

W numerze:

POMORSKI RYNEK FINANSOWY

<i>Adam Mikołajczyk</i>	<i>Nadciąga unijne eldorado</i>	4
<i>Andrzej Liberadzki</i>	<i>Rośnie skuteczność</i>	7
<i>Hanna Wiecka</i>	<i>Nie „ile” a „co” Unia daje Pomorzu</i>	11
<i>Włodzimierz Szordykowski</i>	<i>MSP solą pomorskiej ziemi</i>	14
<i>Grażyna Zielińska</i>	<i>Wydać ale efektywnie</i>	17
<i>Katarzyna Delankiewicz-Turzyńska</i>	<i>Wyciągamy rękę do najbardziej potrzebujących</i>	20
<i>Piotr Nowak</i>	<i>Banki doceniają MSP</i>	23
<i>Lilia Dziekańska</i>	<i>Kochamy MSP</i>	27
<i>Joanna Próchniak</i>	<i>Popyt mikroprzedsiębiorstw na kredyt i inne usługi bankowe</i>	31
<i>Jerzy Kobyliński</i>	<i>Na własny biznes zawsze jest pora</i>	35
<i>Piotr Tamowicz</i>	<i>Kapitał na start</i>	38
<i>Joanna Próchniak</i>	<i>Fundusze poręczeń kredytowych – instrument finansowego wsparcia sektora MSP w krajach Unii Europejskiej i w Polsce</i>	41
<i>Praca zbiorowa</i>	<i>Badania Narodowego Banku Polskiego</i>	47

MŁODZI O POMORZU

<i>Marek Trocha</i>	<i>Bariery w uzyskaniu finansowania przy rozpoczęciu działalności gospodarczej osób fizycznych</i>	58
<i>Marcin Meyer</i>	<i>Można liczyć na rodzinę</i>	61
<i>Piotr Pszczółkowski</i>	<i>Z własnych środków...</i>	63
<i>Dominika Markowska</i>	<i>Pomysł ważniejszy niż kapitał</i>	65
<i>Damian Trawicki</i>	<i>Pokolenia „WB” – czyli Wielka Brytania czy własny biznes</i>	67

OKNO NA ŚWIAT

<i>Anna Hildebrandt</i>	<i>Dobre przykłady finansowania mikroprzedsiębiorstw</i>	72
-------------------------	--	----

PRZEGLĄD GOSPODARCZY

<i>Dawid Piwowarczyk</i>	<i>Wydarzenia gospodarcze</i>	78
<i>Marcin Peterlik</i>	<i>Koniunktura w Pomorskiem</i>	80
<i>Przemysław Susmarski</i>		

Redaktor naczelny

Marcin Nowicki

Z-ca redaktora naczelnego

Jan Szomburg, Jr.

Dystrybucja

Sabina Bartoszek

ISSN 1506-6150

© Copyright by Instytut Badań
nad Gospodarką Rynkową

Wszelkie uwagi i opinie na temat
„Pomorskiego Przeglądu Gospodarczego”
prosimy kierować pod adresem:
Instytut Badań nad Gospodarką Rynkową
ul. Do Studzienki 63, 80-227 Gdańsk
tel.: +48 58 524-49-00
faks: +48 58 524-49-08
e-mail: redakcja@ppg.gda.pl
<http://www.ppg.gda.pl>

Korekta

Krzysztof Kociniewski

„PPG” ukazuje się dzięki pomocy:
marszałka województwa pomorskiego,
Urzędu Marszałkowskiego
Województwa Pomorskiego,
prezydenta Gdańska,
Miasta Gdańsk,
Grupy LOTOS S.A.,
Gdańskiej Stoczni „Remontowa” S.A.,
Agencji Rozwoju Pomorza S.A.,
Pomorskiej Specjalnej Strefy Ekonomicznej,
Saur Neptun Gdańsk S.A.,
„Dziennika Bałtyckiego”,
TVP3 w Gdańsku,
Radia Gdańsk.

*Redakcja zastrzega sobie prawo opracowywania,
dokonywania skrótów oraz nadawania tytułów
i śródtytułów nadesłanym tekstom.*

*Opinie zawarte w prezentowanych artykułach
nie zawsze odzwierciedlają stanowisko IBnGR.*

Pomorski rynek finansowy

<i>Adam Mikołajczyk</i>	<i>Nadciąga unijne eldorado</i>	4
<i>Andrzej Liberadzki</i>	<i>Rośnie skuteczność</i>	7
<i>Hanna Wiecka</i>	<i>Nie „ile” ale „co” Unia daje Pomorzu</i>	11
<i>Włodzimierz Szordykowski</i>	<i>MSP solą pomorskiej ziemi</i>	14
<i>Grażyna Zielińska</i>	<i>Wydać ale efektywnie</i>	17
<i>Katarzyna Delankiewicz-Turzyńska</i>	<i>Wyciągamy rękę do najbardziej potrzebujących</i>	20
<i>Piotr Nowak</i>	<i>Banki doceniają MSP</i>	23
<i>Liliana Dziekańska</i>	<i>Kochamy MSP</i>	27
<i>Joanna Próchniak</i>	<i>Popyt mikroprzedsiębiorców na kredyt i inne usługi bankowe</i>	31
<i>Jerzy Kobylński</i>	<i>Na własny biznes zawsze jest pora</i>	35
<i>Piotr Tamowicz</i>	<i>Kapitał na start</i>	38
<i>Joanna Próchniak</i>	<i>Fundusze poręczeń kredytowych – instrument finansowego wsparcia sektora MSP w krajach Unii Europejskiej i w Polsce</i>	41
<i>Praca zbiorowa</i>	<i>Badania Narodowego Banku Polskiego</i>	47

Adam Mikołajczyk

*Główny specjalista
Departamentu Rozwoju
Regionalnego i Przestrzennego
w Urzędzie Marszałkowskim
Województwa Pomorskiego*

NADCIĄGA UNIJNE ELDORADO

Rozmowę prowadzi Dawid Piwowarczyk

- **Panie doktorze, dlaczego pomorski samorząd nie lubi pomorskich przedsiębiorców?**
- To teza, która w dużej mierze wynika z nieporozumienia, a raczej z pobieżnej analizy projektu Regionalnego Programu Operacyjnego w Ministerstwie Rozwoju Regionalnego. Analiza tabeli finansowej sugerowała, że do małych i średnich przedsiębiorstw trafić ma 8% ogólnej kwoty dotacji, które wydać mamy w ramach naszego regionalnego programu w latach 2007–2013. A to nie prawda, bo po pierwsze były u nas dwie transze obejmujące łącznie 15%. Jedno to wsparcie tradycyjne (klasyczne granty), a drugie innowacyjne. Taki rozdział był naturalną konsekwencją zastosowania się do rozporządzenia o rozwoju regionalnym, w którym jest założenie, że przedsiębiorcy nie powinni być w ogóle bezpośrednio wspierani poza inwestycjami innowacyjnymi. My poszliśmy inną drogą, rozbijając te dotacje na dwie pule. Po drugie, owo 15% jest już nieaktualne, ponieważ nawet ten pułap był krytykowany i dokonano w nim przesunięć. W nowym projekcie (priorytet 1 – rozwój i innowacje w przedsiębiorstwach), który powstał z połączenia dwóch wcześniej omówionych, suma owa wynosi 21%. Jest to druga po priorytecie transportowym pozycja „wydatków” i istnieje

pomimo „krótkiej koldry” oraz powszechnego odczucia, że brakuje na wszystko.

- **Ale to i tak procentowo ciągle o połowę mniej dla przedsiębiorstw niż dają rekordziści w Wielkopolsce.**
- To też jest swego rodzaju przekłamanie. Proszę spojrzeć na ów projekt Wielkopolski. Okaże się, że do ogólnej puli włączone są na przykład inwestycje gmin w uzbrojenie terenów. U nas pieniądze te ulokowane są w innym miejscu i nie zawyżają kwoty pomocy dla firm, jak ma to miejsce w Wielkopolsce. Też moglibyśmy „wydestylować” inwestycje z innych priorytetów, by podciągnąć je pod wsparcie przedsiębiorstw, osiągając gigantyczny wskaźnik procentowy i chlubić się na przykład 40% dotacjami. Tylko że jest to metodologicznie niewłaściwe. Inaczej programuje się wsparcie dla przedsiębiorstw, które trafia bezpośrednio do nich, a inaczej inwestycje infrastrukturalne.
- **O jakich kwotach mówimy w ramach tej „krótkiej koldry”? Na co mogą liczyć pomorscy przedsiębiorcy?**
- Całość priorytetu pierwszego z samej Unii wynosi 185 mln euro. Dla przykładu cały ZPORR na lata 2003–2006 to kwota mniejsza. Jeżeli spojrzeć na bezpośrednie granty, to rocznie wychodzi około 7 milionów euro.
- **7 mln euro to dużo jak na Pomorskie?**
- O wiele ważniejszy jest inny problem.
- **Jaki?**
- Czy Bruksela w ogóle zgodzi się na granty bezpośrednie. My wspieramy przedsiębiorstwa konkretne, a Unia chce dotować samą ideę przedsiębiorczości. Problem w tym, czy będziemy mogli wydawać te środki tak, jak zakładamy, czy uzyskamy na to akceptację. Oczywiście na zakup maszyn i urządzeń pomorscy przedsiębiorcy są w stanie wchłonąć prawie każdą kwotę. Pytanie tylko, czy jest to najbardziej efektywny sposób zagospodarowania unijnych funduszy. Czy nie jest tak, że nasz region charakteryzuje nie słaba aktywność przedsiębiorców lecz niska jakość otoczenia, w tym otoczenia infrastrukturalnego. Sytuacja dawnego NRD jest odmienna, tam mają infrastrukturę, ale brak im chęci do prowadzenia biznesu.
- **Jeżeli zainteresowanie dotacjami inwestycyjnymi jest tak duże, to może zamiast „zniechęcać”, warto**

obniżyć maksymalny procentowy i kwotowy poziom dofinansowania tak, by większa liczba pomorskich firm mogła z nich skorzystać?

