnych na poziomie całego kraju.<sup>32</sup> W rezultacie, otrzymaliśmy liczbę firm w regionie w podziale na samozatrudnionych, pozostałe mikroprzedsiębiorstwa, firmy małe i średnie.

<sup>31</sup> Działalność przedsiębiorstw niefinansowych w 2018 r., GUS.

<sup>32</sup> Według danych GUS, samozatrudnieni stanowią 71% wszystkich mikroprzedsiębiorstw w Polsce. Przy czym, dane te odnoszą się do wszystkich firm wpisanych do rejestru REGON; założyliśmy, że w przypadku firm aktywnych odsetek samozatrudnionych jest taki sam.

Tabela 11. Liczba przedsiębiorstw w woj. dolnośląskim wpisanych do rejestru REGON i liczba firm aktywnych, wg wielkości przedsiębiorstwa

	1 osoba*	2-9 osób	10-49 osób	50-249 osób	MŚP
Liczba firm wg REGON	253 959	108 839	10 038	2 101	<b>374 937</b>
Liczba firm aktywnych	113 506	48 645	3 914	1 126	<b>167 191</b>

\* Procent samozatrudnionych wśród ogółu mikroprzedsiębiorstw oszacowany na podstawie danych GUS dla całej Polski.

Źródło: Dane BDL GUS oraz dane z raportu Działalność przedsiębiorstw niefinansowych w 2018 r., GUS.

## Krok 2. Oszacowanie liczby firm znajdujących się w luce finansowania obrotowego i inwestycyjnego

W kolejnym kroku oszacowaliśmy **liczbę firm, które znajdują się w luce finansowania obrotowego i inwestycyjnego**. Wykorzystaliśmy do tego dane z ankiety CATI przeprowadzonej wśród przedstawicieli firm z woj. dolnośląskiego.<sup>33</sup> Wyniki ankiety pozwoliły na oszacowanie kluczowych z punktu widzenia szacowania wielkości luki finansowej parametrów – tj. odsetka firm, którym odmówiono przyznania finansowania obrotowego i inwestycyjnego (*rejected transactions*), a także odsetka firm, które nie ubiegały się o uzyskanie finansowania inwestycyjnego z powodu przekonania o braku możliwości jego uzyskania (*lack of applications*). Wszystkie parametry zostały oszacowane w podziale na samozatrudnionych, pozostałe mikroprzedsiębiorstwa, firmy małe i średnie. Ogółem, **z odmową przyznania kredytu, pożyczki lub leasingu na sfinansowanie inwestycji w ciągu ostatnich 12 miesięcy spotkało się jedynie ok. 0,9% firm w regionie, co przekłada się na ok. 1,5 tys. przedsiębiorstw**. Relatywnie więcej było firm, które nawet nie podjęły próby uzyskania finansowania zewnętrznego inwestycji nie z powodu braku takiej potrzeby, ale z powodu przekonania o braku możliwości jego uzyskania (2,8%). W zestawieniu z ogółem aktywnych firm w regionie oznacza to **ok. 4,7 tys. firm znajdujących się w luce braku aplikowania o środki na inwestycje**. Z kolei z odmową przyznania kredytu obrotowego spotkało się 1,2% ankietowanych przedsiębiorstw, co oznacza, że **ok. 2 tys. firm w regionie znalazło się w luce nieprzyznanego finansowania obrotowego**.

<sup>33</sup> Przy czym ankieta oparta była na dość ograniczonej próbie 401 firm z regionu. Z tego względu oszacowane parametry należy traktować z pewną dozą ostrożności.



Tabela 12. Liczba przedsiębiorstw w woj. dolnośląskim znajdujących się w luce finansowania inwestycyjnego i obrotowego

	1 osoba	2-9 osób	10-49 osób	50-249 osób	MŚP
% firm, którym odmówiono finansowania zewnętrznego inwestycji	0,0%	3,1%	1,0%	2,6%	0,9%
% firm, które nie aplikowały o finansowanie zewnętrzne inwestycji z powodu przekonania o braku możliwości jego uzyskania	3,1%	2,3%	2,0%	2,6%	2,8%
% firm, którym odmówiono finansowania obrotowego	0,8%	2,3%	1,0%	2,6%	1,2%
Szacunkowa liczba firm, którym odmówiono finansowania zewnętrznego inwestycji	0	1 485	39	29	1 553
Szacunkowa liczba firm, które nie aplikowały o finansowanie zewnętrzne inwestycji z powodu przekonania o braku możliwości jego uzyskania	3 466	1 114	78	29	4 687
Szacunkowa liczba firm, którym odmówiono finansowania obrotowego	866	1 114	39	29	2 048

Źródło: Ankieta CATI i dane GUS o liczbie przedsiębiorstw niefinansowych

### Krok 3. Oszacowanie przeciętnego zapotrzebowania na finansowanie zewnętrzne firm z luki finansowej

Na kolejnym etapie oszacowaliśmy **przeciętne zapotrzebowanie na finansowanie zewnętrzne firm znajdujących się w luce finansowej**. Przy czym niestety nie dysponujemy danymi z sektora bankowego o przeciętnej wartości wnioskowanych kredytów przez firmy, którym odmówiono jego przyznania. Z kolei oszacowanie tej wartości w oparciu o dane z ankiety CATI o średniej wartości nieprzyznanego finansowania zewnętrznego obarczone byłoby zbyt dużym błędem – musiałoby się opierać zaledwie na zaledwie 6 odpowiedziach, co oznacza, że odpowiedzi pojedynczych firm mogłyby bardzo silnie wpływać na otrzymane wyniki w skali całego regionu.

Z tego względu, oszacowania przeciętnego zapotrzebowania na finansowanie zewnętrzne inwestycji dokonaliśmy w 2 alternatywnych wariantach. Dodatkowo, oszacowaliśmy również przeciętne zapotrzebowanie na finansowanie obrotowe.

**W pierwszym wariantcie jako przybliżenie przeciętnego zapotrzebowania na finansowanie zewnętrzne firm znajdujących się w luce finansowej przyjęliśmy dane dotyczące firm, które takie finansowanie otrzymały (na podstawie ankiety CATI)**. Takich firm było w zrealizowanej próbie 56, wyniki otrzymane na tej podstawie są więc już relatywnie

wiarygodne. Naturalnie, średnia wartość otrzymanego przez ankietowane firmy finansowania była silnie uzależniona od wielkości danego przedsiębiorstwa. Ich wartość wahała się od 71 tys. zł w przypadku samozatrudnionych do 2,8 mln zł w przypadku średnich przedsiębiorstw.

**W drugim wariancie, jako podstawę oszacowania średniego zapotrzebowania firm w luce na finansowanie zewnętrzne wykorzystaliśmy dane o pożyczkach udzielonych przez pośredników finansowych w ramach Działania 1.5 RPO WD 2014-2020.** Naturalnie, w przypadku tych pożyczek występowało ograniczenie ich wartości z góry (do 500 tys. zł, a po zmianach do 1 mln zł), co istotnie zmniejszało średnią wartość udzielonego finansowania szczególnie w przypadku firm małych i średnich. W danych otrzymanych od pośredników brak jest również zróżnicowania na samozatrudnionych i pozostałe mikroprzedsiębiorstwa. Natomiast zaletą takich danych jest ich oparcie na realnym zapotrzebowaniu firm zgłaszających się o pożyczkę do pośredników finansowych, a także relatywnie duża próba (prawie 1300 transakcji). Ogółem, przeciętna wartość pożyczki otrzymanej przez firmy sektora MŚP od pośredników finansowych w ramach Działania 1.5 wyniosła od 116 tys. w przypadku mikroprzedsiębiorstw do 286 tys. w przypadku firm średnich.

W przypadku zapotrzebowania na finansowanie obrotowe, jego oszacowania dokonaliśmy na podstawie wyników ankiety CATI, w oparciu o dane o średniej wielkości kredytu obrotowego wnioskowanego przez firmy, które go otrzymały (por. tabela poniżej).

Tabela 13. Oszacowanie średniego zapotrzebowania na finansowanie zewnętrzne inwestycji na podstawie wyników ankiety CATI i danych od pośredników finansowych

	1 osoba	2-9 osób	10-49 osób	50-249 osób
<b>Średnia wartość wnioskowanego finansowania zewnętrznego inwestycji (CATI)</b>	71 000	233 846	671 111	2 808 333
<b>Średnia wartość pożyczek z instrumentów finansowych w ramach Dz. 1.5 RPO WD 2014-2020</b>	116 324*	116 324*	216 776	286 442
<b>Średnia wartość wnioskowanego kredytu obrotowego (CATI)</b>	43 125	169 444	667 963	1 488 750

\* W danych nie ma rozróżnienia na samozatrudnionych i pozostałe mikroprzedsiębiorstwa, dlatego przyjęto średnią wartość dla ogółu mikroprzedsiębiorstw

Źródło: Ankieta CATI i dane IZ o odbiorcach ostatecznych pożyczek w ramach Działania 1.5 RPO WD 2014-2020

#### Krok 4. Oszacowanie luki finansowej w regionie

Finalny szacunek luki finansowej w regionie stanowi iloczyn liczby firm pozostających w luce finansowej (w ramach danej kategorii wielkości firmy) oraz przeciętnego zapotrzebowania na finansowanie zewnętrzne. Z powodu przyjęcia 2 wariantów oszacowania przeciętnego zapotrzebowania na finansowanie zewnętrzne inwestycji w kroku 3 (w oparciu o dane

z ankiety CATI i dane IZ od pośredników finansowych), również oszacowana luka przedstawiona została w 2 alternatywnych wariantach.

Ogółem, **oszacowana luka nieprzyznanego finansowania inwestycyjnego wyniosła od 190 mln zł do 455 mln zł**, w zależności od przyjętego wariantu obliczeń. Zdecydowaną większość oszacowanej luki, niezależnie od wariantu, stanowiły mikroprzedsiębiorstwa zatrudniające min. 1 pracownika. **Lukę braku aplikowania o środki na inwestycje oszacowano w przedziale między 558 mln zł a 640 mln zł**. W tym wypadku, wyraźny jest udział samozatrudnionych, którzy relatywnie często rezygnowali z ubiegania się o środki zewnętrzne z powodu przekonania o braku możliwości ich uzyskania.

Tabela 14. Luka nieprzyznanego finansowania zewnętrznego i luka braku aplikowania o środki zewnętrzne na realizację inwestycji

	1 osoba	2-9 osób	10-49 osób	50-249 osób	MŚP
Luka nieprzyznanego finansowania inwestycyjnego – wariant 1 (CATI)	0	347 344 009	26 267 289	81 081 624	<b>454 692 922</b>
Luka nieprzyznanego finansowania inwestycyjnego – wariant 2 (IF)	0	172 781 841	8 484 598	8 270 082	<b>189 536 521</b>
Luka braku aplikowania o środki na inwestycje – wariant 1 (CATI)	246 073 426	260 508 007	52 534 578	81 081 624	<b>640 197 635</b>
Luka braku aplikowania o środki na inwestycje – wariant 2 (IF)	403 157 628	129 586 381	16 969 196	8 270 082	<b>557 983 287</b>

Źródło: Ankieta CATI i dane IZ o odbiorcach ostatecznych pożyczek w ramach Działania 1.5 RPO WD 2014-2020

**Oszacowana wartość luki nieprzyznanego finansowania obrotowego wynosi 295 mln zł.**

Największy udział w tej luce miały mikroprzedsiębiorstwa, zatrudniające min. 1 pracownika, dla których wyniosła ona 189 mln zł.

Tabela 15. Luka nieprzyznanego finansowania obrotowego

	1 osoba	2-9 osób	10-49 osób	50-249 osób	MŚP
Luka nieprzyznanego finansowania obrotowego (CATI)	37 365 903	188 763 569	26 144 070	42 982 885	<b>295 256 427</b>

Źródło: Ankieta CATI i dane IZ o odbiorcach ostatecznych pożyczek w ramach Działania 1.5 RPO WD 2014-2020

Oszacowana w ramach niniejszego badania wartość luki nieprzyznanego finansowania inwestycyjnego jest zasadniczo zbieżna z wynikami otrzymywanymi przez Wykonawcę w ramach ostatnio prowadzonych badań w innych regionach. Jednocześnie, jest ona

wyrażnie niższa niż wartość otrzymana w analizie ex-ante z 2015 r.<sup>34</sup> W tamtym badaniu, wartość globalna luki nieprzyznanego finansowania została oszacowana na 7,9 mld zł, a po odcięciu 15% skrajnie wysokich wartości – na 1,9 mld zł. Proste porównanie tych wyników wskazywałoby na znaczący spadek wielkości luki. Pewne zmniejszenie wartości luki finansowej naturalnie mogło mieć miejsce,<sup>35</sup> natomiast w naszej ocenie taki wynik jest w znacznym stopniu spowodowany zmianą podejścia metodologicznego, w tym innym sposobem oszacowania średniego zapotrzebowania na finansowanie zewnętrzne firm znajdujących się w luce.<sup>36</sup>

### 3.1.3 Komplementarność źródeł wsparcia

Instrumenty finansowe oferowane w ramach Działania 1.5 RPO WD 2014-2020 były w ograniczonym stopniu komplementarne w stosunku do instrumentów dotacyjnych w ramach Programu, a także w ramach innych programów wsparcia oferowanych ze środków publicznych. Taka sytuacja wynikała jednak nie tyle z nietrafnego zaprojektowania instrumentów, ile z obowiązujących reguł dotyczących łączenia wsparcia oferowanego w różnych formach<sup>37</sup> (oczywiście, do pewnego stopnia dotyczyło to także innych działań/priorytetów inwestycyjnych RPO WD). Co do zasady bowiem, finansowanie ze środków europejskich w formie instrumentów finansowych nie może być łączone z finansowaniem w formie bezzwrotnej w odniesieniu do tych samych kosztów kwalifikowalnych, dodatkowo zaś niezbędne jest jeszcze przestrzeganie odpowiednich przepisów, dotyczących dopuszczalności pomocy publicznej. Oznacza to, że jeżeli przedsiębiorca zaciąga pożyczkę ze środków RPO WD, nie może ona ani prefinansować projektu dotacyjnego, ani też być przeznaczona na sfinansowanie udziału własnego w ramach projektu dotacyjnego. Naturalnie natomiast firma korzystająca z dotacji (w ramach RPO WD lub dowolnego innego programu operacyjnego) może wykorzystać instrument finansowy w celu wsparcia dowolnego innego projektu, który może też być kontynuacją (lub też przygotowaniem) projektu finansowanego dotacyjnie, naturalnie pod warunkiem zachowania rozdzielności kosztów kwalifikowalnych.

Jeżeli chodzi o zakres wsparcia w ramach Działania 1.5 RPO WD, to oferowane w ramach Programu wsparcie dotacyjne (w ramach priorytetu inwestycyjnego 3c) miało znacznie bardziej wyspecjalizowany charakter, dotyczyło ono takich obszarów jak stworzenie

<sup>34</sup> PAG Uniconsult, Imapp, *Analiza ex-ante...*, *op.cit.*

<sup>35</sup> Choćby ze względu na bardzo dobrą koniunkturę w 2019 r., która mogła pozytywnie wpływać na wyniki finansowe przedsiębiorstw zwiększając skłonność banków do udzielania im kredytów

<sup>36</sup> Optymalnym rozwiązaniem byłoby uzyskanie dostępu do informacji z banków, jednak dane takie nie są udostępniane przez sektor finansowy.

<sup>37</sup> Zob. na przykład European Commission, European Structural and Investment Funds, 'Guidance for Member States on Article 37 (7) (8) (9) CPR - Combination of support from a financial instrument with other support', EGESIF\_15\_0012-02, 10/08/2015, „Ekspertyza na temat dopuszczalności łączenia Instrumentów Finansowych Programów Ramowych Unii Europejskiej (COSME i Horyzont 2020) z instrumentami zwrotnymi, bezzwrotnymi i mieszanymi programów Polityki Spójności (PO,RPO) 2014-2020 oraz wybranych Programów krajowych”, Policy & Action Group Uniconsult sp. z o.o., opracowanie przygotowane na zlecenie KPK ds. Instrumentów Finansowych Programów Unii Europejskiej przy Związku Banków Polskich, Warszawa, 30 grudnia 2015 r.

lub rozwój strategii działań międzynarodowych, czy też dofinansowania usług doradczych dla MŚP. Jedynie potencjalnie konkurencyjne wsparcie dotacyjne dotyczyło wsparcia innowacyjności produktowej i procesowej MSP (Działanie 1.5, Schemat A), a także na inwestycje w zakresie wdrożenia wyników prac B+R w działalności przedsiębiorstw (np. uruchomienia masowej produkcji w przedsiębiorstwach) wynikających z działania 1.2 (Działanie 1.5, Schemat B).

Warto natomiast wskazać, że uruchamiane na bazie środków publicznych instrumenty finansowe wspierające szeroką gamę projektów rozwoju MŚP (w tym przede wszystkim finansujące potrzeby inwestycyjne firm) były oferowane przede wszystkim w ramach regionalnych programów operacyjnych, żadne tego typu finansowanie (o tak szerokim zakresie finansowanych projektów) nie było – co do zasady – dostępne w ramach innych programów wsparcia. Od reguły tej można natomiast wskazać dwa istotne wyjątki.

Przed wszystkim stosunkowo zbliżone instrumenty pożyczkowe są dostępne na bazie środków RPO WD 2007-2013, zarządzanych przez Dolnośląski Fundusz Rozwoju, a oferowanych przez szerokie grono pośredników finansowych (w znacznym stopniu tożsamy z pośrednikami oferującymi pożyczki w ramach obecnej edycji RPO WD). Naturalnie, DFR oferuje instrumenty w jakim najmniejszym stopniu konkurujące z ofertą instrumentów w ramach RPO WD 2014-2020, a więc przede wszystkim pożyczki obrotowe, pożyczki inwestycyjne o dużej wartości, przekraczające te oferowane w ramach obecnego RPO, pożyczki hipoteczne (na remont lub zakup nieruchomości) a także wejścia kapitałowe (poprzez spółkę córkę DFR – DFR Inwestycyjny).

Dodatkowo, tego typu wsparcie jest też oferowane ze środków własnych przez działające w Polsce fundusze pożyczkowe (choć większość z nich realizuje projekty w ramach odpowiednich RPO), a także w ramach ogólnokrajowych programów gwarancyjnych zarządzanych przez Bank Gospodarstwa Krajowego (gwarancje dotyczą kredytów bankowych).

Nieliczna grupa odbiorców ostatecznych instrumentów finansowych korzystała także ze wsparcia bezzwrotnego w ramach RPO WD 2014-2020, co obrazuje poniższa tabela.

Tabela 16. Firmy, korzystające z instrumentów finansowych w ramach Działania 1.5 RPO WD oraz wsparcia dotacyjnego w ramach RPO WD.

Działanie	Liczba firm	Liczba projektów dotacyjnych realizowanych przez te firmy
1.4.1. Internacjonalizacja przedsiębiorstw - konkursy horyzontalne	2	4
1.5.1. Rozwój produktów i usług w MŚP - konkursy horyzontalne	4	4
1.5.2. Rozwój produktów i usług w MŚP - ZIT AW	4	5
3.2. Efektywność energetyczna w MŚP	1	1

Działanie	Liczba firm	Liczba projektów dotacyjnych realizowanych przez te firmy
6.2. Inwestycje w infrastrukturę zdrowotną	1	1
8.4.1. Godzenie życia zawodowego i prywatnego - konkursy horyzontalne	2	3
10.4.1. Dostosowanie systemów kształcenia i szkolenia zawodowego do potrzeb rynku pracy - konkursy horyzontalne	1	1
10.4.3. Dostosowanie systemów kształcenia i szkolenia zawodowego do potrzeb rynku pracy - ZIT AJ	1	1
<b>RAZEM:</b>	<b>16</b>	<b>20</b>

Źródło: Dane Dolnośląskiej Instytucji Pośredniczącej oraz dane z systemu SL, Ministerstwo Funduszy i Polityki Regionalnej, dane na 31 grudnia 2019 roku

### 3.1.4 Ocena adekwatności oferowanych IF w stosunku do potrzeb oraz zgodności z celami RPO WD

Stosowane w ramach Priorytetu Inwestycyjnego 3c w ramach RPO WD 2014-2020 instrumenty finansowe prawidłowo adresują problemy rozwojowej sektora MŚP, są też zgodne z celami Programu, który kładzie nacisk na dostęp firm z tego sektora do finansowania zwrotnego i redukcje luki finansowej. W szczególności warto podkreślić:

- Preferencje dla mikroprzedsiębiorców, którzy korzystali z obniżonego oprocentowania na poziomie stopy bazowej.
- Związany z tym ich bardzo wysoki udział wśród ostatecznych odbiorców.
- Bardzo znaczący udział wśród pożyczko i poręczeniobiorców młodych firm o okresie działalności mniejszym niż 2 lata (26,6%).

Wszystkie dostępne badania wskazują właśnie, że to mikrofirmy i młodzi przedsiębiorcy mają najtrudniejszy dostęp do finansowania zwrotnego, stąd też właśnie instrumenty skierowane do tego typu podmiotów są jak najbardziej zasadne.

Z badań jakościowych wynika też, że generalnie przedsiębiorcy nie mają większych uwag do instrumentów oferowanych w ramach Działania 1.5 RPO WD, uznając je za trafnie zaprojektowane. Jedynym postulatem, o czym pisaliśmy, było wydłużenie maksymalnej zapadalności pożyczek, szczególnie tych największych do np. 10-12 lat, aby zmniejszyć obciążenie związane ze spłatą rat.

Ostatecznie, warto też wskazać, że spośród ostatecznych odbiorców w ramach Działania 1.5 RPO WD, przebadanych w ramach badań ilościowych aż 99,6% zdecydowanie lub raczej zgadza się z opinią, że instrumenty finansowe w ramach tego działania są dostosowane do potrzeb klientów (w tym aż 79,7% wyraża taką opinię w sposób zdecydowany).

Generalnie, trzeba stwierdzić, że instrumenty finansowe w ramach priorytetów inwestycyjnych Celu Tematycznego 3 są dobrze dostosowane do potrzeb odbiorców

i nie zachodzi konieczność projektowania nowych, odmiennych instrumentów, szczególnie biorąc pod uwagę komplementarną ofertą Dolnośląskiego Funduszu Rozwoju na bazie środków RPO WD 2014-2020, w szczególności ofertę finansowania przeznaczonego na cele obrotowe.

### 3.1.5 Rezultaty – wkład IF w realizację celów RPO WD 2014-2020 oraz strategii inwestycyjnej

W przypadku Działania 1.5 RPO WD realizacja większości wskaźników nie jest zagrożona, z wyjątkiem dwóch wskaźników docelowe wartości wskaźników zostały już osiągnięte, zatem na koniec realizacji projektów zostaną one z całą pewnością znacząco przekroczone. Warto natomiast mieć świadomość, że dla instrumentów finansowych w ramach Działania 1.5 nie zostały określone wskaźniki rezultatu, a jedynie wskaźniki produktu, co jest związane z szerokimi celami, jakie mogą być realizowane dzięki pozyskaniu zwrotnego finansowania. Docelowe i już obecnie osiągnięte wartości wskaźników obrazuje poniższa tabela.

Tabela 17. Zakładane i osiągnięte wskaźniki produktu w ramach Działania 1.5 RPO WD 2014-2020

Wskaźnik	Wartość osiągnięta	Wartość docelowa	Procent osiągnięcia wartości docelowej
Inwestycje prywatne uzupełniające wsparcie publiczne dla przedsiębiorstw (inne niż dotacje), CI 7, zł.	52 280 089	140 614 947	37,2%
Liczba przedsiębiorstw objętych wsparciem w celu wprowadzenia produktów nowych dla firmy, CI 29, szt.	384	35	1 097,1%
Liczba przedsiębiorstw objętych wsparciem w celu wprowadzenia produktów nowych dla rynku, CI 28, szt.	5	40	12,5%
Liczba przedsiębiorstw otrzymujących wsparcie. CI 1, szt.	1 274	897	142,0%
Liczba przedsiębiorstw otrzymujących wsparcie inne niż dotacje, CI 3, szt.	1 274	897	142,0%

Źródło: Bank Gospodarstwa Krajowego, kwartalne sprawozdanie z realizacji projektu, część EFRR, IV kwartał 2019

Jak widać, **problemy z osiągnięciem wartości docelowych mogą dotyczyć dwóch wskaźników**, przy czym powody takiej sytuacji są znacząco odmienne. W przypadku wskaźnika dotyczącego inwestycji prywatnych uzupełniających wsparcie publiczne dla przedsiębiorstw zasadniczym powodem są problemy z wyborem pośrednika udzielającego poręczeń, ostatecznie bowiem jest realizowany tylko jeden taki projekt, podczas gdy oryginalnie zakładano (o czym pisaliśmy już wcześniej) realizację sześciu takich projektów.

Tymczasem to właśnie instrumenty poręczeniowe w największym stopniu wpływają na wartość tego wskaźnika – de facto bowiem wartość tego wskaźnika to kwota udzielonych i objętych poręczeniem pożyczek i kredytów pomniejszona o wartość wkładu publicznego do instrumentu poręczeniowego. Wydaje się, że są dość niewielkie szanse na osiągnięcie tego wskaźnika, dlatego też sugerujemy jego obniżenie do kwoty 80-90 milionów złotych<sup>38</sup>.

Drugi ze wskaźników (zresztą już słusznie obniżony w ramach wcześniejszych zmian strategii inwestycyjnej) dotyczy liczby przedsiębiorstw objętych wsparciem w celu wprowadzenia produktów nowych dla rynku. Jak się wydaje, nie ma szczególnych szans, aby osiągnąć jego docelową wartość, dlatego proponujemy jego obniżenie do liczby 8-10 przedsiębiorstw. Powodem niskiej wartości wskaźnika może być dominacja wśród pożyczkobiorców mikroprzedsiębiorców (w przypadku których pewnym problemem może być nawet definicja rynku na którym działają), dodatkowo działających w branżach o ograniczonej innowacyjności (usługi dla ludności, usługi remontowo-budowlane, handel detaliczny). Swoją drogą, nie wykluczamy tego, że niska wartość wskaźnika może wynikać z niewystarczającej świadomości pośredników finansowych, jeżeli chodzi o wagę tego wskaźnika, a także odpowiednią komunikację z firmami aplikującymi o pożyczkę.

### 3.1.6 Proponowane zmiany w strategii inwestycyjnej oraz dotychczasowym kształcie IF

W sferze związanej ze wspieraniem konkurencyjności nie bardzo widzimy pole do uruchamiania nowych instrumentów finansowych, szczególnie, że alokacja (biorąc pod uwagę nowo podpisane umowy) zbliża się do wyczerpania. Warto natomiast rozważyć dokonanie drobnych zmian, pozwalających na uruchomienie prawa opcji dla instrumentu poręczeniowego (obecna wersja strategii, jak się wydaje, nie przewiduje tego). Ponadto niezbędne wydaje się dokonanie **korekt w docelowych wartościach dwóch wskaźników rezultatu**, o czym piszemy w poprzednim rozdziale, czyli inwestycji prywatnych uzupełniających wsparcie publiczne dla przedsiębiorstw (inne niż dotacje)<sup>39</sup> oraz liczby przedsiębiorstw objętych wsparciem w celu wprowadzenia produktów nowych dla rynku<sup>40</sup>.

## 3.2 Instrumenty finansowe wdrażane w sferze energetyki

### 3.2.1 Ocena aktualnego stanu wdrażania IF – osiągnięcia i kluczowe bariery

#### Pożyczka na produkcję i dystrybucję energii ze źródeł odnawialnych

**Pożyczka na produkcję i dystrybucję energii ze źródeł odnawialnych finansuje inwestycje zwiększające poziom produkcji energii elektrycznej i ciepłej przy pomocy promieniowania słonecznego, wiatru, biomasy, biogazu, wody i geotermii.** Inwestycje w ramach pożyczki posiadają określone limity wielkości produkcji: do 5 MWe w przypadku energii wiatru, wody i biomasy, do 2 MWe w przypadku energii słonecznej i geotermalnej oraz do 1 MWe

<sup>38</sup> Wydaje nam się też, że dla poręczeń wskaźnik ten mógł być błędnie liczony, brano pod uwagę tylko udział pośrednika finansowego w poręczeniu, podczas gdy de facto w przypadku poręczeń do tego wskaźnika powinna kontrybuować cała wartość objętych poręczeniem kredytów; wówczas z naszych szacunków wynika, że wskaźnik powinien wzrosnąć o około 23 miliony złotych.

<sup>39</sup> Proponujemy obniżenie tego wskaźnika do kwoty obniżenie do kwoty 80-90 milionów złotych.

<sup>40</sup> Proponujemy jego obniżenie do liczby 8-10 przedsiębiorstw.



w przypadku biogazu. Pożyczka adresowana jest do szerokiej grupy odbiorców<sup>41</sup>, przy czym wspiera nie tylko nowe instalacje, ale również modernizację istniejących urządzeń.

**Środki przewidziane na pożyczkę nie zmieniły się od momentu oceny ex-ante w 2015 roku i wynoszą ponad 13 mln EUR (56,3 mln zł).** Stanowi to 3,2% środków na OP3 i 23,4% Działania 3.1 RPO WD 2014-2020. Bez zmian pozostały również inne podstawowe parametry pożyczki. Wielkość pożyczki wynosi od 100 tys. zł do 10 mln zł, a okres spłaty maksymalnie do 15 lat. Oprocentowanie pożyczki to 0,5% w skali roku z pomocą de minimis lub 2,87% dla podmiotów, które nie spełniają warunków jej udzielania. Pożyczki zabezpieczane są obligatoryjnie wekslem własnym in blanco oraz innymi adekwatnymi zabezpieczeniami (np. hipoteką na nieruchomości), ustalonymi indywidualnie z pośrednikiem. Przedsięwzięcia muszą uwzględniać uwarunkowania planowania przestrzennego oraz ochrony przyrody i powietrza. Wykluczenia jednostkowych pożyczek dotyczą refinansowania wcześniejszych lub innych zobowiązań pożyczkobiorcy oraz część rozwiązań technicznych produkcji OZE: wysokosprawną kogenerację/trigenerację, budowę nowych, piętrzących obiektów hydrotechnicznych, produkcję energii z niektórych rodzajów biomasy lub korzystanie z tego surowca niezgodnie z POP. Zgodnie z dokumentacją pośrednika, wszystkie zakupione w ramach pożyczki instalacje i urządzenia powinny być fabrycznie nowe i zamontowane po raz pierwszy, posiadać przynajmniej 5 lat gwarancji oraz umożliwiać sprzedaż energii.

**Wybór pośrednika pożyczki OZE stanowił duże wyzwanie, podobnie jak w innych regionach Polski.** Ewaluacja ex-ante wskazywała prawdopodobną trudność w postaci wysokiej bariery wejścia pośredników – zarówno finansowej, jak i kompetencyjnej. Instrumenty energetyczne wymagają unikalnego połączenia wiedzy sektorowej (prawa energetycznego, budowlanego etc.), finansowej oraz specyficznej dla funduszy europejskich. Wymóg ten spełniały przede wszystkim niektóre banki, które jednak – z uwagi na regionalizację instrumentów finansowych – stosunkowo rzadko startowały w przetargach. Mniejsze podmioty regionalne z kolei nie posiadały wystarczających środków na wkład własny.

**Przyczyny niskiego zainteresowania wdrażaniem produktu wynikały także z niestabilności rynku OZE.** Zmiana mechanizmu finansowania inwestycji oraz ograniczenia prawne dla niektórych technologii (np. wiatru) zmniejszyły zainteresowanie inwestorów i banków kredytujących tego rodzaju inwestycje.<sup>42</sup> W latach 2016-2017 nie zgłosił się żaden pośrednik dla pożyczek na OZE zarówno w postępowaniach zarówno BGK, jak również EBI. Dopiero w 2019 roku regionalne fundusze pożyczkowe rozpoczęły budowę portfela w województwie pomorskim i kujawsko-pomorskim, natomiast w województwie mazowieckim i opolskim wycofano się z obszaru pożyczek na rozwój odnawialnych źródeł energii.

<sup>41</sup> Zgodnie ze Strategią Inwestycyjną dla Instrumentów Finansowych w RPO WD 2014-2020 są to następujące osoby prawne: jednostki organizacyjne JST, jednostki sektora finansów publicznych, przedsiębiorstwa energetyczne, społeczne, NGO, klastry energii, spółdzielnie i wspólnoty mieszkaniowe, TBS, grupy producenckie, jednostki naukowe, uczelnie i szkoły wyższe, organy administracji rządowej (w zakresie edukacji), PGL Lasy Państwowe z jednostkami organizacyjnymi, kościoły i związki wyznaniowe, PGW Wody Polskie, Lokalne Grupy Działania.

<sup>42</sup> NIK, 2018. NIK o rozwoju sektora odnawialnych źródeł energii. Informacja o wynikach kontroli, Warszawa.

Tabela 18. Porównanie podstawowych parametrów pożyczek na odnawialne źródła energii w ramach priorytetu 4a w regionalnych programach operacyjnych

Lp.	Województwo	Pośrednik finansowy	Max. wielkość pożyczki (mln zł)	Okres pożyczki (w latach)	Karencja w spłacie (w msc)
1	Dolnośląskie	TISE S.A.	10	15	12
2	Kujawsko-pomorskie	Kujawsko-Pomorski Fundusz Pożyczkowy	5	10	24
3	Pomorskie	Pomorski Fundusz Pożyczkowy	15	15	24

Źródło: opracowanie własne na podstawie przeglądu źródeł internetowych

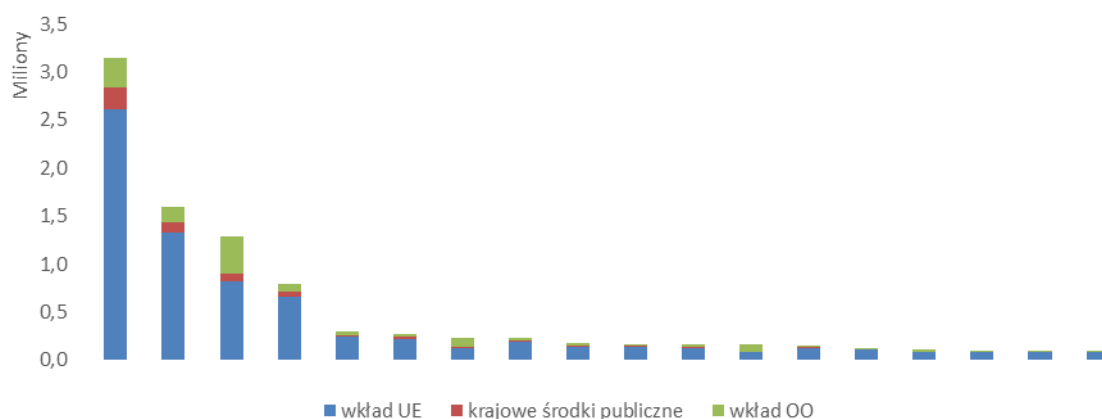
**W listopadzie 2018 roku BGK ostatecznie wybrał TISE do wdrażania pożyczki na produkcję i dystrybucję energii z OZE.** Pośrednik do 31 stycznia 2020 roku udzielił 18 pożyczek.<sup>43</sup>

Pożyczki te opiewają na łączną wartość ok. 9,2 mln zł, z czego wkład UE wynosi 7,2 mln zł, zaś mediana jednostkowej pożyczki 172 tysiące złotych. Projekty polegają głównie na instalacji i produkcji energii elektrycznej przy pomocy paneli fotowoltaicznych. Znaczną część środków dotychczasowej akcji pożyczkowej przeznaczono na projekt spółki komunalnej w Bolesławcu, który ma zapewnić samowystarczalność dostaw energii elektrycznej dla oczyszczalni ścieków oraz projekt jednej z firm budowlanych w Złotorzy. Pozostałe pożyczki o mniejszej wartości realizują inne małe i średnie przedsiębiorstwa oraz spółdzielnia socjalna.

**Pożyczki na produkcję i dystrybucję OZE trafiły do stabilnych firm, produkujących energię na własne potrzeby.** Strategia inwestycyjna przewidywała największe zainteresowanie pożyczkami inwestorów uczestniczących w aukcjach OZE. Zainteresowanie tej grupy jest jednak niewielkie. Jedną z przyczyn może być ograniczenie finansowania do jednej pożyczki dla jednego podmiotu. Inwestorzy startujący w aukcjach OZE budują portfolio inwestycji, stąd też przy działalności masowej wsparcie tego rodzaju (z wysokimi kosztami transakcyjnymi dla jednej pożyczki) jest dla nich mniej atrakcyjne niż kredyt w banku. Perspektywa podwyżek cen prądu zainteresowała jednak firmy prowadzące działalność energochłonną lub posiadające odpowiednią powierzchnię do lokalizacji OZE. Do podjęcia pożyczek inwestorów motywowało w pierwszej kolejności niskie oprocentowanie, w drugiej zaś długi okres spłaty.

<sup>43</sup> Jest to jedyny podmiot w Polsce, oferujący pożyczki na inwestycje OZE, wyłoniony w przetargu.

Wykres 8. Udzielone pożyczki na produkcję i dystrybucję energii z odnawialnych źródeł



Źródło: opracowanie własne na podstawie danych SL 2014 (według danych na 25.02.2020 r.)<sup>44</sup> 1 słupek = 1 pożyczka.

**Pożyczkobiorcy reprezentują różnorodne branże usługowe i produkcyjne.** Wśród ostatecznych odbiorców pożyczki znalazły się firmy z branży samochodowej (salon samochodowy z warsztatem, warsztat z miejscami noclegowymi, zakład wulkanizacji), zakład wodociągowo-kanalizacyjny oraz firma poligraficzna, produkująca sprzęt biurowy, dystrybutorzy narzędzi ogrodowych oraz quadów z serwisem, klub sportowy, a także firmy turystyczne. Wśród dobrych praktyk naszym zdaniem należy szczególnie wyróżnić dwa projekty. Pierwszy projekt to wykorzystanie paneli do samowystarczalności energetycznej wspomnianej spółki komunalnej w Bolesławcu. Inwestycja długofalowo zmniejszy ryzyko wyższych opłat za usługi komunalne dla mieszkańców i zwiększy bezpieczeństwo w przypadku awarii sieci. Drugi projekt to instalacja paneli fotowoltaicznych produkujących prąd w hostelu prowadzonym przez wielobranżową spółdzielnię socjalną z Bielawy. Obydwie inwestycje łączą pozytywne wymiary polityki energetycznej i społecznej. W momencie aktualizacji ewaluacji ex-ante większość ostatecznych odbiorców dopiero dokonywała odbiorów inwestycji; w dodatku ze względu na sezon zimowy trudno powiedzieć o skali faktycznie uzyskiwanych oszczędności.

**Wdrażanie produktu przebiega stopniowo: utrudnia je brak stabilnego prawa, oczekiwanie przez inwestorów środków dotacyjnych oraz mniejsze środki finansowe na promocję w porównaniu do banków, których produkty sprzedają np. dystrybutorzy paneli fotowoltaicznych.** Problemem jest także ograniczony budżet pośrednika na prowadzenie działań promocyjnych (finansowany w ramach części opłaty za zarządzanie). Firmy z kolei sygnalizują nadal zbyt długi okres zwrotu inwestycji (ok. 7-8 lat), brak jest dodatkowych zachęt, jak w przypadku programu „Mój Prąd” dla gospodarstw domowych; dodatkowo, tam

<sup>44</sup> W szczegółowych danych dotyczących realizacji wskaźników figurowały 4 pożyczki, natomiast liczba ostatecznych odbiorców w danych dotyczących portfela była wyższa, co wynikało z intensywnych zmian sytuacji na przełomie grudnia 2019 r. i stycznia 2020 r.

gdzie istnieją nie zawsze są ich odpowiednio świadome.<sup>45</sup> Nierzadko kwalifikowalność wydatków również stanowi dla firm barierę, ponieważ mogą realizować inwestycje wyłącznie w zakresie przyczyniającym się do poprawy efektywności energetycznej. Sam produkt jest również nowy dla pośrednika finansowego i menadżera funduszu funduszy: na bieżąco trzeba rozwiązywać różne problemy, z którymi wcześniej się nie spotykano, wymagające znajomości prawa budowlanego, energetycznego oraz innych ustaw w obszarze związanym z inwestycją. Bariery są także po stronie systemowej, już po zakończeniu inwestycji: Jeden z odbiorców wskazał, że inwestycja czekała na odbiór pół roku, ponieważ spółka energetyczna ze względu na brak decyzyjności wewnątrz instytucji zwlekała z decyzją w zakresie rozliczania się za wyprodukowaną energię.

**Bardzo duży wzrost popularności fotowoltaiki daje nadzieję wykorzystania środków na OZE.** O ile Strategia Inwestycyjna oraz ewaluacja mid-term wskazały ryzyka realizacji wdrażania pożyczek w Działaniu 3.1 RPO WD 2014-2020, tempo kontraktacji środków rośnie, a pośrednik nie sygnalizuje zagrożeń wykonania alokacji menadżerowi. W celu przyspieszenia wydatkowania środków należy przy wdrażaniu produktu w dalszym ciągu skupić się na firmach produkcyjnych lub spółkach komunalnych (które według pośrednika i ostatecznego odbiorcy, byłyby chętne powielić projekt taki jak w Bolesławcu), równolegle monitorując ofertę komercyjną, która zwłaszcza w 2019 roku została bardzo rozbudowana.

#### **Pożyczka na efektywność energetyczną**

**Pożyczka na efektywność energetyczną wspiera głęboką termomodernizację obiektów oraz bardziej wydajną energetycznie produkcję w MŚP.** Ostateczni odbiorcy to także grupy producenckie rolników i spółki komunalne z większościowym udziałem JST. Zakres inwestycji finansowanych przez pożyczkę obejmuje ocieplenie przegród budowlanych, wymianę źródeł ciepła, inwestycje w systemy grzewcze, chłodzące oraz oświetleniowe, a także odzysk ciepła odpadowego i modernizację i rozbudowę linii produkcyjnych na bardziej efektywnie energetycznie. Występują zatem trzy główne typy przedsięwzięć, możliwych do sfinansowania: (1) inwestycje z zakresu głębokiej termomodernizacji (2) odzysk ciepła odpadowego (3) modernizacja i rozbudowa linii produkcyjnych.

**Samorząd Województwa Dolnośląskiego przeznaczył na pożyczkę na efektywność energetyczną 19,4 mln EUR (ok. 84 mln zł).** Stanowi to odpowiednio 75% środków Działania 3.2 (19,4 mln EUR), 4,8% środków OP 3 i 0,9% całości RPO WD 2014-2020. Jednostkowa pożyczka może wynosić od 200 tys. do 3 mln zł na okres maksymalnie do 15 lat przy karencji w spłacie kapitału do 6 miesięcy. Oprocentowanie pożyczki jest stałe i wynosi 0,5% w skali roku z pomocą *de minimis* lub 2,87% dla podmiotów, które nie spełniają jej warunków. Zabezpieczenie pożyczki natomiast ustalane jest indywidualnie i może przyjąć formę weksła własnego, poręczenia, przewłaszczenia, hipoteki, blokady środków na rachunku/funduszach inwestycyjnych etc. Podstawę przyznania i rozliczenia środków stanowi audyt energetyczny

<sup>45</sup> We Wrocławiu możliwe jest np. zwolnienie z podatku od nieruchomości budynków lub ich części podłączonych do instalacji fotowoltaicznej, kolektora słonecznego lub pompy ciepła.

lub audyt efektywności energetycznej. Podobnie jak w przypadku pożyczki na produkcję i dystrybucję energii, pożyczki na efektywność energetyczną obwarowane są zapisami wynikającymi z prawa unijnego oraz dokumentów nadrzędnych – m.in. Umowy Partnerstwa. Tym samym pożyczka nie finansuje termomodernizacji budynków w niedopuszczalnym stanie technicznym, stawia także wymóg podniesienia efektywności energetycznej o przynajmniej 25% oraz 30% redukcji CO<sub>2</sub> w przypadku przejścia na inne paliwo; likwidacja źródła ciepła musi skutkować instalacją nowego urządzenia. Pożyczka wyklucza typowe remonty oraz finansowanie bieżących i zaległych zobowiązań, jak również zakup nieruchomości.

**Pożyczki na efektywność energetyczną MŚP stanowią najmniej problematyczną sferę wdrażania instrumentów finansowych w obszarze energetyki.** Uruchomiono je najszybciej i dzięki nim wydatkowano do tej pory największy udział środków zwrotnych OP 3 RPO WD 2014-2020. Inne samorządy regionalne również przewidziały podobny instrument (kujawsko-pomorskie, opolskie, podlaskie), natomiast tylko w przypadku województwa dolnośląskiego pożyczkę na efektywność energetyczną MŚP oferuje dwóch pośredników.

Tabela 19. Porównanie podstawowych parametrów pożyczek na efektywność energetyczną w ramach priorytetu 4b w regionalnych programach operacyjnych

Lp.	Województwo	Pośrednik finansowy	Wielkość pożyczki (mln zł)	Okres pożyczki (w latach)	Karencja w spłacie (w msc)
1	Dolnośląskie	TISE S.A. Konsorcjum FRW/WARR	0,2 – 3	15	6
2	Kujawsko-pomorskie	Bank Pekao S.A.	do 10	15	24
3	Opolskie	Fundacja Rozwoju Śląska	do 1,3	8	6
4	Podlaskie	Fundacja Rozwoju Przedsiębiorczości	do 1	10	12

Źródło: opracowanie własne na podstawie przeglądu źródeł internetowych.

### Wdrażanie instrumentu

W celu wdrażania pożyczki na efektywność energetyczną Bank Gospodarstwa Krajowego podpisał w 2018 roku umowy z TISE oraz konsorcjum FRW/WARR. Umowa z TISE została podpisana 20 kwietnia, natomiast ze wspomnianym konsorcjum 9 sierpnia 2018 roku. Każda z umów opiewała na 34 mln zł bez wkładu ze strony pośredników finansowych.

**Do końca stycznia 2020 roku TISE udzieliło pożyczek 17 firmom, a konsorcjum FRW/WARR 9 firmom.** Znacznie większe środki uruchomił dłużej działający pośrednik: wartość udzielonych pożyczek w portfolio TISE wynosi 35,2 mln zł, natomiast FRW/WARR 8,3 mln zł. W drugim konsorcjum do końca stycznia w portfolio znajdowały się jedynie pożyczki udzielone przez FRW. Pożyczki TISE posiadają wyższy udział środków własnych ostatecznych odbiorców. Jednocześnie w ramach Działania 3.2 w portfolio pośredników znajduje się

więcej firm modernizujących linie produkcyjne w stosunku do termomodernizacji obiektów. Do tej pory w portfolio nie pojawiły się podmioty realizujące projekty z wykorzystaniem ciepła odpadowego, a także projekty grup producenckich oraz spółek samorządowych. Podobnie jak w przypadku pożyczki na produkcję i dystrybucję energii ze źródeł odnawialnych, firmy, które uczestniczyły w badaniach jakościowych, zdecydowały o wzięciu pożyczki przede wszystkim ze względu na oszczędności oraz wzrost cen energii.

**Dotychczasowi pożyczkobiorcy reprezentują szerokie spektrum branż. Jeśli można wskazać rodzaj firm nieco częściej sięgający po preferencyjne wsparcie będą to firmy zajmujące się obróbką metalu i kamienia – zakłady z własnymi narzędziowniami lub halą produkcyjną.**

Wśród pozostałych podmiotów jeden z najbardziej efektywnych ekologicznie projektów realizuje operator giełdy rolno-spożywczej we Wrocławiu. Niektóre inwestycje firm istotnie wpisują się we wzmacnianie potencjału turystycznego regionu – np. wypożyczalnię sprzętu turystycznego w Jeleniej Górze i Dusznikach-Zdroju lub hostel w centrum Wałbrzycha, którego inwestor wziął pożyczkę m.in. na kompleksową termomodernizację z wymianą źródła ciepła. Podobnie jak w przypadku OZE, wśród podmiotów w portfolio pośrednika widoczna jest również branża samochodowa: blacharnie, lakiernie, a także naprawa turbosprężarek i produkcja mebli. Wyjątkowo interesujący przykład to Fabryka Naczyń Kamionkowych w Bolesławcu, która dzięki pożyczce zakupiła bardziej energooszczędny piec do produkcji ceramiki oraz panele fotowoltaiczne. Podjęte inwestycje usprawniły produkcję, poprawiły warunki pracy oraz zmniejszyły opłaty za energię, dlatego też projekt ten można uznać za dobrą praktykę.

**Firmy korzystają z pożyczki ze względu na korzystne oprocentowanie. Jest to główna motywacja większości przedsiębiorstw.** Niektórzy respondenci podczas wywiadów wręcz nie odróżniali „pożyczki na efektywność energetyczną” od „pożyczki rozwojowej” (kojarząc przede wszystkim samego pośrednika finansowego). W kilku przypadkach to sam pośrednik ukierunkował firmę na pożyczkę energetyczną (zamiast rozwojowej), wskazując przede wszystkim na korzystniejsze oprocentowanie, dłuższy okres kredytowania.

Dla współpracujących przedsiębiorstw duże znaczenie miały elementy, którymi konkurują pośrednicy: uzgodnienia zabezpieczenia, większa elastyczność w zakresie rozłożenia rat pożyczki. Jednocześnie sam wątek „ekologiczny” w wypowiedziach ostatecznych odbiorców pojawiał się bardzo rzadko. Firmy zazwyczaj traktowały pożyczkę jako tańszy kredyt na planowaną wymianę wyeksploatowanych maszyn lub wręcz interesowały się pożyczką w sytuacji awarii sprzętu; część natomiast liczyła na sfinansowanie wyłącznie paneli fotowoltaicznych, dostępnych w ramach innej pożyczki. Tym samym raczej nie można stwierdzić, że ostateczni odbiorcy realizowali inwestycje przede wszystkim z pobudek ekologicznych.

Wykres 9. Udzielone pożyczki na efektywność energetyczną w sektorze MŚP w podziale na pośrednika finansowego



Źródło: opracowanie własne na podstawie danych SL 2014 (według danych na 25.02.2020 r.). Z wykresu wyłączyliśmy środki własne ostatecznych odbiorców ze względu na jedną bardzo dużą inwestycję firmy DAGA, gdzie wyniosły one 18,2 mln zł.

**Zarówno pośrednicy jak i klienci diagnozowali szereg barier w sprawnym wykorzystaniu środków pożyczki na założone cele.** Jeden z pośredników wskazywał, że problemem była jednokrotna możliwość skorzystania danej firmy ze wsparcia, a także wysoka kwota średniej wartości pożyczki, która generowała konieczność szukania mniejszych wartościowo projektów w celu osiągnięcia zakładanego wskaźnika. Inny pośrednik, wręcz przeciwnie, wskazywał na zbyt wysoką kwotę minimalną pożyczki (200 tys. zł), liczne zapytania o realizację wyłącznie OZE, a także skomplikowanie metryki produktu i brak możliwości sfinansowania audytu energetycznego.<sup>46</sup> Po stronie ostatecznych odbiorców problem stanowi wąski zakres wsparcia oraz rozbudowana dokumentacja.

**Wąski zakres wsparcia oraz konieczność zlecenia, uzupełniania i wreszcie czasochłonność audytu kierunkowały firmy w stronę prostszej pożyczki rozwojowej.**<sup>47</sup> Zdaniem firm, które zdecydowały się na pożyczkę i z którymi rozmawialiśmy, wymogi pożyczki mogą stanowić barierę „nie do przejścia” dla mniejszych przedsiębiorstw. Inne bariery wskazywane przez MŚP to brak dodatkowej, stabilnej zachęty ze strony państwa (np. ulgi podatkowej) przy coraz wyższych obciążeniach sprawozdawczych. Podczas spotkania poświęconego instrumentom finansowym w obszarze energetyki podkreślano, że firmy nie sięgają po pożyczkę, ponieważ w pierwszej kolejności nadzorują wykonanie np. nowych obowiązków wynikających z prawa (np. w zakresie gospodarowania odpadami). W coraz trudniejszych warunkach prowadzenia działalności gospodarczej, efektywność energetyczna nie jest traktowana priorytetowo, co zresztą potwierdzają wskazane wcześniej motywacje firm.

<sup>46</sup> Zdaniem pośrednika przyczyniają się do tego niejasny katalog wydatków kwalifikowalnych, trudności definicyjne („urządzenia wyeksploatowane”) oraz sposób udokumentowania niemożności podłączenia się do sieci ciepłowniczej.

<sup>47</sup> Przykładowo realizacja audytu energetycznego w jednym z flagowych zakładów wymagała dwutygodniowego opomiarowania starej linii produkcyjnej.

**Pomimo motywacji stricte finansowej, firmy, które skorzystały ze wsparcia sprawozdawały szereg innych korzyści w wyniku inwestycji.** Nowo zakupione linie technologiczne pozwalają na bardziej precyzyjną modyfikację produktów. Inwestycje energetyczne poprawiają warunki pracy (hałas, konieczność używania siły fizycznej, czystość), firmy – zwłaszcza przemysłowe wskazują na zmniejszenie produkcji odpadów oraz emisji CO<sub>2</sub>. Zauważono również skrócenie czasu pracy, które zgodnie z informacjami pozyskiwanymi w wywiadach, nie przełożyło się jednak na zwolnienia pracowników. Zakupione maszyny w jednym przypadku pozwoliły zbudować jeden z najlepszych parków maszynowych w Europie Środkowo-Wschodniej w specjalistycznej gałęzi branży optycznej. Oferta pożyczki przyspieszyła także inwestycje: firmy, które stopniowo wymieniały maszyny „muszą podjąć decyzję, czy chcą się rozwijać”.

**Pożyczka na efektywność energetyczną wśród innych instrumentów energetycznych wdrażana jest najdłużej, w dodatku jako jedyna, przez dwóch różnych pośredników finansowych.** Liczba firm, które otrzymały wsparcie stanowi obecnie ponad 40% wartości oczekiwanej. Dlatego też nie widzimy zagrożenia terminowego wydatkowania środków, zwłaszcza, że przy rosnących cenach energii niektóre firmy coraz częściej mogą rozważać inwestycje energetyczne. W Działaniu 3.2 RPO WD 2014-2020 istnieje małe zagrożenie niezrealizowania postanowień umów z pośrednikami finansowymi.

#### **Pożyczka na efektywność energetyczną w sektorze mieszkaniowym**

**Pożyczka na efektywność energetyczną w sektorze mieszkaniowym ma zredukować popyt na energię w budynkach wielorodzinnych.** Odbiorcami pożyczki mogą być spółdzielnie i wspólnoty mieszkaniowe, TBS oraz gminy w zakresie mieszkań komunalnych. Zakres inwestycji w ramach pożyczki obejmuje tzw. komponent termomodernizacyjny, komponent zarządzania energią, modernizację przyłącza, systemów grzewczych i wentylacyjnych, inwestycje OZE (o ile wynikają z audytu) oraz uzupełniająco wymianę oświetlenia i innych urządzeń w częściach wspólnych budynku, a także element edukacyjny użytkowników końcowych.

**Alokacja na pożyczkę na efektywność energetyczną w sektorze mieszkaniowym wynosi 20,7 mln EUR (ok. 89,5 mln zł).** Stanowi to 5,1% środków na OP 3 i 0,9% RPO WD 2014-2020. Większą alokację na ten cel w formie zwrotnej przewidziano jedynie w województwie pomorskim. Jednostkowa pożyczka na efektywność energetyczną w sektorze mieszkaniowym może wynieść od 10 tys. do 5 mln zł na okres do 20 lat przy karencji w spłacie kapitału do 12 miesięcy. Oprocentowanie pożyczki jest stałe i wynosi 0,5% w skali roku, zaś zabezpieczenie ustalane jest indywidualnie z pośrednikiem. Pożyczka udzielana jest na podstawie analizy dokumentacji technicznej, zgodności zakresu rzeczowego, efektywności kosztowej i ekologicznej, uzasadnienia społeczno-ekonomicznego oraz opinii ornitologicznej i chiropterologicznej. Zasadniczym dokumentem, służącym do deklaracji i rozliczeń efektów inwestycji jest audyt energetyczny. Wyłączenia finansowania inwestycji są zbliżone do pożyczki w Działaniu 3.2 (brak opcji finansowania termomodernizacji budynków w niedopuszczalnym stanie technicznym, wymóg podniesienia efektywności energetycznej przynajmniej o 25%, wykluczenie działań typowo remontowych oraz finansowanie bieżących



i zaległych zobowiązań, jak również zakupu nieruchomości). Od 2019 roku inwestorzy z województwa dolnośląskiego mogą finansować także inwestycje uzupełniające (do poziomu 10% wydatków kwalifikowalnych), np. wymianę oświetlenia wind, napędów urządzeń i instalacji, pomp w instalacjach c.o. i c.w.u.).<sup>48</sup>

**Uruchomienie pożyczek na efektywność energetyczną w sektorze mieszkaniowym napotkało liczne bariery.** Bariery zostały wskazane zarówno przez menadżera funduszu funduszy, jak również inne oceny ex-ante instrumentów finansowych i ich aktualizacje. Należą do nich: regionalizacja wsparcia, niskie wynagrodzenia dla pośredników, konkurencja ze strony instrumentów krajowych, wysokie koszty transakcyjne. Ostatecznie jednak pożyczki mieszkalne dla budynków wielorodzinnych to najczęściej wdrażany regionalny produkt finansowy z zakresu energetyki, dostępny w 9 województwach. Obok Dolnego Śląska, Alior Bank jest pośrednikiem pożyczek termomodernizacyjnych w województwie łódzkim i podlaskim.

Tabela 20. Porównanie podstawowych parametrów pożyczek na efektywność energetyczną w ramach priorytetu 4c w regionalnych programach operacyjnych

Lp.	Województwo	Pośrednik finansowy	Wielkość pożyczki (mln zł)	Okres pożyczki (w latach)	Karencja w spłacie (w msc)
1	Dolnośląskie	Alior Bank S.A.	0,1 – 5	20	12
2	Kujawsko-pomorskie	Getin Noble Bank S.A.	do 5	20	12
3	Łódzkie	Alior Bank S.A./ŁARR	bez limitu	15	18
4	Małopolskie	MARR S.A.	0,1 – 3,2	20	6
5	Mazowieckie	Getin Noble Bank S.A.	do 5	20	12
6	Opolskie	Fundacja Rozwoju Śląska	do 1,3	8 (10)	6 (12) <sup>49</sup>
7	Podlaskie	Alior Bank S.A./WFOŚiGW	do 1	10	12
8	Pomorskie	Getin Noble Bank S.A.	do 5	20	12
9	Wielkopolskie	BGK (bezpośrednio)	0,1 – 10	20	15

Źródło: opracowanie własne na podstawie przeglądu źródeł internetowych

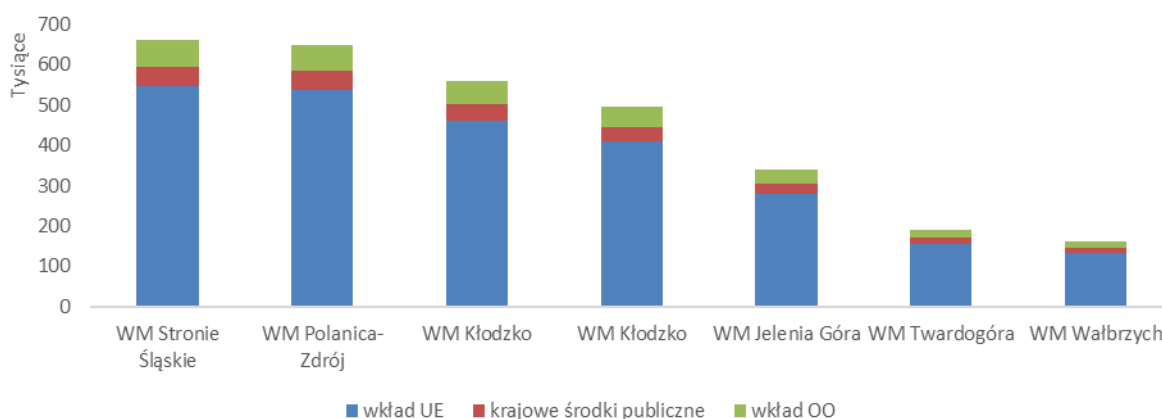
**Próg 25% poprawy efektywności energetycznej w wyniku inwestycji jest najważniejszą barierą, zgłaszaną przez pośrednika.** Większe podmioty (np. spółdzielnie mieszkaniowe) często zrealizowały już pewien zakres inwestycji w termomodernizację i kolejne inwestycje nie będą w stanie wygenerować wymaganego progu oszczędności. Powoduje to konieczność budowy portfela w oparciu o mniejsze projekty, co utrudnia postęp finansowy. Pośrednik dostrzega także czasochłonność analizy formalno-prawnej spełnienia wszystkich warunków

<sup>48</sup> ZAE, 2019. Informacja ZAE dla audytorów energetycznych – czerwiec 2019, Warszawa.

<sup>49</sup> W przypadku realizacji preferencji.

technicznych (m.in. wymóg opinii konserwatora zabytków oraz sporządzenia dokumentacji przyrodniczej), problematyczny zwłaszcza dla mniejszych podmiotów.

Wykres 10. Udzielone pożyczki na efektywność energetyczną w sektorze mieszkaniowym



Źródło: opracowanie własne na podstawie danych SL 2014 (według danych na 25.02.2020 r.)<sup>50</sup>

### Wdrażanie instrumentu

**Do 31 stycznia 2020 r. Alior Bank udzielił 7 pożyczek wspólnotom mieszkaniowym na łączną kwotę ok. 3,1 mln zł.** Umowy zostały podpisane ze wspólnotami w Stroniu Śląskim, Twardogórze, Polanicy-Zdroju, Kłodzku, Jeleniej Górze i Wałbrzychu. Wspólnoty te mają różną wielkość – od 7 do 75 gospodarstw domowych. Zakres prac termomodernizacyjnych obejmuje najczęściej ocieplenie ścian budynku, dachu, fundamentów oraz wymianę stolarki okiennej. Rzadko wspólnoty wymieniają źródło ciepła. Część budynków wskazanych do ocieplenia jest w bardzo złym stanie technicznym – przykładem mogą być inwestycje w Jeleniej Górze, gdzie wskazane do remontu wielorodzinne kamienice pochodzące z okresu przed II Wojną Światową.

**Wspólnoty mieszkaniowe korzystają z pożyczki na efektywność energetyczną ze względu na niskie i stałe oprocentowanie, oraz długi okres zapadalności.** Inne parametry, które także postrzegane są jako atrakcyjne to brak opłat i prowizji oraz refundacja audytu energetycznego i projektu budowlanego.<sup>51</sup> Powyższe kwestie wyróżniają ofertę Alior Banku z oferty komercyjnej. Odbiorcy ostateczni wskazywali jednak na liczne bariery proceduralne i logistyczne pożyczki. Należy do nich konieczność skompletowania kilkunastu dokumentów (zdaniem zarządców nieruchomości – wykraczających poza typową procedurę – np. jeśli

<sup>50</sup> W szczegółowych danych dotyczących realizacji wskaźników figurowały 4 pożyczki, natomiast liczba ostatecznych odbiorców w danych dotyczących portfela była wyższa, co wynikało z intensywnych zmian sytuacji na przełomie grudnia 2019 r. i stycznia 2020 r.

<sup>51</sup> Podobińska-Durka A., 2019. Pożyczka termomodernizacyjna. Preferencyjne finansowanie termomodernizacji wielorodzinnych budynków mieszkalnych (prezentacja), Alior Bank, Warszawa. Audyt energetyczny i projekt budowlany mogą być dofinansowane z programu ELENA.

chodzi o poświadczenia pozwoleń na budowę<sup>52</sup>), a także opłacenia wykonania części z nich. Inną barierą jest wymóg podpisów zarządu wspólnoty oraz wizyt w mieście powiatowym (inspektor budowlany) a niekiedy i wojewódzkim (RDOŚ). Generuje to dłuższy czas uzyskania pożyczki po stronie wspólnoty i rozpoczęcia inwestycji, zwłaszcza jeśli terminy ważności niektórych oświadczeń się kończą, podobnie jak terminy związania z ofertą wykonawców termomodernizacji.

### **Wolniejsze tempo wydatkowania środków spowodowało korekty Strategii Inwestycyjnej.**

W listopadzie 2019 roku poszerzono zakres odbiorców pożyczki o jednostki samorządu terytorialnego, włączono do wsparcia obszar ZIT WrOF; rozszerzono także wsparcie o odnawialne źródła energii bez obligatoryjnego wskazania w audycie. O ile dzięki tym zmianom wdrażanie pożyczki na efektywność energetyczną w sektorze mieszkaniowym może być łatwiejsze i wskaźniki powinny zostać zrealizowane, istnieje wysokie zagrożenie niewydatkowania całości alokacji (na którą nie opiewa umowa), pomimo, że na przełomie 2019 i 2020 roku wdrażanie znacząco przyspieszyło.

### **3.2.2 Dziedziny i skala zainteresowania odbiorców ostatecznych wsparciem w formie IF Inwestorzy OZE oraz małe i średnie przedsiębiorstwa**

**Poprzednia ocena ex-ante wskazywała uczestników aukcji energii jako potencjalnych odbiorców pożyczki na produkcję i dystrybucję OZE.** Ankieta w aktualizacji objęliśmy wnioskodawców dotacji RPO WD 2014-2020, podmioty produkujące energię w małej instalacji z rejestru URE (które udostępniły dane kontaktowe), a także zwycięzców aukcji OZE, mających siedzibę w województwie dolnośląskim. Łącznie uzyskaliśmy 17 odpowiedzi zwrotnych, co stanowiło efektywny zwrot 26% respondentów. Byli to głównie profesjonalni dolnośląscy inwestorzy OZE<sup>53</sup>. Jako uzupełnienie tej ankiety zadaliśmy pytania dotyczące planów realizacji inwestycji z zakresu OZE i efektywności energetycznej 400 wylosowanym MŚP na Dolnym Śląsku w ankiecie skierowanej do firm.

**Ankietowani inwestorzy OZE planują w najbliższych trzech latach więcej inwestycji niż w poprzednich trzech.** Szacujemy, że będą one o ok. 140% większe (zarówno jednostkowo, jak również kwotowo). Profesjonalni producenci deklarują głównie plany inwestycyjne w zakresie fotowoltaiki (75% odpowiedzi) – stanowiły one ponad połowę wszystkich deklaracji. Z kolei posiadacze biogazowni deklarują utrzymanie podobnego poziomu inwestycji, co nie dziwi wobec znacznie większych kosztów finansowych i osobowych prowadzenia tego rodzaju działalności. Pojedyncze odpowiedzi dotyczyły realizacji ciepłowni na biomase

<sup>52</sup> Przykładem może być tzw. „milcząca zgoda” w przypadku pozwolenia na budowę. Po 21 dniach bez odpowiedzi ze strony urzędu można przyjąć, że mamy zgodę. Według jednego z zarządców nieruchomości bank wymaga oświadczenia urzędu w tej sprawie, co z kolei wymagało wyjazdu zarządcy do starostwa powiatowego.

<sup>53</sup> Ze względu na dużą liczbę nieaktywnych wnioskodawców oraz „jednorazowych” inwestorów OZE w RPO WD 2014-2020 realizacja ankiety stanowiła wyzwanie; należy do tego również dodać niechęć dużych spółek energetycznych do wypełniania ankiety, podobnie jak i inwestorów fotowoltaicznych budujących portfel farm fotowoltaicznych z kilkunastoma działalnościami, zarejestrowanych poza województwem dolnośląskim.

(miejska spółka komunalna) oraz siłowni wiatrowych, co częściowo uzależnione jest od zmian polityki rządu w zakresie ustawy odległościowej.

**Największe kwoty zainwestowali profesjonalni inwestorzy w OZE.** Ankietowani deklaruowali średnio inwestycje powyżej 5 mln zł w ciągu ostatnich 3 lat, przeważnie z wykorzystaniem kredytów i pożyczek. Jednocześnie dodatkowymi źródłami finansowania były dotacje, a także środki własne. Mniejsi inwestorzy częściej wspomagali się dotacją, rzadziej korzystając z zewnętrznych źródeł. Z kolei wśród 401 ankietowanych MŚP w województwie dolnośląskim 45 (11%) planuje inwestycje w efektywność energetyczną lub odnawialne źródła energii. Nieco więcej firm wskazało inwestycje w OZE (34), niż w nową linię produkcyjną lub poprawę efektywności energetycznej budynku (32).

**40% inwestorów zrezygnowało z inwestycji OZE z braku dostępu do środków zewnętrznych.** Jako powody połowa inwestorów wskazała wysoką niepewność na rynku OZE, a kolejne najczęstsze odpowiedzi wskazywały na wysokie koszty kredytu, brak chęci udzielania kredytów przez banki oraz brak wystarczającego zabezpieczenia. Zdaniem mniejszych inwestorów, okres zwrotu z inwestycji z fotowoltaiki nadal jest zbyt długi. Jednocześnie 79% inwestorów planuje inwestycje w OZE w najbliższych 3 latach, zaś 17% energii w instalacjach kogeneracyjnych. Wyniki te są zbliżone do rezultatów podobnej ankiety przeprowadzonej w województwie pomorskim<sup>54</sup> i potwierdzają wysokie zainteresowanie fotowoltaiką wśród prosumentów biznesowych, którzy odpowiadali za ok. 25% mocy mikroinstalacji.<sup>55</sup>

**Najwięcej środków w najbliższych 3 latach planują zainwestować klastry energii, profesjonalni inwestorzy fotowoltaiczni oraz spółki komunalne, zajmujące się wodociągami i kanalizacją.** Deklaracje tych podmiotów odnośnie skali inwestowanych działań oraz wielkości środków przekraczają parametry pożyczki na produkcję i dystrybucję OZE (oczywiście w przypadku klastrów energii mogą to być zbiorcze). Mniejsze firmy natomiast deklarują inwestycje o parametrach zbliżonych do przeciętnych wielkości pożyczki na produkcję i dystrybucję energii z OZE.

**Potencjalni inwestorzy w OZE oraz efektywność energetyczną wśród MŚP to firmy o długiej historii działania.** Wśród rozważających pożyczki na cele energetyczne 39 z 45 liczyło ponad 10 lat. Podmioty z sekcji przetwórstwa przemysłowego, dostaw wody oraz handlu hurtowego i detalicznego (zwłaszcza z branży samochodowej) częściej niż średnio deklarowały zainteresowanie pożyczką. Firmy zainteresowane OZE i efektywnością energetyczną częściej inwestują w środki trwałe, wydają większe kwoty oraz częściej korzystają się ze środków zewnętrznych. To również firmy notujące rocznie większy przychód.

<sup>54</sup> PAG Uniconsult/Imapp, 2019. Aktualizacja oceny ex-ante dla instrumentów finansowych w ramach Regionalnego Programu Operacyjnego Województwa Pomorskiego na lata 2014-2020, Warszawa.

<sup>55</sup> IEO, 2019. Rynek fotowoltaiki w Polsce – czerwiec 2019, Warszawa.

**Ponad połowa inwestorów nadal wskazuje dotację jako preferowaną formę pokrycia swych planów inwestycyjnych.** Inwestorzy mający szerzej zakrojone plany chcą oprzeć je na kredycie komercyjnym lub pożyczce z częściową dotacją. W tej niewielkiej grupie odpowiedzi, zakładające mechanizm zwrotny finansowania inwestycji są równie częste, jak mechanizm bezzwrotny. Klastry energii wskazały natomiast bardzo zróżnicowane źródła finansowania, wynikające głównie z różnorodnych form prawnych zrzeszonych w klastrze podmiotów.

**71% respondentów nie słyszało o pożyczce na produkcję i dystrybucję energii w ramach RPO WD.** Co ciekawe, niezorientowane w ofercie były m.in. klastry energii oraz duzi inwestorzy OZE – co wskazywałoby na ich ukierunkowanie raczej na większe inwestycje oraz kredyt komercyjny. Większość instytucji uznaje jednak, że pożyczka byłaby dopasowana do ich potrzeb (36% uznaje, że tak, natomiast 29%, że „raczej tak”). Jedynie 14% instytucji zaznaczyło odpowiedź jednoznacznie negatywną, wskazując na niską cenę sprzedaży prądu. Dla podmiotów publicznych oraz klastrów energii optymalną formą informacji o ofercie byłyby spotkania/warsztaty, natomiast podmioty biznesowe preferowałyby raczej reklamę internetową wraz z informacją o warunkach rentowności projektu, a także kontakt bezpośredni z pośrednikiem.

## Podmioty mieszkaniowe

**Badanie podmiotów gospodarujących wielorodzinnymi budynkami mieszkalnymi objęto spółdzielnie, zarządców nieruchomości, samorządy i TBS odpowiedzialne za mienie komunalne (zakłady gospodarowania nieruchomościami).** Ankietę wypełniło 166

podmiotów (głównie spółdzielnie mieszkaniowe oraz JST), co dało zwrot 32% operatu. Zasoby podmiotów, które odpowiedziały na ankietę stanowią aż 70% wojewódzkiego zasobu spółdzielczego (ze względu na bardzo liczne odpowiedzi dużych spółdzielni), 32% zasobu TBS oraz 24% JST (odpowiedziało 53% gmin, lecz nie otrzymaliśmy odpowiedzi np. z Wrocławia). Administratorzy nieruchomości, którzy udzielili odpowiedzi zgodnie z deklaracjami zarządzają ok. 4% wojewódzkiego zasobu wspólnotowego. Dominującym materiałem budowlanym ankietowanych podmiotów mieszkaniowych była cegła (60% wskazań), wielka płyta (25% wskazań) oraz beton i żelbet (7% łącznie). Struktura ta jest zbliżona do uzyskanej podczas oceny ex-ante, gdzie materiały stanowiły odpowiednio ponad 50%, 30% oraz 10% wskazań.<sup>56</sup>

**W latach 2017-2019 inwestowało 56% badanych podmiotów mieszkaniowych.** Odpowiada to szacunkom w przeprowadzonej w 2015 r. ocenie ex-ante. Najczęściej inwestowały niemal wszystkie ZGN (dla których remonty stanowią obowiązek wynikający z wieloletnich planów gospodarowania nieruchomościami), ¾ TBS, 2/3 spółdzielni mieszkaniowych, 40% mniejszych gmin i 38% administratorów zarządzających majątkiem wspólnot. Podmioty

<sup>56</sup> PAG Uniconsult/Imapp, 2015. Analiza ex-ante w zakresie możliwości zastosowania instrumentów finansowych w ramach RPO WD 2014 – 2020, Warszawa.

mieszkańcowie najczęściej inwestowały w ocieplenie ścian zewnętrznych (45%), wymianę okien i drzwi (38%) oraz oświetlenia (33%). Przebudowa kotłowni oraz wymiana źródła ciepła lub modernizacja węzłów ciepłowniczych dotyczyły odpowiednio 19% i 17% podmiotów. Niewielki udział podmiotów mieszkaniowych inwestował w technologie oparte na OZE (np. pompy ciepła, panele fotowoltaiczne) lub inteligentne systemy zarządzania budynkiem. Inwestycje w ocieplenia ścian oraz oświetlenie częściej podejmowały spółdzielnie i TBS, natomiast w wymianę stolarki, źródeł ciepła i systemów grzewczych – ZGN i JST.

**Wśród podmiotów inwestujących w okresie ostatnich 3 lat najczęściej na inwestycje przeznaczano do 250 tysięcy złotych (33%).** Średnia wydatków wspólnot wynosiła 212,5 tys. zł, samorządów 736 tys. zł, ZGN 1 mln zł, TBS 1,3 mln zł, a spółdzielni mieszkaniowych 1,7 mln zł. Jednostkowo najwięcej środków inwestowały duże spółdzielnie mieszkaniowe (przykładem może być np. SM Popowice z Wrocławia, która realizuje projekt z Poddziałania 1.3.2 PO IiŚ za ponad 40 mln zł) oraz duże samorzady miejskie. Natomiast mniejsze kwoty dotyczą małych wspólnot i gmin wiejskich, gdzie zasoby komunalne stanowią czasem wręcz zaledwie kilka budynków.

**Do inwestycji najczęściej wykorzystywano środki własne.** 51% wszystkich podmiotów gospodarujących nieruchomościami decydowało się na ten sposób finansowania inwestycji (87% inwestujących ogółem), 25% podmiotów wskazywała dotacje. Szczególnie często dotacje wskazywały podmioty samorządowe oraz TBS. Wykorzystanie środków zwrotnych deklarowało 19% wszystkich podmiotów mieszkaniowych (w tym 32% inwestujących<sup>57</sup>). Zainteresowani środkami zwrotnymi najczęściej preferowali kredyty z premią termomodernizacyjną (12%) i kredyty komercyjne (7%). Zaledwie 5% zaznaczyło pożyczki preferencyjne. Pokazuje to, że kredyt z premią termomodernizacyjną stanowił w ostatnich 3 latach najczęściej stosowaną formę wsparcia zwrotnego.

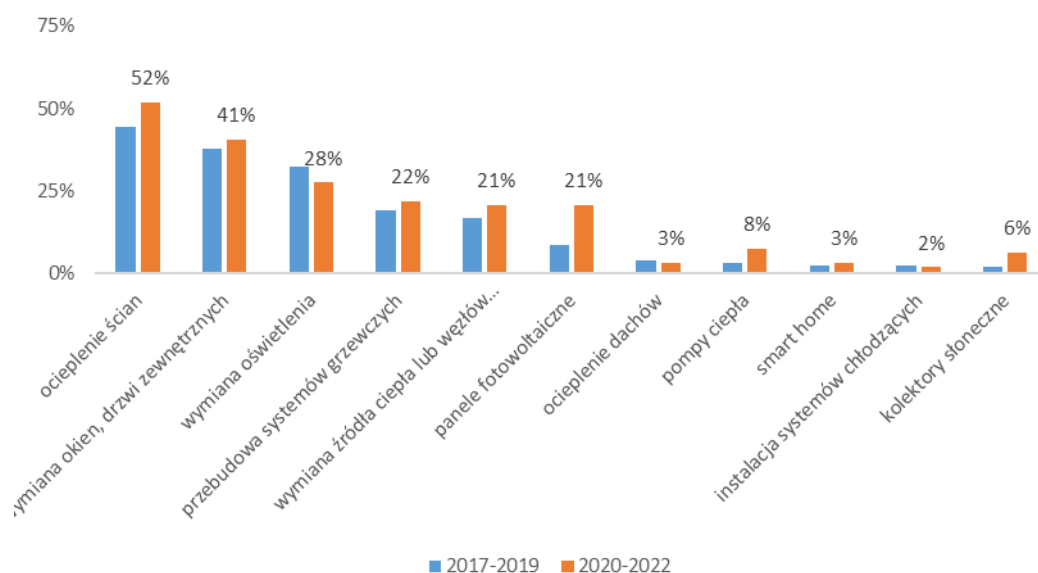
**31% podmiotów mieszkaniowych zrezygnowało z przeprowadzenia inwestycji energetycznych.** Najczęściej wskazywane powody to niechęć ze strony mieszkańców oraz spłacanie innej inwestycji. Powody wyłącznie wynikające z czynników finansowych (niechęć banków do przyznania środków, wysoki koszt pożyczki, brak zabezpieczeń) wskazało 15% ogółu podmiotów ze zbioru spółdzielni i wspólnot mieszkaniowych, co pokrywa się z wynikami oceny ex-ante z 2015 roku.<sup>58</sup> Inwestycje podmiotów w tej grupie w ostatnich 3 latach ze środków własnych wynosiły poniżej 250 tysięcy złotych. Oznacza to, że zrealizowano jedynie część planów inwestycyjnych, ponieważ sygnalizowane potrzeby łącznie były 6-krotnie wyższe.

<sup>57</sup> Udział preferowanych źródeł finansowania planowanych inwestycji na lata 2017-2020 dla Polski w badaniu GUS (GUS, 2018. Opracowanie metodologii i przeprowadzenie badania skali działań termomodernizacyjnych budynków mieszkalnych wielomieszkaniowych w celu poprawy ich energochłonności oraz ocena potrzeb i planowanych działań w tym kierunku, GUS, Warszawa) jest nieznacznie wyższy i wynosi 34% inwestujących.

<sup>58</sup> Do wyników należy podchodzić jednak ostrożnie ze względu na inny dobór próby (m.in. n=100 w 2015 r. i n=166 w 2020 r.), a także różny sposób badania (CATI vs CAWI).

**W najbliższych 3 latach 60% podmiotów deklaruje realizację inwestycji, co stanowi udział o 4 p.p. większy niż w poprzednich trzech latach.** Wzrost deklaracji występuje niemal w każdej grupie badanych podmiotów prócz TBS i ZGN. Częściej niż w ostatnich 3 latach podmioty mieszkaniowe planują ocieplenia ścian (52%) oraz wymianę stolarki (41%). Najsilniej wzrósł udział deklaracji dotyczących instalacji paneli fotowoltaicznych i pomp ciepła. Co piąty podmiot mieszkaniowy obecnie planuje tego typu inwestycję. Rządziej natomiast niż wcześniej podmioty planują wymianę oświetlenia. Jednocześnie ¼ inwestorów (zwłaszcza samorządy) nie wie, czy podejmą inwestycje energetyczne w najbliższych latach. Wyniki te są zbliżone do oceny ex-ante przeprowadzonej z podmiotami mieszkaniowymi w województwie pomorskim.

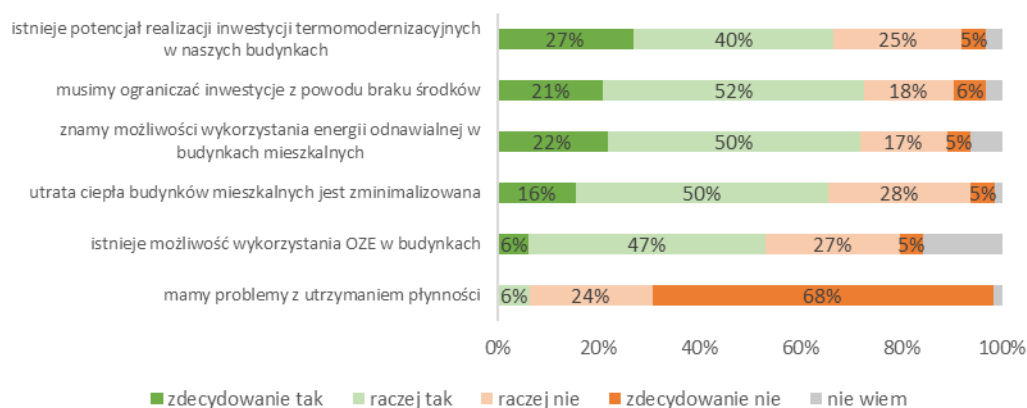
Wykres 11. Udział danego rodzaju inwestycji zrealizowanych w latach 2017-2019 lub planowanych na lata 2020-2022



Źródło: opracowanie własne na podstawie badania ankietowego podmiotów mieszkaniowych (n=166).

**30% planujących inwestycję uważa, że nie przekroczy 25% oszczędności na wszystkich swoich budynkach.** Sytuacja dotyczy przede wszystkim spółdzielni mieszkaniowych. Tym samym podmioty te w znacznej części nie będą w stanie spełnić kryteriów Umowy Partnerstwa oraz Strategii Inwestycyjnej. Oszczędności przekraczające 60%, które są dodatkowo premiovane w podobnych pożyczkach tego typu są w stanie osiągnąć jedynie pojedyncze budynki komunalne w małych i średnich miastach. Tym samym potwierdza się bariera, którą sygnalizują menadżer funduszy oraz pośrednik – niemal 1/3 podmiotów planujących inwestycje może być wykluczona ze wsparcia. W porównaniu natomiast do wskazań w ocenie ex-ante natomiast przedstawiciele spółdzielni i wspólnot dużo optymistyczniej pochodzą do możliwości wykorzystania OZE w budynkach i to w zasadzie jedyna istotna różnica.