- Poziom dofinansowania w przypadku grantów bezpośrednich nie będzie wyższy niż 40% i jest ustalany w schematach pomocy publicznej. Oczywiście można jeszcze dokonać korekty „w dół”, jednakże są to rozwiązania, które powinny pojawić się w programach wdrożeniowych. Na obecnym etapie musimy przygotować dokument, który zbada i zaakceptuje Komisja. Stąd też nieporozumienia i zarzuty ze strony przedsiębiorców, że w „ich priorytecie” pojawiają się jednostki samorządu terytorialnego jako ewentualni beneficjenci. Tymczasem to nasz świadomy zabieg. Pozwoli to użyć środków publicznych na przykład do utworzenia lokalnych funduszy poręczeń czy funduszy venture capital. Nie znaczy to, że samorządy będą dominującym odbiorcą tej pomocy.
- **Czy po doświadczeniach wsparcia przedsiębiorczości w latach 2003–2006 nie warto pozbawić możliwości aplikowania o środki ze strony dużych firm?**
- W regionalnym programie, tam gdzie mowa o dotacjach inwestycyjnych, będą z nich mogły korzystać tylko MSP. Jest kwestią do rozważenia, czy w przypadku przedsięwzięć innowacyjnych takiej możliwości nie zostawić. W innym przypadku MSP mogą mieć problem z samodzielnym „zagospodarowaniem” dostępnej pomocy. Warto tu wspomnieć, że na poziomie centralnym pojawia się wiele deklaracji o chęci wsparcia MSP, ale podejmowanych jest zbyt mało działań. Prawie cały ciężar wsparcia przerzuca się na regionalne programy operacyjne. Podobnie wygląda sytuacja z finansowaniem działań w zakresie polityki wodno-ściekowej.
- **Czy jest szansa na zrealizowanie postulatu przedsiębiorców aby procedury były proste i przejrzyste, a uznaniowość jak najmniejsza?**
- Obecnie przygotowujemy dokumenty podstawowe, a tam nie powinno się umieszczać szczegółowych procedur oceny. W innym przypadku każda drobna zmiana musiałaby być uzgadniana z Komisją Europejską. Co do dalszej dokumentacji, postulat ów będzie analizowany. Krokiem w tym kierunku są tak zwane preferencje. W trzecim etapie – po ocenie formalnej i merytorycznej, gdzie badamy sensowność projektu pod względem technologicznym i ekonomicznym – pojawia się moment, gdy uznaniowość ma największe znaczenie. Właśnie tutaj preferencje mają ograniczyć

swobodę osób oceniających projekt. Dla przykładu, jeśli chodzi o mikroprzedsiębiorstwa, preferowane będzie miejsce przedsięwzięcia poza Trójmiastem.

- **Czy jest szansa na uproszczenie systemu, tak by nie był on drogą przez mękę?**
- Każdy ma nadzieję na uproszenie procedur. Na etapie dokumentacji wdrożeniowej oceny projektów planujemy wprowadzić kategorię wykonalności. Wszelkie załączniki i dokumenty wymagane będą po wyborze danego projektu, jednakże przed podpisaniem umowy. Oczywiście nie wiemy, czy odpowiedni minister nie wyda rozporządzeń, które nas ubezwłasnowolnią i narzucą sztywne procedury z Warszawy. Jeżeli obowiązować będzie formuła zdecentralizowana, to pomysł preselekcji na pewno zostanie przyjęty. My ocenimy, co przedsiębiorca chce zrobić. On natomiast zainwestuje w dokumentację dopiero wtedy, gdy będzie wiedział, że projekt został zaakceptowany i grant jest w jego zasięgu.
- **Jak wygląda kwestia podziału na środki miękkie i twarde, pośrednie i bezpośrednie?**
- Od kilku miesięcy istnieje założenie, że program dotyczący rozwoju kadr jest jednofunduszowy. Projekty miękkie będą więc przekazane na stopień centralny.

Jeżeli chodzi o bezpośrednie i pośrednie, przepisy unijne nie dopuszczają raczej sytuacji, że środki płyną bezpośrednio do przedsiębiorstwa. Nawet jeśli coś takiego miało się zdarzyć, to powinna zadziałać „inżynieria finansowa”. Na przykład poręczania, a nie bezzwrotne granty. Lokalne fundusze tak, żywa gotówka nie. Można wspierać przedsiębiorczość, a nie przedsiębiorstwa. Wychodząc naprzeciw oczekiwaniom pomorskiego biznesu, trochę to zignorowaliśmy i dopuszczamy pomoc bezpośrednią. Około 50–60% to u nas formy grantowe. Wspieramy tworzenie miejsc pracy i innowacyjność. Mam nadzieję, że w trakcie negocjacji z Komisją uda się nam obronić swoje stanowisko.

- **Czy przedsiębiorcy mogą w najbliższych latach liczyć na ułatwienia w dostępie do różnych form wsparcia?**
- Środków będzie zdecydowanie więcej niż było do tej pory. Po raz pierwszy mamy szansę stworzyć lokalny i regionalny system funduszy pożyczkowych i poręczeniowych. Wzmocnimy obydwa już działające i to będzie skok jakościowy. Zapewne będzie też łatwiejszy dostęp od strony organizacyjnej. Wiedza jest coraz większa, więc i dostęp z pewnością się polepszy.
- **Dziękuję za rozmowę.**

Andrzej Liberadzki

*Prezes
Agencji Rozwoju Pomorza*

ROŚNIE SKUTECZNOŚĆ

Rozmowę prowadzi Dawid Piwowarczyk

- **Panie Prezesie, czy warto prowadzić działalność gospodarczą i być małym lub średnim pomorskim przedsiębiorcą?**
- Warto i według mnie są na to dowody. W tej kategorii przedsiębiorczość uprawia bardzo znaczna grupa Pomorzan, która dodatkowo radzi sobie lepiej niż robią to w innych regionach kraju. Co dziesiąta osoba posiada własną firmę (druga pozycja w kraju). Przedsiębiorstwa z sektora MSP generują u nas 54% nakładów inwestycyjnych (średnia krajowa 45%). Najwięcej w kraju (12% pomorskich firm) prowadzi też badania związane ze swoją działalnością. Tak więc Pomorzanie, zakładając własne działalności, potwierdzają, że ich prowadzenie może być sensowne i opłacalne. Oczywiście z zastrzeżeniem, że znamy wszystkie bóle, jakie wciąż towarzyszą prowadzeniu biznesu w Polsce.
- **A co decyduje o tym, że obecne warunki są mniej lub bardziej korzystne?**
- Mamy okres wzrostu gospodarczego i ogólnie poprawę nastroju. Pojawiają się też coraz większe możliwości w związku z Unią Europejską. Stwarza ona wielką i unikalną szansę rozwoju MSP w Polsce. W latach 2007–2013 pomorscy przedsiębiorcy mogą aplikować o ponad 700 mln zł pomocy tylko z Regionalnego

Programu Operacyjnego. Do tego dołożyć należy część z 27 mld zł z Programu Operacyjnego „Innowacyjna Gospodarka” na poziomie krajowym.

– **Dotychczasowe opinie przedsiębiorców oceniające dostęp do środków unijnych dalekie są od zachwy-
tu.**

– Przedsiębiorcy mogą być zniechęceni, gdyż rzeczywiście system przekazywania im środków jest wciąż skomplikowany i zmienia się wolno. Niemniej, lata 2004–2006 pokazały, że mimo tych barier wnioski o dofinansowanie projektów MSP są składane, a pieniądze przyznawane. Tylko za pośrednictwem naszej Agencji firmy podpisały dotychczas umowy na około 190 mln zł. Owe 4000 wniosków, które do nas złożono, świadczą raczej o sporym zainteresowaniu. Z roku na rok obserwujemy jego wzrost. Jednocześnie, co ważniejsze, z terminu na termin rośnie skuteczność tych starań – mniej więcej co trzeci wniosek wchodził do realizacji i finansowania. Bardzo przydatne dla firm okazało się aplikowanie do przedakcesyjnego funduszu Phare. Był to poligon, na którym można się było wiele nauczyć.

– **Czy jest szansa na uproszczenie systemu tak, by przedsiębiorcy uznali go za „strawny”?**

– To pytanie przede wszystkim do instytucji rządowych. Jeżeli chodzi o budowanie systemu, to jak na razie nie mieliśmy wiele do powiedzenia, choć zgłaszaliśmy liczne praktyczne uwagi i poprawki. Różne konsultacje na linii z PARP okazywały się jednak fikcją. Jako Regionalna Instytucja Finansująca traktowani jesteśmy często jak chłopiec do bicia, a nie prawdziwy partner. Decyzje dotyczące wymagań, koniecznej dokumentacji, procedur i terminów rodzą się na poziomie krajowym. Umowy, które potem podpisujemy, tworzone są pod presją czasu i „świętości” misji, którą realizujemy. Nie mamy łatwo. Liczymy jednak, że w przyszłym okresie programowania będziemy mieli więcej do powiedzenia, zwłaszcza w ramach RPO. Za sposób podejścia do dystrybucji pieniędzy dla MSP innymi kanałami trudno mi ręczyć. Osobiście jestem umiarkowanym optymistą. Z drugiej strony, istnieje pewne ryzyko, że przeniesienie zbyt wielu decyzji na poziom regionalny zwiększy lokalne partykularyzmy. Potrzebny jest więc jakiś złoty środek.

– **Czy system kontroli jest konieczny? Czy zdarzają się próby wyłudzenia środków unijnych?**

– Tak. W naszym RIF-ie wykryliśmy próbę wyłudzenia środków pomocowych w wysokości 800 tys. zł.

Aczkolwiek trudno traktować jeden taki przypadek w ciągu 3 lat jako wystarczający pretekst do „usztynienia” systemu poprzez przesadne kontrole.