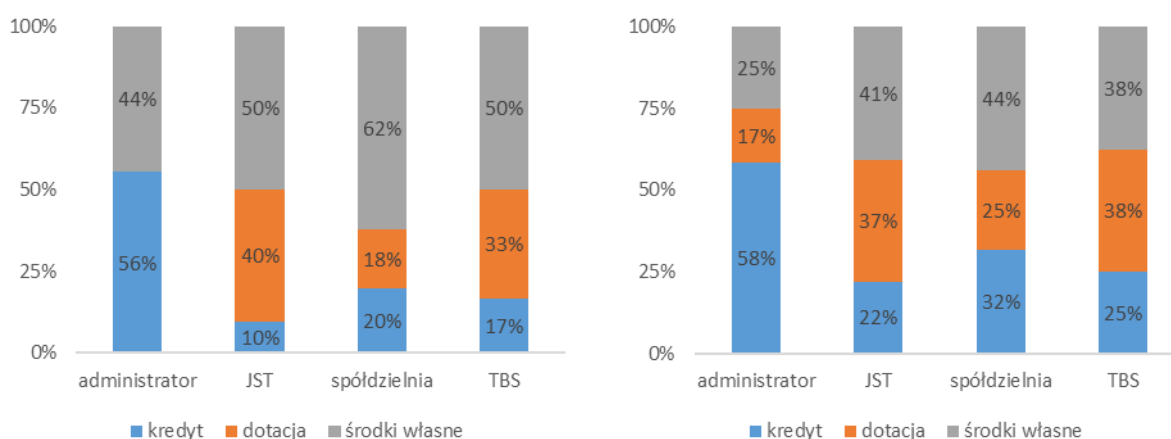
Wykres 12. Opinie ankietowanych członków zarządu, zarządców, administratorów, ew. in. osób mających wpływ na decyzje finansowe i inwestycyjne spółdzielni, wspólnot mieszkaniowych z województwa dolnośląskiego



Źródło: opracowanie własne na podstawie badania ankietowego podmiotów mieszkaniowych (n=166) – na wykresie przedstawiono wyłącznie odpowiedzi spółdzielni i wspólnot mieszkaniowych.

**Podmioty mieszkaniowe generalnie planują jednak większe inwestycje, częściej deklarując chęć pozyskania środków zewnętrznych.** Większe zainteresowanie finansowaniem zwrotnym widoczne jest w każdej grupie – podobnie jak zainteresowanie dotacjami. Zarządcy mieniem komunalnym równie chętnie deklarują finansowanie inwestycji z dotacji; na finansowanie zwrotne silniej nastawieni są zarządcy nieruchomości. Jeśli chodzi natomiast o skalę wydatków, spółdzielnie, TBS oraz administratorzy skłonni są przeznaczyć na inwestycje energetyczne większe kwoty; w przypadku samorządów i podległych im spółek komunalnych deklaracje są bardziej ostrożne.

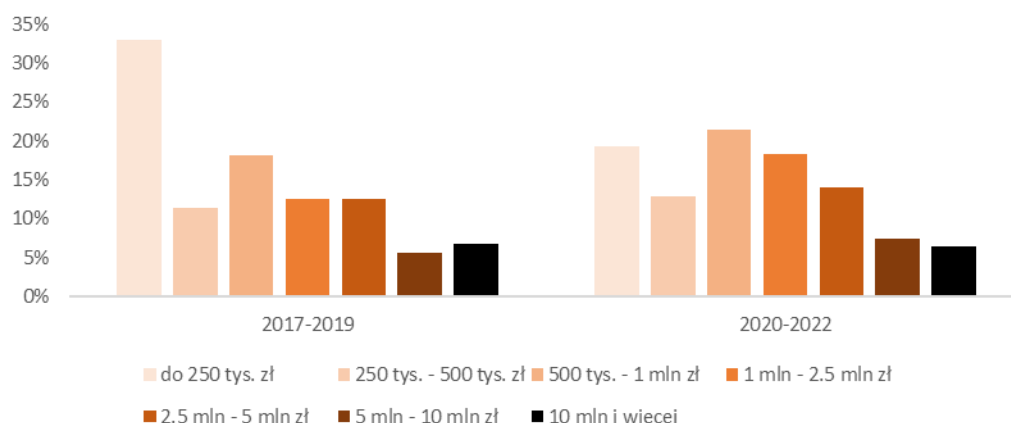
Wykres 13. Finansowanie inwestycji podmiotów mieszkaniowych w latach 2017-2019 oraz preferowane formy w latach 2020-2022



Źródło: opracowanie własne na podstawie badania ankietowego podmiotów mieszkaniowych (n=166)



Wykres 14. Deklaracje w zakresie skali wartości projektów inwestycyjnych w latach 2016-2018 i planów na lata 2019-2021

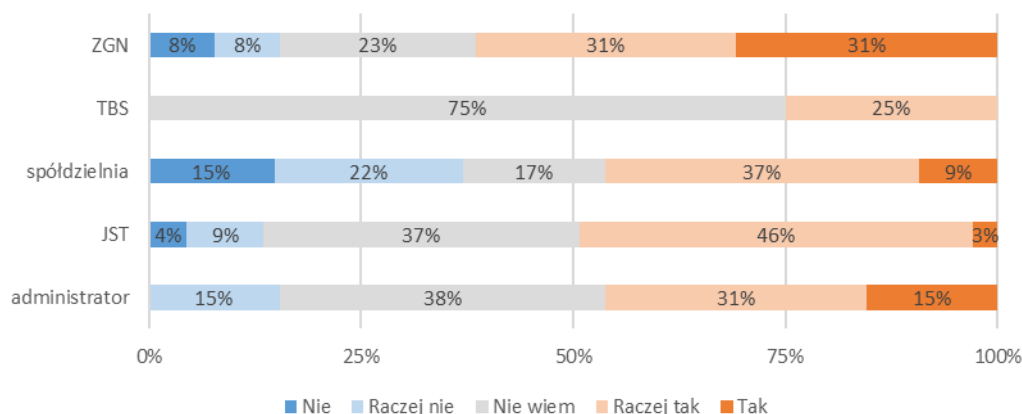


Źródło: opracowanie własne na podstawie badania ankietowego podmiotów mieszkaniowych (n=166).

**32% ankietowanych podmiotów słyszało o ofercie Alior Banku.** Udział ten największy jest wśród spółdzielni mieszkaniowych (51%), następnie TBS oraz administratorów nieruchomości. Najślabiej pod tym względem wyglądają gminy oraz ZGN, które w obszarze mieszkalnictwa rzadko same zaciągają zobowiązania. Najwięcej osób otrzymało informacje na temat podczas spotkania organizowanym przez pośrednika, a następnie stronach internetowych urzędu marszałkowskiego oraz innych portali internetowych.

**Niemal połowa podmiotów (49%) uznaje ofertę Alior Banku za „atrakcyjną” lub „raczej atrakcyjną”.** Najbardziej pozytywne odpowiedzi wskazywali przedstawiciele ZGN oraz JST; z kolei najbardziej krytyczne wobec atrakcyjności ofert były spółdzielnie mieszkaniowe – gdzie aż 37% uznało, że instrument jest „raczej nieatrakcyjny” lub „nieatrakcyjny”. Część spółdzielni zaspokaja swe potrzeby inwestycyjne środkami własnymi, pozyskanymi z przekształceń praw do lokali lub wynajmu i dzierżaw gruntów. Zamożne spółdzielnie zrealizowały już w dużej mierze swe potrzeby, a ich mieszkańcy nie chcą się zadłużać. Jednocześnie spółdzielnie oraz JST zwracają uwagę na konieczność choćby częściowego wsparcia dotacyjnego. Rzadsze głosy opisują trudność procedur: długi czas uzyskania zgody właścicieli lokali, ponoszenie wstępnych kosztów przed uzyskaniem kredytu lub pożyczki, a także konieczność zabezpieczenia w formie wpisu w księdze wieczystej. W pojedynczych sytuacjach wskazywano również objęcie ochroną konserwatorską założenia urbanistycznego spółdzielni (brak zgody konserwatora zabytków na docieplenie budynków) oraz niewielką liczbę budynków ogółem (zwłaszcza JST). Należy też zwrócić uwagę, że aż 30% nie było w stanie ocenić atrakcyjności oferty.

Wykres 15. Ocena dopasowania pożyczki do potrzeb podmiotów gospodarujących budynkami mieszkalnymi w województwie



Źródło: opracowanie własne na podstawie badania ankietowego podmiotów mieszkaniowych (n=166).

**W obecnej sytuacji rynkowej alokacja na instrumenty finansowe w obszarze mieszkalnictwa może być zbyt wysoka.** O ile ostatnie zmiany prawne mogą mieć pozytywny wpływ na popyt zwłaszcza wśród wspólnot mieszkaniowych (przyjmowanie uchwał większością głosów w dużych wspólnotach, tj. powyżej 3 lokali mieszkalnych od 2020 r.), należy też wziąć pod uwagę kryteria, jakie muszą spełnić (próg 25%) oraz ofertę konkurencyjną, którą omawiamy w kolejnej sekcji. GUS szacuje, że środki przeznaczone przez budżet państwa na termomodernizację obiektów wielorodzinnych w latach 2017-2020 odpowiadają zapotrzebowaniu w tym okresie.<sup>59</sup> Jest to dodatkowy argument, żeby rozważyć przesunięcie części nieuruchomionej alokacji Działania 3.3 na inne cele, zwłaszcza, że zapowiadane są kolejne krajowe instrumenty wsparcia spółdzielni i wspólnot mieszkaniowych ze szczególnym uwzględnieniem fotowoltaiki.

### 3.2.3 Komplementarność źródeł wsparcia

**Zachowanie komplementarności instrumentów wsparcia w obszarze energetyki stanowi poważne wyzwanie.** Wskazują na to ostatnio zrealizowane ewaluacje ex-ante dotyczące tego tematu<sup>60</sup>, jak również przedstawione szacunki obrazujące pełne zapewnienie środków na potrzeby termomodernizacyjne budynków wielorodzinnych w Polsce w latach 2017-2020.<sup>61</sup> Obok funduszy europejskich wspierających efektywność energetyczną funkcjonują mechanizmy wsparcia publicznego w funduszach ochrony środowiska i gospodarki wodnej

<sup>59</sup> GUS, 2018. Opracowanie metodologii i przeprowadzenie badania skali działań termomodernizacyjnych budynków mieszkalnych wielomieszkaniowych w celu poprawy ich energochłonności oraz ocena potrzeb i planowanych działań w tym kierunku, GUS, Warszawa, s. 17.

<sup>60</sup> Imapp Consulting, 2019. Ocena ex-ante zastosowania instrumentów finansowych w ramach priorytetu inwestycyjnego 6e RPO WSL 2014-2020, Warszawa. FundEKO, 2019. Wsparcie działań dotyczących ochrony powietrza i ograniczania ubóstwa energetycznego w ramach Regionalnego Programu Operacyjnego Województwa Śląskiego, Warszawa.

<sup>61</sup> GUS, 2018. Opracowanie metodologii i przeprowadzenie badania skali działań termomodernizacyjnych budynków mieszkalnych wielomieszkaniowych w celu poprawy ich energochłonności oraz ocena potrzeb i planowanych działań w tym kierunku, GUS, Warszawa.

oraz krajowe instrumenty BGK. W ostatnich latach coraz dynamiczniej rozbudowywana jest oferta komercyjna – zwłaszcza w obszarze OZE (fotowoltaika) oraz mieszkalnictwa. W okresie 2014-2020 istniały również dotacje (zwłaszcza w pierwszych latach wdrażania programów operacyjnych) oraz pomoc zwrotna, świadczona z poziomu centralnego. W niniejszej sekcji omówimy problem nakładania się poszczególnych form finansowania, ich spójność z formami interwencji publicznej i finansowania rynkowego dla każdego z trzech instrumentów wspierających inwestycje energetyczne.

### Pożyczki OZE

**Pożyczki na produkcję i dystrybucję OZE dobrze uzupełniają ofertę na rynku.** Wsparcie dotacyjne RPO WD 2014-2020 ich nie zaburzyło, ponieważ konkursy zorganizowano w 2016 roku, zatem 3 lata przed uruchomieniem instrumentów finansowych. W ramach Działania 3.1 wsparto dotacyjnie 33 projekty w ramach Schematu 3.1A oraz 6 projektów w ramach Schematu 3.1C o łącznej wartości dofinansowania 109,6 mln zł. Większość inicjatyw stanowiły projekty grantowe gmin. Projekty te poza dwoma zostały już zakończone. Inwestycje dla firm w ramach pomocy zwrotnej PO IiŚ 2014-2020 (Poddziałanie 1.1.1) natomiast skupiają się na dużych przedsiębiorstwach, zaś nabory przeprowadzono przed uruchomieniem środków przez TISE, więc w tym przypadku również nie można mówić o konkurencji.<sup>62</sup> Innym mechanizmem dotacyjnym jest wspieranie instalacji OZE w instrumentach PROW 2014-2020.<sup>63</sup> Środki wdrażane konkursowo w tym programie mogą stanowić konkurencję zwłaszcza w odniesieniu do grupy rolników, grup producenckich, LGD oraz innych podmiotów działających na obszarach wiejskich, jakkolwiek szczegółowy monitoring rozkładu pożyczek na te cele nie jest publicznie dostępny.

**Inwestorzy OZE mogą również otrzymać wsparcie z programu Energia+.** Program Energia+ obejmuje preferencyjne pożyczki na okres 15-20 lat i kwotę od 1 do 300 mln zł z możliwością umorzenia do 10% (max. 10 mln zł). Dystrybutorem programu jest NFOŚiGW. Łącznie na program przewidziane są 4 mld złotych do 2014-2025.<sup>64</sup> Zgodnie z informacjami uzyskanymi w innym badaniu, w skali Polski udzielono 15 pożyczek z programu Energia+.<sup>65</sup> Osoby zaangażowane w promocję programu wskazują, że program posiada wydłużoną procedurę, a wniosek trzeba składać poza macierzystym województwem, co zniechęca regionalnych

<sup>62</sup> LB&E/Fundeko, 2019. Wpływ wykorzystania zwrotnych form finansowania na realizację działań z zakresu efektywności energetycznej i odnawialnych źródeł energii w ramach I osi priorytetowej POIiŚ 2014-2020, Warszawa.

<sup>63</sup> Rapacka A., 2020. Potencjał OZE drzemie na wsi, artykuł opublikowany na stronie BiznesAlert, 14.02.2020. Zgodnie z autorką są to: „Wsparcie inwestycji w gospodarstwach rolnych”, „Wsparcie inwestycji w przetwarzanie produktów rolnych, obrót nimi lub ich rozwój”, „Pomoc na rozpoczęcie pozarolniczej działalności gospodarczej na obszarach wiejskich”, „Podstawowe usługi i odnowa wsi na obszarach wiejskich” i „Współpraca”.

<sup>64</sup> Woźny P., 2020. Walka o czyste powietrze: wsparcie dla OZE (prezentacja), Warszawa.

<sup>65</sup> LB&E/Fundeko, 2019. Wpływ wykorzystania zwrotnych form finansowania na realizację działań z zakresu efektywności energetycznej i odnawialnych źródeł energii w ramach I osi priorytetowej POIiŚ 2014-2020, Warszawa.

przedsiębiorców. W świetle tych informacji program raczej nie stanowi obecnie istotnego zagrożenia dla wdrażania pożyczki na produkcję i dystrybucję energii z odnawialnych źródeł.

**Oferta TISE jest finansowo bardziej atrakcyjna od oferty banków komercyjnych, ale banki mają inne przewagi.** Przewagami tymi są szersze zasięgi promocji, szybszy czas rozpatrywania oraz możliwość ograniczenia formalności do minimum. Przykładem może być np. oferta banku BNP Paribas, promowana przez dystrybutorów i monterów instalacji PV. Wykorzystując ten kanał banki są w stanie efektywnie dotrzeć do klienta, zapewniając szybką realizację inwestycji. Dużi inwestorzy również preferują kredyt komercyjny, na co wskazują omówione wcześniej wyniki ankiety z potencjalnymi inwestorami OZE. Produkt TISE trafia póki co w niższą mniejszych podmiotów, produkujących prąd głównie na własne potrzeby, ale oferta bankowa w tym segmencie będzie prawdopodobnie rozbudowywana nie tylko o produkty dla indywidualnych odbiorców, ale także MŚP.

**Pewną konkurencją dla produktu RPO WD i powyższej grupy firm mogą być gwarancje BiznesMax z dopłatą do odsetek, które zostały w 2019 roku rozszerzone o fotowoltaikę.** Kredyty na takie cele w połączeniu z gwarancją oferuje np. Bank Pekao. Można zatem uznać, że w sytuacji, gdy dla firmy barierą jest brak zabezpieczeń, może to być instrument konkurencyjny wobec produktu wdrażanego przez TISE. Obok kredytów komercyjnych, coraz bardziej popularny staje się leasing paneli fotowoltaicznych. Przykładowo, ofertę w tym zakresie świadczy grupa zrzeszająca banki spółdzielcze (SGB Leasing), ukierunkowana na rolników. Tematem fotowoltaiki interesują się także spółki energetyczne (np. Tauron), choć obecnie koncentrują swą ofertę głównie na gospodarstwach domowych, oferując tej grupie kredyt wspierany dotacją z krajowego programu „Mój Prąd”.

### **Pożyczki na efektywność energetyczną w sektorze MŚP**

**W przypadku pożyczki stricte na inwestycje w efektywność energetyczną firm, konkurencyjne wsparcie nie jest szeroko dostępne.** Można natomiast zauważyć konkurowanie produktu ze znacznie prostszą pożyczką rozwojową, na co wskazywali sami pośrednicy, oraz wzajemną konkurencję produktów Działania 3.1 i 3.2 (np. do Działania 3.2 zgłaszali się pośrednicy zainteresowani wyłącznie fotowoltaiką<sup>66</sup>). Przed rozpoczęciem wdrażania instrumentów finansowych w ramach Działania 3.2 ogłoszono konkurs dotacyjny, z którego skorzystało 46 podmiotów. Byli to głównie mali i średni przedsiębiorcy z różnych branż. Średnia wartość dotacji wyniosła wówczas ok. 1,5 mln zł. Jednocześnie na poziomie krajowym wygaszono wówczas program POLSEFF oraz wsparcie NFOŚiGW (Inwestycje energooszczędne w małych i średnich przedsiębiorstwach), wskazywane jako środki komplementarne w ocenie ex-ante. Obecnie jedynym znanym nam możliwym wsparciem bezzwrotnym MŚP z udziałem środków publicznych na poziomie kraju są Fundusze Norweskie (Program „Rozwój przedsiębiorczości i Innowacje”). W ramach schematu „Technologie przyjazne środowisku i innowacje”, na który przeznaczono 50 mln EUR można

<sup>66</sup> Wskazywał to jednak pośrednik, który nie był odpowiedzialny za obydwa produkty – w przypadku TISE nie ma problemu z zachowaniem komplementarności.

realizować projekty od 200 tys. do 1 mln EUR o dofinansowaniu 50%. Nabór wniosków uruchomiono w I kwartale 2020 roku. Konkurs może częściowo osłabiać popyt na pożyczkę w efektywność energetyczną MŚP, choć uzyskanie tych środków zapewne nie będzie proste ze względu na ogólnokrajowy zasięg i dużą konkurencję ze względu na możliwość dotacji.

**W województwie dolnośląskim pożyczka WFOŚiGW stanowi dostępny mechanizm wsparcia firm.** Jest to stosunkowo słabo rozpoznawalny produkt, niemniej udział pożyczek WFOŚiGW rośnie, wraz ze stopniowym przesuwaniem akcentów polityki WFOŚiGW z gospodarki wodno-ściekowej na ochronę powietrza. Pożyczki WFOŚiGW są jednak wyżej oprocentowane, na co zwracają klientom uwagę sami doradcy energetyczni. Ich zdaniem oferta pożyczki jest mniej atrakcyjna finansowo niż wsparcie oferowane przez TISE lub FRW, niemniej produkt WFOŚiGW spełnia inne kryteria, którymi może konkurować – np. oferuje umorzenie dla podmiotów samorządowych, wygodniejsze zabezpieczenie dla doświadczonych podmiotów lub niezależność od zapisów RPO WD 2014-2020. Warto zdaniem doradców byłoby „zdemarkować” obydwie oferty, tak aby mogły być one proponowane zamiennie, zwłaszcza, że wartość pożyczek udzielonych przez WFOŚiGW (ogółem) rośnie. O ile w 2016 roku udział pożyczek do dotacji w WFOŚiGW wynosił 2:1, w 2018 roku było to już 5:1 (274 pożyczki na łączną kwotę ok. 200 mln zł).<sup>67</sup> Należy jednak zwrócić uwagę, że są to wszystkie pożyczki udzielane przez WFOŚiGW w 2018 roku adresowane do różnych podmiotów.

### **Pożyczki na efektywność energetyczną w sektorze mieszkalnictwa**

Największa konkurencja między instrumentami zachodzi w obszarze mieszkalnictwa, gdzie pożyczka Alior Banku konkuruje z premią FTiR, pożyczką WFOŚiGW oraz inicjatywami komercyjnymi. Pożyczka Alior Banku w ramach Działania 3.3 konkuruje przede wszystkim z najbardziej rozpowszechnionym produktem mieszkaniowym, tj. kredytem z premią termomodernizacyjną. Kredyt ten oferują banki: PKO BP S.A, Getin Noble Bank S.A, Bank Pocztowy, BZWBK, Pekao, Alior, BGZ BNP PARIBAS, ING Bank Śląski, BOŚ, KBS, wybrane banki spółdzielcze. Przeprowadzona ankieta wskazuje, że jest to lepiej rozpoznawalny instrument i pomimo atrakcyjniejszych warunków finansowych produktu RPO WD 2014-2020, kredyt z premią termomodernizacyjną nadal jest preferowaną opcją wsparcia publicznego. Przyczyną jest stabilność oraz ugruntowanie tego mechanizmu (funkcjonowanie kredytów ponad 20 lat), szybsza procedura uzyskiwania kredytu (do 30 dni), mniej obwarowana formalnościami oraz behawioralne postrzeganie jednorazowej „dotacji” jako formy bardziej opłacalnej, niż niższe oprocentowanie. Obok FTiR również WFOŚiGW udziela omówione we wcześniejszej sekcji pożyczki spółdzielniom i wspólnotom mieszkaniowym. Przedstawiciel WFOŚiGW zauważył, że w ostatnich latach nie było na rynku atrakcyjnych środków dla mniejszych wspólnot mieszkaniowych, a przygotowana „antysmogowa” oferta krajowa skupiała się na modernizacji energetycznej budynków jednorodzinnych; stąd też jest to atrakcyjny segment, który fundusz od 2018 roku uzupełnia.

<sup>67</sup> WFOŚiGW we Wrocławiu, 2019. Sprawozdanie z działalności WFOŚiGW Wrocławiu za 2018 r., s. 9.

**Banki komercyjne również dysponują ofertą dla wspólnot.** O ile nie ma dokładnych szacunków dotyczących skali udzielanych kredytów, według GUS liderem w tym segmencie jest PKO BP.<sup>68</sup> Wspólnoty mieszkaniowe najczęściej porównywały także oferty ING Banku Śląskiego, Banku Ochrony Środowiska, Banku Pocztowego. Co ciekawe, jedna z naszym respondentek po stronie wspólnot mieszkaniowych wskazała specjalną ofertę Banku Spółdzielczego w Ząbkowicach, co pokazuje, że tego typu podmioty również mogą interesować się produktami energetycznymi. Oferta banków komercyjnych zazwyczaj umożliwia sfinansowanie inwestycji nie związanych bezpośrednio z modernizacją energetyczną takich jak place zabaw, zieleń czy np. opaska budynku. Wspólnota może otrzymać wiadomość o możliwości przyznania pożyczki w ciągu 48 godzin, dodatkowo banki zazwyczaj nie wymagają kosztorysu oraz faktur do rozliczenia inwestycji. Jednocześnie oprocentowanie w bankach komercyjnych wraz z marżą jest dość wysokie i wynosi średnio od ok. 5-7% (GUS podał w 2018 r., że jest to 5,6% rocznie), zatem stanowi wartość znacznie wyższą niż przy pożyczce na efektywność energetyczną, jest też zazwyczaj zmienne. W przypadku inwestycji komercyjnej, co prawda istnieje także możliwość uzyskania białych certyfikatów, jednak nie jest to instrument szczególnie popularny. Barię rzeczową uzyskania certyfikatu jest głównie czas rozpatrzenia certyfikatów przez URE, które według NIK może trwać latami.<sup>69</sup>

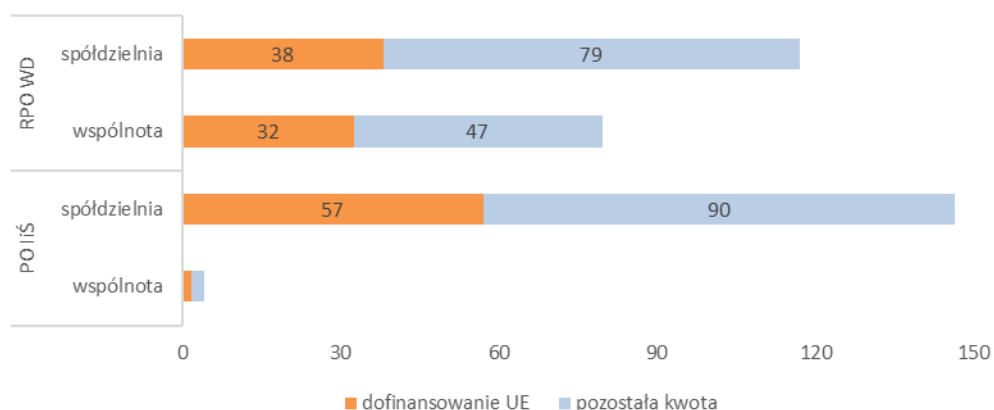
**Dotacje RPO WD 2014-2020 i pomoc zwrotna PO IiŚ mogły osłabić popyt na pożyczki na efektywność energetyczną, zwłaszcza wśród spółdzielni mieszkaniowych.** Spółdzielnie mieszkaniowe w regionie stanowią relatywnie niewielką grupę odbiorców, za to realizującą znacznie większe projekty. Pomimo skomplikowania dokumentacji konkursowej, konieczności wysłania wniosku do Warszawy oraz wydłużonego czasu rozstrzygnięcia konkursów<sup>70</sup>, w województwie dolnośląskim ze środków Poddziałania 1.3.2 PO IiŚ skorzystało najwięcej podmiotów (9) w całej Polsce. Podmioty te realizują bardzo duże, kompleksowe inwestycje. Przykładowo, dofinansowanie UE największego projektu SM Popowice we Wrocławiu wynosi 28,8 mln zł (czyli kwota opiewa na ponad połowę wartości umowy BGK z Alior Bankiem). Łącznie środki PO IiŚ w województwie dolnośląskim wspierają 91 budynków spółdzielni i wspólnot na kwotę ok. 58,5 mln zł (wkład UE), przy medianie inwestycji wynoszącej 4,6 mln zł. Z kolei RPO WD 2014-2020 w konkursach dotacyjnych wsparł 67 projektów wspólnot mieszkaniowych i 29 projektów spółdzielni mieszkaniowych. O ile nabory przeprowadzono znacznie wcześniej, niż nastąpiło uruchomienie pożyczki na efektywność energetyczną w sektorze mieszkaniowym, obecność tych projektów mogła osłabić popyt na duże projekty zwłaszcza wśród spółdzielni mieszkaniowych. Konkursy te cały czas wywołują również nadzieję i oczekiwanie dalszego wsparcia bezzwrotnego.

<sup>68</sup> GUS, 2018. Opracowanie metodologii i przeprowadzenie badania skali działań termomodernizacyjnych budynków mieszkalnych wielomieszkaniowych w celu poprawy ich energochłonności oraz ocena potrzeb i planowanych działań w tym kierunku, GUS, Warszawa.

<sup>69</sup> NIK, 2020. NIK o efektywności energetycznej gospodarki. Informacja o wynikach kontroli, Warszawa.

<sup>70</sup> FundEKO, 2018. Ocena postępu rzeczowego I i VII osi priorytetowej PO IiŚ 2014-2020 dla potrzeb przeglądu śródkresowego, w tym realizacji zapisów ram i rezerwy wykonania, Warszawa.

Wykres 16. Wsparcie inwestycji spółdzielni i wspólnot mieszkaniowych w ramach PO IiŚ 2014-2020 oraz RPO WD 2014-2020 w mln zł



Źródło: opracowanie własne na podstawie danych MFiPR

### 3.2.4 Ocena adekwatności oferowanych IF w stosunku do potrzeb i zgodności z celami RPO WD

**Instrumenty finansowe w obszarze energetyki generalnie dobrze odpowiadają sytuacji rynkowej.** W przypadku OZE, najbliższe lata będą prawdopodobnie bardzo atrakcyjne dla inwestorów OZE zwłaszcza w sektorze fotowoltaiki. Również rosnące ceny prądu dla przedsiębiorstw mogą skierować MŚP w stronę środków na bardziej energooszczędne linie produkcyjne. Należy przy tym zauważyć, że oferowane finansowanie pozyskują firmy stabilne, które często korzystały wcześniej z usług funduszy pożyczkowych. Przykładowo, 8 z 44 odbiorców ostatecznych pożyczek Działania 3.1 i 3.2 sięgnęło również po pożyczkę rozwojową w obecnej perspektywie. Dzięki pożyczce na efektywność energetyczną mogą ograniczyć koszty i zachować konkurencyjność, poprawiając jednocześnie warunki pracy, udrażniając produkcję oraz kreując bardziej ekologiczny wizerunek. Nieco większe wątpliwości budzi zakres wsparcia budownictwa wielorodzinnego, gdzie zwłaszcza duże podmioty objęto w ostatnich latach licznymi instrumentami wsparcia. Uważamy tym samym, że pożyczki na efektywność energetyczną w sektorze mieszkaniowym pozostaną atrakcyjne głównie dla mniejszych wspólnot, które przez kilka lat de facto były pozbawione preferencyjnego wsparcia, podczas gdy większe i lepiej organizacyjnie przygotowane podmioty mogły korzystać ze środków PO IiŚ, FTiR lub zasobów własnych, pochodzących z bardziej zdywersyfikowanego funduszu remontowego.

**Niski priorytet dla efektywności energetycznej w firmach, brak dodatkowych zachęt prawnych (np. w formie ulgi podatkowej) oraz skomplikowane procedury udzielania pożyczek to systemowe bariery wdrażania instrumentów finansowych.** Pierwsze dwie bariery są niezależne od menadżera oraz pośredników finansowych, natomiast jeśli chodzi o trzecią, zgodnie z uzyskanymi informacjami, pośrednicy zmniejszają liczbę wymaganych dokumentów, traktując to również jako element wzajemnej konkurencji. Jednocześnie portfel większości produktów cały czas znajduje się w fazie intensywnej budowy, dlatego zalecamy wdrażanie tylko tych ulepszeń, które nie będą radykalnie ingerować w kształt

oferowanych produktów. Wykreowanie i ugruntowanie oferty są kluczowe dla ich rozpoznawalności (póki co – niewystarczającej), dlatego sugerujemy na tym etapie dokonać jedynie niewielkich modyfikacji usprawniających proces udzielania pożyczek oraz udrażniających kanały informacyjno-promocyjne (omówione w kolejnym rozdziale).

**Bariery systemowe oraz specyficzne dla poszczególnych instrumentów zagrażają pełnemu wykorzystaniu alokacji w obszarze mieszkalnictwa.** Przykładem może być konieczność spełnienia wymogu poprawy 25% efektywności energetycznej, eliminująca ze wsparcia znaczną część podmiotów mieszkaniowych. Z kolei małe projekty opóźniają tempo budowy portfela<sup>71</sup> i postęp finansowy jest wolniejszy niż oczekiwano. Z drugiej strony według deklaracji menadżera, pośrednika, a także firmy poszukującej w terenie wspólnot mieszkaniowych do inwestycji zainteresowanie pożyczką w regionie jest bardzo duże, a w przygotowaniu znajduje się ok. 25 audytów energetycznych. Na obecnym etapie wdrażania programu warto jednak rozważyć przesunięcie nieobjętej umową z pośrednikiem alokacji instrumentów finansowych w Działaniu 3.3 RPO WD 2014-2020 na inne cele, które umożliwią sprawniejsze i mniej ryzykowne uruchomienie środków. Możliwym kierunkiem jest przeznaczenie środków na inne cele w ramach OP 3 lub sugerowane w ocenie śródkresowej przesunięcie środków do instrumentów finansowych w Działaniu 1.5 (co jednak byłoby bardzo skomplikowane).

### 3.2.5 Wkład instrumentów finansowych w realizację celów RPO WD oraz strategii inwestycyjnej

#### Pożyczka na produkcję i dystrybucję energii ze źródeł odnawialnych

**Pożyczki na produkcję i dystrybucję energii z OZE mają zwiększyć zdolność wytwarzania energii odnawialnej o 14 MW i obniżyć emisję gazów cieplarnianych o 2,2 tys. ton równoważnika CO<sub>2</sub>.** Wkład ten stanowi odpowiednio 24% i 23% wskaźników produktu i rezultatu na poziomie całej OP 3 RPO WD. Szczególnie istotne powinno być osiągnięcie pierwszego wskaźnika, ponieważ w ewaluacji mid-term według danych na podpisanych umowach pod koniec 2018 roku szacowano jego poziom na 59% całości.<sup>72</sup>

Tabela 21. Analiza wskaźników produktu i rezultatu dla instrumentu finansowego w Działaniu 3.1 RPO WD

Rodzaj wskaźnika	Wskaźnik	Cel końcowy (2023)	Osiągnięta wartość (31.01.2020)	Aktualny udział realizacji celu końcowego
Produkt	Liczba wybudowanych jednostek wytwarzania energii elektrycznej z OZE [szt.]	8	9	112.5%

<sup>71</sup> BGK, 2020. Kwartałne Sprawozdanie z Postępu Realizacji Projektu wraz z Kwartałnym Sprawozdaniem Finansowym oraz Kwartałnym Sprawozdaniem z wykrytych Nieprawidłowości (Q IV 2019), Warszawa.

<sup>72</sup> EU-Consult/BST, 2019. Ewaluacja mid-term postępu rzeczowego RPO WD 2014-2020 dla potrzeb przeglądu śródkresowego, w tym realizacji zapisów ram i rezerwy wykonania, Gdańsk, s. 61.



Rodzaj wskaźnika	Wskaźnik	Cel końcowy (2023)	Osiągnięta wartość (31.01.2020)	Aktualny udział realizacji celu końcowego
Produkt	Liczba wybudowanych jednostek wytwarzania energii cieplnej z OZE [szt.]	1	5	500%
Produkt	Liczba przebudowanych jednostek wytwarzania energii cieplnej z OZE [szt.]	1	0	0%
Rezultat	Dodatkowa zdolność wytwarzania energii elektrycznej ze źródeł odnawialnych [MWe]	9	348,70 <sup>73</sup>	3874,44%
Rezultat	Dodatkowa zdolność wytwarzania energii cieplnej ze źródeł odnawialnych [MWt]	5	0	0%
Rezultat bezpośredni	Szacowany roczny spadek emisji gazów cieplarnianych [tony równoważnika CO <sub>2</sub> /rok]	2202	390,33	17,73%

Źródło: opracowanie własne na podstawie Strategii Inwestycyjnej oraz informacji przekazanych przez DIP (stan na 31.01.2020 r.). Jednocześnie część szczegółowych danych, dotycząca wskaźników deklarowanych przez pożyczkobiorców w ostatnio podpisywanych umowach nie została nam przekazana; wskaźniki rzeczowe przedstawiają tym samym postęp rzeczowy dla 6 pożyczek, wskazany również w Sprawozdaniu Kwartalnym BGK (Q IV 2019).

### Wskaźniki rzeczowe pożyczki na produkcję i dystrybucję energii z OZE są realizowane

**w różnym tempie.** Wspomniany wskaźnik dodatkowej zdolności wytwarzania energii z OZE został wedle deklaracji w Sprawozdaniu na koniec 2019 roku przekroczony z dużą nawiązką. Pośrednik w Działaniu 3.1 nie sygnalizuje problemów z realizacją wskaźników; należy jednak zwrócić uwagę, że efekty rzeczowe generuje głównie jeden duży projekt spółki komunalnej.<sup>74</sup> Proporcjonalnie do budowy portfela realizowany jest wskaźnik rocznego spadku emisji CO<sub>2</sub>. Wskaźniki dotyczące energetyki cieplnej obecnie nie są realizowane, co wynika z braku innych projektów niż fotowoltaiczne w portfolio. Może to być argument, by podjąć bardziej intensywne poszukiwania innych inwestorów OZE – np. biogazowni produkujących energię cieplną, co przyspieszyłoby również spadek emisji CO<sub>2</sub>.<sup>75</sup>

### Pożyczka na efektywność energetyczną MŚP

**Pożyczki na efektywność energetyczną mają spowodować ocieplenie 67,3 tys. m<sup>2</sup> powierzchni budynków oraz zredukować emisję o 909 ton równoważnika CO<sub>2</sub> rocznie.**

Wkład instrumentów finansowych stanowi odpowiednio 46% wskaźników produktu

<sup>73</sup> Menadżer prowadzi weryfikację prawidłowości ewidencjonowania wskaźników pomiaru efektów.

<sup>74</sup> Zwracamy uwagę, że menadżer prowadzi weryfikację prawidłowości ewidencjonowania wskaźników pomiaru efektów; na podstawie: BGK, 2020. Kwartałne Sprawozdanie z Postępu Realizacji Projektu wraz z Kwartalnym Sprawozdaniem Finansowym oraz Kwartalnym Sprawozdaniem z wykrytych Nieprawidłowości (Q IV 2019), Warszawa.

<sup>75</sup> W województwie pomorskim w 2019 roku Pomorski Fundusz Pożyczkowy wsparł analogiczną pożyczką dokończenie budowy biogazowni w Mątowicach Małych w powiecie malborskim.

i rezultatu OP 3 RPO WD, co wskazuje, że pomimo wyższej alokacji na instrumenty finansowe, istnieje większe oczekiwanie wkładu ze strony przedsięwzięć dotacyjnych. Strategia Inwestycja przewiduje również wsparcie w formie pożyczek przynajmniej dla 64 podmiotów, przy czym podobnie jak w przypadku OZE, jeden podmiot może otrzymać pożyczkę tylko raz.

Tabela 22. Analiza wskaźników produktu i rezultatu dla instrumentu finansowego w Działaniu 3.2 RPO WD

Rodzaj wskaźnika	Wskaźnik	Cel końcowy (2023)	Osiągnięta wartość (31.01.2020)	Aktualny udział realizacji celu końcowego
Produkt	Liczba przedsiębiorstw otrzymujących wsparcie [szt.]	64	26	40,6%
Produkt	Powierzchnia użytkowa budynków poddanych termomodernizacji [m <sup>2</sup> ]	67 300	15 195	22,6%
Rezultat	Szacowany roczny spadek emisji gazów cieplarnianych [tony równoważnika CO <sub>2</sub> /rok]	908,55	1854	204%

Źródło: opracowanie własne na podstawie Strategii Inwestycyjnej oraz informacji przekazanych przez DIP.

**Generalnie w realizacji wskaźników Działania 3.2 widoczna jest przewaga linii produkcyjnych nad termomodernizacją.** Największy jednostkowy szacowany roczny spadek emisji gazów cieplarnianych zapewniały inwestycje firm w nowe urządzenia (m.in. pralnia, producent ceramiki). Natomiast najbardziej efektywne finansowo inwestycje termomodernizacyjne były realizowane w bardzo dużych kubaturowo budynkach wielopiętrowych (budynek pod najem krótkoterminowy) lub halach (giełda rolno-spożywcza), których było jednak znacznie mniej. Jeden z pośredników natomiast zbyt nisko oszacował wartość wskaźnika liczby wspieranych przedsiębiorstw, niemniej nie odmawia pożyczek większym projektom, ryzykując jego niewykonanie. Nieco niższe tempo budowy portfela sygnalizowane natomiast jest u drugiego pośrednika, jednak zgodnie z deklaracjami lidera konsorcjum wskaźniki zostaną zrealizowane, a alokacja wydatkowana.

#### **Pożyczka na efektywność energetyczną w sektorze mieszkaniowym**

**Pożyczki na efektywność energetyczną w sektorze mieszkaniowym mają spowodować ocieplenie powierzchni ponad 60 tys. m<sup>2</sup>, objąć przynajmniej 350 gospodarstw domowych oraz obniżyć o 813 ton emisję CO<sub>2</sub>.** Wkład ten stanowi odpowiednio 14% i 8% wskaźników produktu i rezultatu na poziomie OP 3 RPO WD.

**Postęp rzeczowy realizacji wskaźników instrumentów finansowych w Działaniu 3.3 przebiega sprawniej niż postęp finansowy.** Zgodnie z danymi na 31 stycznia 2020 r., zrealizowano ponad 1/3 wskaźnika liczby gospodarstw domowych mających lepszą klasę

zużycia energii. Realizacja inwestycji w bardzo dużej wspólnocie mieszkaniowej odpowiada za połowę wartości wskaźnika liczby gospodarstw domowych oraz szacowanego spadku emisji CO<sub>2</sub>. Stosunkowo słabiej przedstawia się wskaźnik powierzchni użytkowej budynków poddanych termomodernizacji, co wynika z rodzaju wspieranych budynków. Zgodnie jednak z danymi przekazanymi przez menadżera i pośrednika, w najbliższym czasie liczba umów pożyczkowych powinna znacząco wzrosnąć, co powinno przełożyć się również na efekty rzeczowe.