– **Panie Prezesie, czy zna Pan jakieś opracowanie, które szacowałoby koszty działania systemu i jego efektywność.**

– Nie znam. Jest trochę za wcześnie. W latach 2004–2006 testowaliśmy system. Na ile jest efektywny, trudno mi powiedzieć. Mogę jednak podać dane z naszego RIF-u. Koszt funkcjonowania RIF w ARP S.A. (czyli na Pomorzu) w latach 2003–2006 w relacji do wielkości środków zakontraktowanych w tym czasie wyniósł 3,3%. Inny wskaźnik to średnioroczna „wydajność” kontraktowania przypadająca na jedną osobę zatrudnioną w naszym RIF – wynosi ona 3,1 mln zł. Na tej podstawie twierdzę, że pracujemy efektywnie.

– **Panie Prezesie, czy dotychczasowe doświadczenia z wydatkowania środków unijnych nie świadczą o tym, że proporcje pomiędzy środkami kierowanymi do biznesu a przeznaczanymi na inne projekty są zachwiane, i że biznes jest tutaj pokrzywdzony?**

– „Urzędowy” punkt widzenia Agencji, która odpowiedzialna jest za wspieranie pomorskich MSP jest taki, że dla MSP „zawsze jest za mało”. Środki na ten cel powinny być większe. Nie może istnieć dobry i zasobny region, w którym przedsiębiorczość będzie słaba. Ale wiadomo, że są też inwestycje infrastrukturalne czy rozwój zasobów ludzkich. Marszałek Województwa wie dobrze, że brak odpowiedniej infrastruktury – lokalnej i regionalnej – hamuje rozwój regionu. Aktywność gospodarcza zwykłych ludzi decyduje w ostateczności o wszystkim, a na Pomorzu szczególnie. Dlatego wciąż trwa dyskusja, czy środków na MSP w ramach RPO będzie wystarczająco dużo. Aktualnie przyznano na ten cel 21% całej puli.

– **Ale nowoczesna gospodarka bardziej potrzebuje nowoczesnej infrastruktury telekomunikacyjno-informatycznej niż na przykład chodników czy ścieżek rowerowych.**

– Jako przedstawiciel instytucji, która razem z PAIiIZ informuje oraz obsługuje inwestorów rozważających możliwość lokowania biznesu na Pomorzu, mamy świadomość, jak wiele inwestycji ucieka stąd ze względu na brak terenów, dróg czy planów zagospodarowania. Pomorskie i cała Polska są jeszcze na takim etapie, że infrastruktura długo będzie jednym z priorytetów. A ścieżki rowerowe, w których przoduje Gdańsk, niech

- powstają. Choć warto pamiętać, że niska jakość życia nie jest akurat głównym problemem Pomorza.
- **A jak Pan ocenia propozycję, by duże firmy straciły możliwość aplikowania o środki pomocowe przeznaczone na wsparcie gospodarki?**
 - Jedna duża inwestycja zamyka szansę na uzyskanie dotacji dziesiątkom czy setkom drobnych firm. Duże, mocne przedsiębiorstwa mają zdecydowanie więcej możliwości samofinansowania. Nie można budować konkurencyjnej gospodarki bez silnego sektora MSP. Dobrym przykładem jest choćby Dania, która nie ma wielkiego przemysłu, a gospodarkę posiada świetną. Patrząc na to, jakie środki unijne trafiły do KGHM, należy protestować. Zresztą Unia Europejska dała już za to Polsce burę.
 - **Czy Pana zdaniem zdrowy jest podział na środki miękkie – trafiające na przykład na dofinansowanie szkoleń, doradztwa – i tak zwane twarde, z których można sfinansować zakup maszyn czy rozbudowę zakładu?**
 - W każdym spotkaniu z przedsiębiorcami powraca ten problem. Właściciele firm głośno domagają się zwiększania kwot na inwestycje. Polskie firmy są niedoinwestowane, muszą więc poszukiwać źródeł finansowania, przy czym ponad 80% z nich wystrzega się brania kredytów. To zła sytuacja. Jestem za przesuwaniem środków zgodnie z sugestiami przedsiębiorców i ścisłym monitorowaniem skuteczności projektów miękkich, gdyż jest tu znaczne pole do marnotrawstwa. Niemniej, jeszcze w okresie funduszy Phare widać było, jak wiele przedsiębiorstw rozwija się dzięki nakładom na szkolenia, promocję, przygotowywanie planów rozwoju czy udział w wystawach.
 - **Przedsiębiorcy podnoszą niekiedy zarzut niejasności i braku przejrzystości procedur oceniających i kwalifikujących wnioski.**
 - Im większa komplikacja systemu, tym mniejsza przejrzystość oceny. Mówiliśmy o tym wcześniej. Oceny formalnej wniosków dokonują ludzie dobrze przygotowani. Zresztą jest ona z natury pozbawiona subiektywizmu. Części ekonomicznej oceny również nie da się oszukać. Gorzej bywa w zespołach oceniających stronę merytoryczną projektów. Tutaj brakuje ludzi dobrze znających się na poszczególnych branżach. Najtrudniejsze merytorycznie oceny (na przykład w SPO WKP) trafiały do PARP w Warszawie – taka była procedura. Struktura osobowa Komisji Oceny Projektów przy ZPORR (ciało regionalne powoływane przez Marszałka) wymaga w następnym okresie przemyślenia. Zastosujemy każde dobre rozwiązanie. Gdyby jednak jako miernik mijającego okresu programowania przyjąć liczbę odwołań czy pozwów sądowych kierowanych wobec naszego RIF, wyszłoby na 4+. Ich ilość jest znikoma. Wiem jednak, iż rzeczywistość jest bardziej złożona, zaś Agencja powinna być pełna pokory wobec własnej niedoskonałości.
 - **A może krokiem w dobrą stronę jest propozycja, żeby na początku składać tylko konspekt projektu, a wszelkie dokumenty już po uznaniu go za rokujący sukces?**
 - Jest taki pomysł i popieram go po głębszym przemyśleniu całej nowej procedury.
 - **Panie Prezesie, czy mamy na Pomorzu wdrożony program oceny efektywności już zrealizowanych inwestycji? Wiadomo, że nawet w przypadku projektów niekomercyjnych można ocenić ich pozytywne lub negatywne oddziaływanie.**
 - Jeśli mówi Pan o wnioskach naszych przedsiębiorców, to proszę powiedzieć, jak ocenić dziś tę masę 1200 realizowanych projektów? Jeśli zaś pyta Pan o owych kilkaset inwestycji samorządowych, to zapewne również jest to problem czasu na ich zbadanie. Myślę, że za wcześniej na odpowiedź. Agencja Rozwoju Pomorza S.A. uruchomiła projekt Pomorskie Obserwatorium Gospodarcze, które dało nam szansę na podejście do tego tematu. Ankietę (bardzo zresztą obszerną) rejestrującą kondycję naszej przedsiębiorczości oddało około 2300 firm, a więc 41% wszystkich małych i średnich (poza mikro) działających w województwie. Pytamy tam również o pomoc unijną. Może czegoś się dowiemy...?
 - **Czy nie jest tak, że środki unijne mogą nas rozleniwzić? Że będziemy marnować szanse drżące gdzie indziej?**
 - To może ewentualnie dotyczyć instytucji otoczenia biznesu i ośrodków władzy decydujących o wspieraniu gospodarki. Przedsiębiorcom to jednak nie grozi. To ludzie aktywni i mocno stąpający po ziemi, a także obdarzeni instynktem sukcesu i woli osiągania zysku.
 - **Gdy się spotkamy za kilka lat, czy będziemy mogli powiedzieć, że udało się wyeliminować wady systemu dystrybucji środków pomocowych?**

- Po pierwsze, w Unii istnieje konkurencja państw wykorzystujących pomoc. Po drugie, w Polsce jest opinia publiczna, która wymusi poprawę. Widzimy także, że firmy się uczą. Projekty są coraz lepsze. Ponadto coraz skuteczniej umiemy przekonywać do naszych racji (najlepszej dla Polski struktury pomocy czy trybu jej udzielania) Brukselę. Uważam, że będzie coraz lepiej. Nasz region wykorzysta szansę, którą stworzyło wejście do Unii. Już ją wykorzystuje.
- **Dziękuję za rozmowę.**

RIF	poł. 2003 – poł. 2006
średnioroczne zatrudnienie w RIF	20 osób
kwota zakontraktowana	185 mln zł
koszty RIF – lata 2003 – 2006	6,218 mln zł
średnia wartość zakontraktowanych kwot na 1 osobę	3,1 mln zł
% udziału kosztów RIF do zakontraktowanych środków	3,3%

NIE „ILE”, ALE „CO” UNIA DAJE POMORZU?

W ramach Polityki Spójności realizowanej przez Unię Europejską do Polski trafiają fundusze na realizację określonych celów. Są one dystrybuowane przez Sektorowe Programy Operacyjne oraz Zintegrowany Program Operacyjny Rozwoju Regionalnego (ZPORR). Celem inwestycji realizowanych ze wsparciem środków unijnych, zgodnie z założeniem Polityki Spójności i odnowionej Strategii Lizbońskiej, jest budowanie konkurencyjności służącej wzrostowi gospodarczemu, wzrostowi zatrudnienia i spójności społecznej.

Środki wykorzystywane w ramach ZPORR (zarządzane na szczeblu wojewódzkim) są najsprawniej wydawanymi środkami ze wszystkich programów operacyjnych. Obawy przed problemami z wykorzystaniem funduszy strukturalnych przez samorządy (na przykład zapewnienie wkładu własnego, przygotowanie projektów) nie sprawdziły się, a doświadczenia wręcz wskazały na lepszą efektywność absorpcji funduszy strukturalnych na szczeblu regionalnym niż centralnym.

Na koniec kwietnia 2006 roku wykorzystanie środków w ramach ZPORR było najwyższe spośród wszystkich Programów Operacyjnych. Wartość podpisanych umów o finansowanie osiągnęła 8,8 mld zł i przekroczyła 75,6% alokacji na cały okres programowania w latach 2004–2006. W tym samym okresie płatności dla

Hanna Wiecka

*Instytut Badań
nad Gospodarką Rynkową*

beneficjentów wynosiły 14,5% środków przeznaczonych na ZPORR. Spośród 16 województw pomorskie osiągnęło najwyższy wskaźnik podpisanych umów w ramach ZPORR w stosunku do przyznanych środków – prawie 90%. Najwięcej środków zostało przeznaczonych na inwestycje w rozbudowę i modernizację infrastruktury.

W następnym okresie programowania środki unijne przeznaczone dla Polski będą kilka razy większe niż w latach 2004–2006. Dużo większa część tych środków będzie zarządzana przez samorządy wojewódzkie głównie w ramach Regionalnych Programów Operacyjnych. Do Pomorza trafi prawie 900 mln euro w ramach RPO¹ oraz 350 mln euro z EFS. Dzięki decentralizacji programów operacyjnych samorząd wojewódzki będzie miał dużo większy wpływ na alokację środków unijnych zgodną z potrzebami regionu.

Wykorzystując środki w ramach ZPORR oraz Regionalnego Programu Operacyjnego 2007–2013, samorząd województwa ma wpływ na zmniejszenie luki rozwojowej między Pomorzem a regionami bardziej rozwiniętymi, jak na przykład Mazowszem czy Śląskiem, oraz na konwergencję tego regionu w stosunku do UE 25. Najbardziej mierzalnymi i pożądanymi wskaźnikami rozwoju są wzrost PKB oraz wzrost zatrudnienia.

Wskaźnik PKB na mieszkańca w 2003 roku w województwie pomorskim wynosił 46,3% średniej UE 25 i był niższy niż średni poziom tego wskaźnika dla Polski. Stopa bezrobocia w Polsce jest najwyższa spośród wszystkich 25 państw Unii Europejskiej i na koniec kwietnia 2006 roku wynosiła 16,8%. Niestety województwo pomorskie nadal znajduje się w grupie regionów europejskich o najwyższym wskaźniku bezrobocia – mimo jego stosunkowo dynamicznemu spadkowi. Polityka Spójności jest więc nam bardzo potrzebna.

Dzięki środkom strukturalnym Samorząd Województwa Pomorskiego ma wpływ także na konwergencję wewnątrz regionu. Według danych z raportu IBnGR („Sukces rozwojowy polskich województw”) Pomorskie zalicza się do regionów o znacznej wewnętrznej rozpiętości rozwojowej. Na zróżnicowanie podregionów województwa pomorskiego najsilniej wpływa dynamika gospodarki, a ściślej dynamika PKB, wydajność pracy i warunki pracy. Najlepiej rozwijające się podregiony to podregion gdański i słupski. Martwi natomiast słaby poziom dynamiki gospodarki Trójmiasta, ponieważ to duże ośrodki miejskie powinny być główną siłą napędową zmian.

¹ *Wstępny projekt Regionalnego Programu Operacyjnego Województwa Pomorskiego a SWW i NSRO 2007–2013*, Agnieszka Kapciak, Ministerstwo Rozwoju Regionalnego.

Od wysokości funduszy dostępnych dla Pomorza zależy ilość i wielkość wykonanych inwestycji. Jednakże procesy konwergencji zależą nie tylko od wysokości wydatkowanych funduszy, lecz od tego, na jakie cele zostaną one przeznaczone i jaki wpływ na rozwój regionu będą miały inwestycje realizowane za pomocą tych funduszy. Powinny one służyć do tworzenia podstaw dla rozwoju inicjatyw gospodarczych i społecznych w przyszłości.

Aby środki unijne przyniosły zakładany skutek, powinny być przeznaczone na inicjatywy zapewniające długofalowy rozwój regionu. Należy do nich przede wszystkim budowanie atrakcyjności inwestycyjnej Pomorza oraz inwestowanie w innowacje i kapitał ludzki. Pomorskie w rankingu atrakcyjności inwestycyjnej przygotowanym w czerwcu 2006 roku przez IBnGR zajęło dopiero 7. miejsce. Największą bolączką naszego regionu jest infrastruktura drogowa i komunikacyjna. Dotyczy to zarówno infrastruktury lokalnej, jak i tej o znaczeniu regionalnym.

Obecna komunikacja z Pomorzem po prostu utrudnia inwestorom lokalizowanie w tym regionie działalności. Brakuje nam autostrady, szybkiej kolei oraz większej ilości połączeń lotniczych. Trójmiasto powinno także wykorzystać atut nadmorskiego położenia i inwestować w infrastrukturę portową. Z odpowiednim zapleczem logistycznym region ten może stać się jednym z największych centrów handlu w Polsce, zdolnym do konkurowania na arenie międzynarodowej.

Potrzeby te zostały dostrzeżone i pierwsze inwestycje w infrastrukturę drogową oraz transportu publicznego zostały już rozpoczęte. Trójmiasto myśli także o budowie nowego portu lotniczego. Wykorzystanie środków strukturalnych na infrastrukturę transportową pozwoli otworzyć nasz region na świat i zbudować podstawy do jego długofalowej konkurencyjności. Im więcej otwartych „okien” dzięki funduszom unijnym, tym większa konkurencyjność Pomorza. Przyczyni się ona do napływu inwestycji krajowych i zagranicznych. Wzrost poziomu inwestycji nie jest celem samym w sobie, lecz prowadzi do ożywienia gospodarczego, lepszych warunków życia mieszkańców oraz spójności wewnętrznej i zewnętrznej regionu.

Jednocześnie z inwestycjami w infrastrukturę nasz region powinien wspierać sektor B+R. Służy on wzrostowi innowacyjności. Sektor ten w województwie pomorskim ma duży potencjał ze względu na dużą liczbę i różnorodność uczelni oraz ośrodków badawczych. Rozwój innowacyjności warunkuje szybszy rozwój gospodarczy i trwałą przewagę konkurencyjną regionu.

W następnej perspektywie finansowej na projekty łączące środowiska biznesowe i naukowe będzie przeznaczonych więcej środków niż obecnie. Preferowanie tego

typu współpracy nakazuje tym środowiskom podjęcie dialogu i inicjatywy. Prowadzi to do rozwoju innowacji, pokazuje wspólny dla tych grup obszar działalności służący interesom oraz rozwojowi gospodarki Pomorza. Takie działania umożliwią zmianę podejścia do badań naukowych, skłonią środowiska biznesowe do ich finansowania i wykorzystywania w przyszłości na większą skalę. Przyczynią się też do powstawania trwałej przewagi konkurencyjnej przedsiębiorstw i całego regionu. Ponadto wpłyną także na dostosowanie systemu szkolnictwa ponadgimnazjalnego do potrzeb gospodarki, co nie tylko przyczyni się do zmniejszenia bezrobocia, ale pozwoli przygotować, ukierunkować i zapewnić kapitał ludzki niezbędny do dalszego rozwoju.

Oprócz finansowania budowy podstaw konkurencyjności poprzez inwestycje w infrastrukturę i sferę naukowo-badawczą, fundusze strukturalne mają inne, nieindykatywne znaczenie. Przyczyniają się do tworzenia nowej „kultury gospodarczej”.

Dla regionu bardzo ważne jest nawiązywanie współpracy zarówno z partnerami zagranicznymi, jak i na poziomie lokalnym. Dotyczy to podmiotów gospodarczych oraz przedstawicieli władz regionalnych i lokalnych. Możliwości finansowania dużych przedsięwzięć wymuszają rozwój relacji między różnymi podmiotami oraz współpracy

między miejskimi ośrodkami Trójmiasta. W celu stworzenia spójnych projektów powstają liczne konsorcja, platformy wymiany doświadczeń i informacji oraz inne formy współpracy różnych środowisk.

Władzom samorządowym przynależność Polski do Unii Europejskiej dała niespotykaną do tej pory możliwość zarządzania i kształtowania gospodarki na szczeblu lokalnym. Możliwości te pociągają za sobą zdecydowanie większą odpowiedzialność za wykorzystanie środków i za jakość zarządzania.

Cennym efektem wdrażania funduszy strukturalnych są także lepsze warunki do prowadzenia działalności gospodarczej. Przyczynia się do tego długofalowość myślenia i nauka wieloletniego planowania przez podmioty gospodarcze i samorządy. Sprzyja to większej przewidywalności otoczenia i stabilizacji prowadzenia działalności gospodarczej. Odczuwalna dla podmiotów gospodarczych może być też poprawa standardów administracyjnych.

Na całym Pomorzu wdrażanie Polityki Spójności ożywia wiarę w rozwój, przełamanie barier i wyzwala drżący potencjał. Jeśli fundusze unijne zostaną dobrze zainwestowane, Pomorze ma szansę na skok cywilizacyjny i mentalny. Fundusze europejskie, które ostatecznie trafią na Pomorze, staną się kołem zamachowym rozwoju naszego regionu. Ten wymiar wpływu środków europejskich ma dla Pomorza największe znaczenie.

*Włodzimierz
Szordykowski*

*Dyrektor Pomorskiej
Izby Rzemieślniczej
Małych i Średnich
Przedsiębiorstw*

MSP SOLĄ POMORSKIEJ ZIEMI

Rozmowę prowadzi Dawid Piwowarczyk

- **Panie Dyrektorze, czy pomorskie MSP mają możliwości dostępu do kapitału?**
- Oczywiście możliwości są, ale jeżeli chcemy, by MSP rozwijały się jeszcze szybciej i decydowały o pozytywnej przemianie naszego regionu, musimy dołożyć starań, by nasze pomorskie przedsiębiorstwa miały te możliwości zdecydowanie większe.
- **Czy zauważa Pan tutaj poprawę?**
- Rzeczywiście, pojawiają się nowe inicjatywy z naszej strony oraz ze strony samorządów. Wciąż jednak uważam, że nie osiągnęliśmy masy krytycznej, która pozwalałaby nam powiedzieć, że w zakresie finansowania MSP mamy już w miarę dobry i efektywny system.
- **A czy same firmy chcą zmian i się zmieniają?**
- Już od kilkunastu lat wspieramy pomorskie rzemiosło i widzimy, jak diametralne zmiany zaszły w nim przez ten okres. Oczywiście w dalszym ciągu istnieje spora grupa firm, które zmieniają się w niewielkim stopniu. z drugiej jednak strony,

ogromna ilość przedsiębiorstw ciągle się doskonali, z roku na rok jest większa i bardziej dynamiczna. Wiele z nich znalazło swoją niszę rynkową, by produkować i sprzedawać towary, które należą do najlepszych, najbardziej zaawansowanych na rynku.