Tabela 23. Analiza wskaźników produktu i rezultatu dla instrumentu finansowego w Działaniu 3.3 RPO WD

Rodzaj wskaźnika	Wskaźnik	Cel końcowy (2023)	Osiągnięta wartość (31.01.2020)	Aktualny udział realizacji celu końcowego
Produkt	Liczba gospodarstw domowych z lepszą klasą zużycia energii [szt.]	350	126	36%
Produkt	Powierzchnia użytkowa budynków poddanych termomodernizacji [m <sup>2</sup> ]	60 202	7052,26	12%
Rezultat	Szacowany roczny spadek emisji gazów cieplarnianych [tony równoważnika CO <sub>2</sub> /rok]	813	231,35	28%

Źródło: opracowanie własne na podstawie Strategii Inwestycyjnej oraz informacji przekazanych przez DIP (stan na 31.01.2020 r.).

### 3.2.6 Proponowane zmiany w strategii inwestycyjnej oraz dotychczasowym kształcie IF

**Wnioski z analizy stanu wdrażania wskazują znaczące zagrożenie niewykorzystania części alokacji na instrumenty finansowe w Działaniu 3.3, niewielkie w przypadku Działania 3.1 oraz minimalne w przypadku Działania 3.2.** Wyniki badania częściowo potwierdzają wnioski z przeglądu śródkresowego, ponieważ należy zauważyć istotny wzrost zainteresowania wszystkimi produktami finansowymi. Pośrednicy na bieżąco współpracujący z BGK nie sygnalizują znaczących problemów wykonalności podjętych umów. Jednocześnie wskazujemy, aby rozważyć przesunięcie nieruchomości alokacji w Działaniu 3.3 na inne cele – albo na inne instrumenty finansowe w Działaniu 1.5 albo raczej na cele dotacyjne w OP 3 RPO WD 2014-2020. Jednocześnie nadal należy monitorować progres budowy portfela przez pośredników w tych działaniach, gdzie środki nie zostały jeszcze zagospodarowane, zwłaszcza w Działaniu 3.1.

Tabela 24. Tempo budowy portfela dla produktów energetycznych

Dz.	Pośrednik	Wartość umowy (UE+BP)	Koniec okresu budowy portfela	% czasu	Kwota na umowach z ostatecznymi odbiorcami (UE+BP)	% budowy portfela
3.1	TISE	50 000 000	14.03.2022	23%	7 888 080	16%
3.2	TISE	34 000 000	21.09.2021	61%	14 417 300	42%

Dz.	Pośrednik	Wartość umowy (UE+BP)	Koniec okresu budowy portfela	% czasu	Kwota na umowach z ostatecznymi odbiorcami (UE+BP)	% budowy portfela
3.2	FRW/WARR	34 000 000	23.02.2021	45%	6 781 569	20%
3.3	Alior Bank	42 000 000	06.12.2021	38%	2 858 205	7%

Źródło: opracowanie własne na podstawie danych z SL 2014-2020 według stanu na 31.01.2020 r. Wartość umowy obejmuje wyłącznie wkład UE oraz budżetu państwa.

**Proponujemy utrzymać wskaźniki rezultatu i produktu.** Nie zalecamy wprowadzania znaczących zmian do Strategii Inwestycyjnej na obecnym etapie budowy portfeli w zakresie produktów energetycznych. W 2019 roku słusznie dokonano korekty wskaźników Strategii Inwestycyjnej łącznie ze wskaźnikami i obecna propozycja jest dobrze oceniana przez menadżera. Również postęp rzeczowy wskaźników należy uznać za zadowalający; ze względu na rezerwy uzyskane w projektach dotacyjnych, wdrażanie instrumentów finansowych w obszarze energetyki nie stanowi zagrożenia dla wskaźników RPO WD 2014-2020. Jedynym obszarem, w którym sygnalizowana jest potrzeba korekty wskaźnika może być Działanie 3.2, gdzie popyt na inwestycje dotyczy w większym stopniu modernizacji linii produkcyjnych niż ocieplania budynków. Dlatego też zalecamy obniżyć wartość docelową wskaźnika powierzchni użytkowej budynków poddanych termomodernizacji proporcjonalnie do obecnego udziału tego rodzaju projektów w wartości podpisanych umów do 50 100 m<sup>2</sup>.

**Jednocześnie uważamy, że wdrażanie instrumentów energetycznych znajduje się obecnie na zbyt wczesnym etapie, aby rozważać nowe produkty.** Województwo dolnośląskie posiada obok kujawsko-pomorskiego najszerszą gamę pożyczek energetycznych ze wszystkich RPO. Zmiany, które będziemy wskazywać odnoszą się głównie do barier systemowych i proceduralnych, a także kanałów promocji i współpracy. Wymagają one działań po stronie interesariuszy instrumentów finansowych (Instytucji Zarządzającej, menadżera, pośredników), których część została już przeprowadzona.<sup>76</sup> W przyszłej perspektywie natomiast w przypadku decyzji o kontynuacji instrumentów finansowych warto byłoby rozważyć połączenie pożyczki w ramach działania 3.1 i 3.2. Profil wspieranych firm jest podobny, a do pośredników z Działania 3.2 zgłaszają się np. podmioty zainteresowane wyłącznie OZE. Obecność jednego produktu mogłaby ułatwić jego sprzedaż klientom.

**Instrumenty finansowe w obszarze energetyki warto rozważać również wobec wsparcia indywidualnych gospodarstw osób fizycznych oraz instalacji przedsiębiorstw ciepłowniczych.** Mogłyby one częściowo finansować inwestycje w wymianę źródeł ciepła na bardziej energooszczędne. Zwracamy jednak uwagę, że dyskusja na temat instrumentów finansowych w tych obszarach trwa już od pewnego czasu na poziomie krajowym (Ciepłownictwo+, Program Czyste Powietrze), w dodatku program ogólnokrajowy mógłby

<sup>76</sup> Np. pismo do Komisji Europejskiej o możliwość uwzględnienia w audytach energetycznych wszystkich zrealizowanych od 2014 roku inwestycji, aby rozszerzyć bazę podmiotów mieszkaniowych, kwalifikujących się do wsparcia, które niestety nie spotkało się z aprobatą.

bardziej zainteresować banki. Na potrzeby regionu być może warto byłoby rozważyć pilotaż instrumentu dla wspólnot mieszkaniowych (w tym zrzeszających 3 gospodarstwa domowe i mniej – zatem wpisujących się w definicję „małej wspólnoty”) w oparciu o podmiot regionalny/lokalny, zwłaszcza, że niektórzy pośrednicy nie wykluczali zaangażowania się w ten temat w przyszłości.<sup>77</sup> Warto byłoby sprawdzić, jak w tego rodzaju działalności poradziłyby sobie fundusz funkcjonujący bliżej klienta, ponieważ podobnych rozwiązań w Polsce w obecnej perspektywie jeszcze nie było. Tego rodzaju wsparcie powinno funkcjonować jako element specjalnie adresowanej polityki terytorialnej, np. skierowanej do uzdrowisk lub obszarów rewitalizacji, we współpracy z konkretnym samorządem. W obecnym kształcie jednak nie zalecamy możliwości rozszerzenia katalogu ostatecznych odbiorców, nie spotkaliśmy się również z tego rodzaju postulatem podczas badań terenowych; również proponowany w obecnych produktach energetycznych zakres wsparcia pozostawilibyśmy bez zmian, zwłaszcza, że częściowo tego typu postulat w zaadresowano podczas zmian Strategii Inwestycyjnej w 2019 roku.

**Na razie nie dysponujemy szczegółowymi rozstrzygnięciami na temat perspektywy 2021-2027.** Na pewno województwo dolnośląskie będzie regionem przejściowym i w związku z tym prawdopodobnie będzie dysponować niższą alokacją niż obecnie. Tym samym nastąpi wzrost znaczenia środków bezpośrednio w dyspozycji marszałka województwa. Dlatego należałoby w większym stopniu budować kompetencje w obszarze energetyki w Dolnośląskim Funduszu Rozwoju, który w przyszłości mógłby ewentualnie uzupełniać bardzo szeroką (i wciąż rozbudowywaną) ofertę wsparcia krajowego i komercyjnego. Z drugiej strony już teraz widzimy, że wyspecjalizowane produkty są znacznie trudniejsze we wdrażaniu i celem udrożnienia systemu należałoby raczej je integrować niż specjalizować. Wiemy także, że w przyszłej perspektywie nie będzie także dostępna pomoc zwrotna<sup>78</sup>, będzie natomiast możliwe łączenie dotacji i instrumentów finansowych. Tym samym trudno w tej chwili rozstrzygnąć, jak miałyby wyglądać wsparcie instrumentami finansowymi w kolejnej perspektywie, zwłaszcza, że postulat łączenia środków dotacyjnych i instrumentów finansowych nadal jest wśród inwestorów OZE i podmiotów mieszkaniowych bardzo popularny. Pokażą to dopiero wyniki negocjacji WRF 2021-2027 oraz dyskusja nad szczegółowym dokumentem nowej Umowy Partnerstwa.

<sup>77</sup> Zauważamy, że w województwie dolnośląskim działają prężni lokalni pośrednicy działający w miastach wymagających kompleksowej rewitalizacji z dużym udziałem wspólnot mieszkaniowych, dodatkowo posiadający doświadczenia w produktach energetycznych.

<sup>78</sup> LB&E/Fundeko, 2019. Wpływ wykorzystania zwrotnych form finansowania na realizację działań z zakresu efektywności energetycznej i odnawialnych źródeł energii w ramach I osi priorytetowej POIiŚ 2014-2020, Warszawa.

### 3.3 Instrumenty finansowe wdrażane w sferze rynku pracy

#### 3.3.1 Ocena aktualnego stanu wdrażania IF – osiągnięcia i kluczowe bariery

Wdrażanie instrumentów finansowych w obszarze rynku pracy, podobnie jak w innych obszarach IF w woj. dolnośląskim, realizowane jest z wykorzystaniem menedżera funduszu funduszy (MFF). Jego rolę pełni Bank Gospodarstwa Krajowego.

Zgodnie z zapisami RPO WD 2014-2020, łącznie na instrumenty finansowe wdrażane w obszarze rynku pracy (CT8) w ramach priorytetu inwestycyjnego 8iii (Działanie 8.3) przeznaczono z funduszy UE 11 mln euro (47,37 mln zł). Wymagany 15 procentowy wkład krajowy został w całości pokryty ze środków budżetu państwa. Miało to na celu zwiększenie atrakcyjności instrumentów wdrażanych w PI 8iii dla pośredników finansowych, dla których wymóg wniesienia wkładu własnego mógłby być problematyczny (wysokie ryzyko, preferencyjne warunki pożyczki). Ogółem, na IF w obszarze rynku pracy przeznaczono 55,7 mln zł.

Umowa z BGK na wdrażanie projektu pt. „Wsparcie dolnośląskiego rynku pracy poprzez instrumenty finansowe” została podpisana 30 listopada 2016 r. Dotychczas (wg stanu na 31.01.2020) w ramach tej umowy została wypłacona I transza, wynosząca łącznie z wkładem krajowym 13,9 mln zł, tj. 25% całkowitej alokacji przeznaczonej na instrumenty finansowe w PI 8iii.

W ramach umowy wdrażany jest jeden instrument finansowy o nazwie „Mikropożyczka”. W pierwszym przetargu nabór wniosków na wybór pośredników finansowych w celu wdrożenia Mikropożyczki trwał do 4.01.2018 r. Przetarg dla tego produktu był podzielony na 3 części. Zainteresowanie pośredników finansowych było niewielkie, wpłynęły 3 oferty: dwie Funduszu Regionu Wałbrzyskiego oraz jedna Polskiej Fundacji Przedsiębiorczości. Ostatecznie, zawarto 2 umowy: jedną z Funduszem Regionu Wałbrzyskiego i drugą z Polską Fundacją Przedsiębiorczości. W kolejnym przetargu, w którym planowano wykorzystać resztę środków z I transzy, podpisaną 3 umowę (z FRW), która jednak w sytuacji dużych trudności z wykorzystaniem środków z poprzedniej umowy, została rozwiązana. Najważniejsze parametry podpisanych umów prezentujemy w tabeli poniżej.

Tabela 25. Zawarte umowy z pośrednikami finansowymi w ramach Działania 8.3 RPO WD 2014-2020 – Mikropożyczka na rozpoczęcie działalności gospodarczej

Pośrednik finansowy	Data podpisania umowy	Data końcowa okresu budowy portfela	Wartość umowy z pośrednikiem (UE+BP)	Alokacja 8.3 (UE+BP) = wartość umowy z BGK	Podpisane umowy z PF / alokacja
Fundusz Regionu Wałbrzyskiego	28.03.2018	30.12.2019	6 100 000		
Polska Fundacja Przedsiębiorczości	17.04.2018	17.01.2020	3 040 000		
<b>Razem</b>			<b>9 140 000</b>	<b>55 731 176</b>	<b>16,4%</b>

Źródło: opracowanie własne na podstawie danych uzyskanych z Instytucji Zarządzającej

łącznie, wartość podpisanych umów z pośrednikami finansowymi (środki UE oraz wkład krajowy z budżetu) wyniosła 9,14 mln zł, co stanowi 16,4% całkowitej alokacji dostępnej w Działaniu 8.3 na instrumenty zwrotne. Pierwszych pożyczek pośrednicy zaczęli udzielać w połowie 2018 r., a okres budowy portfela w obu umowach zakończył się na przełomie 2019 i 2020 roku (w przypadku FRW trwał do 30.12.2019 r., a w PFP do 17.01.2020 r.). Ogółem, w tym okresie pośrednicy finansowi udzielili 125 pożyczek na łączną kwotę 7,68 mln zł (pożyczki wypłacone). Mimo istotnego przyspieszenia w dystrybucji środków przez PF w 2019 r. nie udało się wykorzystać wszystkich zakontraktowanych w umowach środków – FRW wykorzystał ok 90% przyznanego limitu.

Tabela 26. Stan zaawansowania wdrażania umów zawartych z pośrednikami finansowymi w ramach Działania 8.3 RPO WD 2014-2020 – Mikropożyczka na rozpoczęcie działalności gospodarczej

Pośrednik finansowy	Wartość umowy z pośrednikiem (UE+BP)	Wartość podpisanych pożyczek na 31.01.2020 (UE+BP)	Wartość wypłaconych pożyczek na 31.01.2020 (UE+BP)	Liczba pożyczek na 31.01.2020	Średnia wartość pożyczki (zł)	% wykorzystanych środków (zawarte pożyczki/umowy)
Fundusz Regionu Wałbrzyskiego	6 100 000	5 486 975,04	4 800 280	75	64 004	89,9%
Polska Fundacja Przedsiębiorczości	3 040 000	3 036 741	2 882 922	50	57 658	99,9%
<b>Razem</b>	<b>9 140 000</b>	<b>8 523 716</b>	<b>7 683 202</b>	<b>125</b>	<b>61 466</b>	<b>89,2%</b>

Źródło: opracowanie własne na podstawie danych uzyskanych z Instytucji Zarządzającej

**Ogółem, wdrażanie Mikropożyczki jest relatywnie powolne, a wykorzystanie całej dostępnej alokacji (gdyby takie właśnie były plany IZ RPO WD) będzie niewątpliwie trudne.**

Wynika to przede wszystkim z **niskiego zainteresowania odbiorców ostatecznych.**

Niewątpliwie na taki stan rzeczy istotny wpływ miała bardzo znacząca poprawa sytuacji na rynku pracy, którą bardziej szczegółowo przedstawiamy w kolejnym podrozdziale.

Nie pomogło również ograniczanie pożyczek w dużej mierze do osób znajdujących się w szczególnie trudnej sytuacji na rynku pracy, które mają dość łatwy dostęp do środków dotacyjnych z PUP. **Problemem była również dość niska wartość udzielanych pożyczek – średnio ok. 60 tys. zł, mimo przyjętego w Strategii Inwestycyjnej<sup>79</sup> i komunikowanego potencjalnym pożyczkobiorcom limitu na poziomie 80 tys. zł.** Wynikało to po części

<sup>79</sup> W wersji Strategii z 11.2016 wpisano kwotę aktualnej wówczas 20-krotności przeciętnego wynagrodzenia (dokładnie 78 853,4), co przełożyło się sztywny zapis w regulaminach Mikropożyczki o maksymalnej kwocie pożyczki w wysokości 80 tys. zł. W aktualizacji Strategii z 7.2019 pozostawiono jedynie zapis o 20-krotności przeciętnego wynagrodzenia (bez podania nominalnej kwoty), co jak się wydaje pozwoliłoby w przypadku podpisania nowych umów z pośrednikami na wprowadzenie równie elastycznego zapisu w regulaminie Mikropożyczki.

z problematycznego ustalenia wartości docelowych wskaźników w Działaniu 8.3, które przy dostępnej alokacji ograniczały wartość udzielanych pożyczek.<sup>80</sup>

Jednocześnie, z przeprowadzonych wywiadów zarówno z odbiorcami wsparcia, jak i przedstawicielami instytucji zaangażowanych w wdrażanie Mikropożyczki wynika, że to właśnie większa wartość pożyczki była kluczową przewagą w stosunku do wsparcia dotacyjnego. Jak mówili pożyczkobiorcy, *„dotacje z Urzędu Pracy są dosyć ograniczone, 20 tys. zł to nie są pieniądze, które pozwalają na otwarcie firmy, która ma jakoś prosperować”*. Niektórzy przedstawiciele instytucji wskazywali, że warto byłoby zwiększyć maksymalną wartość pożyczki do kwoty analogicznej jak w programie „Wsparcie w starcie” BGK, czyli ok. 100 tys. zł.

Mimo trudności z dystrybucją Mikropożyczki, warto jednak zauważyć, że w 2019 r. liczba udzielonych pożyczek znacząco przyspieszyła (z 24 w 2018 r. do 101 w 2019 r.). Jak wskazują przedstawiciel jednego z pośredników, **dużo pracy i czasu kosztowało ich wypracowanie odpowiednich kanałów promocji i dotarcia do osób potencjalnie zainteresowanych pożyczką**. Teraz jednak metody dotarcia do potencjalnych klientów są już gotowe i szkoda byłoby to zaprzepaścić. Jednocześnie, wskazywaną **szansą na udzielenie większej liczby Mikropożyczek byłoby zwiększenie grupy docelowej** (w tym skierowanie jej bez ograniczeń do osób bezrobotnych i biernych zawodowo, oraz nowych grup odbiorców – w tym osób zarabiających na poziomie zbliżonym do minimalnej pensji, na umowach krótkoterminowych, imigrantów), **zwiększenie maksymalnej wartości pożyczki, oraz ewentualne złagodzenie wymagań dotyczących zabezpieczeń**. Alternatywnym rozwiązaniem wskazywanym przez przedstawicieli Instytucji Zarządzającej jest **wykorzystanie prawa opcji w ramach zakończonych umów w celu dystrybucji środków pozostałych z I transzy i przesunięcie pozostałej alokacji na wsparcie dotacyjne w ramach PI 8iii**.

---

<sup>80</sup> Przy czym większość pośredników z biegiem czasu, mimo groźących kar, zaczęła udzielać większych pożyczek, priorytetyzując realizację umowy w zakresie wartości udzielonych pożyczek, a nie ich liczby.



### 3.3.2 Dziedziny i skala zainteresowania odbiorców ostatecznych wsparciem w formie IF

Instrumenty finansowe wdrażane w sferze rynku pracy realizowane są w ramach priorytetu inwestycyjnego 8iii, którego celem jest tworzenie nowych miejsc pracy poprzez wsparcie samozatrudnienia. Można więc zauważyć, że wsparcie w ramach tego PI koncentruje się **przede wszystkim na zmniejszeniu problemów rynku pracy**, a nie na promowaniu przedsiębiorczości jako celu sensu stricto.

Zgodnie z założeniami Strategii Inwestycyjnej RPO WD 2014-2020,<sup>81</sup> do połowy 2018 r. wsparcie w postaci instrumentów finansowych było kierowane **wyłącznie do osób bezrobotnych i biernych zawodowo**, w szczególności do **grup będących w szczególnej sytuacji na rynku pracy** (tj. osób powyżej 50 lat, kobiet, osób z niepełnosprawnościami, osób długotrwale bezrobotnych oraz osób o niskich kwalifikacjach).<sup>82</sup> W Strategii przyjęto, że osoby bezrobotne i bierne zawodowo spoza grup będących w szczególnej sytuacji na rynku pracy nie mogły stanowić więcej niż 20% odbiorców ostatecznych.<sup>83</sup> Natomiast w rekomendacjach z analizy ex-ante<sup>84</sup> zalecano, aby – mając na uwadze opisywaną dalej dużą konkurencję środków dotacyjnych – wsparcie w postaci IF kierować wyłącznie do osób spoza grup znajdujących się w szczególnej sytuacji na rynku pracy. Istotne zawężenie grupy docelowej do osób, które nie są naturalnym odbiorcą wsparcia w formie pożyczek (czy nawet szerzej – wsparcia na rynku pracy ukierunkowanego na rozpoczynanie działalności gospodarczej) spowodowało mniejsze niż oczekiwano zainteresowanie skorzystaniem instrumentów finansowych w ramach PI 8iii.

Niewątpliwie istotny wpływ na poziom zainteresowania instrumentami finansowymi w ramach PI 8.iii miało również **znaczące poprawienie się ogólnej sytuacji na dolnośląskim rynku pracy**. Od momentu przeprowadzenia analizy ex-ante, **stopa bezrobocia (wg BAEL) spadła w regionie ponad 3-krotnie**, z 11,3% do 3,3%, osiągając praktycznie poziom bezrobocia naturalnego. Znacząco wzrósł również wskaźnik zatrudnienia osób – z 62,6% do 72,4%. Warto zauważyć, że poprawa w regionie była większa niż w całym kraju – o ile jeszcze w 2013 r. stopa bezrobocia w woj. dolnośląskim była wyższa niż całej Polsce a wskaźnik zatrudnienia niższy, o tyle w 2018 r. sytuacja była już odwrotna – region dolnośląski charakteryzował się niższym bezrobociem i minimalnie wyższym wskaźnikiem zatrudnienia.

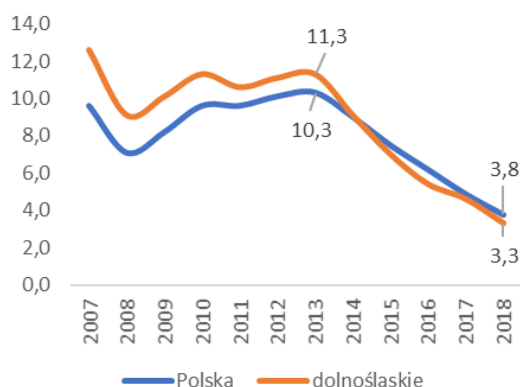
<sup>81</sup> Strategia Inwestycyjna dla Instrumentów Finansowych w RPO WD 2014-2020 z 21.11.2016 r.

<sup>82</sup> Przy czym wsparcie kierowane jest wyłącznie do osób od 30 roku życia; młodzi objęci są komplementarnym wsparciem w ramach OP1 Programu Operacyjnego Wiedza Edukacja Rozwój.

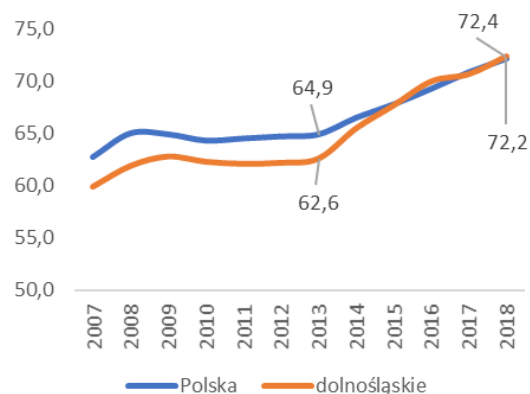
<sup>83</sup> Zapis ten usunięto dopiero w aktualizacji Strategii z lipca 2019 r. Wciąż jednak zapis ten obowiązywał w umowach z pośrednikami finansowymi.

<sup>84</sup> PAG Uniconsult, Imapp, *Analiza ex-ante w zakresie możliwości zastosowania instrumentów finansowych w ramach Regionalnego Programu Operacyjnego Województwa Dolnośląskiego 2014 – 2020, Etap II*, Warszawa 2015

Wykres 17. Stopa bezrobocia



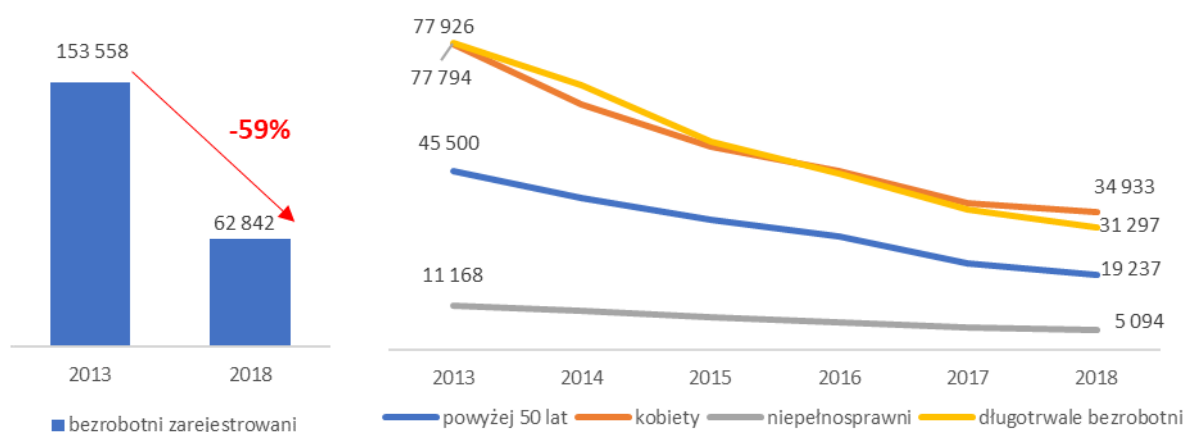
Wykres 18. Wskaźnik zatrudnienia osób w wieku 20-64 lat



Źródło: opracowanie własne na podstawie danych BAEL GUS

Poprawa sytuacji na rynku pracy znacząco ograniczyła potencjalną grupę docelową instrumentów finansowych w ramach PI 8iii. **Liczba zarejestrowanych bezrobotnych spadła w latach 2013-2018 aż o 59% (z ok. 154 tys. do ok. 63 tys. osób)**. W podobnym zakresie zmniejszyła się liczebność poszczególnych grup bezrobotnych, będących w szczególnej sytuacji na rynku pracy – liczba bezrobotnych powyżej 50 roku życia spadła o 58%, kobiet o 55%, niepełnosprawnych o 54% a długotrwale bezrobotnych o 60%. Dane te dotyczą co prawda jedynie zarejestrowanych bezrobotnych (grupa docelowa PI 8iii obejmowała również osoby bierne zawodowo), z przeprowadzonej ankiety CATI wynika jednak, że dotychczas to oni stanowili większość odbiorców Mikropożyczek na rozpoczęcie działalności gospodarczej (55%).

Wykres 19. Zmiana liczby zarejestrowanych bezrobotnych – ogółem i grup w szczególnej sytuacji na rynku pracy



Źródło: opracowanie własne na podstawie danych MRPiPS

Co istotne, **mimo znaczącego spadku liczby zarejestrowanych bezrobotnych, liczba dotacji przyznawanych przez PUP na rozpoczęcie działalności gospodarczej pozostaje relatywnie stabilna.** W 2013 r. PUP przyznały w woj. dolnośląskim 3614 dotacji, co oznacza, że z tej formy wsparcia skorzystało ok. 2,4% spośród 154 tys. zarejestrowanych bezrobotnych (dane średnioroczne). Natomiast w 2018 r., dotacje uzyskało 2907 osób, co stanowiło już 4,6% zarejestrowanych bezrobotnych. Oznacza to, że **dotacje na założenie własnej firmy udzielane przez PUP są coraz łatwiej dostępne dla osób zarejestrowanych w Urzędzie Pracy jako bezrobotne, co jednocześnie zmniejsza zainteresowanie takich osób środkami zwrotnymi.**

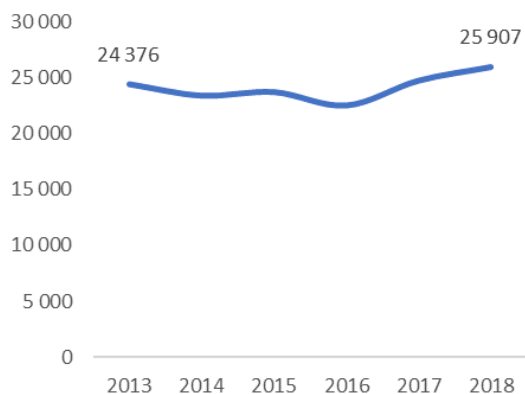
Analizując skalę zainteresowania odbiorców ostatecznymi instrumentami finansowymi wdrażanymi w ramach PI 8iii (Mikropożyczką na rozpoczęcie działalności gospodarczej), warto przyrzeć się również danym o liczbie i strukturze nowopowstających przedsiębiorstw. Wg danych GUS, **w 2018 r. w woj. dolnośląskim własną firmę założyło prawie 26 tys. osób, co stanowi nieznaczny wzrost w porównaniu do sytuacji z okresu przygotowania analizy ex-ante (24,3 tys. osób w 2013 r.).** Z punktu widzenia potencjalnego popytu na instrumenty finansowe w ramach PI 8iii kluczowa jest jednak informacja o tym, jakie z jakich grup pochodzą osoby zakładające własną firmę. Dane na poziomie województwa są w tym zakresie trudno dostępne i mało wiarygodne. Natomiast dane GUS dla całego kraju wskazują, że spośród osób samozatrudnionych, które rok wcześniej nie prowadziły jeszcze firmy, ok. 15% było wówczas bezrobotnych, 39% - biernych zawodowo, a 46% - pracujących. Przyjmując, że taka struktura występuje również w woj. dolnośląskim,<sup>85</sup> **można szacować, że każdego roku w regionie na założenie własnej firmy decyduje się ok. 4 tys. osób bezrobotnych, 10 tys. biernych zawodowo i 12 tys. pracujących.** Z zestawienia tych szacunków z liczbą dotacji na założenie działalności gospodarczej przyznawanych przez PUP wynika, że **zdecydowana większość (niemal wszyscy) bezrobotnych zakładających własną działalność gospodarczą mogła skorzystać z dotacji z PUP** (finansowanych ze środków krajowych lub RPO WD 14-20).<sup>86</sup> Dotyczy to zwłaszcza osób należących do grup w szczególnej sytuacji na rynku pracy, które są preferowane przy przyznawaniu dotacji.

---

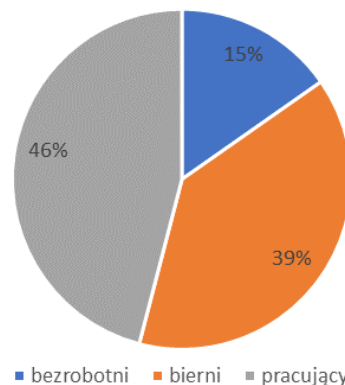
<sup>85</sup> Oraz zakładając podobny wskaźnik przetrwania pierwszych miesięcy działalności – prezentowane dane GUS pokazują bowiem sytuację osób, które nadal prowadzą własną firmę, a część z nich mogła ją zamknąć przed upływem pierwszych 12 miesięcy.

<sup>86</sup> Chociaż oczywiście część osób, które rok wcześniej pracowały, mogły stracić pracę (lub z niej zrezygnować) jeszcze przed założeniem działalności

Wykres 20. Liczba nowych firm w woj. dolnośląskim zarejestrowanych w rejestrze REGON przez osoby fizyczne



Wykres 21. Przepływy do samozatrudnienia spośród poszczególnych stanów na rynku pracy w 2018 r. (dane ogólnopolskie)



Źródło: opracowanie własne na podstawie danych GUS

**Wpływ na skalę zainteresowania odbiorców ostatecznych instrumentami finansowymi w ramach PI 8iii (Mikropożyczką na rozpoczęcie działalności gospodarczej) miały również inne niż dotacje z PUP formy wsparcia.** Ich szczegółowego porównania dokonujemy w kolejnym podrozdziale, poniżej wskazujemy natomiast do jakich grup docelowych są one adresowane i w jakim stopniu konkurowały one na zainteresowanie pożyczkami w ramach PI 8iii.

Tabela 27. Aktualny zakres grup docelowych instrumentów wsparcia w założeniu własnej działalności gospodarczej w woj. dolnośląskim

Grupa docelowa	Dotacja z PUP ze środków krajowych	Dotacja z PUP z RPO WD (PI 8i)	Dotacja z RPO WD (poza PUP) (PI 8iii)	Mikropożyczka z RPO WD (PI 8iii)	Pożyczka BGK „Wsparcie w starcie”
Bezrobotni > 30 lat należący do grup w szczególnej sytuacji na rynku pracy		min. 60%	min. 60% <sup>87</sup>	min. 60% <sup>88</sup>	
Bierni zawodowo > 30 lat należący do grup w szczególnej sytuacji na rynku pracy			jw.	jw.	
Pozostali bezrobotni >30 lat		max.	max. 20% <sup>89</sup>	max. 20% <sup>90</sup>	

<sup>87</sup> Przy czym zgodnie z Wytocznymi MR z 2019 r., wymóg ten odnosi się do uczestników na poziomie całego PI 8iii (a więc odbiorców dotacji i pożyczek), wydaje się, że jest więc możliwy większy udział osób w szczególnej sytuacji wśród odbiorców dotacji, a odpowiednio mniejszy – wśród odbiorców pożyczek. Natomiast wcześniej, zgodnie z zapisami Strategii Inwestycyjnej z 11.2016, udział osób bezrobotnych i biernych spoza grup w szczególnej sytuacji na rynku pracy (mężczyzn w wieku 30-49 lat, nienależących do grup w szczególnej sytuacji) nie mógł wynosić więcej niż 20% odbiorców Mikropożyczki w ramach PI 8iii. W Strategii Inwestycyjnej z 7.2019, po rozszerzeniu grupy docelowej, usunięto taki zapis.

<sup>88</sup> jw.

Grupa docelowa	Dotacja z PUP ze środków krajowych	Dotacja z PUP z RPO WD (PI 8i)	Dotacja z RPO WD (poza PUP) (PI 8iii)	Mikropożyczka z RPO WD (PI 8iii)	Pożyczka BGK „Wsparcie w starcie”
(mężczyźni 30-49 lat spoza tych grup)		20%			
Pozostali bierni zawodowo >30 lat (mężczyźni 30-49 lat spoza tych grup)			jw.	jw.	
Imigranci oraz reemigranci, ubodzy pracujący, odchodzący z rolnictwa i ich rodziny; pracujący na umowach krótkoterminowych i cywilnoprawnych (do 120% minimalnego wynagrodzenia)			Min. 0% Max. 40% <sup>91</sup>	Min. 0% Max. 40% <sup>92</sup>	
Studenci ostatniego roku lub absolwenci do 4 lat od ukończenia szkoły/studiów					
Opiekunowie osób niepełnosprawnych					

Źródło: opracowanie na podstawie SZOOP RPO WD 2014-2020, zielonalinia.gov.pl, wytycznych w zakresie realizacji przedsięwzięć z udziałem środków Europejskiego Funduszu Społecznego w obszarze rynku pracy na lata 2014-2020

Tak jak wspomniano, najszerszy dostęp do wsparcia, zarówno dotacyjnego, jak i zwrotnego, mają osoby **zarejestrowane w PUP jako bezrobotne**, zwłaszcza osoby należące do grup w szczególnej sytuacji na rynku pracy.

Potencjalnie szeroką grupę odbiorców ostatecznych stanowią osoby **biernie zawodowo**, do których adresowane jest jedynie wsparcie w ramach PI 8iii RPO WD 14-20.<sup>93</sup> W przypadku tej grupy docelowej występowały jednak dwa czynniki ograniczające potencjalne zainteresowanie Mikropożyczką oferowaną w ramach PI 8iii:

- Konkurencja ze strony dotacji (oraz towarzyszącego im wsparcia pomostowego i doradczo-informacyjnego) finansowanych w ramach tego samego Priorytetu Inwestycyjnego 8iii ze środków RPO WD 14-20
- Koncentracja środków na osobach należących do grup w szczególnej sytuacji na rynku pracy (które zgodnie z początkowymi zapisami Strategii Inwestycyjnej musiały stanowić min. 80% uczestników).

Jeśli chodzi o konkurencję ze strony dotacji przyznawanych w ramach PI 8iii, to z danych o kontraktacji środków RPO WD 2014-2020 wynika, że ok. 2/3 alokacji w tym obszarze została już zakontraktowana, a projekty były planowane do realizacji przede wszystkim

<sup>89</sup> Jw.

<sup>90</sup> Jw.

<sup>91</sup> Jw.

<sup>92</sup> Jw.

<sup>93</sup> Naturalnie w przypadku tej grupy odbiorców, nic nie stoi na przeszkodzie by zarejestrowały się one w PUP jako bezrobotne i również ubiegały się o przyznanie dotacji z PUP.

w okresie od 2 poł. 2016 r. do końca 2019 r. Potwierdzają to dane o certyfikacji środków wg stanu na dzień 31.12.2019, wg których praktycznie 100% zakontraktowanych środków na dotacje w PI 8iii zostało już wydatkowanych. W rezultacie, **szacujemy, że w ramach PI 8iii RPO WD 14-20, w analizowanym okresie przyznano ok. 3000 dotacji, co daje ok. 1000 dotacji rocznie, które kierowane były przede wszystkim do osób należących do grup w szczególnej sytuacji na rynku pracy (zarówno bezrobotnych, jak i biernych zawodowo).** Do wydania w najbliższych latach pozostało ok. 1/3 środków, co powinno przełożyć się na kolejnych 1500 dotacji. W rezultacie, środki te w momencie ponownego uruchomienia stanowią będą bardzo silną konkurencją dla instrumentów zwrotnych.

Niewątpliwie **istotny wpływ na zwiększenie zainteresowania instrumentami zwrotnymi może mieć rozszerzenie w zaktualizowanej Strategii Inwestycyjnej<sup>94</sup> grupy docelowej o reemigrantów, imigrantów, osoby ubogie pracujące, osoby odchodzące z rolnictwa i ich rodziny, osoby zatrudnione na umowach krótkoterminowych oraz pracujący w ramach umów cywilno-prawnych, zarabiających do 120% minimalnego wynagrodzenia.** Zmiana ta otwiera możliwość skorzystania z instrumentów zwrotnych m.in. grupie osób pracujących, których obecne zatrudnienie jest nietrwałe lub niskopłatne. Jednocześnie, osoby te nie mają możliwości skorzystania z dotacji z PUP na założenie działalności gospodarczej, przez co w ich przypadku jedyną potencjalną konkurencją dla Mikropożyczki mogą być ewentualne skierowanie do nich w przyszłości dotacji z RPO w ramach PI 8iii.

Podsumowując rozważania dotyczące zainteresowania poszczególnych grup docelowych instrumentami finansowymi oferowanymi w ramach PI 8iii można stwierdzić, że:

- **zdecydowana większość (niemal wszyscy) bezrobotnych zakładających własną działalność gospodarczą najprawdopodobniej korzysta z dotacji z PUP** (finansowanych ze środków krajowych lub RPO WD 14-20). Dotyczy to zwłaszcza osób należących do grup w szczególnej sytuacji na rynku pracy, które są preferowane przy przyznawaniu dotacji.
- Jedyną grupą bezrobotnych, którzy mogą mieć problem z uzyskaniem dotacji, są **mężczyźni w wieku 30-49 lat**, nienależący do grup w szczególnej sytuacji na rynku pracy – ich udział wśród odbiorców dotacji z PUP finansowanych ze środków RPO WD 14-20 **nie może przekraczać 20%**, podobny limit przyjęto w przypadku dotacji z RPO WD 14-20 udzielanych poza PUP, w ramach PI 8iii.
- **Bezrobotni**, którzy z jakichś względów nie otrzymali dotacji ani z PUP, ani w ramach projektów PI 8iii RPO WD 14-20, **mogą skorzystać z preferencyjnych pożyczek BGK w ramach Programu „Wsparcie w starcie”**.
- Zainteresowane wsparciem w postaci instrumentów finansowych w ramach PI 8iii mogą być **przede wszystkim bezrobotni i bierni zawodowo** nienależący do grup w szczególnej sytuacji na rynku pracy (którym trudniej jest uzyskać dotacje) oraz

<sup>94</sup> Strategia Inwestycyjna dla Instrumentów Finansowych w RPO WD 2014-2020 z 30.07.2019 r.

**nowe grupy odbiorców ostatecznych**, które nie mają możliwości skorzystania z innych form wsparcia (w tym dotacji), tj. imigranci oraz reemigranci, ubodzy pracujący, odchodzący z rolnictwa i ich rodziny; pracujący na umowach krótkoterminowych i cywilnoprawnych (zarabiający do 120% minimalnego wynagrodzenia).

Natomiast bardzo pozytywnie należy ocenić samo adresowanie instrumentów finansowych oferowanych w ramach PI 8.3 do osób rozpoczynających działalność gospodarczą. Taka forma wsparcia **dobrze odpowiada na zidentyfikowane zawodności mechanizmów rynkowych**, opisywane w rozdziale dotyczącym luki finansowej. W szczególności, Mikropożyczka na rozpoczęcie działalności gospodarczej pozwala zaadresować problem **asymetrii informacji**, który jest bardzo znaczący w przypadku osób dopiero zamierzających założyć własną firmę, a także kwestię **pozytywnych efektów zewnętrznych**, chociażby w postaci zmniejszenia wydatków publicznych na zasiłki dla bezrobotnych i pomoc socjalną, a także szereg innych negatywnych efektów (w tym zdrowotnych i społecznych) pozostawania przez dłuższy czas bez zatrudnienia.

**Niewątpliwie rozpoczynanie działalności gospodarczej, szczególnie przez osoby pozostające bez pracy, z dużym prawdopodobieństwem wiąże się z występowaniem zjawiska luki finansowej.** Osoby takie mogą uzyskać finansowanie dłużne na rynku finansowym de facto jedynie jako osoby fizyczne, natomiast w przypadku braku dotychczasowego zatrudnienia, nie będą one miały wystarczającej zdolności kredytowej dla uzyskania tego typu finansowania. Nawet w przypadku, gdyby osoby takie miały dostęp do finansowania zwrotnego na rynku komercyjnym, byłoby ono dostępne de facto jedynie w formie wysokooprocentowanych kredytów konsumpcyjnych.