– **Jak można wspomagać takie pozytywne zjawiska?**

- Jak w każdym genialnym projekcie za wszystkim stoi człowiek. Obserwując naszych członków, widzimy, że upór i zapał jednego człowieka decyduje o sukcesie w większym stopniu niż inne czynniki. Prawdą jest jednak, że potrzebne są czasami rozwiązania systemowe.

– **Jak państwo może wspierać przedsiębiorczość?**

- Odpowiem na to pytanie, pokazując sytuację branży samochodowej, bardzo licznie reprezentowanej w naszej izbie. Nikt nie zaprzeczy, że ostatnie piętnaście lat to okres niebywałych przeobrażeń w tej branży. Przeistoczenia systemu ekonomicznego w naszym kraju w połączeniu z bardzo szybkim postępem technologicznym (w tej branży szczególnie widocznym) spowodowały konieczność ciągłego doskonalenia się pomorskich firm tego sektora. Przedsiębiorstwa, które temu nie sprostały, były sukcesywnie wypierane z rynku. To dobry i charakterystyczny dla zdrowej ekonomii proces. Mamy tutaj jednak cały czas do czynienia z psuciem rynku. Obecne regulacje prawne powodują obniżanie stawek do poziomu, na którym uczciwie działające zakłady mają duże trudności z osiągnięciem rentowności. Jednocześnie system pozwala funkcjonować całkiem sporej szarej strefie. Tracą na tym zarówno uczciwe warsztaty, jak i samo państwo. Wolność gospodarcza nie powinna oznaczać anarchii i przyzwolenia na istnienie zjawisk patologicznych.

– **I tutaj właśnie ujawnia się sens istnienia takich podmiotów, jak Państwa Izba.**

- Oczywiście znamy swoją skalę i wiemy, że jesteśmy w stanie oddziaływać głównie na lokalne ośrodki władzy. Grupując ponad 2300 podmiotów, jesteśmy najliczniejszą tego typu organizacją w regionie i jedną z najmocniejszych w kraju. Nieprzerwanie od ponad 60 lat staramy się wspierać naszych członków i podnosić konkurencyjność firm. Ale konieczne jest ciągłe zwiększanie potencjału organizacji pracodawców i przedsiębiorców tak, by nasz głos był słyszany i byśmy mieli realny wpływ na kształtowanie systemu. Jako przedsiębiorcy nie domagamy się szczególnego traktowania, żądamy jednak jasnych i stabilnych reguł. Małe i średnie firmy są filarem każdej zdrowej

i dynamicznej gospodarki. Województwo pomorskie nie jest tutaj wyjątkiem. To właśnie MSP są największym pracodawcą. To dzięki takim firmom oraz ciężkiej pracy ich właścicieli Pomorskie z roku na rok staje się coraz silniejszym gospodarczo punktem na ekonomicznej mapie Europy.

– **Panie Dyrektorze, jak Pan ocenia kwestie dostępności do wsparcia?**

- Już na początku lat 90., korzystając z kontaktów z naszymi zachodnioeuropejskimi partnerami, zaczęliśmy organizować szkolenia dla pomorskich przedsiębiorców. Uzyskali oni możliwość zgłębienia wiedzy oraz porównania swoich osiągnięć z tymi, jakimi szczycą się ich koledzy na zachodzie Europy. Początkowo wielu z nich wątpiło w sens takiego wsparcia. Nasze wieloletnie działanie dowiodło jednak potrzeby i sensowności owego przedsięwzięcia.

– **Na jaką pomoc mogą liczyć Wasi członkowie ze strony samej Izby?**

- Oczywiście staramy się pokazać naszym członkom możliwości, jakie wynikają z członkowstwa w Unii Europejskiej. z jednej strony otwarcie gigantycznego rynku, z drugiej dużo większy niż przed akcesją strumień środków pomocowych sprawia, że pomorskie firmy stają przed niebywałą szansą. Ale czy tę szansę wykorzystają, zależy głównie od nich samych. Jako Izba nie zaniedbujemy też działań, które prowadzimy od lat – szkolimy głównie młode osoby w aż 35 zawodach. Prowadzimy egzaminy czeladnicze i mistrzowskie. Wypracowany w Polsce system kształcenia rzemieślniczego uważany jest za jeden z najbardziej wydajnych i efektywnych. Najlepszym dowodem na jego skuteczność jest fakt, że polscy rzemieślnicy są bardzo poszukiwani i bez trudu znajdują pracę w wielu krajach.

– **Panie Dyrektorze, wracając do kwestii pomocy unijnej, jak ona jest oceniana przez Państwa członków?**

- Środki unijne są niewątpliwie wielką szansą. Pierwsze lata pokazują jednak, że system jest niedopracowany. Przedsiębiorcy skarżą się na niejasne procedury, brak wystarczających informacji, zbyt długie okresy oczekiwania. Dla MSP dużym problemem jest też konieczność sfinansowania z własnych środków całej inwestycji, by dopiero po jej zakończeniu otrzymać dotację. Zważywszy na szczupłe zasoby finansowe pomorskich MSP, bardzo często uniemożliwia to aplikowanie o pomoc nawet na bardzo ciekawe projekty.

– **Jak Pan ocenia proporcje pomiędzy środkami przeznaczonymi na szkolenia i na inwestycje?**

- Nasi członkowie wyraźnie wskazują, że szkolenia i doradztwo są ważne i przydatne. Najczęściej jednak oczekują wsparcia projektów inwestycyjnych. Wzrost i unowocześnienie potencjału produkcyjnego jest obecnie dla pomorskich firm największym priorytetem.

– **Obserwując obecne zmiany, uważa Pan, że możemy w następnych latach liczyć na znaczącą poprawę?**

- Myślę, że tak. Takie działania, jak uruchomienie Pomorskiego Funduszu Poręczeń Kredytowych i Pomorskiego Funduszu Pożyczkowego, powstawanie kolejnych inkubatorów przedsiębiorczości i centrów

nowych technologii są niewątpliwie bardzo dobrymi inicjatywami, które muszą już wkrótce zaowocować. Mamy nadzieję, że napływ środków unijnych w kolejnym okresie programowania będzie zdecydowanie większy, a duży strumień funduszy popłynie zarówno do samych firm, jak i do podmiotów wspierających przedsiębiorców i przedsiębiorczość. Wsparcie to może pozwolić nam zniwelować lukę, która dzieli nas wciąż od państw wyżej rozwiniętych. Jeśli dołożymy do tego naszą przedsiębiorczość oraz kreatywność, to nasz kraj, a w szczególności Pomorze, czeka okres wysokiego rozwoju gospodarczego i szybkiego nadrobienia zaległości.

- **Dziękuję za rozmowę.**

Grażyna Zielińska

*Wiceprezes Gdańskiego
Związku Pracodawców*

WYDAĆ ALE EFEKTYWNIE

Rozmowę prowadzi Dawid Piwowarczyk

- **Pani Prezes, czy z perspektywy Gdańskiego Związku Pracodawców i jego członków obecny dostęp do finansowania dla pomorskich przedsiębiorstw jest zadowalający?**
- Według opinii naszych członków dostęp ten jest niewystarczający. Sztuczne procedury w bankach powodują, że małe firmy mają minimalne szanse na szybkie uzyskanie kredytu. Niezbyt przyjazne są także zbyt wygórowane wymagania w zakresie niezbędnej dokumentacji oraz zabezpieczeń. Przedsiębiorcy podnoszą zarzut, że procedury są bardzo sformalizowane, a banki patrzą tylko na dokumenty, ignorując otoczenie. Brakuje całościowego spojrzenia. Oczywiście są instytucje specjalizujące się w obsłudze MSP, ale przedsiębiorcy w dalszym ciągu uważają, że droga ta jest za długa i za trudna. To szczególnie istotne dla małych firm, które potrzebują szybkiego dofinansowania w celu przeprowadzenia krótkoterminowych, ale wysokoopłacalnych transakcji.
- **A jak funkcjonuje pozabankowy system wsparcia?**