Natomiast biorąc pod uwagę opisywany wcześniej spadek liczby osób bezrobotnych oraz zakładając stabilny odsetek osób zainteresowanych założeniem własnej działalności gospodarczej wśród osób bezrobotnych, należy spodziewać się **istotnego zmniejszenia wielkości luki finansowej wśród osób pozostających bez pracy.** Można jednocześnie zakładać, że znaczący jest poziom luki finansowej wśród osób, o który rozszerzona została grupa docelowa w PI 8.3. Przykładowo, tzw. osoby ubogie pracujące, zarabiające na poziomie zbliżonym do pensji minimalnej czy osoby zatrudnione na umowach cywilnoprawnych, najprawdopodobniej mają bardzo ograniczony dostęp do kredytów komercyjnych z powodu niskiej zdolności kredytowej.

Na koniec warto zauważyć, że istnieje bardzo duża grupa osób, które – jak wskazują m.in. ankietowani przedstawiciele pośredników finansowych – byłyby zainteresowane skorzystaniem z Mikropożyczki, natomiast aktualnie pozbawione są takiej możliwości. Są to **osoby aktualnie pracujące, które chciałyby „prześć na swoje” i otworzyć własną firmę.** Wydaje się, że stanowiliby oni idealną grupę docelową dla oferty instrumentów finansowych, odróżniając ją od wsparcia dotacyjnego kierowanego w głównej mierze do osób (przynajmniej teoretycznie) w szczególnie trudnej sytuacji na rynku pracy. Jednocześnie

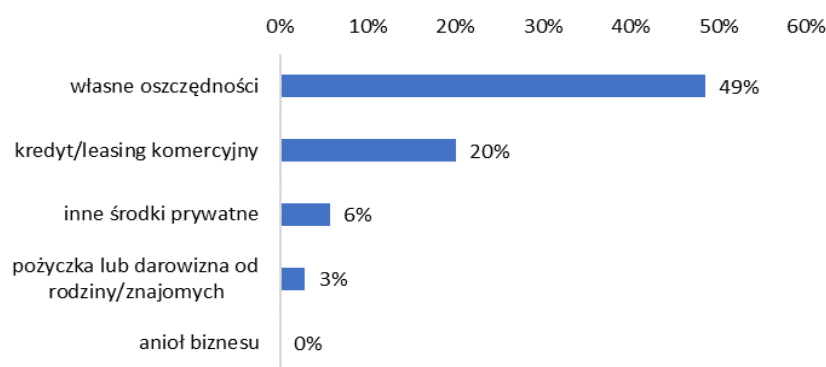
ograniczyłyby to negatywne efekty związane ze zwalnianiem się z pracy i rejestrowaniem w PUP osób wcześniej pracujących, jedynie w celu uzyskania dotacji na rozpoczęcie działalności gospodarczej.<sup>95</sup> Natomiast w ramach obecnej perspektywy finansowej, takie wsparcie wydaje się niemożliwe w przypadku środków EFS – wymagałoby to zapewne uruchomienia odpowiedniego instrumentu finansowego w ramach Celu Tematycznego 3, finansowanego ze środków EFRR<sup>96</sup>.

### 3.3.3 Komplementarność źródeł wsparcia

Mikropożyczka oferowana w ramach PI 8iii RPO WD 2014-2020 nie jest jedynym potencjalnym źródłem finansowania kosztów związanych z założeniem działalności gospodarczej. W naturalny sposób pojawia się zatem pytanie, na ile instrument ten stanowi konkurencję dla innych dostępnych na rynku źródeł finansowania (a jeśli tak, to w jakich obszarach), a na ile stanowi ich uzupełnienie (jest wobec nich komplementarny). Przy czym zasadne jest tutaj zarówno odniesienie Mikropożyczki do potencjalnych źródeł finansowania prywatnego (w tym bankowego), jak również do różnych form interwencji publicznej dostępnej w woj. dolnośląskim.

Z przeprowadzonej ankiety odbiorców ostatecznych Mikropożyczki na rozpoczęcie działalności gospodarczej finansowanej ze środków RPO WD 2014-2020 wynika, że **spośród środków prywatnych realną alternatywę dla Mikropożyczki stanowiły praktycznie wyłącznie własne oszczędności pożyczkobiorców**. Przy czym trudno ocenić, na ile wystarczyłyby one na pokrycie wszystkich kosztów związanych z założeniem działalności, a na ile ostateczni odbiorcy musieliby ograniczyć wartość zakupionych aktywów.

Wykres 22. Odsetek osób mających realną możliwość sfinansowania wydatków niezbędných do rozpoczęcia działalności gospodarczej z innych źródeł



Źródło: Ankieta CATI ostatecznych odbiorców Mikropożyczki, n=35

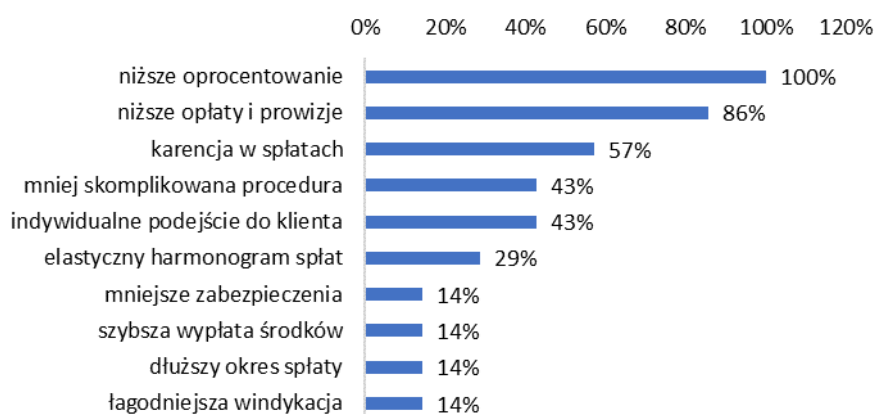
<sup>95</sup> Na występowanie takiego zjawiska zwrócono uwagę w II Raporcie Tematycznym Badania efektów wsparcia zrealizowanego na rzecz osób młodych w ramach Programu Operacyjnego Wiedza Edukacja Rozwój, przygotowanym przez konsorcjum Imapp, IBS, IQS.

<sup>96</sup> Nie byłoby to jednak możliwe bez zmiany RPO WD oraz SzOOP RPO WD 2014-2020, więc jest to możliwość czysto teoretyczna.



**Ankietowani bardzo rzadko mieli realną możliwość sfinansowania kosztów związanych z rozpoczęciem działalności z kredytu komercyjnego lub leasingu.** Na taką ewentualność wskazywał jedynie co 5 z respondentów. Potwierdza to trafne zaadresowanie wsparcia do osób faktycznie znajdujących się w luce finansowej, które nie mają możliwości skorzystania z finansowania komercyjnego. Również w trakcie wywiadów indywidualnych odbiorcy Mikropożyczki potwierdzali, że w praktyce nie mieli szans na uzyskanie kredytu na nową firmę, bo albo nie mieli dochodów jako osoby bezrobotne / bierne zawodowo, albo – jeśli wcześniej pracowali – znaczną część dochodów uzyskiwali nieoficjalnie, co zmniejszało ich zdolność kredytową. **Natomiast jeśli już dana osoba miała możliwość skorzystania z kredytu komercyjnego, jego oprocentowanie było bardzo wysokie.** Jak wskazała jedna z osób, z którą przeprowadzono wywiad, tak wysokie oprocentowanie wynika z tego, że byłby to kredyt konsumencki, a nie firmowy. Jednocześnie wskazywano, że jego maksymalna wysokość byłaby mniejsza, a zabezpieczenia bardziej wymagające.

Wykres 23. Najważniejsze przewagi Mikropożyczki na rozpoczęcie działalności gospodarczej nad ofertą kredytów i pożyczek dostępną na rynku komercyjnym



Źródło: Ankieta CATI ostatecznych odbiorców Mikropożyczki, n=7 (tylko tyle osób doprecyzowało jakie są zasadnicze przewagi)

Natomiast **niewątpliwą konkurencją dla Mikropożyczki stanowiły inne środki publiczne, w tym przede wszystkim dotacje z powiatowych urzędów pracy.** Skorzystanie z dotacji z PUP rozważało aż 60% odbiorców Mikropożyczki; rzadziej ankietowani brali pod uwagę dotacje przyznawane w ramach PI 8iii RPO WD 2014-2020 (26%), oraz pożyczki w programie „Wsparcie w starcie” Banku Gospodarstwa Krajowego.

W analizie ex ante z 2015 r.<sup>97</sup> autorzy **rekomendowali, by Mikropożyczka stanowiła instrument symetryczny do pożyczki „Wsparcie w starcie”, kierowany jednak głównie do osób biernych zawodowo, niezarejestrowanych w PUP** (też bezrobotnych, którzy mają jednak do dyspozycji wiele innych form wsparcia, w tym dotacji). Takie ukierunkowanie wsparcia wynikało również z przeprowadzonej analizy przepływów na rynku pracy, która

<sup>97</sup> PAG Uniconsult, Imapp, *Analiza ex-ante...*, op.cit.

wskazywała, że przepływy z bierności do samozatrudnienia są większe niż przepływy z bezrobocia do samozatrudnienia. Jednocześnie, zdecydowanie zalecano ukierunkowanie wsparcia w postaci Mikropożyczki do populacji ogólnej bezrobotnych i biernych zawodowo powyżej 30 roku życia,<sup>98</sup> **bez wymogu, by 80 proc. środków kierowanych było do osób w szczególnej sytuacji na rynku pracy.**<sup>99</sup>

Wbrew tym zaleceniom, w RPO WD 2014-2020 oraz przyjętej Strategii Inwestycyjnej<sup>100</sup> utrzymano wymóg, by min. 80% odbiorców Mikropożyczki stanowiły osoby znajdujące się w szczególnej sytuacji na rynku pracy.<sup>101</sup> **Uniemożliwiło to efektywną demarkację Mikropożyczki względem dotacji przyznawanych w ramach tego samego PI 8iii, które również kierowane były do tej samej grupy odbiorców.** Jednocześnie, wysoka atrakcyjność dotacji oferowanych w ramach PI 8iii (łącznie z wsparciem pomostowym warty ok. 45 tys. zł) w połączeniu z niższą niż maksymalna wartością pożyczki (ok. 60 tys.) sprawiła, że atrakcyjność Mikropożyczki spadła do minimum. Spowodowało to bardzo niskie zainteresowanie odbiorców ostatecznych w początkowym okresie dystrybucji Mikropożyczki, które zwiększyło się dopiero gdy wstrzymano konkurs na beneficjentów dotacji w PI 8iii oraz gdy pośrednicy finansowi, mimo grożących im kar, odstąpili od wymogu zapewnienia min. 80% odbiorców dotacji z grup w szczególnej sytuacji na rynku pracy.

**Natomiast w porównaniu do dotacji z PUP, najważniejszą zaletą Mikropożyczki była większa kwota, którą można było uzyskać.** Jak wskazywali odbiorcy Mikropożyczki podczas wywiadów, dotacja w wysokości nieco ponad 20 tys. zł to za mało, by zakupić niezbędny sprzęt potrzebny do funkcjonowania firmy. Problemem z dotacjami z PUP była też ich dostępność – zarówno czasowa (urzędy pracy organizują konkursy głównie w pierwszej połowie roku, gdy mają jeszcze środki do wydatkowania na ten cel), jak i terytorialna (dotacje PUP są bardziej dostępne w powiatach z wysoką stopą bezrobocia). Należy również podkreślić, że **zaletą Mikropożyczki w porównaniu do dotacji była szersza grupa docelowa – obejmowała ona nie tylko bezrobotnych zarejestrowanych w PUP, ale również osoby biernie zawodowo, niezarejestrowane w urzędzie pracy jako bezrobotne.**

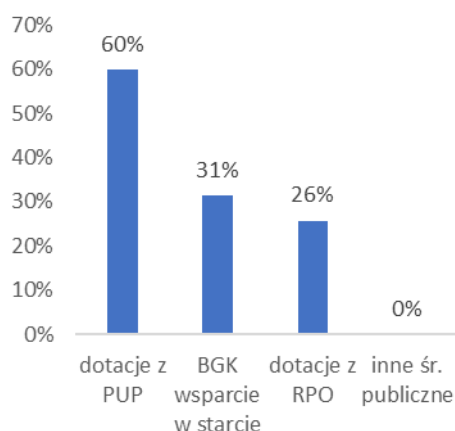
<sup>98</sup> Osoby do 30 roku życia nie mogły być objęte wsparciem w ramach RPO z powodu przyjętej demarkacji z programem PO WER, który wspierał osoby młode.

<sup>99</sup> Tj. do osób w wieku 50 lat i więcej, kobiet, osób z niepełnosprawnościami, osób długotrwale bezrobotnych oraz osób z niskimi kwalifikacjami

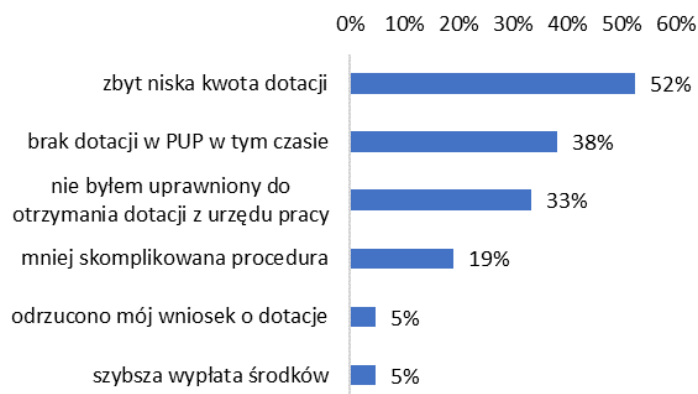
<sup>100</sup> *Strategia Inwestycyjna dla Instrumentów Finansowych...*, op. Cit.

<sup>101</sup> W aktualizacji Strategii w 2019 r. obniżono ten odsetek do 60%.

Wykres 24. % Odsetek osób rozważających skorzystanie z innych środków publicznych



Wykres 25. Powody skorzystania z Mikropożyczki a nie z dotacji z powiatowego urzędu pracy (PUP)



Źródło: Ankieta CATI ostatecznych odbiorców Mikropożyczki, n=35

W przypadku bezrobotnych zarejestrowanych w PUP, konkurencją dla Mikropożyczki były również pożyczki przyznawane na rozpoczęcie działalności gospodarczej oferowane w programie BGK „Wsparcie w starcie”. Przy czym **Mikropożyczka wygrywała w tym porównaniu niższym oprocentowaniem – jedynie 0,175% w skali roku, w porównaniu do 0,44% w przypadku pożyczki z programu „Wsparcie w starcie”**, natomiast jej wadą była niższa kwota maksymalna pożyczki. Jednocześnie, ankietowani przedstawiciele pośredników finansowych wdrażających Mikropożyczkę wskazywali, że program Wsparcie w starcie nie ma stanowić istotnej konkurencji, gdyż jego skala jest relatywnie niewielka; również odbiorcy Mikropożyczki często nie słyszeli o tym programie.

Ogółem należy zauważyć, że **Mikropożyczka bardzo dobrze uzupełniała ofertę finansowania dostępną na rynku komercyjnym, adresując lukę finansową wynikającą z braku dostępu do kredytu dla nowozakładanych przedsiębiorstw**. Jej oferta nie wiązała się z żadnymi negatywnymi efektami konkurencji względem oferty rynkowej. Natomiast nie udało się jej odpowiednio spozycjonować względem oferty innych środków publicznych dostępnych dla osób zainteresowanych założeniem działalności gospodarczej. **Szczególnie negatywne skutki przyniosło ograniczenie grupy docelowej (wymóg zapewnienia 80% uczestników z grup należących do szczególnej sytuacji na rynku pracy), co spowodowało, że musiała ona konkurować wśród tej samej grupy docelowej z dotacjami przyznawanymi w ramach tego samego PI 8iii ze środków RPO WD 2014-2020**. Jednocześnie, takie założenie ograniczało wsparcie dla mężczyzn w wieku 30-49 lat nienależących do grup w szczególnej sytuacji na rynku pracy, którzy często, po zdobyciu odpowiedniego doświadczenia zawodowego, są zainteresowani założeniem własnej działalności gospodarczej. Powodowało to trudności ze znalezieniem odpowiedniej liczby chętnych do skorzystania z Mikropożyczki. **Główną przewagą Mikropożyczki względem wsparcia dotacji była natomiast wyższa kwota, którą można było uzyskać (do 80 tys. zł)**. W wywiadach ankietowani przedstawiciele pośredników

finansowych wskazywali jednak, że pożądane byłoby jej zrównanie z kwotą dostępną w programie BGK „Wsparcie w starcie”, czyli do 20-krotności przeciętnego wynagrodzenia w gospodarce (aktualnie ok. 100 tys. zł), co zostało już uwzględnione w zmodyfikowanej Strategii Inwestycyjnej z listopada 2019 r.

Tabela 28. Podstawowe parametry instrumentów wsparcia w założeniu własnej działalności gospodarczej w woj. Dolnośląskim

Instrument	Dotacja z PUP ze środków krajowych	Dotacja z PUP z RPO WD (PI 8i)	Dotacja z RPO WD (poza PUP) (PI 8iii)	Mikropożyczka z RPO WD (PI 8iii)	Pożyczka BGK „Wsparcie w starcie”
<b>Grupa docelowa</b>	Zarejestrowani bezrobotni  Wybrane inne grupy (poszukujący pracy niepozostający w zatrudnieniu, opiekunowie osoby niepełnosprawnej, absolwenci CIS/KIS)	Zarejestrowani bezrobotni od 30 roku życia: - Należący do grup w szczególnej sytuacji na rynku pracy tj. osoby w wieku 50 lat i więcej, kobiety, osoby z niepełnosprawnościami, osoby długotrwale bezrobotne oraz osoby z niskimi kwalifikacjami – <b>min. 60% uczestników</b> - pozostali zarejestrowani bezrobotni (mężczyźni w wieku 30-49 lat, nienależący do grup w szczególnej sytuacji) – <b>max 20% uczestników.</b>	Osoby bez pracy (bezrobotni, bierni) od 30 roku życia: - Należący do grup w szczególnej na rynku pracy tj. osoby w wieku 50 lat i więcej, kobiety, osoby z niepełnosprawnościami, osoby długotrwale bezrobotne oraz osoby z niskimi kwalifikacjami – <b>min. 60% uczestników</b> <sup>102</sup> - pozostałe osoby bez zatrudnienia (mężczyźni w wieku 30-49 lat, nienależący do grup w szczególnej sytuacji) – <b>max 20% uczestników</b> <sup>103</sup>  od 2019 r. - imigranci oraz reemigranci; osoby ubogie pracujące; osoby odchodzące z rolnictwa i ich rodziny; osoby zatrudnione na umowach krótkoterminowych oraz pracujący w ramach umów cywilno-prawnych, których zarobki nie przekraczają 120 % minimalnej pensji.	Zarejestrowani bezrobotni  Studenci ostatniego roku lub absolwenci do 4 lat od ukończenia szkoły/studiów  Opiekunowie osób niepełnosprawnych	

<sup>102</sup> Przy czym zgodnie z Wytocznymi MR ? z 2019 r., wymóg ten odnosi się do uczestników na poziomie całego PI 8iii (a więc odbiorców dotacji i pożyczek), wydaje się, że jest więc możliwy większy udział osób w szczególnej sytuacji wśród odbiorców dotacji, a odpowiednio mniejszy – wśród odbiorców pożyczek. Natomiast wcześniej, zgodnie z zapisami Strategii Inwestycyjnej z 11.2016, udział osób bezrobotnych i biernych spoza grup w szczególnej sytuacji na rynku pracy (mężczyzn w wieku 30-49 lat, nienależących do grup w szczególnej sytuacji) nie mógł wynosić więcej niż 20% odbiorców Mikropożyczki w ramach PI 8iii. W Strategii Inwestycyjnej z 7.2019, po rozszerzeniu grupy docelowej, usunięto taki zapis.

<sup>103</sup> J.w.

<b>Instrument</b>	Dotacja z PUP ze środków krajowych	Dotacja z PUP z RPO WD (PI 8i)	Dotacja z RPO WD (poza PUP) (PI 8iii)	Mikropożyczka z RPO WD (PI 8iii)	Pożyczka BGK „Wsparcie w starcie”
<b>Forma wsparcia</b>	Jednorazowa dotacja na założenie działalności	Jednorazowa dotacja na założenie działalności	-Jednorazowa dotacja na założenie działalności -Szkolenia z zakresu prowadzenia firmy -Pomostowe wsparcie finansowe	Jednorazowa pożyczka na rozpoczęcie działalności gospodarczej	Jednorazowa pożyczka na rozpoczęcie działalności gospodarczej
<b>Finansowane wydatki</b>	-Zakup maszyn, urządzeń -Zakup materiałów, surowców, towarów -Zakup oprogramowania, domeny -Reklama, konsultacje i doradztwo -Koszt remontu/adaptacji lokalu	Dowolne wydatki związane z rozpoczęciem działalności (brak wymogu przedstawienia faktur – rozliczenie stawki jednostkowej jedynie na podstawie wpisu do CEiDG i utrzymaniu działalności przez 12 miesięcy		Dowolne wydatki związane z rozpoczynaniem działalności gospodarczej, które muszą zostać należycie udokumentowane w terminie 90 dni od otrzymania środków.	- Środki trwałe niezbędne do rozpoczęcia prowadzenia działalności, - Towary podlegające sprzedaży w ramach prowadzonej działalności, - Szkolenia, kursy, - Koszty stałe związane z prowadzeniem działalności do 6 miesięcy od jej podjęcia (np. czynsz za wynajem lokalu), - Środek transportu, z wyłączeniem działalności prowadzonej w transporcie drogowym towarów
<b>Wartość</b>	Do 29 600 zł (6-krotność przeciętnego wynagrodzenia)	Stawka jednostkowa, aktualnie 23 050 zł	Stawka jednostkowa, aktualnie 23 050 zł + wsparcie pomostowe: 6-12 miesięcy x minimalne wynagrodzenie za pracę; łączna wartość wsparcia to ok. 45 tys. zł.	Do 80.000 zł	Do 98 631 zł (20-krotność przeciętnego wynagrodzenia)

Instrument	Dotacja z PUP ze środków krajowych	Dotacja z PUP z RPO WD (PI 8i)	Dotacja z RPO WD (poza PUP) (PI 8iii)	Mikropożyczka z RPO WD (PI 8iii)	Pożyczka BGK „Wsparcie w starcie”
Okres spłaty	n/d			Do 7 lat	Do 7 lat
Karencja	n/d			Do 1 roku	Do 1 roku
Oprocentowanie	n/d			<b>0,175 %</b> w skali roku (0,1 stopy redyskonta weksli NBP)	<b>0,44%</b> w skali roku (0,25 stopy redyskonta weksli NBP) <b>0,18%</b> w skali roku (0,1 stopy redyskonta weksli NBP) – dla opiekunów niepełnosprawnych oraz żłobków z miejscami integracyjnymi
Wymagane zabezpieczenia	Jedna z następujących form: Poręczenie osoby trzeciej, gwarancja bankowa, zastaw na rzeczach ruchomych lub np. akcjach, obligacjach, blokada środków na rachunku bankowym, akt notarialny o poddaniu egzekucji			-weksel własny pożyczkobiorcy -co najmniej 1 z następujących form: poręczenie osób trzecich, hipoteka na nieruchomości, przewłaszczenie śr. trwałych, blokada lokaty bankowej, wierzitelności z zawartych kontraktów, inna akceptowana przez PF	-weksel własny pożyczkobiorcy -poręczenia osób fizycznych (możliwa inna forma którą zaakceptuje PF)
Inne	Brak opłat i prowizji				

Źródło: opracowanie na podstawie SZOOP RPO WD 2014-2020; zielonalinia.gov.pl; Wytycznych w zakresie realizacji przedsięwzięć z udziałem środków Europejskiego Funduszu Społecznego w obszarze rynku pracy na lata 2014-2020, MliR 2019.

### 3.3.4 Ocena adekwatności oferowanych IF w stosunku do potrzeb oraz zgodności z celami RPO WD

#### Ocena zgodności z celami RPO i preferencjami programu

Zgodnie z zapisami RPO WD 2014-2020, celem wsparcia udzielanego w ramach PI 8iii jest **tworzenie nowych i trwałych miejsc pracy**. Przy czym wsparcie w ramach PI 8iii podzielone zostało na 2 części: wsparcie dotacyjne, połączone z doradztwem i wsparciem pomostowym, oraz wsparcie zwrotne, w postaci jednorazowych pożyczek na rozpoczęcie działalności gospodarczej. Zapisy RPO WD 2014-2020 w kontekście instrumentów finansowych zostały doprecyzowane w Strategii Inwestycyjnej dla Instrumentów Finansowych.

Zgodnie z zapisami RPO WD 2014-2020 z pierwszej fazy realizacji Programu, wsparcie w postaci instrumentów finansowych w ramach PI 8iii **kierowane było wyłącznie do osób bezrobotnych i biernych zawodowo, spośród których aż 80% musiały stanowić osoby znajdujące się w szczególnej sytuacji na rynku pracy**. Po zmianach wprowadzonych w 2 poł. 2018 r., grupę docelową rozszerzono o nowe grupy, takie jak imigranci i reemigranci, osoby ubogie pracujące, osoby odchodzące z rolnictwa i ich rodziny oraz osoby zatrudnione na umowach krótkoterminowych oraz pracujący w ramach umów cywilno-prawnych, których miesięczne zarobki nie przekraczają 120 % wysokości minimalnego wynagrodzenia. Zmiany te znalazły odzwierciedlenie w aktualizacji Strategii Inwestycyjnej z 30.07.2019 r.

Jednocześnie, w obu dokumentach usunięto wymóg zapewnienia minimalnego udziału osób z grup znajdujących się w szczególnej sytuacji na rynku pracy na poziomie 80%, natomiast zgodnie z Wytycznymi MliR z 2019 r. udział ten na poziomie PI 8iii powinien wynosić min. 60%.<sup>104</sup>

Niewątpliwie **wsparcie w postaci Mikropożyczki na rozpoczęcie działalności gospodarczej dobrze wpisuje się w cele RPO**. Przyznawane pożyczki wspierają tworzenie nowych miejsc pracy poprzez umożliwienie osobom pozostającym bez pracy sfinansowanie wydatków niezbędnych do rozpoczęcia własnej działalności gospodarczej. Trudno natomiast na tym etapie oceniać trwałość nowopowstałych przedsiębiorstw – większość pożyczek została udzielona w 2019 r., a więc powstałe firmy funkcjonują na rynku dopiero kilka miesięcy.

Tabela 29. Podsumowanie RPO WD 2014-2020 oraz Strategii Inwestycyjnej dla Instrumentów Finansowych w ramach PI 8iii (8.3)

<b>Cel szczegółowy RPO:</b>	<b>Tworzenie nowych i trwałych miejsc pracy</b>
<b>Cel i zakres interwencji w Strategii Inwestycyjnej dla PI 8iii</b>	Tworzenie nowych i trwałych miejsc pracy poprzez wspieranie osób bezrobotnych i nieaktywnych w rozpoczynaniu działalności gospodarczej, w tym osób z grup w szczególnej sytuacji na rynku pracy.

<sup>104</sup> Wytyczne w zakresie realizacji przedsięwzięć z udziałem środków Europejskiego Funduszu Społecznego w obszarze rynku pracy na lata 2014-2020, MliR 2019.



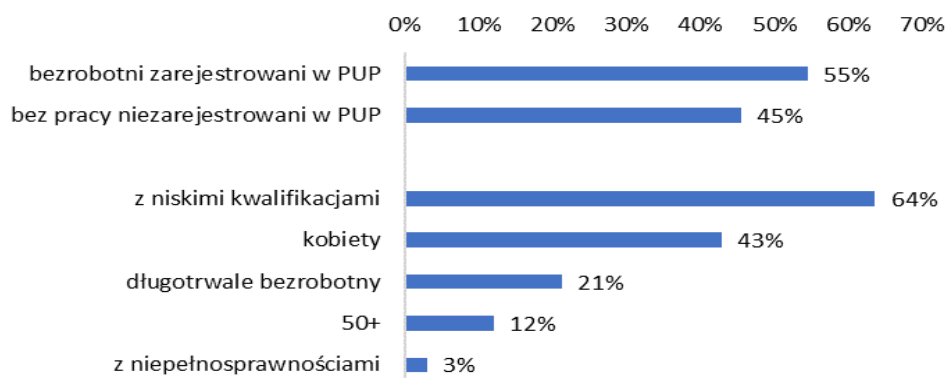
<b>Cel szczegółowy RPO:</b>	<b>Tworzenie nowych i trwałych miejsc pracy</b>
<b>Typy projektów:</b>	Wsparcie w zakresie tworzenia przedsiębiorstw i rozpoczynania działalności gospodarczej. Wsparcie w formie instrumentów finansowych obejmuje przyznanie jednorazowej pożyczki na rozpoczęcie działalności gospodarczej
<b>Odbiorcy wsparcia:</b>	osoby od 30 roku życia: <ul style="list-style-type: none"> <li>• pozostające bez zatrudnienia w tym znajdujące się w szczególnej sytuacji na rynku pracy, tj. osoby w wieku 50 lat i więcej, kobiety, osoby z niepełnosprawnościami, osoby długotrwale bezrobotne oraz osoby z niskimi kwalifikacjami;</li> <li>• imigranci oraz reemigranci;*</li> <li>• osoby ubogie pracujące;*</li> <li>• osoby odchodzące z rolnictwa i ich rodziny;*</li> <li>• osoby zatrudnione na umowach krótkoterminowych oraz pracujący w ramach umów cywilno-prawnych, których miesięczne zarobki nie przekraczają 120 % wysokości minimalnego wynagrodzenia.*</li> </ul>
<b>Zakładana alokacja:</b>	11 mln euro

\* grupy, o które została rozszerzona grupa docelowa PI 8iii w 2 poł 2018 r.

Źródło: opracowanie na podstawie Strategii Inwestycyjnej, SZOOP RPO WD 2014-2020 v.49 12.2019 oraz RPO WD 2014-2020 z 11.2019.

Wyniki ankiety CATI przeprowadzone wśród odbiorców Mikropożyczki pokazują, że faktycznie trafiała ona do osób pozostających bez pracy, w tym w dużej mierze do osób znajdujących się w szczególnej sytuacji na rynku pracy. Przy czym nieznaczną większość stanowili bezrobotni zarejestrowani w urzędzie pracy (55%), a resztę – osoby bez pracy niezarejestrowane w PUP. Spośród różnych grup osób znajdujących się w szczególnej sytuacji na rynku pracy, najwięcej było osób z niskimi kwalifikacjami (64%), oraz kobiet (43%). Znacznie rzadziej wsparcie trafiało do długotrwale bezrobotnych, osób w wieku 50+ czy osób z niepełnosprawnościami. Mimo opisywanych w poprzednich rozdziałach problemów, udało się więc w dużej mierze zapewnić wymagany w dokumentach programowych wysoki udział osób znajdujących się w szczególnie trudnej sytuacji na rynku pracy. Ponieważ realizowane projekty rozpoczęły się jeszcze przed wprowadzeniem zmian w grupie docelowej, wśród odbiorców nie było jeszcze osób z nowych grup objętych wsparciem (w tym tzw. ubogich pracujących czy imigrantów).

Wykres 26. Struktura odbiorców ostatecznych Mikropożyczki w ramach PI 8iii

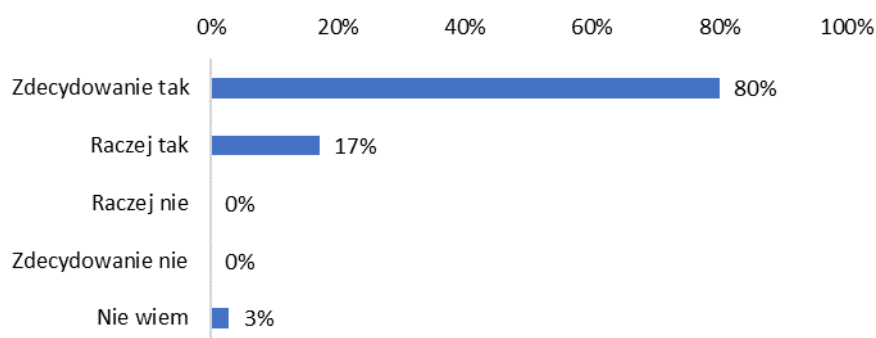


Źródło: Ankieta CATI ostatecznych odbiorców Mikropożyczki, n=35

### Ocena dostosowania Mikropożyczki do potrzeb odbiorców ostatecznych

Z przeprowadzonych badań ilościowych i jakościowych wynika, że oferowana Mikropożyczka była bardzo dobrze oceniana przez osoby, które z niej skorzystały. Niemal wszyscy respondenci ankiety CATI stwierdzili, że **Mikropożyczka była dobrze dostosowana do ich potrzeb** (aż 80% twierdziła tak zdecydowanie). W przeprowadzonych wywiadach indywidualnych odbiorcy Mikropożyczki uznawali ją za rewelacyjny instrument, głównie ze względu na bardzo niskie oprocentowanie („*przede wszystkim jest niesamowicie super oprocentowana*”). Wśród innych zalet wymieniano zwłaszcza wyższą niż w przypadku dotacji kwotę (choć jeden z rozmówców starał się o maksymalną dopuszczalną kwotę 80 tys. i jej nie dostał), a także możliwość karencji w spłacie (szczególnie cenną w sytuacji braku odpowiedniej liczby klientów na początku działalności) oraz niską ratę spłaty. Doceniano również znacznie **łagodniejszą ocenę zdolności kredytowej** – pożyczki otrzymywały osoby, które nie miały bieżących dochodów (bezrobotne i bierne zawodowo), co w banku było praktycznie niemożliwe. Pewnym **wyzwaniem było jedynie zdobycie odpowiednich zabezpieczeń** – szczególnie dla osób, które nie miały w swoim otoczeniu chętnych do podżyczenia im pożyczki.

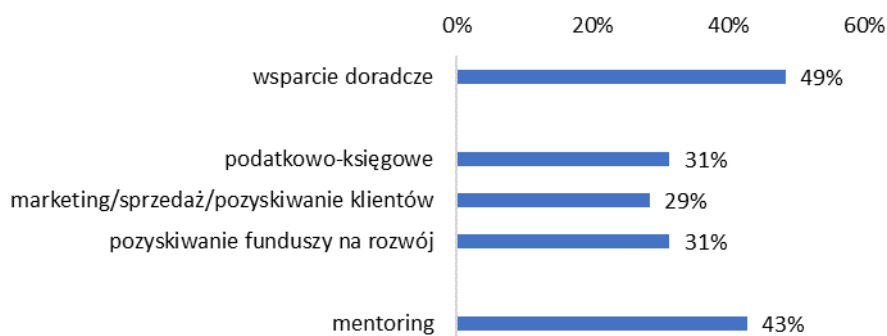
Wykres 27. Czy otrzymana Mikropożyczka na rozpoczęcie działalności gospodarczej była dobrze dostosowana do Państwa potrzeb?



Źródło: Ankieta CATI ostatecznych odbiorców Mikropożyczki, n=35

**Odbiorcy Mikropożyczki bardzo dobrze oceniali również współpracę z pośrednikiem finansowym i formalności związane z aplikowaniem i rozliczeniem środków.** Jak wskazywali w wywiadach – dokumentacja była ograniczona do minimum, prosty biznesplan wymagał tylko opisu zaplanowanej działalności, a zaplanowane wydatki można było elastycznie korygować poprzez podpisanie odpowiedniego aneksu. Również rozliczenie było w ocenie odbiorców bardzo proste – wystarczyło przedstawienie faktur jako potwierdzenia poczynionych wydatków, a w sytuacji zakupu maszyn używanych, umowa kupna – sprzedaży. Spośród form wsparcia pozafinansowego, prawie połowa odbiorców Mikropożyczki byłaby zainteresowana skorzystaniem z wsparcia doradczego, a ok. 43% - z indywidualnego mentoringu prowadzonego przez doświadczonego przedsiębiorcę. Najbardziej oczekiwaną tematyką doradztwa było doradztwo podatkowo-księgowe, marketingowo-sprzedażowe oraz doradztwa w zakresie pozyskiwania funduszy na rozwój.

Wykres 28. Zapotrzebowanie na różne formy wsparcia pozafinansowego odbiorców Mikropożyczki



Źródło: Ankieta CATI ostatecznych odbiorców Mikropożyczki, n=35

Wśród przedstawicieli instytucji związanych z zarządzaniem i wdrażaniem Mikropożyczki, a także reprezentantami pośredników finansowych i organizacji pracodawców, opinie na temat dostosowania tego instrumentu finansowego do potrzeb odbiorców były bardziej zróżnicowane. Z jednej strony zwracano uwagę, **że instrumenty finansowe są bardzo dobrą formą wsparcia, bo w przeciwieństwie do dotacji nie zakłócają mechanizmów rynkowych** (lub zaburzają je w bardzo ograniczonym stopniu), a banki nie interesują się drobnymi pożyczkami dla nowych firm. Z drugiej strony – część wyrażała obawy, czy faktyczne ukierunkowanie środków na osoby w szczególnej sytuacji na rynku pracy (w tym np. długotrwale bezrobotnych) nie skończy się dla nich wejściem w spiralę zadłużenia. Takich obaw nie podzielał jednak przedstawiciel pośrednika finansowego, który wskazywał, że osobom, które nie rokują na skuteczne prowadzenie biznesu, pożyczka po prostu nie jest udzielana. **Wśród innych barier wskazywano przede wszystkim trudności z zapewnieniem odpowiednich zabezpieczeń przez część osób zainteresowanych Mikropożyczką** – naturalnie pośrednik musi mieć zabezpieczenie spłaty kredytu, natomiast być może jest tutaj możliwość znalezienia rozwiązania ułatwiającego dostęp do Mikropożyczki osobom bez odpowiednich zabezpieczeń.

### 3.3.5 Rezultaty – wkład IF w realizację celów RPO WD 2014-2020 oraz strategii inwestycyjnej

W Strategii Inwestycyjnej dla Instrumentów Finansowych w Regionalnym Programie Operacyjnym Województwa Dolnośląskiego 2014-2020 dla Priorytetu Inwestycyjnego 8iii (8.3) przyjęto dwa wskaźniki: 1 wskaźnik produktu i 1 wskaźnik rezultatu (patrz tabela poniżej). Dla obu wskaźników wartość docelowa przyjęta na 2023 r. jest identyczna (1035), co wynika z przyjęcia założenia, że rezultatem każdej przyznanej pożyczki jest utworzenie jednego miejsca pracy.

**Dotychczasowy przebieg wdrażania Mikropożyczki na rozpoczęcie działalności gospodarczej wskazuje, że osiągnięcie przyjętych w Strategii Inwestycyjnej wartości docelowych jest nierealne.** Wynika to z 3 zasadniczych powodów:

- Przyjęcia zbyt wysokiej wartości docelowej wskaźnika w stosunku do dostępnej alokacji na instrumenty finansowe w PI 8iii (aby osiągnąć wskaźnik, przeciętna pożyczka musiałaby wynosić ok. 48 tys. zł, co czyniłoby ją całkowicie nieatrakcyjną dla odbiorców ostatecznych)
- Trudności z wykorzystaniem całej alokacji, z powodu zbytniego ograniczenia grupy docelowej, znacznej poprawy sytuacji na rynku pracy i silnej konkurencji wsparcia dotacyjnego
- Braku uwzględnienia w przyjętym wskaźniku produktu osób z nowych grup docelowych (pracujących)

Tabela 30. Wskaźniki produktu i rezultatu przyjęte w Strategii Inwestycyjnej dla Instrumentów Finansowych RPO WD 2014-2020 w ramach PI 8iii (8.3)

Typ wskaźnika	Nazwa wskaźnika	Wartość aktualna (01.2020)	Wartość docelowa (2023 r.)	Poziom realizacji (%)
Produktu	Liczba osób pozostających bez pracy, które skorzystały z instrumentów zwrotnych na podjęcie działalności gospodarczej w Programie (osoby)	125	1035	12,1%
Rezultatu	Liczba utworzonych miejsc pracy w ramach udzielonych z EFS środków na podjęcie działalności gospodarczej (szt.)	125	1035	12,1%

Źródło: opracowanie na podstawie Strategii Inwestycyjnej SZOOP RPO WD 2014-2020 v.49 12.2019 oraz Sprawozdania kwartalnego z realizacji projektu IV Q 2019 EFS

Aktualnie, wg stanu na 31.01.2020 r., udzielono 125 pożyczek, co oznacza realizację wartości docelowej na poziomie 12,1%. Możliwa do osiągnięcia wartość docelowa będzie uzależniona od podjętych decyzji dotyczących ewentualnych przesunięć alokacji. Szerzej możliwe scenariusze działań przedstawiamy w kolejnym podrozdziale, natomiast w tym miejscu przedstawiamy analizę wpływu ich przyjęcia na sposób aktualizacji przyjętych w Strategii Inwestycyjnej wartości docelowych wskaźników.

**Scenariusz 1 - zakończenie wsparcia w postaci instrumentów zwrotnych w PI 8iii i przekierowanie wszystkich środków na dotacje w tym Priorytecie Inwestycyjnym.** W tej sytuacji, należy skorygować wartości docelowe wskaźników produktu i rezultatu w ramach PI 8iii do wartości już osiągniętej (125).

**Scenariusz 2 – wykorzystanie reszty środków z 1 transzy bez nowego przetargu, w ramach prawa opcji, i przesunięcie reszty alokacji z instrumentów zwrotnych w PI 8iii na dotacje.**

W tej sytuacji, zakładając utrzymanie średniej wartości pożyczki na poziomie ok. 61,5 tys. zł i przyjmując 10% koszty zarządzania, pozostałe środki z 1 transzy (5,77 mln zł) wystarczyłyby na udzielenie jeszcze ok. 85 pożyczek. Wartość docelową przyjętego wskaźnika produktu i rezultatu należałoby wówczas obniżyć do 210 (125+85).

**Scenariusz 3 – rozszerzenie grupy docelowej, zwiększenie maksymalnej wartości Mikropożyczki i silniejsze zdemarkowanie jej względem wsparcia dotacyjnego.**

W naszej ocenie, w tak zdefiniowanym scenariuszu realistycznym założeniem jest utrzymanie liczby przyznawanych rocznie Mikropożyczek na poziomie z 2019 r., przy czym część z nich (trudno oszacować jaka, natomiast przyjęto założenie, że 20%), byłaby skierowana do osób pracujących z nowych grup odbiorców. Jednocześnie, należy wówczas uspoźnić wskaźniki zawarte w Strategii Inwestycyjnej z aktualną wersją SZOOP RPO WD 2014-2020, poprzez dodanie wskaźnika produktu *Liczba osób pracujących, które skorzystały z instrumentów zwrotnych na podjęcie działalności gospodarczej w programie*.

Tabela 31. Oszacowanie nowych wartości docelowych wskaźników Strategii Inwestycyjnej dla Instrumentów Finansowych RPO WD 2014-2020 w ramach PI 8iii (8.3) w przypadku realizacji Scenariusza 3

Typ wskaźnika	Nazwa wskaźnika	pożyczki (2018)	pożyczki (2019)	pożyczki (2020)	pożyczki (2021)	pożyczki (2022)	pożyczki (2023)	razem
<b>Produktu</b>	Liczba osób pozostających bez pracy, które skorzystały z instrumentów zwrotnych na podjęcie działalności gospodarczej w Programie (osoby)	24	100	80	80	80	80	<b>444</b>
<b>Produktu</b>	Liczba osób pracujących, które skorzystały z instrumentów zwrotnych na podjęcie działalności gospodarczej w programie (NOWY)	0	0	20	20	20	20	<b>80</b>

Typ wskaźnika	Nazwa wskaźnika	pożyczki (2018)	pożyczki (2019)	pożyczki (2020)	pożyczki (2021)	pożyczki (2022)	pożyczki (2023)	razem
Rezultatu	Liczba utworzonych miejsc pracy w ramach udzielonych z EFS środków na podjęcie działalności gospodarczej (szt.)	24	100	100	100	100	100	524

Źródło: opracowanie na podstawie Strategii Inwestycyjnej SZOOP RPO WD 2014-2020 v.51 z lutego 2020 oraz Sprawozdania kwartalnego z realizacji projektu IV Q 2019 EFS

### 3.3.6 Proponowane zmiany w strategii inwestycyjnej oraz dotychczasowym kształcie instrumentów finansowych

Przeprowadzona w ramach niniejszego badania analiza instrumentów finansowych wdrażanych w obszarze rynku pracy prowadzi do dwojakich wniosków. Z jednej strony, oferta wsparcia w postaci Mikropożyczki dla osób rozpoczynających działalność dobrze uzupełnia ofertę finansowania dostępną na rynku komercyjnym, **adresując lukę finansową wynikającą z braku dostępu do kredytu dla nowozakładanych przedsiębiorstw.**

Jednocześnie, parametry pożyczki (poza jej maksymalną wysokością) są dobrze dopasowane do potrzeb odbiorców, a **osoby z niej korzystające były bardzo zadowolone z takiej formy wsparcia.**

Z drugiej strony, szczególnie w pierwszym okresie wdrażania **nie udało się odpowiednio zdemarkować oferty Mikropożyczki od wsparcia dotacyjnego**, co w sytuacji znacznej poprawy sytuacji na rynku pracy i spadku liczby osób bezrobotnych znacznie ograniczało zainteresowanie odbiorców ostatecznych Mikropożyczką. W rezultacie, tempo wykorzystania środków na instrumenty zwrotne w PI 8iii było niższe od oczekiwań.

Warto w tym miejscu przypomnieć, że spośród ok. 26 tys. osób, które założyły działalność gospodarczą w woj. dolnośląskim w 2018 r., szacunkowo ok. 4 tys. z nich było rok wcześniej bezrobotnych, 10 tys. biernych zawodowo, a 12 tys. pracujących. Jednocześnie, ok. 2,9 tys. osób otrzymało w tym okresie dotacje na rozpoczęcie działalności gospodarczej z PUP, a szacunkowo ok. 1000 osób mogło skorzystać z dotacji ze środków RPO w ramach PI 8iii. Z kolei, z Mikropożyczki na rozpoczęcie działalności gospodarczej skorzystało w 2019 r. jedynie 100 osób. Wynikają z tego 2 podstawowe wnioski:

- Zdecydowana większość osób rozpoczynających działalność gospodarczą **nie korzysta z żadnej formy wsparcia publicznego**
- Fundamentem i zdecydowanie najpopularniejszą formą wsparcia w obecnym systemie są dotacje, a oferta instrumentów zwrotnych w tym obszarze, aby znaleźć odbiorców, **musi trafiać do szerszej grupy docelowej niż dotacje, lub posiadać istotne dla pewnej grupy przewagi nad dotacjami**

Warto w tym miejscu podkreślić, że dla osób, które miałyby możliwość uzyskania dotacji, **najważniejszą zaletą Mikropożyczki jest wysokość możliwych do uzyskania środków.** Dlatego ewentualna kontynuacja przyznawania wsparcia zwrotnego w PI 8iii powinna uwzględniać w umowach z pośrednikami **podniesienie maksymalnej kwoty pożyczki przynajmniej do 20 krotności przeciętnego wynagrodzenia, tj. aktualnie kwoty ok. 100 tys. zł, zgodnie z zapisami zaktualizowanej Strategii z 07.2019<sup>105</sup>** (podobnie jak ma to miejsce w pożyczce BGK Wsparcie w starcie). Na kwestię tę zwracali także uwagę przedstawiciele pośredników finansowych, akcentując, że taka właśnie wysokość jest oferowana w sąsiednich województwach (na przykład w województwie opolskim, czy lubuskim).

Biorąc wszystkie powyższe kwestie pod uwagę, w naszej ocenie możliwe są 3 podstawowe scenariusze działań:

**Scenariusz 1 – zakończenie wsparcia w postaci instrumentów zwrotnych w PI 8iii i przekierowanie wszystkich środków na dotacje w tym Priorytecie Inwestycyjnym.** Jest to relatywnie najprostsze rozwiązanie, usuwające problem wzajemnej kanibalizacji dotacji i pożyczek w ramach PI 8iii, pozwalające na ponowne uruchomienie wstrzymanego w ostatnim czasie wsparcia dotacyjnego i gwarantujące szybkie wykorzystanie całej alokacji. Minusem takiego rozwiązania jest utrata korzyści wynikających z zastosowania instrumentów zwrotnych (w tym brak możliwości ponownego wykorzystania środków), pozbawienie wsparcia tych osób, które mają minimalne szanse na uzyskanie dotacji, a także utrata wypracowanych już przez pośredników finansowych kanałów dystrybucji wsparcia pożyczkowego.

**Scenariusz 2 - wykorzystanie reszty środków z pierwszej transzy bez nowego przetargu, w ramach prawa opcji, i przesunięcie reszty alokacji z instrumentów zwrotnych w PI 8iii na dotacje.**

Takie rozwiązanie jest dość zbliżone do Scenariusza 1, przy czym pozwala na dodatkowe wykorzystanie ok. 5,77 mln zł i dystrybucję ok. 85 pożyczek.

**Scenariusz 3 - rozszerzenie grupy docelowej, zwiększenie maksymalnej wartości Mikropożyczki i silniejsze zdemarkowanie jej względem wsparcia dotacyjnego.**

Scenariusz ten zakłada rozszerzenie grupy docelowej **bez ograniczeń na wszystkie osoby bezrobotne i bierne zawodowo** (w tym mężczyzn w wieku 30-49 lat spoza grup w szczególnej sytuacji na rynku pracy)<sup>106</sup>, **szerokie skierowanie oferty Mikropożyczki do nowych grup odbiorców, o które rozszerzona została grupa docelowa PI 8iii** (w szczególności do imigrantów z Ukrainy oraz osób o niskich dochodach i zatrudnionych na umowach krótkoterminowych / cywilnoprawnych), oraz **podniesienie maksymalnej kwoty pożyczki do ok. 100 tys. zł**, co powinno zwiększyć jej atrakcyjność względem dotacji.

<sup>105</sup> Strategia Inwestycyjna dla Instrumentów Finansowych w Regionalnym Programie Operacyjnym Województwa Dolnośląskiego 2014-2020 z lipca 2019

<sup>106</sup> Wymóg zapewnienia min. 60% uczestników z grup w szczególnej sytuacji na rynku pracy na poziomie PI 8iii (zgodnie z zaktualizowanymi Wytycznymi MliR z 2019 r.) byłby zrealizowany przez dotacje.

W sytuacji uruchomienia pozostałych środków w PI 8iii na dotacje, zasadne byłoby zdemarkowanie grup docelowych poprzez skierowanie dotacji jedynie do grup znajdujących się w szczególnej sytuacji na rynku pracy. Jednocześnie, należy **urealnić liczbę możliwych do przyznania pożyczek (szerzej opisujemy to w poprzednim podrozdziale), a resztę alokacji przesunąć na dotacje**. Scenariusz ten jest bardziej ryzykowny niż scenariusz nr 1 i 2, pozwala jednak zaadresować potrzeby osób o niewielkich szansach na uzyskanie dotacji a także osób, dla których kwota dotacji jest zbyt mała by umożliwić zakup maszyn i urządzeń niezbędnych do rozpoczęcia działalności gospodarczej.

Z przeprowadzonych analiz wynika również, że potencjalnie **duże zainteresowanie pożyczkami na rozpoczęcie działalności gospodarczej występuje wśród osób pracujących**. Nie jest tajemnicą, że **często takie osoby, aby uzyskać dostęp do wsparcia dotacyjnego lub zwrotnego, zwalniają się z pracy i rejestrują w Urzędzie Pracy jako bezrobotne**<sup>107</sup>.

Skierowanie oferty pożyczkowej bezpośrednio do tej grupy stanowiłoby odpowiedź na to zapotrzebowanie, ograniczając jednocześnie niepotrzebne porzucanie pracy jeszcze przed rozpoczęciem prowadzenia własnej firmy oraz eliminując fikcyjny okres bezrobocia przed założeniem firmy. Jednocześnie, dobrze adresowałoby lukę finansową, w której znajdują się takie osoby – nie mają one jeszcze możliwości uzyskania kredytu dla firm (potencjalną opcją pozostaje wówczas jedynie kredyt konsumpcyjny). Duże zainteresowanie pożyczkami na rozpoczęcie działalności gospodarczej wśród osób pracujących potwierdzają również w wywiadach przedstawiciele pośredników finansowych.

**Pożyczka dla osób pracujących, z powodu ograniczeń w grupie docelowej i innej filozofii wsparcia (nie tyle ograniczenie problemów rynku pracy, ile promocja przedsiębiorczości), musiałaby być oferowane w ramach CT3, i finansowane ze środków EFRR a nie EFS.**

Przygotowanie takiego instrumentu, z dopuszczonym podwyższonym ryzykiem i wysokimi współczynnikami szkodowości,<sup>108</sup> stanowiłoby istotny element rozsądnej promocji przedsiębiorczości w regionie. Alternatywnie, **taka pożyczka mogłaby być kierowana zarówno dla osób planujących rozpoczęcie własnej firmy, jak i dla nowopowstałych przedsiębiorstw w początkowym okresie ich istnienia (do 12/24 miesięcy działalności), w tym również firm założonych z wykorzystaniem dotacji**. Stanowiłaby wówczas instrument umożliwiający dalszy rozwój firmy w pierwszym, kluczowym okresie działalności, dzięki dostępowi do większych środków niż ma to miejsce w przypadku dotacji.

W naszej ocenie, **w optymalnym systemie wsparcia dla osób rozpoczynających działalność gospodarczą jest miejsce dla instrumentów zwrotnych**. Ich niewątpliwą zaletą dla odbiorców jest wyższa niż w przypadku dotacji możliwa do uzyskania kwota, a także potencjalnie łatwiejszy dostęp niż ma to miejsce w przypadku dotacji. Z punktu widzenia

<sup>107</sup> Dla ok. 43% osób otrzymujących dotacje z PO WER na założenie działalności gospodarczej możliwość jej uzyskania była głównym powodem rejestracji w PUP. Por. wnioski z ewaluacji IBS, IMAPP i IQS, „Badanie efektów wsparcia zrealizowanego na rzecz osób młodych w ramach Programu Operacyjnego Wiedza Edukacja Rozwój”, II Raport Tematyczny, Warszawa 2018

<sup>108</sup> Potencjalnie również bez wkładu własnego pośrednika finansowego, by zwiększyć ich skłonność do podejmowania ryzyka



rozwoju regionu, instrumenty zwrotne pozwalają na zmniejszenie luki finansowej, w której znajdują się zwłaszcza nowopowstające przedsiębiorstwa; ich zaletą jest również możliwość wielokrotnego wykorzystania środków. Natomiast doświadczenia wdrożeniowe wskazują, że aktualna oferta instrumentów finansowych w ramach PI 8iii spotkała się z mniejszym niż oczekiwano zainteresowaniem odbiorców, co wynikało m.in. z zmiany sytuacji na rynku pracy oraz ograniczeń w przyjętej grupie docelowej. Z tego względu, z powodu wysokiego ryzyka niewykorzystania alokacji, w rekomendacjach zaproponowano przeniesienie niewykorzystanych środków z Mikropożyczki na dotacje w ramach PI 8iii. Jednocześnie, w naszej ocenie, w sytuacji dużego zaawansowania czasowego obecnej perspektywy finansowej nie jest zasadne uruchamianie nowych instrumentów finansowych których celem jest wspieranie osób w rozpoczynaniu działalności gospodarczej. Natomiast w pracach nad przyszłą perspektywą należy przeanalizować możliwość skierowania Mikropożyczki do rozszerzonej grupy docelowej (obejmującej również osoby pracujące) zainteresowanych założeniem działalności gospodarczej.

### **3.4** **Możliwość oferowania instrumentów finansowych w innych sferach interwencji**

Obecnie, biorąc pod uwagę dokonany dotąd wybór pośredników finansowych na dystrybucję instrumentów finansowych w województwie dolnośląskim, jak również uwzględniając skracający się horyzont realizacji RPO WD 2014-2020, nie ma potrzeby modyfikowania aktualnego katalogu instrumentów finansowych poprzez jego rozszerzenie o nowe instrumenty. W przypadku instrumentów pożyczkowych przemawia za tym również generalnie wysoka ocena i dobre dostosowanie obecnie wdrażanych instrumentów do potrzeb przedsiębiorców (a w związku z tym również brak zagrożeń, co do budowy portfeli tych instrumentów).

Obecna oferta instrumentów pożyczkowych jest bowiem stosunkowo szeroka, obejmując aż pięć priorytetów inwestycyjnych (cztery w ramach interwencji EFRR i jeden w ramach EFS). Doświadczenia innych regionów wskazują zaś, że możliwa byłaby jeszcze ewentualnie interwencja w ramach dwóch ewentualnych obszarów: priorytetu inwestycyjnego 1b oraz priorytetu inwestycyjnego 9b. W przypadku PI 1b doświadczenia innych regionów (pomorskiego i kujawsko-pomorskiego) nie są jednak szczególnie zachęcające, zainteresowanie pożyczkami było bowiem nader ograniczone. Jeżeli zaś chodzi o pożyczki na rewitalizację, to wydaje się, że na uruchamianie tak złożonego instrumentu jest już po prostu za późno.

## 4 Ocena prowadzonych działań informacyjnych i promocyjnych

**Promocja instrumentów finansowych jest znacznie trudniejsza, niż instrumentów bezzwrotnych.** W przypadku dotacji bowiem ich przeważnie wysoka atrakcyjność jest przede wszystkim związana z tym, że otrzymanego finansowania nie trzeba oddawać, co powoduje, że w wielu obszarach popyt na nie jest bardzo wysoki. Naturalnie, wiele zależy od obszaru w którym jest dostępne finansowanie (im szerszy jest wachlarz finansowanych projektów, tym oczywiście lepiej), intensywności wsparcia, a także innych wymogów związanych ze skorzystaniem dotacji (osiągnięcie określonych wskaźników i ich utrzymanie do końca tzw. okresu trwałości). W okresie 2014-2020 dotacje dla przedsiębiorców są jednak dostępne dla dość ograniczonego zakresu projektów, stąd też niekiedy (szczególnie w ramach tzw. Celu Tematycznego 1) pojawiają się problemy z wykorzystaniem dostępnej alokacji.

W przypadku instrumentów finansowych dostępnych w ramach PI 3c (Działanie 1.5) finansowane projekty są definiowane stosunkowo szeroko i dotyczą wszelkich inwestycji związanych z wprowadzaniem przez MŚP innowacyjnych produktów i procesów oraz usług, rozwojem/rozbudową istniejącego przedsiębiorstwa, czy też inwestycjami w sprzęt produkcyjny, nowoczesne maszyny i urządzenia prowadzące do zwiększenia skali działalności firmy lub wzrostu zasięgu oferty firmy. Ponadto istnieje też możliwość finansowania kapitału obrotowego, powiązanego z finansowaną inwestycją/przedsięwzięciem rozwojowym. W przypadku tych instrumentów, finansujących szeroki zakres projektów, z punktu widzenia firmy podstawowym walorem (do pewnego stopnia, podobnie jak i przypadku innych instrumentów) jest atrakcyjne oprocentowanie wynoszące 1,84% dla mikrofirm i 2,84% dla firm średnich i małych.

W ramach badania ilościowego ostatecznych odbiorców w ramach działania 1.5 RPO WD zapytaliśmy też o źródła informacji o ofercie instrumentów finansowych w ramach działania 1.5, wyniki prezentujemy w poniższej tabeli.

Tabela 32. Źródła informacji o ofercie instrumentów finansowych w ramach działania 1.5 RPO WD- odbiorcy ostateczni wsparcia

Skąd dowiedzieli się Państwo o możliwości uzyskania pożyczki lub poręczenia finansowanej ze środków Regionalnego Programu Operacyjnego Województwa Dolnośląskiego?	%
Ze strony internetowej Banku Gospodarstwa Krajowego	2,4%
Ze stron internetowych pośredników finansowych oferujących pożyczki/poręczenia w ramach Programu	6,8%
Z portali społecznościowych (np. Facebook, LinkedIn)	3,6%
Z innych stron internetowych	19,1%
Z ogłoszenia w radiu	1,6%
Z ogłoszenia w lokalnej telewizji	0,8%
Z ogłoszenia w prasie (w tym branżowej)	3,6%
Skontaktował się z nami pośrednik finansowy oferujący pożyczki/poręczenia w ramach Programu	9,2%

Skąd dowiedzieli się Państwo o możliwości uzyskania pożyczki lub poręczenia finansowanej ze środków Regionalnego Programu Operacyjnego Województwa Dolnośląskiego?	%
Od rodziny, znajomych, partnera biznesowego	42,2%
Ze spotkania/warsztatu dotyczącego możliwości uzyskania środków z UE	2,8%
Z innego źródła (najczęściej wskazywano wcześniejszą współpracę z danym pośrednikiem finansowym, samorząd lokalny, ulotki i banery)	17,9%
Nie wiem	3,2%

Źródło: Badanie CATI ostatecznych odbiorców instrumentów finansowych w ramach działania 1.5, n=251

Jak widać, **głównym źródłem informacji jest *word-of-mouth*, czyli ustne polecenie przez krąg rodzinny i znajomych, zapewne także innych przedsiębiorców – na takie główne źródło informacji wskazuje aż 42% badanych.** Tego typu wyniki są w miarę stałe od wielu już lat i zrozumiałe, szczególnie w kręgu mikro i małych przedsiębiorców. Stosunkowo niewielu badanych wskazywało na skądinąd bardzo użyteczną stronę BGK – przeznaczoną dla opisu oferty instrumentów finansowych w ramach RPO (jedynie 2,4%), wyraźnie zaś więcej na strony internetowe pośredników finansowych (prawie 7%), Znaczna grupa badanych wskazuje także na inne niż wcześniej wymienione strony internetowe (ponad 19%), a także inne źródła (prawie 18%) – np. wcześniejszą współpracę z danym pośrednikiem finansowym, samorząd lokalny, ulotki i banery.

**łącznie jednak ocena dostępności informacji o ofercie instrumentów finansowych jest zdecydowania pozytywna, 73% badanych zdecydowanie lub raczej zgadza się z opinią zgodnie z którą informacje na temat poręczeń i pożyczek są łatwo dostępne.**

Tabela 33. Źródła informacji o ofercie instrumentów finansowych w ramach działania 1.5 RPO WD- odbiorcy ostateczni wsparcia

Czy według Państwa informacje na temat pożyczki/poręczenia są łatwo dostępne dla osób zainteresowanych tą formą wsparcia?	%
Zdecydowanie tak	24,7%
Raczej tak	48,6%
Raczej nie	13,9%
Zdecydowanie nie	8,3%
Nie wiem	4,4%

Źródło: Badanie CATI ostatecznych odbiorców instrumentów finansowych w ramach działania 1.5, n=251

**Jeżeli chodzi o przedsiębiorców sektora MŚP z siedzibą na Dolnym Śląsku, to o ofercie instrumentów finansowych w ramach RPO WD 2014-2020 słyszało aż 38,9% z nich, a więc stosunkowo dużo (naturalnie, nie badaliśmy na ile wiedza ta jest rzeczywiście dokładna).**

Jak prezentujemy to w poniższej tabeli, źródła informacji były stosunkowo zróżnicowane, w tej grupie znacznie mniejszy był udział źródeł nieformalnych.

Tabela 34. Źródła informacji o ofercie instrumentów finansowych w ramach działania 1.5 RPO WD - odbiorcy ostateczni wsparcia

Skąd dowiedzieli się Państwo o możliwości uzyskania pożyczki lub poręczenia finansowanej ze środków Regionalnego Programu Operacyjnego Województwa Dolnośląskiego?	%
Ze strony internetowej Banku Gospodarstwa Krajowego	16,67%
Ze stron internetowych pośredników finansowych oferujących pożyczki/poręczenia w ramach Programu	26,92%
Z portali społecznościowych (np. Facebook, LinkedIn)	19,23%
Z innych stron internetowych	16,03%
Z ogłoszenia w radiu	37,82%
Z ogłoszenia w lokalnej telewizji	16,67%
Z ogłoszenia w prasie (w tym branżowej)	14,74%
Skontaktował się z nami pośrednik finansowy oferujący pożyczki/poręczenia w ramach Programu	14,74%
Od rodziny, znajomych, partnera biznesowego	22,44%
Ze spotkania/warsztatu dotyczącego możliwości uzyskania środków z UE	21,79%
Z innego źródła (najczęściej wskazywano wcześniejszą współpracę z danym pośrednikiem finansowym, samorząd lokalny, ulotki i banery)	17,31%
Nie wiem	12,82%

Źródło: Badanie CATI przedsiębiorców sektora MŚP – osoby, które słyszały o ofercie IF w ramach RPO WD, n=156

W badaniach jakościowych zwracano jeszcze uwagę na to, że ani **na stronie RPO WD, ani na stronie DIP nie ma oddzielnej zakładki ani choćby przekierowania na stronę BGK o instrumentach finansowych w ramach RPO**, zdaniem badanych należałoby to zmienić, szczególnie, że takie rozwiązania stosowane są w innych województwach.

Z kolei opinie o kampanii realizowanej wiosną 2019 roku były mieszane, część badanych nie była jej świadoma, część jednak się z nią spotkała. Bardzo trudno natomiast powiedzieć czy doprowadziła ona do zwiększenia zainteresowania instrumentami finansowymi. Poważnym problemem z tego punktu widzenia była mnogość instrumentów, szczególnie w takich województwach jak dolnośląskie, a także jej ogólnopolski charakter. Dlatego też w kolejnym okresie programowania należałoby jeszcze wzmocnić działania informacyjno-promocyjne, realizowane na poziomie regionalnym.

Część pośredników zwracała uwagę na to, że **parametry produktu finansowego i sam produkt powinien być stabilny na przestrzeni wielu lat**. Łatwiej wtedy dotrzeć do organizacji branżowych, buduje się pewną markę, zaufanie, rozpoznawalność. Takie produkty po jakimś czasie potrzebują już tylko minimalnej promocji jak np. wdrażane przez BGK i powiązane z finansowaniem zwrotnym premia technologiczna, czy też premia termomodernizacyjna.

Z kolei pożyczki energetyczne promowane są przez różne kanały informacyjno-promocyjne. Do ich promocji instytucje zaangażowane we wdrażanie instrumentów finansowych wykorzystują swe strony internetowe, media społecznościowe, wydarzenia, prasę branżową

oraz kontakt bezpośredni, starają się również zapewnić wsparcie doradcze oraz informacje poprzez organizacje współpracujące, takie jak zrzeszenia branżowe, firmy rachunkowe i konsultingowe.

**Informacje o produktach energetycznych na stronach menadżera i pośredników finansowych są dobrze przedstawione, ale słabo widoczne.** Wszyscy pośrednicy podkreślają w pierwszej kolejności atrakcyjność głównych parametrów pożyczki (niskie oprocentowanie oraz długi okres spłaty). Na stronie BGK i pośredników każdy produkt ma podstronę, gdzie znajdują się precyzyjne informacje, a także – w przypadku pośredników – niezbędna dokumentacja do pobrania, telefony kontaktowe do menadżerów produktu oraz narzędzia dodatkowe, takie jak np. kalkulator pożyczki. Alior Bank na stronie poświęconej produktowi dodatkowo prowadzi sekcję z najczęściej zadawanymi pytaniami i publikuje aktualności w odstępie miesięcznym. Jednocześnie bank wdraża produkt termomodernizacyjny w trzech różnych województwach, dlatego też stara się możliwie wykorzystać efekty skali.

Promocja produktu w mediach społecznościowych jest umiarkowanie intensywna i zbliżona zarówno w przypadku pożyczki na produkcję i dystrybucję energii i pożyczki na efektywność energetyczną. Zarówno TISE, jak i FRW publikują co kilka tygodni posty o możliwości skorzystania z pożyczki. Zwłaszcza pierwsze takie informacje zostały kilkadziesiąt razy udostępnione. Ostatnio TISE umieszcza na swym profilu historie sukcesu ostatecznych odbiorców, publikując m.in. zdjęcia dokumentujące efekty projektu. WARR natomiast jako konsorcjant opracował krótkie filmy promocyjne i infografiki dotyczące pożyczek na efektywność energetyczną MŚP. Jeden z nielicznych, dostępnych w sieci materiałów audiowizualnych stanowi zaś prezentacja pożyczek Alior Banku na YouTube. W prezentacji wzięli udział przedstawiciele menadżera, pośrednika oraz popularny edukator ekologiczny. Tradycyjne materiały wizualne (ulotki, roll-upy) produktów energetycznych prezentowane są podczas wydarzeń i raczej nie wyróżniają się wśród innych tego typu nośników. Zawierają raczej typowe grafiki prezentujące ofertę wsparcia dla firm. Wszystkie materiały zawierają logotypy RPO WD 2014-2020.

Pośrednicy promują produkty energetyczne m.in. na wydarzeniach oraz przez prasę branżową. Alior Bank adresuje informacje o produkcie przez współpracę z instytucjami branżowymi (m.in. NAPE, Związek Rewizyjny Spółdzielni Mieszkaniowych), polegającą m.in. na wzajemnym udziale w konferencjach adresowanych do podmiotów mieszkaniowych. Bank reklamuje się także w publikacjach i portalach branżowych (Biuletyn Zrzeszenia Audytorów Energetycznych, portale dla administratorów nieruchomości). TISE oraz WARR korzystają również z możliwości promocji podczas wydarzeń organizowanych przez PIFE, prezentując swe inne produkty, a także się na spotkaniach i seminariach mocniej osadzonych w środowisku lokalnym. Przykładowo FRW przedstawiciele byli obecni podczas spotkania z Karkonoskim Klastrem Energii oraz doradcami energetycznymi w Świdnicy.

Głównym kanałem promocji produktów energetycznych jest kontakt bezpośredni. Pośrednicy korzystają ze swej dotychczasowej bazy podmiotów, którzy m.in. wcześniej pozyskali pożyczki JEREMIE lub pożyczkę rozwojową. Przykładowo, 8 z 44 odbiorców

w Działaniu 3.1 i 3.2 wcześniej korzystało z pożyczki rozwojowej w Działaniu 1.5. Pośrednicy nawiązują kontakt telefoniczny oraz mailowy z firmami poprzez zewnętrzne bazy danych, w razie potrzeby spotykając się z firmami w siedzibie lub siedzibie pośrednika. Jako dobrą praktykę należy wyróżnić pracę terenową ekspertów Alior Banku: biorą udział w spotkaniach terenowych, m.in. podczas rocznych zebrań wspólnot mieszkaniowych. Oddziały terenowe banku są nastawione na obsługę klienta indywidualnego i odsyłają zainteresowanych do centrum kompetencji we Wrocławiu. Podczas badań terenowych natrafiliśmy na firmę konsultingową, pozyskującą wspólnoty zainteresowane pożyczką. Firma ta oferuje skompletowanie dokumentacji i wsparcie doradcze w realizacji inwestycji. Posiada doświadczenia obsługi inwestycji rewitalizacyjnych i również wspiera pozyskiwanie wspólnot do portfela 'w terenie', występując następnie w imieniu ostatecznego odbiorcy.

Pośrednicy starają się zapewnić dodatkowe wsparcie doradcze w realizacji inwestycji. Od marca 2019 r. Alior Bank świadczy wsparcie na sfinansowanie dokumentacji technicznej i audytów energetycznych dla podmiotów mieszkaniowych z programu ELENA. Jesienią 2019 roku pierwsza dolnośląska wspólnota mieszkaniowa skorzystała z tej możliwości. Tego rodzaju pomoc jest szczególnie istotne zwłaszcza dla mniej zamożnych podmiotów mieszkaniowych<sup>109</sup>, które wskazywały, że aby skompletować dokumentację należy wyłożyć ok. 10 tysięcy złotych (m.in. na audyt oraz opinie różnych podmiotów uzgadniających). Informacje na temat audytów energetycznych oraz odpowiedzi na dylematy techniczne można także uzyskać bezpośrednio od pośredników. Co prawda większość pośredników sama współpracuje bezpośrednio z audytorami energetycznymi, w niektórych kwestiach muszą samodzielnie zdobywać doświadczenia w tym temacie i interpretacje prawne. Niestety, do chwili obecnej nie można mówić o wystarczającej współpracy między funduszami pożyczkowymi a regionalnymi doradcami energetycznymi WFOŚiGW. Mógłby to być istotny kanał informacji, ponieważ doradcy (5 osób) współpracują z samorządami i firmami na terenie całego województwa, udzielając bezpłatnych porad z Wrocławia, Legnicy i Jeleniej Góry. Doradcy odpowiadają za wsparcie klienta instytucjonalnego, dlatego ich usługi mogłoby być przydatne (doradcy świadczyli zresztą podobne wsparcie w projektach w ramach OP 1 PO IiŚ 2014-2020<sup>110</sup>). Uważamy (i sami doradcy również), że warto byłoby wykorzystać te kanały informacji oraz uspołnić ofertę regionalną, która w pewnych aspektach niestety wzajemnie konkuruje. Potrzeby tego typu sygnalizują zarówno sami doradcy, jak również pośrednicy finansowi. Niestety, dyskusje o współpracy nie są prowadzone na szczeblu osób zajmujących się pożyczkami. Dodatkowo, na krajowej stronie doradztwa energetycznego nie są promowane produkty regionalne, a jedynie produkty realizowane z poziomu krajowego oraz wdrażane przez WFOŚiGW we Wrocławiu.

<sup>109</sup> PAG Uniconsult/Imapp, 2019. Aktualizacja oceny ex-ante dla instrumentów finansowych w ramach Regionalnego Programu Operacyjnego Województwa Pomorskiego na lata 2014-2020, Warszawa.

<sup>110</sup> Imapp, 2018. Ocena ogólnopolskiego systemu wsparcia doradczego dla sektora publicznego, mieszkaniowego oraz przedsiębiorstw w zakresie efektywności energetycznej i odnawialnych źródeł energii w ramach I osi priorytetowej PO IiŚ 2014-2020, Warszawa.

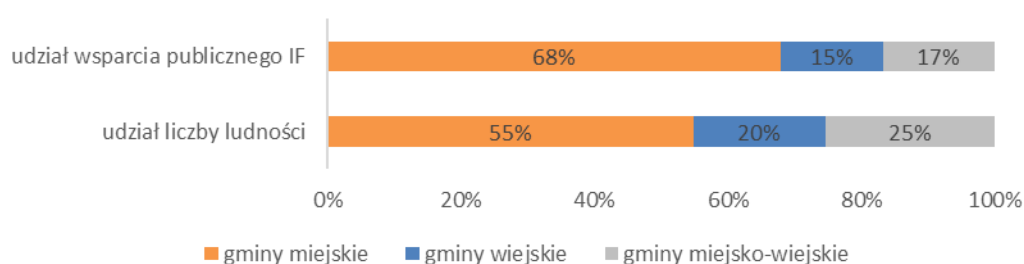
**Zakres działań promocyjnych pożyczek energetycznych nie zapewnia wystarczającego dotarcia do klientów.** Pożyczki energetyczne nie są kluczowym produktem pośredników, którzy obecnie raczej zdobywają pierwsze doświadczenia w nowym obszarze. Natomiast zakres ostatecznych odbiorców jest dość szeroki i trudno w tym przypadku dobrze profilować działania informacyjno-promocyjne. Warto jednak w przypadku pożyczki na produkcję oraz dystrybucję energii z OZE silniej skierować promocję do spółek samorządowych (ze względu na skalę realizowanych inwestycji oraz pierwsze pozytywne doświadczenia podmiotu z Bolesławca). W przypadku tej pożyczki na produkcję i dystrybucję energii z OZE istotne jest rozszerzenie portfela ostatecznych odbiorców o podmioty inne niż firmy. Jak pokazuje wcześniej przytoczony przykład wspartej spółdzielni socjalnej może to generować nie tylko pozytywne efekty ekologiczne, ale również społeczne. Ze względu na realizację wskaźników natomiast warto byłoby pozyskać inne podmioty niż inwestorów fotowoltaicznych. Pośrednik posiada jednak bardzo ograniczone środki na promocję i naszym zdaniem w tym zakresie powinien zostać silniej wsparty przez inne podmioty w systemie instytucjonalnym instrumentów finansowych. Pewną nadzieją na to może być kampania informacyjna w zakresie efektywności energetycznej BGK, zapowiedziana na 2020 rok. Uważamy także, że powinno istnieć centrum informacji o instrumentach finansowych po stronie instytucji zarządzającej. Jak pokazują wywiady oraz wyniki ankiet, wraz z PIFE jest to miejsce, w którym potencjalni inwestorzy często sami poszukują wsparcia.

**Na koniec zauważamy, że pewien problem może stanowić nazewnictwo produktów energetycznych. „Pożyczka na produkcję i dystrybucję energii ze źródeł odnawialnych” jest nazwą długą i skomplikowaną w porównaniu np. do „Pożyczki OZE” w województwie pomorskim.** Podobnie pewien problem może budzić „Pożyczka na efektywność energetyczną w MŚP” – zwłaszcza, że nie jest skierowana wyłącznie do MŚP; podobnie długą nazwę ma „Pożyczka na efektywność energetyczną w sektorze mieszkaniowym”. Sam pośrednik zresztą promuje swój produkt pod hasłem „Pożyczki termomodernizacyjnej” tak, aby nazwa była spójna z produktami świadczonymi w innych regionach. W tym zakresie nie proponujemy jednak zmian, ponieważ ważne jest, aby uruchomiony już produkt przy niewielkich środkach na promocję kotwicył coraz bardziej w świadomości dolnośląskich inwestorów, zainteresowanych inwestycjami energetycznymi.

## 5 Rozkład przestrzenny ostatecznych odbiorców instrumentów finansowych

Instrumenty finansowe RPO WD 2014-2020 trafiają głównie do gmin miejskich. 65% wsparcia publicznego na rozwój produktów MŚP trafiło do gmin miejskich (których udział w liczbie ludności stanowi 55%). Udział ten jest jeszcze wyższy w przypadku pożyczek na start (68%), poręczeń (71%) oraz pożyczek energetycznych (88%). Rozkład ten z jednej strony wynika z naturalnej koncentracji firm, inwestorów oraz podmiotów mieszkaniowych w ośrodkach miejskich oraz – jak wskażemy za chwilę – bliskości niektórych pośredników finansowych.

Wykres 29. Kierunek wsparcia publicznego instrumentów finansowych w województwie dolnośląskim

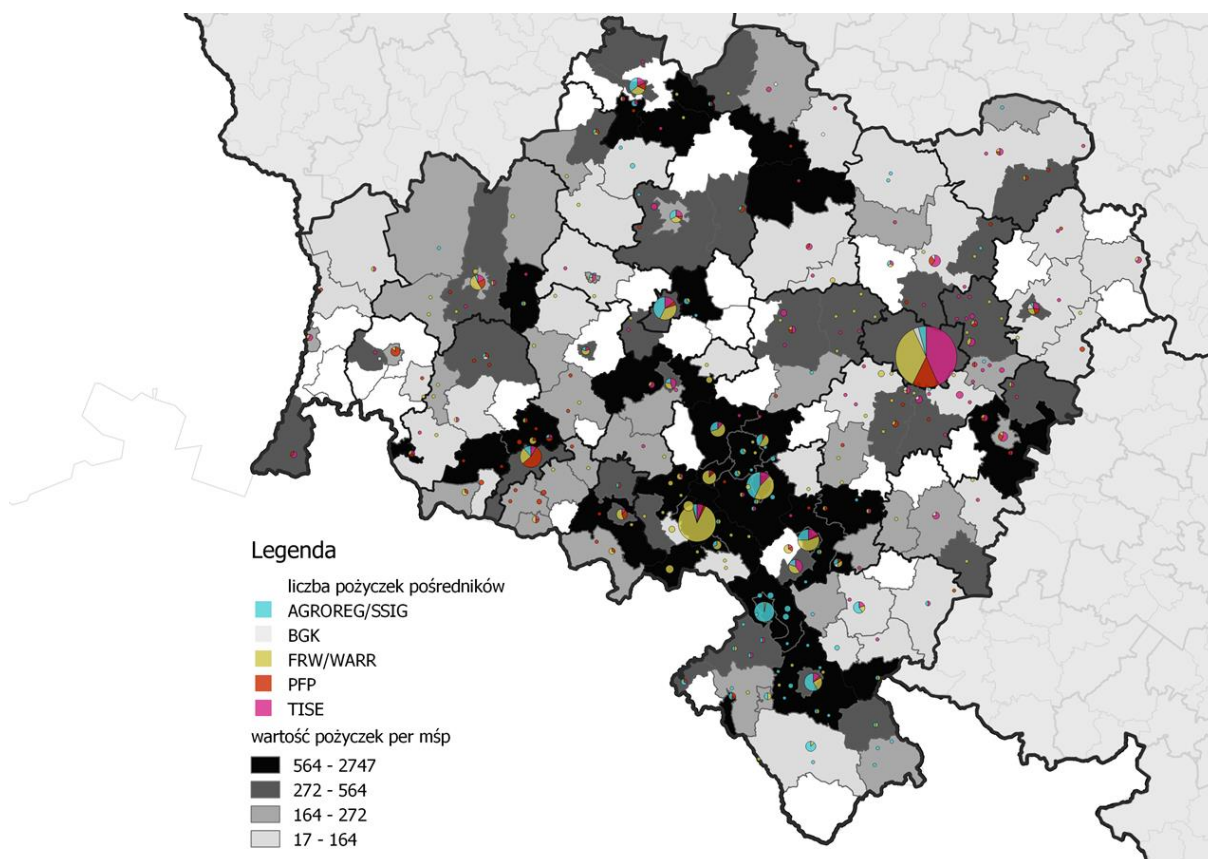


Źródło: opracowanie własne na podstawie danych MFIPR

Pożyczki na rozwój produktów i usług w MŚP najsilniej trafiają do wschodniej i południowej części regionu. Wyraźnie zarysowuje się obszar najintensywniejszego wsparcia między Wałbrzychem i Wrocławiem ze Świdnicą jako trzecim ośrodkiem największej liczby ostatecznych odbiorców. Co ciekawe, słabiej w porównaniu z tym ośrodkiem wypadają ośrodki subregionalne – Legnica i Jelenia Góra. Wyraźnie jest także bardzo duże skupisko pożyczek trafiających do mniejszych miejscowości w tym obszarze oraz wokół Wrocławia. Najwyższe wsparcie per MŚP zanotowano w powiatach świdnickim, dzierzoniowskim, kłodzkim oraz w Wałbrzychu. Za tymi powiatami znalazł się powiat wałbrzyski oraz miasto Wrocław. Zaskakujący jest także stosunkowo wysoki wynik powiatu górowskiego, należącego do słabiej rozwiniętych gospodarczo obszarów regionu. Tzw. „białe plamy” stanowi skupisko gmin na wschód od Legnicy oraz gmin położonych na wschód od Zgorzelca, gdzie nie trafiła ani jedna pożyczka na rozwój produktów i usług w MŚP. Znacznie słabsza koncentracja wsparcia widoczna jest w powiatach strzelińskim, złotoryjskim i polkowickim, gdzie nie przekracza ona 250 zł per MŚP. Poręczenia natomiast nieco częściej udzielane są w zachodniej części regionu, lecz podobnie jak w przypadku pożyczek na rozwój produktów i usług MŚP trafiają głównie do ośrodków miejskich.