- W Pomorskiem system ten jest dopiero rozbudowywany. Pomorski Fundusz Poręczeń Kredytowych działa dobrze i rozwija się, ale potrzebna jest jego dalsza modernizacja. Nie ma jeszcze instytucji wsparcia typu *start-up*. Co gorsza, nie jest to nawet ujęte w naszym programie regionalnym. Tymczasem choćby z projektu przygotowanego przez Agencję Rozwoju Pomorza wynika, że istnieje wiele osób mających dobre pomysły na biznes, ale ze względu na liczne przeciwności biurokracyjne nie może ich zrealizować. Wiemy, że ważne jest zarówno wsparcie edukacyjne, jak i praktyczne. To nie są duże inwestycje, ale bardzo często osoby te nie posiadają żadnej historii kredytowej, nie są w stanie przedstawić żadnej gwarancji i nie mogą liczyć na kredyt. Jediną szansą są dla nich właśnie takie programy wsparcia. Ważne jest też, aby na kolejnych etapach swej działalności, gdy rynek potwierdzi zasadność i dochodowość ich modelu biznesowego, mogli liczyć na odpowiednie subwencje na poczet dalszego rozwoju. Jako dyrektor oddziału banku uważam, że również instytucje finansowe powinny być zainteresowane rozbudowaniem systemu wsparcia. Wraz ze swym rozwojem takie firmy będą dla banków coraz ciekawszym i atrakcyjniejszym klientem.
- **A skąd ta restrykcyjność banków?**
- Różnice wynikają z ich szerszego spojrzenia. Bank musi zagwarantować maksymalne bezpieczeństwo transakcji. Pożycza nie swoje pieniądze, lecz klientów, którzy powierzyli mu oszczędności w formie lokat.
- **Pani Prezes, wszyscy mówią, że potrzebna jest zmiana, że trzeba wzmocnić instytucje okołobiznesowe. Może nie warto czekać, może sami zrzeszeni przedsiębiorcy (tak jak w GZP) powinni się zorganizować i zadbać o stworzenie takiego systemu?**
- Rozmawialiśmy kiedyś na ten temat, ale pomorskie firmy nie mają wystarczających środków. Cały czas krąży też pomysł stworzenia regionalnego banku nastawionego na wsparcie lokalnego biznesu. W Polsce – inaczej niż na zachodzie Europy – nie funkcjonuje system poręczeń wystawianych przez takie organizacje, jak Gdański Związek Pracodawców czy Pomorska Izba Małych i Średnich Przedsiębiorstw. Tymczasem na zachodzie system taki funkcjonuje od lat i dobrze spełnia swoją rolę. U nas się to zaniedbuje, idziemy raczej w kierunku zabezpieczeń na maszynach, halach.
- **Coraz częściej pojawiają się opinie, że pomimo dużych pieniędzy trafiających do nas z Unii, nie są one efektywnie wydawane.**
- Niestety takie opinie są częste. Według mnie ważne jest, aby środki te przyznawane były na poziomie regionów. Doświadczenia lat 2004–2006 pokazują, że centralne działania – z punktu widzenia firm – są mniej efektywne niż programy regionalne. Bardzo często w przypadku programów PARP-owskich przedsiębiorcy nie mieli nawet dostępu do informacji, gdzie popełnili błąd, co zdecydowało o tym, że ich projekty nie uzyskały akceptacji. Kolejnym problemem są „eksperti” oceniający wnioski. Do komisji trafiają urzędnicy, którzy nie mają żadnego doświadczenia w prowadzeniu firmy, a ich wiedza jest tylko książkowa. W takich komitetach potrzeba ludzi kompetentnych. I tutaj właśnie widzę miejsce dla banków. Instytucje te dysponują bowiem szerokim zapleczem analityków i specjalistów, którzy na co dzień mają do czynienia z MSP. Są oni w stanie szybko i prawidłowo ocenić dany projekt, określić jego zasadność i efektywność. Wielu przedsiębiorców rezygnuje ze składania wniosków ze względu na bardzo długi okres oczekiwania. Do tego dochodzi potrzeba wyłożenia własnych środków i tym samym malejąca opłacalność dotacji. Wydaje mi się, że w kolejnym okresie programowania wiele z tych problemów można zlikwidować.
- **Jakie jeszcze zagrożenia widzi Pani w związku ze środkami unijnymi?**
- Bardzo niepokoi mnie postawa typu: „pojawiają się środki unijne, więc musimy je wydać”. Nikt nie zastanawia się, jak zrobić to maksymalnie efektywnie. Dla mnie wydawanie funduszy unijnych jest tylko środkiem, a nie celem. Ważne jest to, co dzięki tym środkom uda nam się zmienić na lepsze. Interesuje mnie, jak dzięki dotacjom zmieni się obraz Pomorza, jak wysoko awansujemy cywilizacyjnie.
- **Czy uważa Pani, że w zakresie środków mamy dobre proporcje pomiędzy środkami „twardymi” i „miękkimi”, między środkami na przedsiębiorczość a środkami na inne cele?**
- Za mało pieniędzy idzie na wspieranie przedsiębiorstw. Co więcej, również w kolejnym okresie programowania środki miały wzrosnąć w niewielkim stopniu. A przekazanie około 5% na wsparcie przedsiębiorczości to o wiele za mało. Większość miała iść na inwestycje okołobiznesowe lub finansowanie inwestycji infrastrukturalnych. Na

szczęście dzięki zjednoczeniu się – nie mającego precedensu w historii – wszystkich pomorskich organizacji grupujących przedsiębiorców udało nam się wywalczyć znaczący wzrost wydatków na wsparcie przedsiębiorców i przedsiębiorczości. Oczywiście sukces ten jest ważny, ale znamienite jest to, że w projekcie Regionalnego Programu Operacyjnego 2007–2013 ten priorytet traktowany był po macoszemu. Warto tutaj spojrzeć na przykład Wielkopolski. Tam przedsiębiorczość kwitnie i rozwija się dynamicznie nie tylko dzięki gospodarności, ale i pozytywnemu klimatowi tworzonemu przez władze samorządowe. Tamtejsze samorządy wiedzą, że MSP mogą być lokomotywą rozwojową, ale należy o nią dbać i ją „oliwić”. Tymczasem u nas w ramach regionalnego projektu chciano się skoncentrować na innych – nie mówię, że mniej ważnych – priorytetach.

– **Coś jeszcze było „bolesne” dla przedsiębiorców w toku starania się o dofinansowanie?**

- Kolejnym zarzutem ze strony przedsiębiorców było to, że za dużo środków przeznaczono na wsparcie otoczenia biznesowego. I to kosztem bezpośredniego wspierania biznesu. Dla przedsiębiorców ważne byłoby też istnienie firm konsultingowo-doradczych, które doradzałyby w zakresie optymalizacji modelu biznesowego i efektywnego aplikowania o środki unijne. Znam przykłady, gdy projekty przygotowywane były przez bardzo renomowane firmy doradcze, ale diametralnie różnie oceniane przez inne instytucje. Kolejnym zarzutem była ogromna ilość programów powodująca niemożność ogarnięcia wszystkich

dostępnych możliwości wsparcia. Skomplikowane poszatkovanie i poszufladkowanie sprawiało, że osoba niezajmująca się zawodowo dotacjami nie była w stanie śledzić wszystkich adresowanych do niej programów wsparcia.

– **Pani Prezes, czy oceniając dotychczasowe doświadczenia pierwszych lat wydawania środków unijnych nie warto by zablokować dostęp do dotacji unijnych dużym firmom?**

- Tak. Zdecydowanie popieram ten postulat. Ogromna ilość pieniędzy poszła do dużych firm. Co gorsza, środki te zamiast służyć ich restrukturyzacji, przyczyniły się raczej do ich uśpienia i odwleczenia niezbędnych procesów podnoszenia konkurencyjności i innowacyjności. Za chwilę nie dostaną one kolejnego wsparcia, a na restrukturyzację będzie już za późno. Sytuacja ta zablokowała możliwość rozwoju wielu mniejszym, bardziej dynamicznym i perspektywicznym firmom.

– **Uważa Pani, że w najbliższych latach w zakresie finansowania pomorskich MSP będziemy mieli do czynienia ze zdecydowaną poprawą?**

- Tak. Głęboko wierzę, że będziemy świadkami wielu pozytywnych zmian. Mamy coraz lepszych i bardziej wyedukowanych przedsiębiorców, powstają nowe fundusze wsparcia. Jestem przekonana, że to wszystko spowoduje znaczącą poprawę i ułatwienie w zakresie prowadzenia działalności gospodarczej.
- **Dziękuję za rozmowę.**

*Katarzyna
Delankiewicz-
Turzyńska*

*Prezes Pomorskiego
Regionalnego Funduszu
Poręczeniowego*

WYCIĄGAMY RĘKĘ DO NAJBARDZIEJ POTRZEBUJĄCYCH

Rozmowę prowadzi Dawid Piwowarczyk

- **Jak z perspektywy Funduszu wygląda kwestia zapewnienia źródeł finansowych dla pomorskich MSP? Sytuacja jest już zadowalająca?**
- Nie powiedziałabym, że jest już dobrze. Wprawdzie jako fundusz notujemy znaczący przyrost wpływających do nas wniosków i jednocześnie same banki przekonały się do nas, ale patrząc z perspektywy MSP, sytuacja na pewno nie jest optymistyczna. Chociaż niewątpliwie nasz fundusz ułatwia małym i średnim pomorskim firmom dostęp do kredytów.
- **Kto najbardziej potrzebuje Państwa pomocy?**
- Oczywiście fundusz ten jest największą szansą dla tych, którzy nie mogą liczyć na przychylność banków. Mam tu na myśli takie MSP, które dopiero zaczynają działalność, nie mają wystarczającej historii kredytowej lub takie, które nie były w stanie przedstawić odpowiedniego zabezpieczenia.
- **Czy oferta Funduszu jest już wystarczająco znana? Docieracie z nią do wszystkich zainteresowanych?**