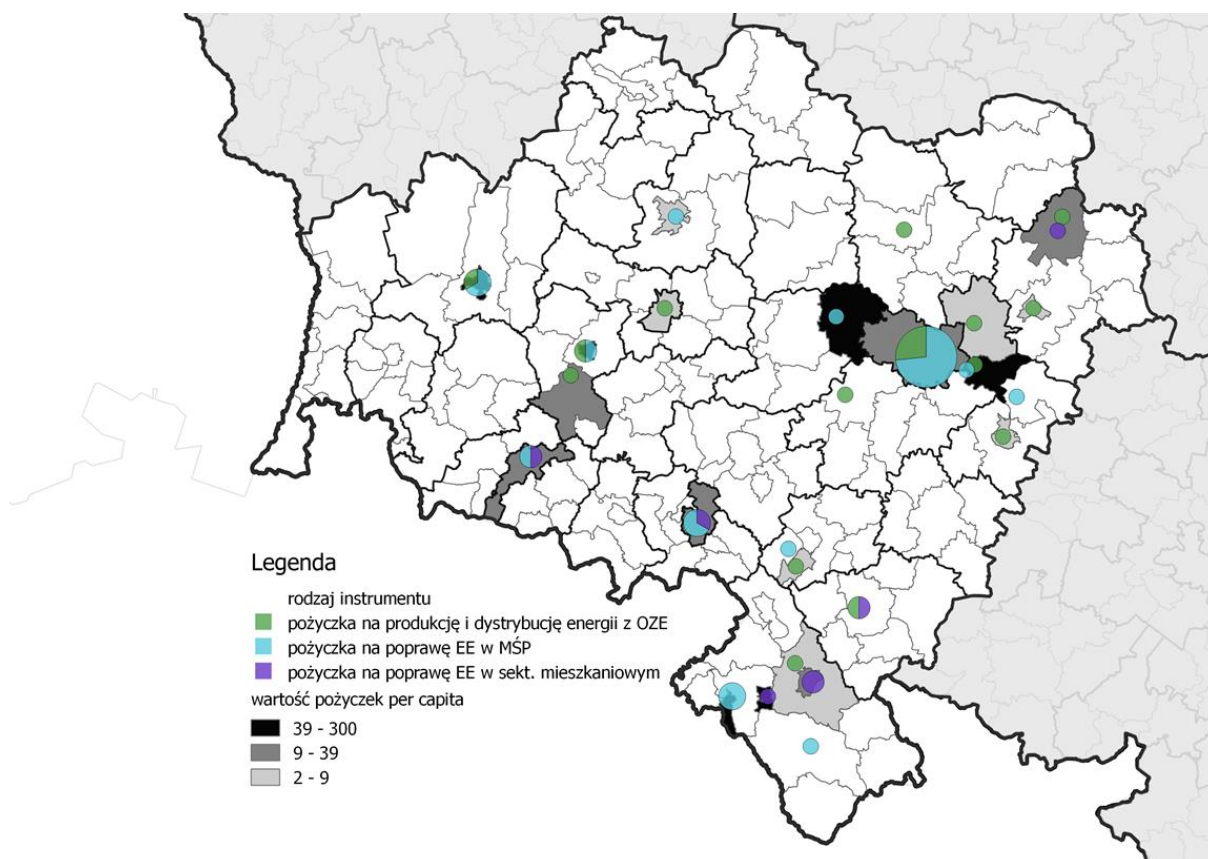
Mapa 1. Liczba oraz udział pożyczek udzielonych w ramach OP 1 RPO WD 2014-2020



Źródło: opracowanie własne na podstawie danych SL (stan na 19.02.2020 r.); z analiz wyłączono podmioty posiadające siedzibę poza województwem dolnośląskim.

Pożyczki na produkcję i dystrybucję energii z OZE oraz na efektywność energetyczną w MŚP trafiały do tej pory głównie do aglomeracji wrocławskiej, zaś pożyczka mieszkaniowa do mniejszych miast regionu. Zainteresowanie pierwszymi dwoma podmiotami może wynikać z potrzeb firm produkcyjnych oraz ich specyfiki branżowej (np. giełda spożywcza oraz warsztaty samochodowe lokalizują się w strefie podmiejskiej, która jest wyraźnie widoczna). Widoczne są również projekty firm w większych miastach: Wałbrzychu, Jeleniej Górze i Bolesławcu. W przypadku pożyczki mieszkaniowej natomiast dystrybucja poza Wrocławiem może wynikać z wyłączenia aglomeracji ze wsparcia w pierwszej fazie wdrażania produktu. Zastanawiające jest to, że z produktów energetycznych w zasadzie nie korzystają gminy wiejskie, w których istniałby duży potencjał realizacji większych projektów fotowoltaicznych lub biogazowych ze względu na zasoby powierzchni oraz surowców.

Mapa 2. Liczba oraz udział pożyczek udzielonych w ramach OP 3 RPO WD 2014-2020

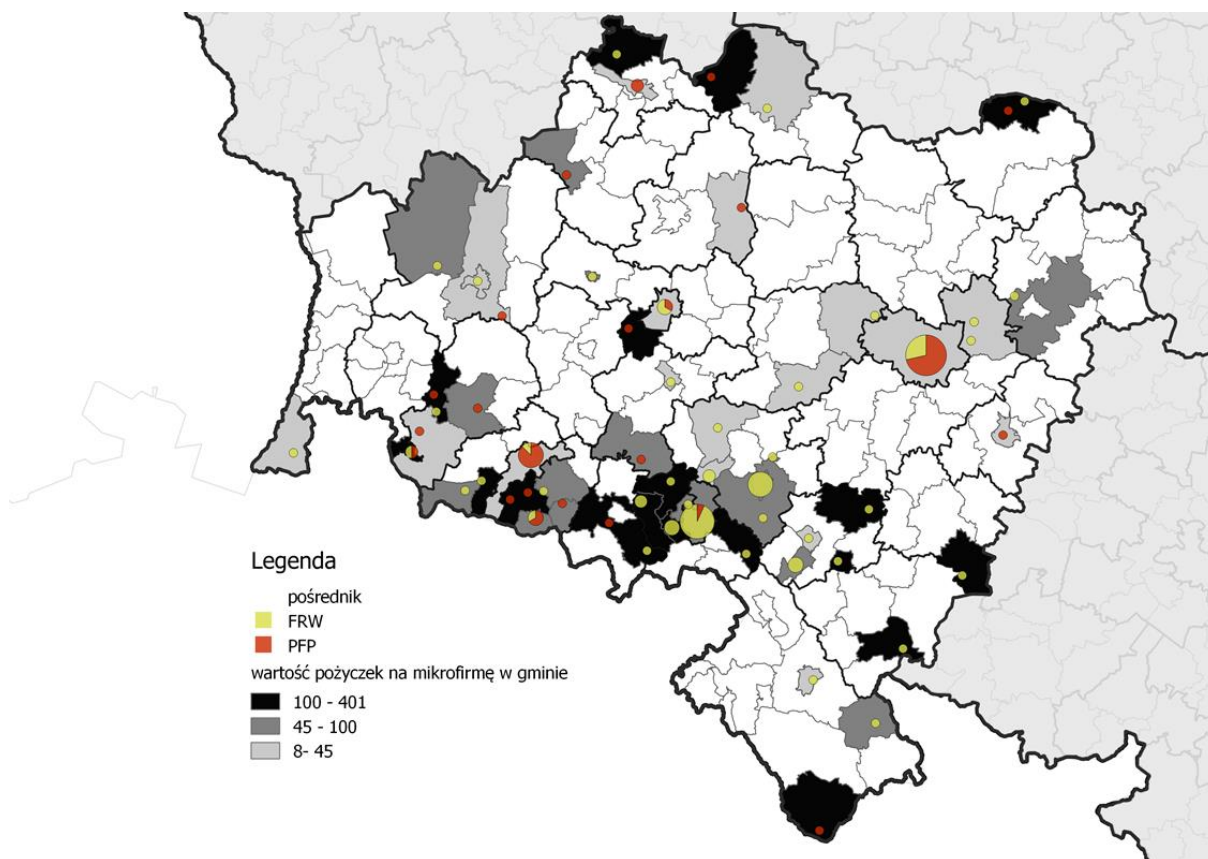


Źródło: opracowanie własne na podstawie danych SL (stan na 19.02.2020 r.); z analiz wyłączono podmioty posiadające siedzibę poza województwem dolnośląskim.

**Pożyczki na samozatrudnienie były najbardziej popularne w południowej części regionu.**

Szczególnie widoczna jest koncentracja wsparcia w gminach sudeckich od Szklarskiej Poręby po Kamienną Górę. Może to się wiązać z możliwościami wykorzystania potencjału turystycznego tych obszarów, jak również bliskością pośredników (oddział PFP w Jeleniej Górze oraz FRW w Wałbrzychu). Większe wsparcie per capita widoczne jest również w północnych i południowo-wschodnich gminach regionu, które wypadły słabiej w przypadku pożyczki na rozwój produktów i usług w MŚP (np. powiat strzeliński). Jednocześnie niemalże cały obszar centralny województwa stanowi „białą plamę”, podobnie jak Kotlina Kłodzka, która w przypadku wsparcia dla MŚP osiągnęła bardzo wysoki wynik.

Mapa 3. Liczba oraz udział pożyczek udzielonych w ramach OP 8 RPO WD 2014-2020



Źródło: opracowanie własne na podstawie danych SL (stan na 19.02.2020 r.); z analiz wyłączono podmioty posiadające siedzibę poza województwem dolnośląskim.

**Bliskość siedziby lub oddziału pośrednika finansowego ma duże znaczenie**, podobnie zresztą jak i w innych regionach. Szczegółowa analiza wykazała, że niektórzy pośrednicy są mocno związani ze swym najbliższym otoczeniem, na bazie którego budują portfel. Również ostateczni odbiorcy są bardziej skłonni zaufać podmiotowi lokalnemu, który posiada rekomendacje okolicznych przedsiębiorców i z którym łatwiej w razie potrzeby spotkać się osobiście. Oczywiście pośrednicy udzielali pożyczek na terenie całego regionu, niemniej ponadprzeciętna koncentracja w pobliżu siedziby jest ewidentna – zwłaszcza w przypadku pośredników z centralą w regionie (AGROREG/SSIG, FRW). Tym samym siedziba pośrednika naszym zdaniem może mieć znaczenie dla silniejszego pozyskiwania zasobów rozwojowych i stymulowania rozwoju lokalnego. Samorządy zainteresowane wsparciem przedsiębiorczości lokalnej powinny się angażować w kreowanie i wsparcie tego rodzaju podmiotów np. na bazie istniejących instytucji otoczenia biznesu.

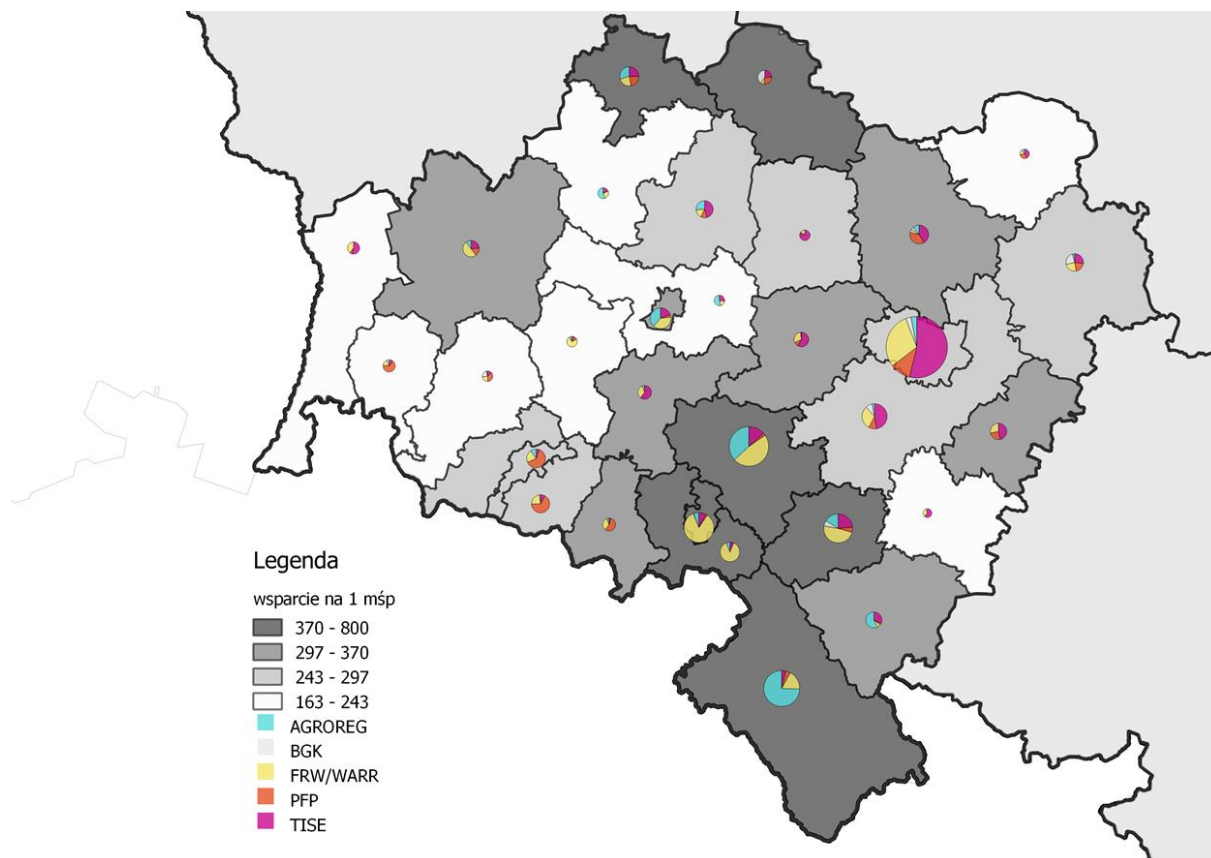
Tabela 35. Siedziba pośrednika finansowego a miejsce udzielonych pożyczek na rozwój MŚP

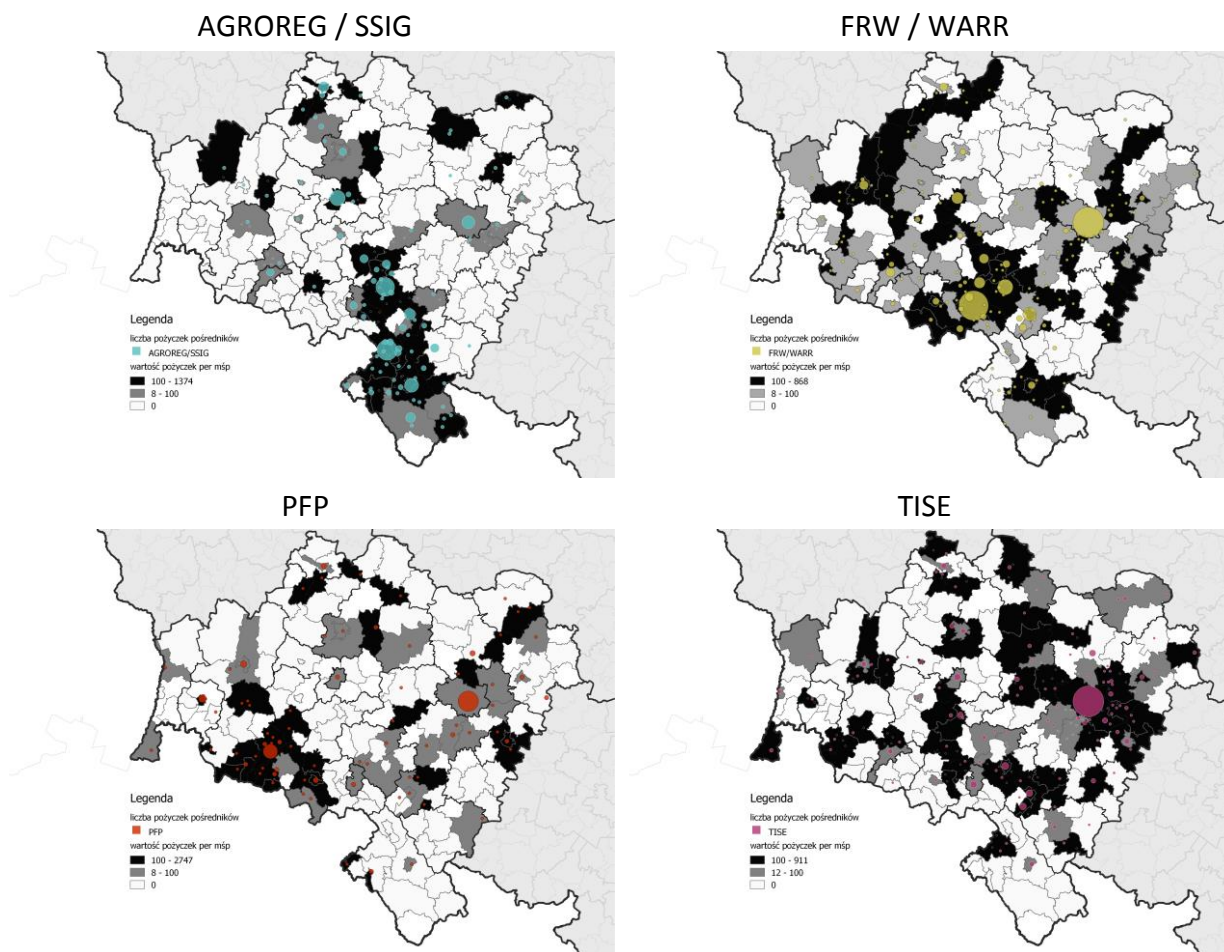
Pośrednik	Siedziba w regionie	Gminy z największą liczbą pożyczek
AGROREG/SSIG	Nowa Ruda/Świdnica	Nowa Ruda (m), Nowa Ruda (w), Kłodzko (w), Świdnica
FRW/WARR	Wałbrzych/Wrocław	Mieroszów, Szczawno-Zdrój, Stare Bogaczowice
PFP	Wrocław, Jelenia Góra	Jemielno, Karpacz, Jeżów Sudecki
TISE	Wrocław	Wińsko, Siechnice, Jerzmanowa

*Źródło: opracowanie własne na podstawie danych SL (stan na 19.02.2020 r.); z analiz wyłączono podmioty posiadające siedzibę poza województwem dolnośląskim.*

**Lokalizacja pośrednika może także kreować pewien podział rynku.** Rozkłady terytorialne wsparcia wskazują, że FRW posiada największy udział w Wałbrzychu oraz powiecie wałbrzyskim i dzierzoniowskim. Udział FRW oraz AGROREG/SSIG w powiecie świdnickim jest zbliżony, jednak już w kłodzkim wskazane konsorcjum bezwzględnie przeważa. Wkład pożyczek TISE jest szczególnie wyraźnie widoczny w we Wrocławiu oraz przyległych powiatach (wołowski, średzki, wrocławski). Natomiast słabsza aktywność TISE widoczna jest w zachodniej i południowo-zachodniej części regionu, gdzie z kolei najwięcej pożyczek udzieliła PFP (zwłaszcza w Kotlinie Jeleniogórskiej). W regionie znajdują się również powiaty o wyrównanym udziale wszystkich pośredników (np. głogowski). Co ciekawe, regionalnie umocowani pośrednicy posiadają najwyższe udziały także w niektórych powiatach oddalonych od centrali (AGROREG w Legnicy, FRW w pow. bolesławieckim). Pokazuje to, że pomimo silnych związków lokalnych potrafią skutecznie działać na bardziej oddalonym terenie (co zresztą pokazuje „ekspansja” FRW na inne województwa).

Mapa 4. Rozkład terytorialny liczby pożyczek na rozwój produktów i usług MŚP i wsparcia publicznego w podziale na powiaty oraz poszczególnych pośredników





Źródło: opracowanie własne na podstawie danych SL (stan na 19.02.2020 r.); z analiz wyłączono podmioty posiadające siedzibę poza województwem dolnośląskim. Przedziały dla rozkładu wsparcia wszystkich gmin identyczne (0, od wartości minimalnej do 100, od 100 zł do wartości maksymalnej.)

Rozkład terytorialny wskazuje, że warto byłoby wspierać większe zaangażowanie obecnych pośredników na obszarach „białych plam” lub zachęcić lokalne podmioty do obsługi tych terenów. Tego rodzaju działanie warto rozważyć z punktu widzenia prawidłowego rozwoju regionu. Wsparcie MŚP mogłoby równoważyć monokultury przemysłowe Legnicko-Głogowskiego Okręgu Miedziowego oraz okolicy Zgorzelca i tym samym zwiększać odporność gospodarczą tej części województwa. Częściową odpowiedzią na ten postulat mogą być nowi pośrednicy udzielający pożyczki rozwojowej (m.in. Agencja Rozwoju Regionalnego ARLEG z Legnicy), niemniej nadal „białe plamy” nadal pozostają wyzwaniem zwłaszcza w zakresie wsparcia pożyczek energetycznych oraz rynku pracy.

## 6 Rola pośredników finansowych

### 6.1 Ocena jakości obsługi klientów

Generalna ocena jakości obsługi klientów przez personel pośredników finansowych jest zdecydowanie pozytywna. Aż 49,6% ogółu badanych ostatecznych odbiorców w ramach Działania 1.5 wskazuje, że głównym powodem skorzystania z oferty funduszu pożyczkowego lub poręczeniowego, a nie z oferty instytucji komercyjnej, było **indywidualne podejście do klienta**, co stawia ten powód na trzecim miejscu spośród wszystkich wskazywanych (po – dość oczywistych – niskim oprocentowaniu i niskich prowizjach lub ich braku).

Bardzo korzystnie wyglądają także, omówione dalej, wyniki badania metodą „tajemniczego klienta”, jeżeli chodzi o szybkość reakcji na zapytanie potencjalnego pożyczkobiorcy.

W kilku wywiadach jakościowych pojawił się natomiast wątek, związany z tym, że jakość obsługi klienta, w szczególności zaś **szybkość rozpatrywania wniosku o pożyczkę jest zróżnicowana**, w zależności od poszczególnych pośredników finansowych. Z tych wypowiedzi wynikało, że o ile są pośrednicy, którzy bardzo sprawnie rozpatrują wnioski pożyczkowe, to też są i tacy, którzy rozpatrują je stosunkowo powoli, bez wyraźnych, ważnych powodów. Nie będąc niestety w stanie ocenić jaka jest skala tego zjawiska, można tylko zauważyć, że celowe mogłoby być organizowanie dla pośredników finansowych szkoleń z zasad obsługi klienta. Tego typu szkolenia bywały okresowo organizowane przez BGK, możliwość organizacji takiego szkolenia słusznie rozważa też Dolnośląski Fundusz Rozwoju. Warto jednak mieć świadomość, że zasadniczy wpływ na ten obszar ma, jak zawsze w takich przypadkach podejście osób zarządzających daną instytucją i przypisywanie odpowiedniego znaczenia właśnie do jakości obsługi.

**Także MŚP korzystające z pożyczek energetycznych generalnie są zadowolone z usług pośredników.** Większość klientów już wcześniej korzystała z usług funduszy pożyczkowych. W porównaniu z obsługą banków klienci najbardziej cenią sobie indywidualne podejście oraz elastyczność np. w zakresie spłaty rat/płatności, a w przypadku stałych klientów – znajomość specyfiki przedsiębiorstwa. Wśród naszych respondentów pojawiły się firmy współpracujące z różnymi pośrednikami. Pośrednicy konkurują między sobą głównie zabezpieczeniami, jakością obsługi oraz szybkością procedowania wniosków; w przypadku pożyczek energetycznych, jeden respondent wybrał konkurencyjnego pośrednika, ze względu na zbyt długi proces konsultowania audytu energetycznego; czynnik ten tym samym może mieć znaczenie, jednak generalnie na tym polu odbiorcy nie zgłaszali większych problemów.<sup>111</sup>

**Procedura pożyczek udzielanych MŚP generalnie uważana jest za sprawną.** Jeśli odbiorcy korzystali równoległe z programu Czyste Powietrze zwracali uwagę, że w porównaniu z tym programem pożyczka jest znacznie prostsza i lepiej obsługiwana. Kontakt zarówno z TISE, jak i FRW był oceniany jako bardzo dobry: opiekunowie klientów (często wskazywani przez

<sup>111</sup> Należy jednak pamiętać, że tak jak wskazaliśmy w charakterystyce, są to na ogół firmy dość stabilne, które posiadają odpowiednie zasoby do przeprowadzenia audytu.

respondentów z imienia) określani są jako bardzo pomocni, a część pierwszych klientów była zaskoczona szybkością działania pośredników.

**Uwagi kilku mniej zadowolonych MŚP dotyczyły głównie zabezpieczenia oraz kontaktu z centralą.** Zdaniem jednego z prezesów firm, warunki zabezpieczenia są zbyt rozbudowane biorąc pod uwagę wielkość pożyczek (kilkaset tysięcy złotych) w konfrontacji z historią i stabilnością firmy, a także wypracowywanym zyskiem rocznym. W tych kwestiach należałoby zdaniem respondenta przedstawić zamkniętą listę koniecznych dokumentów (tak, by firma mogła zająć się tym raz)<sup>112</sup>, a także przyjąć założenie (o ile sam klient nie wskaże inaczej), że firma ubiega się o najdłuższy okres finansowania oraz karencji w spłacie kapitału. Kwestie negocjowane indywidualnie powinny być ograniczone do minimum, ponieważ kosztują zbyt dużo czasu. Problemem dla innego klienta były natomiast zmiany opiekuna pożyczki w centrali, z których każdy preferował inny opis faktur do rozliczeń. Obok tych kwestii MŚP sygnalizowały również problemy ze strony instytucji odbierających inwestycję, lecz te nie zależą bezpośrednio od pośredników finansowych.

**Pożyczki na efektywność energetyczną w sektorze mieszkaniowym generują nieco więcej problemów wspólnotom mieszkaniowym.** O ile obsługa klienta po stronie oddziału wrocławskiego oceniana jest bardzo dobrze, klienci sygnalizowali problemy na etapie analizy wniosku. Zdaniem zarządców zaangażowanych po stronie klienta, procedura jest mało przejrzysta. Wnioskodawcy nie wiedzą, ile zajmuje dany etap analizy oraz kiedy można spodziewać się informacji zwrotnej od pośrednika. Jedna ze wspólnot wskazała sytuację, w której analitycy żądali jej zdaniem niepotrzebnych dokumentów (np. załączenia statutu od wspólnoty mieszkaniowej) oraz sprzeczność uwagi różnych działów banku. Zdaniem zarządców, przy obsłudze wspólnot mieszkaniowych należałoby mieć również większą wyrozumiałość dla specyfiki ich funkcjonowania (np. brak możliwości pozyskania podpisów w jednym momencie), nie wymagać kompletu dokumentów na etapie składania pożyczki, a także przyjmować dokumenty podpisane przez pełnomocników (np. zarządcę – co jest szczególnie istotne w sytuacji, gdy zarządca i wspólnota nie mają siedziby w tym samym mieście).

Generalnie, bardzo zadowoleni z jakości obsługi u pośredników finansowych byli ankietowani odbiorcy mikropożyczek w ramach PI 8iii. Szczególnie pozytywnie oceniali oni wymagania formalne – wskazywali, że **formularze były przystępne i możliwie uproszczone, a ich wypełnienie nie sprawiało trudności**. Wskazywali również na dużą elastyczność wykazywaną przez pośredników – nie było problemów np. z korektą biznesplanu w sytuacji zmiany kosztów zakupu poszczególnych maszyn czy urządzeń. Również rozliczenie pożyczki oceniają bardzo pozytywnie – nawet w przypadku zakupu używanych maszyn nie było problemu z ich rozliczeniem. Jak wskazał jeden z rozmówców – „wszystko odbywało się minimalnym nakładem, i czasowym, i emocjonalnym. To nie był stres, że coś jest nie tak.”

---

<sup>112</sup> Pojawiła się sytuacja, w której pośrednik żądał dokumentów od zarządu spółek powiązanych (mimo, że zdaniem respondenta nie było takiego obowiązku). W sytuacji, gdy zarządy firm są liczne, skutkuje to większą liczbą formalności do spełnienia.



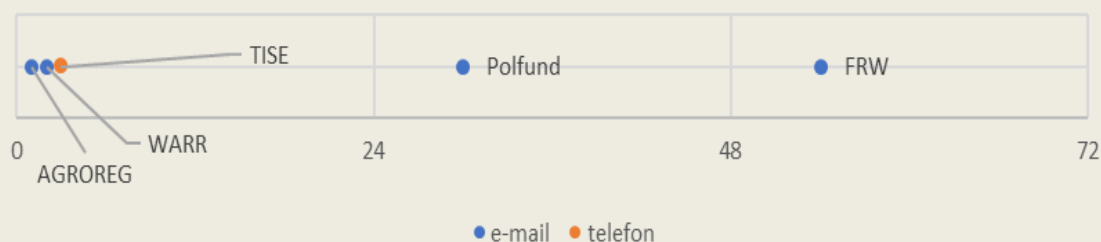
Respondenci generalnie pozytywnie oceniali czas rozpatrzenia wniosków i uruchomienia pożyczki. Generalnie bardzo dobrze (z 1 wyjątkiem) oceniano też kontakt z pracownikami pośredników finansowych – szybko informowali oni o potrzebie doniesienia odpowiednich dokumentów, wyjaśniali pojawiające się wątpliwości.

Ramka 2. Wnioski z badania „tajemniczy klient”

**W niniejszej aktualizacji pilotażowo zrealizowaliśmy badanie „tajemniczy klient”, chcąc zbadać sposób udzielania informacji oraz jakość obsługi klientów przez pośredników.**

Skontaktowaliśmy się w tym celu z czterema pośrednikami, udzielającymi pożyczek rozwojowych w momencie badania: AGROREG, FRW, WARR, TISE, a także funduszem poręczeniowym POLFUND oraz Alior Bankiem. Nawiązaliśmy w tym celu współpracę z rzeczywistym przedsiębiorcą z województwa dolnośląskiego. Przesłał on opis planowanej inwestycji zgodny z prowadzoną działalnością i wystandaryzowane pytania do pośredników z prośbą o szybki kontakt. Pytania dotyczyły warunków wysokości oprocentowania, stosowanych zabezpieczeń oraz czasu procedury od momentu złożenia wniosku do udzielenia pożyczki; były tak sformułowane, aby odpowiedź nie zabrała wiele czasu pośrednikom. W stopce podaliśmy prawdziwą nazwę firmy, lecz numer kontaktowy do członka zespołu badawczego.

Wykres 30. Czas informacji zwrotnej od pośrednika od momentu wysłania maila [w godzinach dni roboczych]



Źródło: opracowanie własne

**Pośrednicy szybko zareagowali na wiadomość, udzielając wyczerpujących odpowiedzi na pytania.** W niespełna 15 minut odpisał przedstawiciel AGROREG, godzinę później WARR, a trzy godziny od wysłania otrzymaliśmy telefon od TISE. Informacje zawarte w mailach były krótkie i wyczerpujące, profesjonalnie napisane i precyzyjnie odpowiadały na pytania. W stopce znajdowały się dane kontaktowe przedstawicieli, a także adres internetowy oraz logotyp firmy. Jednocześnie w badaniu należy wyróżnić przedstawiciela TISE.

Przedstawiciel wrocławskiego oddziału wykonał bezpośredni telefon, próbując dowiedzieć się jak najwięcej o sytuacji klienta. Wskazał również najlepsze rozwiązania w zakresie zabezpieczeń, odpowiedział na kolejne pytania oraz podkreślił przewagi produktu oraz prosty sposób uzyskania pożyczki. Potrafił dobrze wyczuć perspektywę klienta, który ma po raz pierwszy do czynienia z tego rodzaju źródłem finansowania, objaśniając trudniejsze kwestie w prosty sposób. Do kolejnych kroków i zadawania kolejnych pytań zachęcił również przedstawiciel funduszu poręczeniowego oraz jeden pośrednik. O ile 'jednorazowe' zastosowanie tajemniczego klienta należy potraktować jako ciekawostkę, wydaje się, że w największym stopniu skuteczna jest strategia TISE, które najbardziej proaktywnie podeszło do nowego klienta. Jedynym pośrednikiem, który w żaden sposób nie zareagował na maila, był Alior Bank.

Źródło: opracowanie własne na podstawie badań terenowych.

## 6.2 Możliwość przyciągnięcia nowych pośredników finansowych

We wszystkich regionach pewnym problemem było przyciągnięcie wystarczającej liczby profesjonalnych pośredników finansowych, na szczęście ostatecznie problem ten w ramach RPO WD 2014-2020 nie okazał się zasadniczy, choć oczywiście wpłynął na sprawność wdrażania i spowodował konieczność realokacji środków (np. z instrumentu poręczeniowego).

Możliwości przyciągnięcia nowych pośredników dotyczą zatem raczej już kolejnego okresu programowania i **wydają się niestety bardzo ograniczone**, co wynika z szeregu zróżnicowanych powodów, w większości zresztą niespecyficznych dla województwa dolnośląskiego.

W zasadzie we wszystkich regionalnych programach operacyjnych dominują instytucje pozabankowe, przede wszystkim fundusze pożyczkowe i nieliczne fundusze poręczeniowe. **Banki komercyjne bardzo rzadko podejmują się pełnienia roli pośrednika**, na ogół ma to miejsce tam, gdzie są to banki ze znaczącym udziałem sektora publicznego (Alior Bank w którym największym akcjonariuszem jest Grupa PZU) lub też wyspecjalizowane banki publiczne (takie jak BGK, który w kilku województwach pełni rolę pośrednika finansowego w obszarze rewitalizacji. W nielicznych przypadkach rolę pośrednika pełną także inne duże banki sieciowe (jak PEKAO SA, też ze znaczącym udziałem publicznym), ma to miejsce jednak przede wszystkim tam, gdzie oferowane są bardzo duże wartościowo kredyty (jak na przykład w ramach RPO Województwa Śląskiego – nawet do 17,25 mln zł<sup>113</sup>).

W kilku województwach rolę pośredników finansowych pełnią też banki spółdzielcze, na przykład w ramach RPO Województwa Pomorskiego taką rolę pełnią 3 banki. W przypadku banków spółdzielczych zasadniczym problemem jest jednak częsta nadpłynność – nie są zainteresowane pozyskiwaniem nowych środków, ale raczej atrakcyjnym i bezpiecznym ulokowaniem już posiadanych. Dodatkowo, nie są przyzwyczajone do wysokiego poziomu formalizacji związanego z wdrażaniem programów europejskich. Te obserwacje potwierdziły się w przypadku wywiadu z przedstawicielami jednego z banków w województwie dolnośląskim. Jak się wydaje, bank jest niezbyt chętnie nastawiony do uczestnictwa w programach publicznych przede wszystkim z powodu **znaczących obowiązków formalnych** i dużej, zdaniem jego przedstawicieli, **uznaniowości w interpretacji przepisów umów**. Dodatkowo, udzielanie bardzo nisko oprocentowanych pożyczek, czy kredytów **kanibalizuje produkty komercyjne**. Jedynym rozsądnym rozwiązaniem, zdaniem jego przedstawicieli, byłoby takie w ramach którego bank oferuje wysoki udział własny (40-60%), a **oprocentowanie dla odbiorcy ostatecznego byłoby złożeniem zerowego oprocentowania wkładu RPO i komercyjnego oprocentowania wkładu banku**; takie rozwiązania funkcjonują w niektórych (nielicznych) województwach, na przykład we wspomnianym województwie śląskim.

<sup>113</sup> Zob. [adres odpowiedniej podstrony banku PEKAO SA](#)

W kolejnym okresie programowania bardzo poważnym wyzwaniem będzie natomiast **zapewnienie wkładu krajowego**, ze względu na to, że dolnośląskie będzie regionem przejściowym wymagany wkład krajowy będzie wynosił (wg obecnych projektów regulacji) 45%, co może de facto wykluczyć innych pośredników, niż banki, chyba że będzie możliwe wniesienie wkładu na poziomie odbiorcy ostatecznego. Alternatywnie lub uzupełniająco niezbędne może się okazać wsparcie Dolnośląskiego Funduszu Rozwoju, który mógłby pomóc zgromadzić wymagany wkład krajowy.

Z kolei **regionalni i lokalni pośrednicy nie są zainteresowani angażowaniem się w tematy energetyczne**. Dwóch dotychczasowych pośredników zgodnie z informacjami pozyskanymi w wywiadach rozważało wejście w temat wsparcia wspólnot mieszkaniowych, ostatecznie jednak nie przystąpili do postępowania. Jednocześnie potrzeba lepszego dotarcia do gmin wiejskich widoczna jest zwłaszcza w obszarze wsparcia MŚP (OZE oraz efektywność energetyczna). Rozważany był temat klastrów energii, lecz samodzielnie nie posiadają one obecnie wystarczającego zaplecza finansowo-instytucjonalnego, Mogłyby jednak pełnić funkcję partnera konsorcjum, podobnie jak np. regionalne agencje energetyczne (ten model jest stosowany w województwie pomorskim w przypadku pożyczki OZE). Istnieje także opcja szerszego zaangażowania firm konsultingowych lub instalatorskich w dotarcie do mniejszych gmin, jednak wiąże się to z kosztami, a w pierwszym przypadku kanał ten został już mocno zagospodarowany przez banki komercyjne.

## 7 Kluczowe wnioski pod kątem ewentualnego zastosowania IF w ramach RPO WD 2021-2027

Zakres i szczegółowe zasady stosowania instrumentów finansowych w nowym okresie programowania nie są jeszcze do końca znane. Można już jednak wskazać podstawowe wnioski, która należałoby rozważyć w nowym regionalnym programie operacyjnym.

Przede wszystkim, na co zwracało uwagę wielu badanych i co – jak się wydaje – będzie dopuszczalne, **zasadne będzie zastosowanie instrumentów łączących cechy finansowania bezzwrotnego i zwrotnego**, szczególnie w ramach specyficznych obszarów takich jak obecny CT3 i CT8. Wprawdzie nie będzie raczej oferowany instrument taki jak pomoc zwrotna, to jednak możliwe pewnie będzie oferowanie dotacji i jednocześnie na przykład pożyczek przez pośrednika finansowego. Taki instrument, nawet jeżeli element bezzwrotny będzie miał ograniczony udział, będzie na pewno znacznie bardziej atrakcyjny niż „czysty” instrument finansowy. Dodatkowo, takie rozwiązanie, choć wiele zależy od szczegółowych regulacji prawnych, może ułatwić zgromadzenie wymaganego wkładu krajowego (do części dotacyjnej, być może zaś będzie można go rozliczać łącznie).

Bardzo znacznym wyzwaniem będzie jednakże **rozwiązanie właśnie problemu wkładu krajowego**, tak jak pisaliśmy wcześniej, bez odpowiedniego podejścia do tego problemu (takiego jak wsparcie DFR) wdrażanie instrumentów finansowych może okazać się niemal niemożliwe.

Stanowczo warto też będzie prowadzić działania, zmierzające do **ograniczenia liczby i czasu trwania kontroli**, utrudniających działalność wszystkich instytucji zaangażowanych w proces wdrażania instrumentów finansowych, szczególnie, że w przypadku finansowania zwrotnego **ryzyko znaczących nieprawidłowości jest bardzo ograniczone**.

Od strony wdrożeniowej, o ile będzie to dopuszczalne formalnie, warto być może będzie rozważyć ulokowanie wszystkich instrumentów finansowych w ramach jednej osi priorytetowej, aby realokacja środków, jeżeli dany instrument nie będzie się cieszyć wystarczającym zainteresowaniem, była jak najłatwiejsza.

Warto też pamiętać o tym, że świadomość dostępności oferty instrumentów finansowych, oferowanych z udziałem środków publicznych jest stosunkowo ograniczona i zdecydowanie warto będzie wzmocnić w kolejnym okresie programowania odpowiednie działania promocyjno-informacyjne.

Przy projektowaniu konkretnych instrumentów warto rozważyć (także pod kątem redukcji luki finansowej) **większą otwartość na ryzyko i stąd zwiększenie dopuszczalnej szkodowości poręczeń i szczególnie pożyczek**. Jeden z badanych wskazywał ponadto, z czym trzeba się zgodzić, że nieco brakuje produktu dla osób rozpoczynających działalność gospodarczą z dopuszczonym dużym ryzykiem i bez dodatkowych warunków, jeżeli chodzi o przynależność ostatecznego odbiorcy do danej specyficznej grupy.

Przed rozpoczęciem wdrażania instrumentów finansowych („czystych” lub łączonych z dotacjami) warto rozważyć analizę wymaganej dokumentacji formalnej, a także (już w trakcie wdrażania) podejmować działania zmierzające do uproszczenia procedur i zwiększania przejrzystości konkretnych dokumentów (np. wniosków pożyczkowych i odpowiednich załączników), a także stron internetowych pośredników finansowych.