- Jak już wspomniałam, coraz lepiej współpracuje się nam z bankami. Po początkowym okresie nieufności przekonały się one, że jesteśmy podmiotem wiarygodnym, rzetelnym partnerem biznesowym. Owa dobra opinia to w dużej mierze zasługa naszych udziałowców, w szczególności tych największych, czyli samorządu oraz Banku Gospodarstwa Krajowego i Agencji Rozwoju Pomorza.
- **Jakie kapitały są na ten moment w gestii Funduszu?**
- Obecnie kapitał założycielski to już 16 mln zł. W naszej gestii są też kolejne dwa miliony, które pozyskaliśmy ze środków unijnych za pośrednictwem Polskiej Agencji Rozwoju Przedsiębiorczości.
- **Patrząc przez pryzmat Państwa kilkuletnich już doświadczeń, co obecnie jest największą barierą dla pomorskich MSP w dostępie do potrzebnych im kapitałów?**
- Oceniam, że obecnie największym problemem są procedury banków. Są one zbyt sztywne i rygorystyczne. Banki zabezpieczają się na wszelkie możliwe sposoby, przez co koszt kapitału oferowanego przedsiębiorstwom nie tylko nie jest tańszy, ale drożeje. To szczególnie niekorzystna sytuacja właśnie dla małych i średnich firm. Problemem jest też to, że banki nie mają w swojej ofercie produktów adresowanych do młodych ludzi dopiero zaczynających prowadzenie własnej działalności gospodarczej.
- **Ale to chyba problem nie tylko naszego kraju. Wszędzie na świecie osoba startująca w biznesie powinna raczej liczyć na siebie i rodzinę niż instytucje finansowe?**
- Oczywiście fundusze własne są ważne, ale w takich społeczeństwach, jak nasze brak kapitałów jest bardzo często barierą nie do pokonania. Stąd też konieczność powoływania tego rodzaju fundacji czy funduszy pożyczkowych.
- **Czy zdarza się, że musicie Państwo odsyłać ludzi, którzy mają bardzo dobre pomysły na biznes, ale nie mają odpowiedniego kapitału?**
- Oczywiście nasza oferta to głównie poręczenia. Ale jak do tej pory, dzięki naszym osobistym kontaktom i wiedzy, nie mieliśmy jeszcze takiej sytuacji, w której nie potrafilibyśmy pomóc osobie z dobrym pomysłem na biznes. Zawsze staramy się pomóc.
- **W jakiej formie?**
- Dysponujemy szeroką wiedzą na temat różnego rodzaju sposobów wsparcia. Poczynając od dotacji, a na funduszu pożyczkowym i kredytach bankowych kończąc. Dzięki kilkuletniej współpracy z bankami jesteśmy w stanie szybko znaleźć instytucję finansową, która będzie gotowa wziąć na siebie większe ryzyko.
- **Jak wygląda dostęp do Państwa oferty dla firm spoza aglomeracji?**
- Przede wszystkim zależy nam na przedsiębiorstwach spoza Trójmiasta. Oczywiście jest, że firma z Gdyni czy Gdańska ma do nas lepszy dostęp. Staramy się jednak, żeby nasza oferta trafiała do każdego pomorskiego przedsiębiorstwa. Najlepszym dowodem naszego sukcesu jest to, że mamy klientów z Człuchowa, Chojnic czy Brus. Dzięki współpracy z bankami klient ma nawet możliwość podpisywania korespondencyjnie umowy. Mamy sporo punktów konsultacyjnych, współpracujemy z instytucjami otoczenia biznesu. Klient może do nas trafić na wiele różnych sposobów.
- **Co zdaniem Pani Prezes należy jeszcze zmienić, żeby poziom wsparcia MSP był zadowalający?**
- Jest strategia, zgodnie z którą mają być wzmacniane już działające instytucje otoczenia biznesu, a także tworzone nowe. Mają powstać fundusze venture capital, seed capital oraz zorientowane na finansowanie rozwoju i badań. Oczywiście bardzo ważne będzie dalsze wzmacnianie kapitałowe funduszy poręczeniowych i pożyczkowych. Jako fundusz działamy cały czas na granicy. Liczba udzielanych poręczeń w stosunku do naszych kapitałów zbliża się już do takiego poziomu, który może zmusić nas do czasowego zawieszenia udzielania nowych poręczeń.
- **Czy to realna groźba?**
- Już raz w tym roku byliśmy bardzo blisko tej granicy. Gdyby nie interwencja Marszałka i dokapitalizowanie nas kwotą 2 mln zł, musielibyśmy odprawiać klientów z kwitkiem.
- **Na jak długo wystarczą te dwa miliony?**
- Dwa tygodnie, miesiąc. Jednostkowo możemy poręczyć kwotę 450 tys. zł, więc wystarczy tylko pięć umów, by wykorzystać te środki.
- **A klienci do was wracają?**
- Bardzo często tak. Nierzadko klienci dają pod zabezpieczenie towar, na co banki niechętnie się godzą.

Banki Spółdzielcze bez naszego poręczenia nigdy nie zdecydowałyby się na kredytowanie.

- **Na co przedsiębiorcy przeznaczają środki, które pozyskują dzięki kredytom uzyskanym z Państwa poręczeniem?**
- Najczęściej na uwolnienie środków obrotowych. Coraz więcej jest jednak przypadków, gdy środki służą do sfinansowania zakupów nowej maszyny. Kredyty stanowią też często wkład własny pod dotacje unijne.
- **A jak klienci patrzą na kwestie środków unijnych?**
- Z tego, co słyszymy od przedsiębiorców, jest tutaj bardzo wiele problemów. Jednym z nich jest konieczność wyłożenia całej kwoty i czekania na zwrot kosztów dopiero

po zakończeniu inwestycji. Kolejnymi problemami są nieregularność i opóźnienia w wypłacie dotacji. Odstrasza też gigantyczna biurokracja. Dużo osób narzeka ale ci, którzy złożyli wnioski, uzyskali akceptację i udało im się pomyślnie rozliczyć, są zadowoleni.

- **Czy myśli Pani, że jak spotkamy się za trzy, pięć lat, będziemy mogli powiedzieć, że system wsparcia pomorskiego biznesu funkcjonuje już dobrze?**
- Myślę, że zawsze będzie coś do zrobienia. Za kilka lat będziemy na innym poziomie i potrzeby będą inne. Ale jestem optymistką i uważam, że ten system będzie zdecydowanie bardziej rozbudowany. Będzie oferował o wiele więcej i mógł zadowolić prawie wszystkich przedsiębiorców poszukujących wsparcia.
- **Dziękuję za rozmowę.**

Piotr Nowak

Gdańska Akademia Bankowa

BANKI DOCENIAJĄ MSP

Rozmowę prowadzi Dawid Piwowarczyk

– **Jakim klientem są dla banków MSP?**

- Na pierwszy rzut oka wydaje się, że MSP mają niższy potencjał dochodowy dla banków niż przedsiębiorstwa duże. Zazwyczaj bowiem z mniejszymi obrotami klientów wiąże się mniejsze zapotrzebowanie na usługi finansowe. W rzeczywistości jednak MSP są bardzo istotnym segmentem rynku. Liczba dużych przedsiębiorstw jest bardzo ograniczona. W zależności od przyjętych przez bank kryteriów do klientów dużych w naszym województwie zalicza się od kilkudziesięciu do stu kilkudziesięciu przedsiębiorstw. Im większą sieć oddziałów ma bank, tym mniejsze firmy zalicza do segmentu dużych i średnich. Największe firmy są zazwyczaj obsługiwane nie przez regionalne centra korporacyjne, lecz przez wyspecjalizowane komórki z central banków. Dla porównania sektor MSP w województwie to około 220 tys. podmiotów, z których kilkaset to dynamicznie rozwijające się przedsiębiorstwa średnie. Są one cenne dla banków, gdyż pozwalają im szybko zwiększać przychody. Z pewnością możemy też mówić o kolejnych kilku tysiącach stabilnie rozwijających się przedsiębiorstwach z segmentu MSP, o współpracę z którymi banki intensywnie zabiegają. Zdecydowana większość MSP to jednak mikroprzedsiębiorstwa i przedsiębiorstwa małe. Zgłaszają one

niewielkie zapotrzebowanie na kompleksową obsługę finansową. Stąd też większość małych przedsiębiorstw obsługiwanych jest na zasadach zbliżonych do segmentu osób fizycznych. Oferowane są im proste pakiety kilkunastu czy kilkudziesięciu produktów, które pozwalają bankom redukować relatywnie wysokie koszty obsługi.

– **MSP to dobrzy klienci?**

- MSP są klientami bardziej lojalnymi niż duże przedsiębiorstwa, które z reguły korzystają z usług kilku banków jednocześnie. Lojalność zaś pozwala zwiększać sprzedaż wiążaną. Dla przykładu MSP korzystające z niewielkiego kredytu obrotowego, powiedzmy milion złotych, i dokonujące jednocześnie znacznych obrotów walutowych może wygenerować dla banku o wiele większy dochód niż duża firma wykorzystująca jedynie linię kredytową rzędu 10 mln zł. Zwróćmy też uwagę na fakt, że z punktu widzenia ryzyka kredytowego banku lepszy jest portfel składający się z kilku MSP z różnych branż niż finansowanie jednego bardzo dużego przedsiębiorstwa. Warto wspomnieć też o nasyceniu usługami bankowymi w segmencie dużych przedsiębiorstw. Prowadziło to w ostatnich latach do spadku marż oraz wzrostu kosztów marketingowych. Spowodowało też ograniczenie działalności w segmencie największych przedsiębiorstw przez kilka banków zagranicznych. Rynek MSP jest dla banków łatwiejszy. Zwłaszcza dla banków posiadających rozbudowaną sieć oddziałów. Pozwala osiągać wyższe marże, a co najważniejsze – będzie posiadał większy potencjał dochodowy w przyszłości. Zainteresowanie sektorem MSP bierze się również z ich rosnącej roli w naszej gospodarce, a także z licznych działań państwa oraz programów Unii Europejskiej wspierających ten segment rynku (na przykład funduszy poręczeniowych i pożyczkowych, projektów wspierających konkretne regiony czy grupy zawodowe). MSP są bardziej dynamiczne, szybciej reagują na zmiany oczekiwań klientów, a więc w gospodarce rynkowej powinny działać efektywniej niż ociążałe molochy. Stąd też przekonanie, że MSP będą dla banków atrakcyjnymi kredytobiorcami. Pamiętajmy też, że postępująca integracja z Unią Europejską przekłada się na wzrost liczby MSP z udziałem kapitału zagranicznego. Mają one zazwyczaj większe zapotrzebowanie na usługi finansowe oraz korzystają ze wsparcia właścicieli przy aranżowaniu finansowania bankowego.

– **Czy to oznacza, że MSP stają się najważniejszymi klientami?**

- Myślę, że to zbyt śmiałe stwierdzenie. Z pewnością MSP nigdy dotąd nie mogły liczyć na tak szeroki zakres obsługi bankowej oraz konkurencję jakościową. Pamiętajmy jednak, że to bankowość detaliczna (a w szczególności kredyty mieszkaniowe) przeżyły w ostatnim okresie najbardziej dynamiczny wzrost. Ta hossa finansowania nieruchomości nie może jednak trwać wiecznie. Patrząc dalekowzrocznie, banki starają się pozyskać najbardziej dochodowych i najmniej ryzykownych klientów w każdym segmencie rynku. Również w uznawanym za coraz atrakcyjniejszy segmencie MSP. Od wielkości przedsiębiorstwa ważniejsza jest możliwość jego kompleksowej obsługi oraz stabilne perspektywy rozwoju. Rozbudowa sieci oddziałów detalicznych umożliwi bankom lepszą penetrację rynku MSP, a szczególnie mikroprzedsiębiorstw.