## 8 Tabela wdrażania rekomendacji

### Rekomendacje dla obecnego okresu programowania 2014-2020

Wniosek	Rekomendacja	Adresat	Sposób wdrożenia	Termin wdrożenia	Klasa	Obszar tematyczny	Program operacyjny
1. Po trudnym i czasochłonnym procesie wyboru pośrednika finansowego, samo wdrażanie instrumentu poręczeniowego, wbrew doświadczeniom niektórych innych regionów, przebiega bez większych problemów, choć pojawiają się drobne bariery formalne, związane z brakiem uwzględniania specyfiki instrumentów poręczeniowych. Wydaje się też, że warto utrzymywać dostępność instrumentów poręczeniowych na poziomie regionalnym (s. 34-37, 56).	1. Warto rozważyć umożliwienie skorzystania z prawa opcji przez pośrednika poręczeniowego, aby utrzymać zwiększoną dostępność poręczeń nie tylko na poziomie centralnym, ale także regionalnym (s. 34-37, 56).	IP, IZ RPO WD 2014-2020	Podjęcie decyzji o skorzystaniu z prawa opcji wobec obecnego pośrednika poręczeniowego	30 września 2020	Programowa operacyjna	System realizacji polityki spójności	RPO WD 2014-2020
2. Istnieje zagrożenie niewydatkowania całości alokacji na instrumenty finansowe w Działaniu	2. Biorąc pod uwagę dotychczasowe tempo budowy portfela, konkurencję ze strony	IZ RPO WD	Wykorzystanie środków do sfinansowania działań zgodnych z linią tematyczną (obszar energetyki) lub	30 września 2020 r.	Programowa strategiczna	energetyka	RPO WD 2014-2020

Wniosek	Rekomendacja	Adresat	Sposób wdrożenia	Termin wdrożenia	Klasa	Obszar tematyczny	Program operacyjny
3.3 ze względu na (a) realizację przez spółdzielnie mieszkaniowe projektów w ramach dotacji i pomocy zwrotnej i tym samym (b) większy popyt wśród mniejszych podmiotów, co utrudnia postęp finansowy w budowie portfela (c) trudność przekroczenia wymaganego 25% progu oszczędności wśród dużej liczby podmiotów planujących inwestycje (d) instrumenty konkurencyjne ze środków publicznych (FTiR, WFOŚiGW) oraz sektora prywatnego (s. 64-67, 77-79).	innych środków publicznych i prywatnych oraz wyczerpanie się części potencjału absorpcyjnego IF wśród spółdzielni mieszkaniowych rekomendujemy rozważenie przesunięcia nieuruchomionej części alokacji instrumentów finansowych Działania 3.3 na inne cele, które umożliwią mniej ryzykowne uruchomienie i wydatkowanie środków RPO WD 2014-2020 (s. 64-67, 77-79).		wdrożeniową (obszar instrumentów finansowych) RPO WD 2014-2020. Po przedyskutowaniu czterech wariantów podczas panelu ekspertów w obecnej sytuacji najbardziej realna i zasadna propozycja to przesunięcie środków na działania dotacyjne najefektywniej realizujące cele interwencji RPO WD w obszarze energetyki.				
3. Rozpoznawalność oferty instrumentów finansowych w obszarze energetyki jest niewystarczająca (a w pewnym stopniu także innych IF) . Pośrednicy posiadają ograniczone budżety na promocję,	3. Jako, że większość produktów w momencie aktualizacji oceny ex-ante nie była jeszcze na etapie połowy budowy portfela, proponujemy wprowadzenie usprawnień w zakresie	BGK oraz pośrednicy finansowi w OP3 (TISE, FRW, WARR, Alior Bank)	(BGK) Wskazanie IZ/IP na potrzebę utworzenia zakładki i umieszczenia ogólnych informacji o instrumentach finansowych na stronie UMWD/RPO WD oraz DIP, a także położenie silniejszego akcentu na instrumenty finansowe w ramach działań	30 czerwca 2020 r.	Programowa operacyjna	Informacja i promocja, energetyka	RPO WD 2014-2020



Wniosek	Rekomendacja	Adresat	Sposób wdrożenia	Termin wdrożenia	Klasa	Obszar tematyczny	Program operacyjny
<p>konkurują z ofertą publiczną i komercyjną oraz nie są naszym zdaniem wystarczająco wspierani przez inne instytucje, działające w regionie. Tym samym pożyczki energetyczne trafiają do stosunkowo jednorodnych grup podmiotów (głównie MŚP i wspólnoty), preferujących określoną technologię (PV w Działaniu 3.1), ulokowanych głównie w miastach oraz na terenach podmiejskich (s. 117-119).</p>	<p>informacji i promocji pożyczek energetycznych. Działania te mogą zwiększyć skalę i różnorodność wspieranych podmiotów, technologii oraz obszarów wsparcia. Te działania można skorelować z promocją instrumentów finansowych także w innych sferach (s. 117-119).</p>		<p>PIFE. (BGK) uruchomienie kampanii promocyjnej promującej efektywność energetyczną, dopasowanej do regionalnej oferty instrumentów finansowych. (BGK/pośrednicy) opisanie na stronach internetowych procedury udzielania pożyczki wraz z przybliżonym czasem poszczególnych etapów. (BGK/TISE): mailing do gminnych spółek zajmujących się gospodarką komunalną w regionie z ofertą promującą pożyczkę na produkcję i dystrybucję energii z OZE i/lub promocja pożyczki w czasopiśmie branżowych (np. Przegląd Komunalny, Woda i Ścieki) wraz z przykładem zrealizowanej dobrej praktyki. (BGK/TISE/FRW   WARR): promowanie pożyczek energetycznych wśród branżowych podmiotów centralnych (stowarzyszenia</p>				

Wniosek	Rekomendacja	Adresat	Sposób wdrożenia	Termin wdrożenia	Klasa	Obszar tematyczny	Program operacyjny
			<p>producentów biogazu, pomp ciepła) oraz podmiotów regionalnych, reprezentujących branże energochłonne (cechy rzemiosł, izby rzemieślnicze) – organizacja spotkań roboczych w celu przekazania informacji do zwykłych członków.</p> <p>(/BGK/TISE   FRW/WARR): włączenie koordynatorów klastrów energii, doradców energetycznych, ośrodków doradztwa rolniczego oraz instalatorów z województwa dolnośląskiego do informowania i promowania oferty pożyczkowej w „w terenie”.</p> <p>(BGK/ALIOR BANK): rozważenie umieszczenia informacji o pożyczkach na efektywność energetyczną w sektorze mieszkaniowym w widocznych miejscach w lokalnych oddziałach banku.</p>				
4. Tempo wdrażania Mikropożyczki na rozpoczęcie działalności	4. Rekomendujemy podjęcie działań ukierunkowanych na	IZ RPO WD	W celu zagwarantowania wykorzystania całej alokacji w ramach PI 8iii	30 czerwca 2020 r.	Programowa strategiczna	Rynek pracy, system realizacji polityki spójności.	RPO WD 2014-2020

Wniosek	Rekomendacja	Adresat	Sposób wdrożenia	Termin wdrożenia	Klasa	Obszar tematyczny	Program operacyjny
<p>gospodarczej w PI ramach 8iii jest relatywnie powolne, a wykorzystanie całej alokacji będzie niezwykle trudne. Wynika to z kilku zasadniczych przyczyn:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- znaczącej poprawy sytuacji na rynku pracy w okresie wdrażania, co zmniejszyło liczebność grupy docelowej</li> <li>- silnej konkurencji środków dotacyjnych kierowanych do tej samej grupy docelowej</li> <li>- ukierunkowanie wsparcia na osoby w szczególnie trudnej sytuacji na rynku pracy, które w początkowym okresie musiały stanowić min. 80% odbiorców Mikropożyczki</li> <li>- zbyt niskiej maksymalnej kwoty pożyczki oraz jej dalszego ograniczania w celu realizacji przyjętych wskaźników</li> <li>- konieczności</li> </ul>	<p>zwiększenie liczby (i wartości) udzielanych pożyczek i/lub przesunięcie niewykorzystanej alokacji z Mikropożyczki na dotacje w ramach PI 8iii (s. 86-88).</p>		<p>proponujemy przesunięcie niewykorzystanych środków z Mikropożyczki na dotacje w tym samym Priorytecie Inwestycyjnym. Jednocześnie, w sytuacji wykazywanego zainteresowania ze strony pośredników finansowych rekomendujemy wykorzystanie w ramach prawa opcji reszty środków z 1 transzy, co pozwoli na dodatkowe wykorzystanie ok. 5,77 mln zł i dystrybucję do 85 pożyczek.</p>				

Wniosek	Rekomendacja	Adresat	Sposób wdrożenia	Termin wdrożenia	Klasa	Obszar tematyczny	Program operacyjny
wypracowania odpowiednich kanałów dotarcia do potencjalnych odbiorców ostatecznych Mikropożyczki przez pośredników finansowych (s. 86-88).							
5. Wydaje się, że strategia inwestycyjna dla instrumentów w ramach PI 3c nie wymaga znaczących zmian, sugerujemy jedynie obniżenie docelowej wartości dwóch wskaźników rezultatu. Dodatkowo, zasadność stosowania niektórych wskaźników w stosunku do wsparcia za pomocą instrumentów finansowych może budzić pewne wątpliwości, w przyszłości warto by rozważyć dokonanie pewnych zmian (s. 55-56).	5. Rekomendujemy obniżenie wartości wskaźnika dotyczącego inwestycji prywatnych uzupełniających wsparcie publiczne dla przedsiębiorstw w ramach Działania 1.5 do poziomu 80-90 milionów złotych, a wskaźnika liczby przedsiębiorstw objętych wsparciem w celu wprowadzenia produktów nowych dla rynku ,do liczby 8-10 przedsiębiorstw (s. 55-56).	IZ RPO WD	Dokonanie stosownych zmian w strategii inwestycyjnej.	30 września 2020 r.	Programowa operacyjna	Przedsiębiorczość , system realizacji polityki spójności.	RPO WD 2014-2020
6. Obszarem, w którym	6. Należy dostosować	IZ RPO	Zmiana w Strategii	30 czerwca	Programowa	Energetyka	RPO WD

Wniosek	Rekomendacja	Adresat	Sposób wdrożenia	Termin wdrożenia	Klasa	Obszar tematyczny	Program operacyjny
sygnalizowana jest potrzeba korekty wskaźnika może być Działanie 3.2, gdzie popyt na inwestycje dotyczy w większym stopniu modernizacji linii produkcyjnych niż ocieplania budynków (s. 83-85).	wartość docelową wskaźnika do sytuacji rynkowej oraz wykorzystanej alokacji (s. 83-85).		Inwestycyjnej wskaźnika Powierzchni użytkowej budynków poddanych termomodernizacji z 67 300 m <sup>2</sup> do 50 100 m <sup>2</sup> .	2020 r.	operacyjna		2014-2020
7. 30% ankietowanych podmiotów mieszkaniowych w województwie dolnośląskim nie jest w stanie przekroczyć wymaganego 25% progu oszczędności energii. W związku z tym możliwości pozyskania inwestorów do realizacji projektów są ograniczone (s. 71, 78-80).	7. Rekomenduje się dalsze starania podmiotów wdrażających instrumenty finansowe o możliwość uwzględnienia w audytach energetycznych wszystkich zrealizowanych od 2014 roku inwestycji, aby rozszerzyć bazę podmiotów mieszkaniowych, kwalifikujących się do wsparcia (s. 84-85).	BGK	Zasygnalizowanie konieczności ponowienia dialogu w sprawie możliwości wprowadzenia tej zmiany na poziomie pomiędzy Ministerstwem Funduszy i Polityki Regionalnej a Komisją Europejską.	30 czerwca 2020 r.	Programowa operacyjna	Energetyka	RPO WD 2014-2020

### Rekomendacje dla okresu programowania 2021-2027

Wniosek	Rekomendacja	Adresat	Sposób wdrożenia	Termin wdrożenia	Klasa	Obszar tematyczny	Program operacyjny
1. Wydaje się, że warto utrzymywać dostępność instrumentów poręczeniowych na poziomie regionalnym, gdyż dostępność programów ze szczebla krajowego może ulec zmniejszeniu(s. 34-37).	1. Projektując w przyszłości wsparcie instrumentów poręczeniowych ze środków publicznych warto rozważyć dostosowanie (w procesie negocjacji z Komisją Europejską) wymogów sprawozdawczych do specyfiki ich działalności, jaką jest współpraca z bankami, w szczególności zaś należy (w porównaniu do instrumentów pożyczkowych) wydłużyć terminy składania sprawozdań i ewentualnie zmniejszyć częstotliwość, aby zredukować obciążenie po stronie banków (s. 34-37).	Instytucja odpowiedzialna za negocjacje Umowy Partnerstwa 2021-2027, BGK i inni menedżerowie funduszy	Uwzględnienie w dokumentach operacyjnych specyfiki instrumentów poręczeniowych i gwarancyjnych (o ile będą one stosowane) i unikanie przenoszenia wymogów obowiązujących dla pośredników pożyczkowych na pośredników poręczeniowych	31 grudnia 2021	Horyzontalna strategiczna	System realizacji polityki spójności	RPO WD 2021-2027
2. Bardzo ważną kwestią jest utrzymanie ciągłości oferty instrumentów finansowych, oferowanych ze środków publicznych,	2. W ramach obecnego RPO WD i - przede wszystkim - kolejnego programu należy przetargi na wybór pośredników organizować na tyle	IZ RPO WD	Odpowiednie planowanie przetargów, w tym także tych organizowanych przez Dolnośląski Fundusz Rozwoju, konsultacje planów przetargów i	30 września 2021 r.	Pozasystemowa	Przedsiębiorczość, system realizacji polityki spójności.	RPO WD 2021-2027

Wniosek	Rekomendacja	Adresat	Sposób wdrożenia	Termin wdrożenia	Klasa	Obszar tematyczny	Program operacyjny
aby one były w miarę stale dostępne (s.34-37).	często, aby nie następowały przerwy w dostępności instrumentów finansowych. Dodatkowo przy zachowaniu konkurencyjnego wyboru pośredników, warto podejmować działania zmierzające do utrzymania obecnej, stosunkowo znacznej, ich obecności w regionie (s.34-37).		nowych produktów z przedstawicielami pośredników finansowych.				
3. W kolejnym programie (RPO WD 2021-2027) bardzo poważnym wyzwaniem będzie (w razie stosowania w ramach nowego RPO instrumentów finansowych) zapewnienie udziału własnego przez pośredników finansowych i ew. (o ile będzie to dopuszczalne) ostatecznych odbiorców. Dodatkowym wyzwaniem może być	3. Należy rozważyć przygotowanie odpowiednich kadr i instytucji (na przykład poprzez otwarte szkolenia) do wdrażania instrumentów finansowych w nowym okresie programowania i przy możliwym łączeniu IF z dotacjami. Należy też opracować rozwiązania (na przykład z wykorzystaniem środków Dolnośląskiego Funduszu Rozwoju) pozwalające na	IZ RPO WD, Instytucja odpowiedzialna za negocjacje Umowy Partnerstwa 2021-2027, BGK i inni menedżerowie funduszy funduszy	Organizowanie odpowiednich szkoleń dla potencjalnych pośredników finansowych.  Opracowanie rozwiązań pozwalających na zapewnienie odpowiedniego wkładu krajowego do instrumentów finansowych.	31 grudnia 2021	Programowa strategiczna	System realizacji polityki spójności	RPO WD 2021-2027

Wniosek	Rekomendacja	Adresat	Sposób wdrożenia	Termin wdrożenia	Klasa	Obszar tematyczny	Program operacyjny
łączenie dotacji z IF i wynikająca z tego komplikacje formalne (trwałość wsparcia, liczenie pomocy publicznej) (s.33-34, 133).	zapewnienia odpowiedniego wkładu krajowego . (s. 133).						
4. Jak się wydaje, jakość obsługi klienta ze strony pośredników finansowych stoi na dość wysokim poziomie, jednak pojawiają się głosy, że w przypadku niektórych pośredników sprawność rozpatrywania wniosków nie jest wystarczająca. Dodatkowo, (szczególnie przy bardziej złożonych instrumentach) spójność dokumentacji i przejrzystość dokumentów elektronicznych nie zawsze stoi na najwyższym poziomie (s. 127-130).	4. W kolejnym okresie programowania należy położyć większy nacisk na jakość i szybkość obsługi klientów oraz przejrzystość dokumentacji (w przypadku instrumentów finansowych, ze względu na ich mniejszą atrakcyjność, ta bariera ma większe znaczenie (s. 127-130).	IZ RPO WD, Instytucja odpowiedzialna za negocjacje Umowy Partnerstwa 2021-2027, BGK i inni menedżerowie funduszy	Zaplanowanie odpowiednich środków na szkolenia i doradztwo dla pośredników finansowych. Realizacja okresowego monitoringu jakości dokumentacji aplikacyjnej przez przedstawicieli odpowiednich IZ, IP lub MFF, bądź też wynajętych przez nich niezależnych ekspertów.	31 grudnia 2021	Horyzontalna operacyjna	System realizacji polityki spójności	RPO WD 2021-2027



Wniosek	Rekomendacja	Adresat	Sposób wdrożenia	Termin wdrożenia	Klasa	Obszar tematyczny	Program operacyjny
5. Określenie jako jednego ze wskaźników produktu liczby przedsiębiorstw, korzystających z danego typu instrumentu finansowego, powoduje -niezależnie od minimalnej/ maksymalnej wartości finansowania - w końcowym etapie wdrażania (jeżeli średnia wartość finansowania jest relatywnie wysoka) konieczność udzielania przez pośrednika finansowania o relatywnie niskiej wartości, na które to finansowanie może nie być popytu. (s.34)	5. W kolejnym programie należałoby wprowadzić inne mechanizmy, stymulujące (o ile będzie to celowe) pośredników do udzielania większej liczby mniejszych pożyczek, jak na przykład podział wynagrodzenia na zarządzanie na dwie części – ogólnie za udzielanie pożyczek i ew. odpowiednią jakość portfela (tak jak ma to miejsce obecnie) i za przekroczenie bardzo ostrożnie wyznaczonej liczby udzielonych pożyczek (w ten sposób premiując udzielanie mniejszych wartościowo pożyczek). Należałoby jednak zrezygnować z określania wskaźnika liczby przedsiębiorstw – bardzo trudno jest bowiem z dużym wyprzedzeniem przewidzieć finansowania o jakiej wartości będą	Instytucja odpowiedzialna za negocjacje Umowy Partnerstwa 2021-2027, IZ RPO WD, BGK i inni menedżerowie funduszy funduszy	Wynegocjowanie odpowiednich rozwiązań w ramach negocjacji RPO WD 2021-2027, wprowadzenie odpowiednich rozwiązań w metrykach produktów finansowych i umowach z pośrednikami finansowymi.	31 grudnia 2021	Programowa operacyjna	System realizacji polityki spójności	RPO WD 2021-2027

Wniosek	Rekomendacja	Adresat	Sposób wdrożenia	Termin wdrożenia	Klasa	Obszar tematyczny	Program operacyjny
	poszukiwać przedsiębiorcy lub inne podmioty (s.34).						
6. Świadomość dostępności oferty instrumentów finansowych, oferowanych z udziałem środków publicznych jest stosunkowo dobra, zdecydowanie warto jednak ją będzie wzmocnić w kolejnym okresie programowania, poprzez odpowiednie działania promocyjno-informacyjne (s. 115-119)	6. Wzmocnienie działań informacyjno-promocyjnych na poziomie regionalnym, dotyczących oferty instrumentów finansowych, w szczególności poprzez odpowiednie informacje zawarte na stronach Instytucji Zarządzającej i właściwych instytucji pośredniczących, a także akcje promocyjne i spotkania z potencjalnymi ostatecznymi odbiorcami (s.117, 133)	IZ RPO WD, BGK i inni menedżerowie funduszy funduszy	Zaprojektowanie odpowiednich działań informacyjno – promocyjnych oraz wystarczającego budżetu na ich realizację, zamieszczenie stosownych informacji na odpowiednich stronach internetowych,	31 grudnia 2021	Programowa operacyjna	System realizacji polityki spójności	RPO WD 2021-2027

## Załącznik 1 - Lista respondentów wywiadów IDI / ITI

Grupa	Instytucja	Miasto	Rozmówca	Liczba wywiadów
IZ RPO WD 2014-2020	Urząd Marszałkowski Województwa Dolnośląskiego - Departament Funduszy Europejskich	Wrocław	Dyrektor Departamentu Funduszy Europejskich	1
IP RPO WD 2014-2020	Dolnośląski Wojewódzki Urząd Pracy	Wrocław	Kierownik Wydziału Aktywizacji Zawodowej	1
IP RPO WD 2014-2020	Dolnośląska Instytucja Pośrednicząca	Wrocław	Zastępca Dyrektora DIP	1
IZ RPO WD 2014-2020	Biuro Zintegrowanych Inwestycji Terytorialnych Wrocławskiego Obszaru Funkcjonalnego	Wrocław	Dyrektor Biura Zintegrowanych Inwestycji Terytorialnych Wrocławskiego Obszaru Metropolitalnego	1
IZ RPO WD 2014-2020	Urząd Marszałkowski Województwa Dolnośląskiego	Wrocław	Koordinator ds. Instrumentów Finansowych	1
BGK - Menedżer Funduszu Funduszy RPO WD 2014-2020	Bank Gospodarstwa Krajowego	Warszawa	Dyrektor Biura w Departamencie Instrumentów Finansowych BGK Ekspert	1
Pośrednicy finansowi	Agencja Rozwoju Regionalnego AGROREG	Nowa Ruda	Przedstawiciel AGROREG odpowiedzialny za Dział Pożyczek	1
Pośrednicy finansowi	Alior Bank	Wrocław	Przedstawiciele banku (2)	1
Pośrednicy finansowi	Fundusz Regionu Wałbrzyskiego	Wałbrzych	Dyrektor Fundusz Regionu Wałbrzyskiego	1
Pośrednicy finansowi	POLFUND Fundusz Poręczeń Kredytowych	Szczecin	Koordinator regionalny - specjalista ds. poręczeń	1
Pośrednicy finansowi	Polska Fundacja Przedsiębiorczości	Szczecin	Menedżer odpowiedzialny za pożyczki na Dolnym Śląsku	1
Pośrednicy finansowi	Sudeckie Stowarzyszenie Inicjatyw Gospodarczych	Świdnica	Prezes Zarządu	1
Pośrednicy finansowi	Towarzystwo Inwestycji Społeczno-Ekonomicznych	Wrocław	Przedstawiciel TISE	1
Pośrednicy finansowi	Wrocławska Agencja Rozwoju Regionalnego	Wrocław	Specjalista w sekcji pożyczek	1
Pośrednicy finansowi - inni	Dolnośląski Fundusz Rozwoju	Wrocław	Prezes Zarządu	1
Pośrednicy finansowi - inni	DFG Sp. z o.o.	Wrocław	Dyrektor Zarządzający DFG Sp. z o.o.	1
Pośrednicy finansowi - inni	przedstawiciel sektora bankowego, w tym co najmniej z jednym przedstawicielem/ką	Trzebnica	Wiceprezesa Banku Spółdzielczego w Trzebnicy	1

Grupa	Instytucja	Miasto	Rozmówca	Liczba wywiadów
	banku spółdzielczego			
Instytucje działające w sferze energetyki	Wojewódzki Fundusz Ochrony Środowiska i Gospodarki Wodnej we Wrocławiu	Wrocław	Doradca Energetyczny	1
Instytucje działające w sferze energetyki	Dolnośląska Agencja Energii i Środowiska	Wrocław	Współzałożyciel firmy	1
Instytucje działające w sferze energetyki	Instytut Rozwoju Terytorialnego	Wrocław	Dyrektor instytutu , Kierownik pracowni analiz strategicznych	1
Przedsiębiorcy Ef. Ener	Przedsiębiorcy, którzy otrzymali pożyczkę na poprawę efektywności energetycznej.	Bolesławiec	Przedstawiciel firmy Aquana	1
Przedsiębiorcy 8.3	Przedsiębiorcy, którzy otrzymali pożyczkę na rozpoczęcie działalności gospodarczej w ramach Działania 8.3 RPO WD	Wrocław, Wałbrzych	Przedstawiciele firm: MAPI Serwis, Auto-Handel, MG SPAW, SPAW	3
Przedsiębiorcy i organizacje przedsiębiorców	Przedstawiciele organizacji przedsiębiorców, aktywnych na Dolnym Śląsku, np. Zachodniej Izby Gospodarczej Pracodawcy i Przedsiębiorcy	Wrocław	Prezes Zarządu Zachodniej Izby Gospodarczej	1
Przedsiębiorcy i organizacje przedsiębiorców	Przedstawiciele organizacji przedsiębiorców, aktywnych na Dolnym Śląsku, np. Konfederacji Lewiatan - Dolnośląscy Pracodawcy	Szczawno-Zdrój	Dyrektor	1
Ostateczni odbiorcy wsparcia w obszarze energetyki (PI 4b)	5 ITI z ostatecznymi odbiorcami pożyczek na efektywność energetyczną w sektorze MŚP – minimum 5 zrealizowanych wywiadów	-	Przedstawiciele firm: DEK Optica, PM House, Fintools, Globgranit II, Doradztwo-Pośrednictwo-Wykonawstwo, Targpiast, Turbojulita, Skaleń, Fabryka Naczyń Kamionkowych MANUFAKTURA, Firma Anna	10
Ostateczni odbiorcy wsparcia w obszarze energetyki (PI 4a)	4 ITI z ostatecznymi odbiorcami pożyczek na efektywność energetyczną w sektorze mieszkaniowym – minimum 4 zrealizowane wywiady.	-	Przedstawiciele wspólnot mieszkaniowych: WM przy ul. Dunikowskiego w Kłodzku, WM "Irys" w Stroniu Śląskim, WM przy ul. Giserskiej w Wałbrzychu, WM przy ul. Grotgiera w Jeleniej	5

Grupa	Instytucja	Miasto	Rozmówca	Liczba wywiadów
			Górze, WM przy ul. Rynek w Twardogórze	
Ostateczni odbiorcy wsparcia w obszarze energetyki (PI 4c)	4 ITI z ostatecznymi odbiorcami pożyczek na efektywność energetyczną w sektorze mieszkaniowym – minimum 4 zrealizowane wywiady.	-	Przedstawiciele firm: Kraftwele, Surfland oraz spółdzielni socjalnej ARTE i PWiK w Bolesławcu	4
			<b>Razem</b>	<b>45</b>

## Załącznik 2 – Spis tabel, wykresów, schematów, ramek i map

### Spis tabel

Tabela 1.	Zestawienie technik badawczych .....	20
Tabela 2.	Zestawienie instrumentów finansowych, proponowanych w ramach oceny ex ante IF w ramach RPO WD 2014-2020 .....	22
Tabela 3.	Zestawienie instrumentów finansowych, mających być oferowanych w ramach RPO WD 2014-2020 .....	23
Tabela 4.	Podstawowa charakterystyka instrumentów finansowych, wdrażanych w ramach RPO WD 2014-2020 oraz liczba i wartość udzielonych pożyczek i poręczeń (dane na 31 stycznia 2020 roku)*. ....	24
Tabela 5.	Podsumowanie problemów w dostępie do finansowania zewnętrznego wraz ze sposobami ich zaadresowania.....	30
Tabela 6.	Zaawansowanie wdrażania instrumentów finansowych w ramach Działania 1.5 RPO WD 2014-2020 na 31 stycznia 2020 roku.....	32
Tabela 7.	Ostateczni odbiorcy instrumentów finansowych w ramach Działania 1.5 RPO WD 2014-2020 .....	32
Tabela 8.	Struktura próby względem wielkości firmy.....	37
Tabela 9.	Odsetek firm, którym odmówiono przyznania finansowania zewnętrznego inwestycji w ciągu ostatnich 12 miesięcy.....	39
Tabela 10.	Odsetek firm, którym odmówiono przyznania finansowania obrotowego w ciągu ostatnich 12 miesięcy.....	44
Tabela 11.	Liczba przedsiębiorstw w woj. dolnośląskim wpisanych do rejestru REGON i liczba firm aktywnych, wg wielkości przedsiębiorstwa.....	48
Tabela 12.	Liczba przedsiębiorstw w woj. dolnośląskim znajdujących się w luce finansowania inwestycyjnego i obrotowego .....	49
Tabela 13.	Oszacowanie średniego zapotrzebowania na finansowanie zewnętrzne inwestycji na podstawie wyników ankiety CATI i danych od pośredników finansowych.....	50
Tabela 14.	Luka nieprzyznanego finansowania zewnętrznego i luka braku aplikowania o środki zewnętrzne na realizację inwestycji.....	51
Tabela 15.	Luka nieprzyznanego finansowania obrotowego.....	51
Tabela 16.	Firmy, korzystające z instrumentów finansowych w ramach Działania 1.5 RPO WD oraz wsparcia dotacyjnego w ramach RPO WD. ....	53
Tabela 17.	Zakładane i osiągnięte wskaźniki produktu w ramach Działania 1.5 RPO WD 2014-2020.....	55
Tabela 18.	Porównanie podstawowych parametrów pożyczek na odnawialne źródła energii w ramach priorytetu 4a w regionalnych programach operacyjnych .....	58
Tabela 19.	Porównanie podstawowych parametrów pożyczek na efektywność energetyczną w ramach priorytetu 4b w regionalnych programach operacyjnych.....	61
Tabela 20.	Porównanie podstawowych parametrów pożyczek na efektywność energetyczną w ramach priorytetu 4c w regionalnych programach operacyjnych .....	65
Tabela 21.	Analiza wskaźników produktu i rezultatu dla instrumentu finansowego w Działaniu 3.1 RPO WD .....	80

Tabela 22.	Analiza wskaźników produktu i rezultatu dla instrumentu finansowego w Działaniu 3.2 RPO WD .....	82
Tabela 23.	Analiza wskaźników produktu i rezultatu dla instrumentu finansowego w Działaniu 3.3 RPO WD .....	83
Tabela 24.	Tempo budowy portfela dla produktów energetycznych .....	83
Tabela 25.	Zawarte umowy z pośrednikami finansowymi w ramach Działania 8.3 RPO WD 2014-2020 – Mikropożyczka na rozpoczęcie działalności gospodarczej.....	86
Tabela 26.	Stan zaawansowania wdrażania umów zawartych z pośrednikami finansowymi w ramach Działania 8.3 RPO WD 2014-2020 – Mikropożyczka na rozpoczęcie działalności gospodarczej.....	87
Tabela 27.	Aktualny zakres grup docelowych instrumentów wsparcia w założeniu własnej działalności gospodarczej w woj. dolnośląskim .....	92
Tabela 28.	Podstawowe parametry instrumentów wsparcia w założeniu własnej działalności gospodarczej w woj. Dolnośląskim .....	101
Tabela 29.	Podsumowanie RPO WD 2014-2020 oraz Strategii Inwestycyjnej dla Instrumentów Finansowych w ramach PI 8iii (8.3).....	104
Tabela 30.	Wskaźniki produktu i rezultatu przyjęte w Strategii Inwestycyjnej dla Instrumentów Finansowych RPO WD 2014-2020 w ramach PI 8iii (8.3) .....	108
Tabela 31.	Oszacowanie nowych wartości docelowych wskaźników Strategii Inwestycyjnej dla Instrumentów Finansowych RPO WD 2014-2020 w ramach PI 8iii (8.3) w przypadku realizacji Scenariusza 3 .....	109
Tabela 32.	Źródła informacji o ofercie instrumentów finansowych w ramach działania 1.5 RPO WD- odbiorcy ostateczni wsparcia.....	114
Tabela 33.	Źródła informacji o ofercie instrumentów finansowych w ramach działania 1.5 RPO WD- odbiorcy ostateczni wsparcia.....	115
Tabela 34.	Źródła informacji o ofercie instrumentów finansowych w ramach działania 1.5 RPO WD - odbiorcy ostateczni wsparcia.....	116
Tabela 35.	Siedziba pośrednika finansowego a miejsce udzielonych pożyczek na rozwój MŚP ...	124

## Spis wykresów

Wykres 1.	Odsetek firm, które inwestowały w ciągu ostatnich 12 miesięcy .....	38
Wykres 2.	Odsetek firm, które aplikowały o finansowanie zewnętrzne inwestycji (kredyt, pożyczka, leasing) w ciągu ostatnich 12 miesięcy (% wszystkich firm w regionie) .....	39
Wykres 3.	Najważniejsze powody braku możliwości skorzystania z finansowania zewnętrznego inwestycji.....	40
Wykres 4.	Odsetek firm, które z różnych powodów nie aplikowały o finansowanie zewnętrzne inwestycji (kredyt, pożyczka, leasing) w ciągu ostatnich 12 miesięcy .....	41
Wykres 5.	Łączna wysokość finansowania zewnętrznego, o które ubiegały się firmy w ciągu ostatnich 12 miesięcy na realizację inwestycji.....	42
Wykres 6.	Odsetek firm planujących inwestycje w ciągu najbliższych 12 miesięcy i rozważających ich sfinansowanie pożyczką ze środków RPO WD 2014-2020. ....	43
Wykres 7.	Odsetek firm, które aplikowały o kredyt obrotowy w ciągu ostatnich 12 miesięcy (% wszystkich firm w regionie).....	44
Wykres 8.	Udzielone pożyczki na produkcję i dystrybucję energii z odnawialnych źródeł.....	59

Wykres 9.	Udzielone pożyczki na efektywność energetyczną w sektorze MŚP w podziale na pośrednika finansowego .....	63
Wykres 10.	Udzielone pożyczki na efektywność energetyczną w sektorze mieszkaniowym .....	66
Wykres 11.	Udział danego rodzaju inwestycji zrealizowanych w latach 2017-2019 lub planowanych na lata 2020-2022 .....	71
Wykres 12.	Opinie ankietowanych członków zarządu, zarządców, administratorów, ew. in. osób mających wpływ na decyzje finansowe i inwestycyjne spółdzielni, wspólnot mieszkaniowych z województwa dolnośląskiego .....	72
Wykres 13.	Finansowanie inwestycji podmiotów mieszkaniowych w latach 2017-2019 oraz preferowane formy w latach 2020-2022 .....	72
Wykres 14.	Deklaracje w zakresie skali wartości projektów inwestycyjnych w latach 2016-2018 i planów na lata 2019-2021.....	73
Wykres 15.	Ocena dopasowania pożyczki do potrzeb podmiotów gospodarujących budynkami mieszkalnymi w województwie.....	74
Wykres 16.	Wsparcie inwestycji spółdzielni i wspólnot mieszkaniowych w ramach PO LiŚ 2014-2020 oraz RPO WD 2014-2020 w mln zł.....	79
Wykres 17.	Stopa bezrobocia.....	90
Wykres 18.	Wskaźnik zatrudnienia osób w wieku 20-64 lat.....	90
Wykres 19.	Zmiana liczby zarejestrowanych bezrobotnych – ogółem i grup w szczególnej sytuacji na rynku pracy.....	90
Wykres 20.	Liczba nowych firm w woj. dolnośląskim zarejestrowanych w rejestrze REGON przez osoby fizyczne .....	92
Wykres 21.	Przepływy do samozatrudnienia spośród poszczególnych stanów na rynku pracy w 2018 r. (dane ogólnopolskie).....	92
Wykres 22.	Odsetek osób mających realną możliwość sfinansowania wydatków niezbędnych do rozpoczęcia działalności gospodarczej z innych źródeł.....	96
Wykres 23.	Najważniejsze przewagi Mikropożyczki na rozpoczęcie działalności gospodarczej nad ofertą kredytów i pożyczek dostępną na rynku komercyjnym .....	97
Wykres 24.	% Odsetek osób rozważających skorzystanie z innych środków publicznych.....	99
Wykres 25.	Powody skorzystania z Mikropożyczki a nie z dotacji z powiatowego urzędu pracy (PUP).....	99
Wykres 26.	Struktura odbiorców ostatecznych Mikropożyczki w ramach PI 8iii.....	106
Wykres 27.	Czy otrzymana Mikropożyczka na rozpoczęcie działalności gospodarczej była dobrze dostosowana do Państwa potrzeb? .....	106
Wykres 28.	Zapotrzebowanie na różne formy wsparcia pozafinansowego odbiorców Mikropożyczki.....	107
Wykres 29.	Kierunek wsparcia publicznego instrumentów finansowych w województwie dolnośląskim.....	120
Wykres 30.	Czas informacji zwrotnej od pośrednika od momentu wysłania maila [w godzinach dni roboczych] .....	130



**Spis schematów**

Schemat 1.	Powiązania logiczne pomiędzy obszarami problemowymi w ocenie instrumentów finansowych RPO WD 2014-2020 .....	19
Schemat 2	Etapy szacowania luki finansowej .....	47

**Spis ramek**

Ramka 1.	Główne cele ewaluacji.....	17
Ramka 2.	Wnioski z badania „tajemniczy klient” .....	130

**Spis map**

Mapa 1.	Liczba oraz udział pożyczek udzielonych w ramach OP 1 RPO WD 2014-2020 .....	121
Mapa 2.	Liczba oraz udział pożyczek udzielonych w ramach OP 3 RPO WD 2014-2020 .....	122
Mapa 3.	Liczba oraz udział pożyczek udzielonych w ramach OP 8 RPO WD 2014-2020 .....	123
Mapa 4.	Rozkład terytorialny liczby pożyczek na rozwój produktów i usług MŚP i wsparcia publicznego w podziale na powiaty oraz poszczególnych pośredników .....	125

## Załącznik 3 – Spis źródeł zastanych

### Raporty, publikacje i ekspertyzy

- P. Masiukiewicz, Analyses of financing gap in the SME sector, Warszawa 2017
- R. Kata, Korzystanie z kredytów bankowych przez małe i średnie przedsiębiorstwa w Polsce, Warszawa 2017
- “Ex-ante assessment methodology for financial instruments in the 2014-2020 programming period. General methodology covering all thematic objectives”, Volume I, 2014
- OECD, ‘The SME Financing Gap – Theory and Evidence, Financial Market Trends’, Vol. 2006/2
- Stiglitz J. E., Weiss A. (1981), Credit Rationing in Markets with Imperfect Information, The American Economic Review t. 71, nr 3 (1981), s. 393-410
- Imapp, PAG Uniconsult, „Analiza ex-ante w zakresie możliwości zastosowania instrumentów finansowych w ramach Regionalnego Programu Operacyjnego Województwa Dolnośląskiego 2014 – 2020”, Warszawa 2015
- GUS, Działalność przedsiębiorstw niefinansowych w 2018 r.
- MliR, Wytyczne w zakresie realizacji przedsięwzięć z udziałem środków Europejskiego Funduszu Społecznego w obszarze rynku pracy na lata 2014-2020, Warszawa 2019
- Zielona Linia. Centrum Informacyjno-Konsultacyjne Służb Zatrudnienia, zielonalinia.gov.pl
- Strategia Inwestycyjna dla Instrumentów Finansowych w RPO WD 2014-2020 z 11.2016 r.
- Strategia Inwestycyjna dla Instrumentów Finansowych w RPO WD 2014-2020 z 07.2019 r.
- Imapp, IBS, IQS, Badanie efektów wsparcia zrealizowanego na rzecz osób młodych w ramach Programu Operacyjnego Wiedza Edukacja Rozwój, II Raport Tematyczny, Warszawa 2018
- BGK, 2020. Kwartalne Sprawozdanie z Postępu Realizacji Projektu wraz z Kwartalnym Sprawozdaniem Finansowym oraz Kwartalnym Sprawozdaniem z wykrytych Nieprawidłowości (Q IV 2019), Warszawa.
- EU-Consult/BST, 2019. Ewaluacja mid-term postępu rzeczowego RPO WD 2014-2020 dla potrzeb przeglądu śródkresowego, w tym realizacji zapisów ram i rezerwy wykonania, Gdańsk.
- FundEKO, 2018. Ocena postępu rzeczowego I i VII osi priorytetowej PO liŚ 2014-2020 dla potrzeb przeglądu śródkresowego, w tym realizacji zapisów ram i rezerwy wykonania, Warszawa.
- FundEKO, 2019. Wsparcie działań dotyczących ochrony powietrza i ograniczania ubóstwa energetycznego w ramach Regionalnego Programu Operacyjnego Województwa Śląskiego, Warszawa.
- GUS, 2018. Opracowanie metodologii i przeprowadzenie badania skali działań termomodernizacyjnych budynków mieszkalnych wielomieszkaniowych w celu

poprawy ich energochłonności oraz ocena potrzeb i planowanych działań w tym kierunku, GUS, Warszawa.

- IEO, 2019. Rynek fotowoltaiki w Polsce – czerwiec 2019, Warszawa.
- Imapp, 2018. Ocena ogólnopolskiego systemu wsparcia doradczego dla sektora publicznego, mieszkaniowego oraz przedsiębiorstw w zakresie efektywności energetycznej i odnawialnych źródeł energii w ramach I osi priorytetowej PO IiŚ 2014-2020, Warszawa.
- Imapp Consulting, 2019. Ocena ex-ante zastosowania instrumentów finansowych w ramach priorytetu inwestycyjnego 6e RPO WSL 2014-2020, Warszawa.
- LB&E/Fundeko, 2019. Wpływ wykorzystania zwrotnych form finansowania na realizację działań z zakresu efektywności energetycznej i odnawialnych źródeł energii w ramach I osi priorytetowej POIiŚ 2014-2020, Warszawa.
- NIK, 2020. NIK o efektywności energetycznej gospodarki. Informacja o wynikach kontroli, Warszawa.
- NIK, 2018. NIK o rozwoju sektora odnawialnych źródeł energii. Informacja o wynikach kontroli, Warszawa.
- PAG Uniconsult/Imapp, 2015. Analiza ex-ante w zakresie możliwości zastosowania instrumentów finansowych w ramach RPO WD 2014 – 2020, Warszawa.
- PAG Uniconsult/Imapp, 2019. Aktualizacja oceny ex-ante dla instrumentów finansowych w ramach Regionalnego Programu Operacyjnego Województwa Pomorskiego na lata 2014-2020, Warszawa.
- Podobińska-Durka A., 2019. Pożyczka termomodernizacyjna. Preferencyjne finansowanie termomodernizacji wielorodzinnych budynków mieszkalnych (prezentacja), Alior Bank, Warszawa.
- Rapacka A., 2020. Potencjał OZE drzemie na wsi, artykuł opublikowany na stronie BiznesAlert, 14.02.2020.
- WFOŚiGW we Wrocławiu, 2019. Sprawozdanie z działalności WFOŚiGW Wrocławiu za 2018 r.
- Woźny P., 2020. Walka o czyste powietrze: wsparcie dla OZE (prezentacja), Warszawa.
- ZAE, 2019. Informacja ZAE dla audytorów energetycznych – czerwiec 2019, Warszawa.
- European Commission, European Structural and Investment Funds, 'Guidance for Member States on Article 37 (7) (8) (9) CPR - Combination of support from a financial instrument with other support', EGESIF\_15\_0012-02, 10/08/2015,
- „Ekspertyza na temat dopuszczalności łączenia Instrumentów Finansowych Programów Ramowych Unii Europejskiej (COSME i Horyzont 2020) z instrumentami zwrotnymi, bezzwrotnymi i mieszanymi programów Polityki Spójności (PO,RPO) 2014-2020 oraz wybranych Programów krajowych”, Policy & Action Group Uniconsult sp. z o.o., opracowanie przygotowane na zlecenie KPK ds. Instrumentów Finansowych Programów Unii Europejskiej przy Związku Banków Polskich, Warszawa, 30 grudnia 2015 r.