– **Wspomniał Pan szeroki zakres usług oraz konkurencję jakościową. A co z konkurencją cenową?**

- Cena obsługi bankowej zależy od kosztów i poziomu ryzyka. Im bardziej kosztowna operacja, im wyższe ryzyko, tym wyższa marża czy prowizja banku. Na ceny wpływ mają również wypracowane latami standardy rynkowe. Będąc w Unii Europejskiej, możemy liczyć na stopniowe dochodzenie do unijnego poziomu cen obsługi bankowej. Jednak pewne różnicowania pozostaną. Banki kalkulują dochodowość współpracy z klientem kompleksowo, sumując wszystkie przychody i koszty. Stąd też klient lojalny, korzystający z wielu produktów powinien negocjować redukcje poszczególnych opłat. Powinien też sprawdzać ceny konkurencji. Szczególną uwagę warto zwracać na transakcje walutowe, które są bardzo trudne do negocjacji przy nieposiadaniu kont w różnych bankach. By sprawdzić elastyczność cenową banku przy kredycie, warto rozmawiać o kilku różnych strukturach transakcji (różne okresy finansowania, różne zabezpieczenia). Inaczej mówiąc, potrzebna jest partnerska współpraca, jednak bez nadmiernego uzależnienia i nie bez kontroli kosztów ze strony przedsiębiorcy.

– **Czy polski system bankowy jest przygotowany do sprawnego obsługiwanie MSP ?**

- Jak najbardziej tak. Banki wydzielają specjalne centra obsługi, oferują pakiety produktów, upraszczają procedury kredytowe. Wszystko po to, by pozyskać jak najbardziej dochodowych klientów i utrzymać ich. A utrzymać można tylko zadowolonego klienta.

Oferuje się więc coraz powszechniej doradztwo i opiekę doświadczanego pracownika banku. Nie można jednak oczekiwać rewolucji na rynku. Pamiętajmy, że banki stosują zróżnicowane kryteria oceny zdolności kredytowej oraz minimalnej dochodowości. Prowadzą też różne strategie marketingowe w różnych okresach. MSP muszą być zatem bardzo cierpliwe i sprawdzać oferty wielu banków. Warto wspomnieć też podstawową zasadę kredytową mówiącą, że jeśli bankowiec nie zaryzykowałby pożyczania swoich prywatnych pieniędzy klientowi, nie powinien udzielać mu również kredytu bankowego. Szefowie MSP niekiedy zapominają o tym i domagają się finansowania, zamiast spytać, jak zmienić strukturę kredytu, by bank był nimi zainteresowany. Z pewnością MSP i banki muszą więcej ze sobą rozmawiać, by unikać rozczarowań. Niekiedy oddział banku nie może podjąć się finansowania z powodu prowadzonej przez bank polityki kredytowej. Dla przykładu, kilka lat temu mieliśmy okres redukcji przez większość banków portfeli kredytowych w budownictwie, mieliśmy też okres zwiększonych restrykcji w finansowaniu leasingu. Przedsiębiorca musi przekonać do swojej firmy bank, przedstawić wiarygodne dane finansowe i prognozy, zaangażować odpowiedni poziom środków własnych. Nie można oczekiwać, że sam genialny pomysł na biznes wystarczy. Potrzebni są też ludzie będący w stanie go zrealizować. Przedsiębiorcy muszą się liczyć z brakiem możliwości finansowania zewnętrznego w bankach, gdy nie mają zupełnie środków własnych i zabezpieczeń. Pamiętajmy, że banki finansują akcje kredytową w około 80%–90% ze środków przyjętych od deponentów. Niemożliwe jest przecież swobodne dysponowanie środkami deponentów – prawo bankowe zasadniczo zakazuje finansowania przedsiębiorców niemających zdolności kredytowej. Przedsiębiorcy powinni unikać rozumowania, że „bank musi ryzykować, bo za ryzyko bierze marżę kredytową i prowizję przygotowawczą”. Podstawowym obowiązkiem banku jest zwrot środków deponentom oraz wypłacenie im odsetek.

- **Jakie są, poza środkami własnymi i kredytami bankowymi, inne sensowne alternatywy dla finansowania MSP?**
- Z pewnością bardziej dostępny jest leasing. Zdolność kredytowa przy leasingu, czyli tak zwana zdolność leasingowa, kalkulowana jest według mniej restrykcyjnych zasad. Sam przedmiot leasingu jest wystarczającym zabezpieczeniem. Wciąż w zbyt małym stopniu wykorzystane są przez MSP fundusze poręczeniowe i pożyczkowe. Warto przypomnieć, że w naszym

województwie działa z dużymi sukcesami Pomorski Regionalny Fundusz Poręczeń Kredytowych. W zależności od rozmiarów działalności MSP mogą też korzystać z faktoringu. Cena tej formy finansowania może być jednak wysoka, warto więc od razu negocjować z bankiem równolegle kredyt obrotowy zabezpieczony między innymi należnościami. Warto śledzić działania Urzędu Marszałkowskiego oraz władz poszczególnych miast województwa. Myślę, że zaowocują one wkrótce kolejnymi projektami wspierającymi w szczególności mikroprzedsiębiorstwa.

- **Czym różni się oferta produktowa adresowana do MSP i innych podmiotów?**
- Liczba produktów oferowanych MSP musi być uboższa. Nie znajdzie uzasadnienia ekonomicznego zaproponowanie małej firmie produktów wymagających ponoszenia przez bank i klienta znacznych kosztów (sekurytyzacja, cash pooling, niektóre produkty zabezpieczające). Wiele produktów jest z reguły dostępnych (na przykład faktoring czy polecenie zapłaty), jednak MSP nie spełniają warunku tak zwanej masy krytycznej, czyli nie pozwalają bankowi osiągnąć progu rentowności, co może być rozwiązane jedynie odpowiednio wysokim poziomem opłat. Coraz więcej produktów oferowanych kilka lat temu jedynie największym klientom obecnie oferuje się również przedsiębiorstwom średnim. W uzasadnionych przypadkach każdy produkt oferowany przedsiębiorcom dużym może być również oferowany MSP. Przy małej skali operacji barierą będzie jednak cena.
- **Czy banki powinny w swojej ofercie dla MSP uwzględniać inne produkty, takie jak pomoc marketingowa, księgową, konsulting?**
- Banki oferują wsparcie doradców bankowych. Problem w tym, że doradcy mają najczęściej równocześnie doradzać i sprzedawać. MSP powinny więc korzystać z doradztwa kilku banków i porównywać oferty. Nie wydaje mi się jednak, aby banki były przygotowane do doradzania w zakresie na przykład marketingu i rachunkowości. Niewykorzystany potencjał można natomiast dostrzec w doradztwie w zakresie ryzyka kredytowego. Skoro bank analizuje wniosek kredytowy klienta, warto, by podzielił się swymi spostrzeżeniami na temat sytuacji branży, konkurencyjności produktu, struktury przedsiębiorstwa, kadry kierowniczej, sytuacji finansowej. Są to bardzo delikatne dla przedsiębiorcy tematy. Wnioskując o kredyt, przedsiębiorca stara się przedstawić swoją firmę w jak najlepszym świetle

i często zamiast słuchać uwag bankowca, przekonuje do swoich ocen. Dlatego też potrzebni są doradcy, którzy będą w stanie podpowiedzieć przedsiębiorcy, co zmienić w firmie, by podnieść jej zdolność kredytową lub dzięki obniżeniu ryzyka obniżyć koszty finansowania. Przedsiębiorcom opłaca się słuchać tych rad.

– **W jaki sposób można rozwiązać kwestie trudnej wyceny MSP i braku zabezpieczeń z ich strony?**

- Finansowanie przedsiębiorstw bez zabezpieczeń w ogóle zdarza się niezmiernie rzadko i dotyczy bardzo wąskiej grupy przedsiębiorców o wyjątkowo dobrej sytuacji finansowej, działających w bezpiecznych branżach. Zasadniczo też takie finansowanie udzielane jest na krótkie okresy, zazwyczaj do 1 roku. Tak więc przyjmijmy, że zabezpieczenia są niezbędne i przedsiębiorca nie zapewniwszy ich, nie powinien oczekiwać od banku finansowania stu procent przedsięwzięcia. Nie ma cudownych rozwiązań. Konieczne jest albo bardzo powolne rozwijanie biznesu bez kredytu (aż do wypracowania niezbędnego minimum kapitału własnego, by zaciągnąć kredyt), albo podzielenie się własnością przedsiębiorstwa i na przykład wprowadzenie nowych udziałowców. Może to być chociażby fundusz venture capital. Jednak to rozwiązanie dotyczy zazwyczaj większych przedsiębiorstw, gdyż wspomniane fundusze zainteresowane są większymi transakcjami. Pojawiło się na rynku kilka mniejszych funduszy inwestycyjnych, jednak obawiam się, że ich wymagania co do stopy zwrotu z inwestycji są tak duże, że jedynie niewielka grupa bardzo rentownych MSP mogłaby zaprosić je do współpracy.

– **Czy państwo i jego organy powinny angażować się w poszerzanie oferty bankowej adresowanej do MSP?**

- Zdecydowanie nie. Nie da się dekretemi narzucić dochodowości współpracy. Państwo robi dużo. Jest wiele działań skierowanych na wspieranie MSP. Warto wspomnieć o rządowych funduszach poręczeniowych obsługiwanych przez BGK: Krajowym Funduszu Poręczeń Kredytowych oraz Funduszu Poręczeń Unijnych. Bardzo aktywne są władze regionalne i samorządy. Myślę, że zamiast poszerzania oferty bankowej, lepiej wspierać rozwój bezpłatnego dostępu do Internetu na wsiach, w środowiskach bezrobotnych oraz dla osób rozpoczynających działalność. Nie można oczekiwać od ludzi przedsiębiorczości, gdy nie mają dostępu do podstawowych informacji.

– **Jaka może być tutaj rola Banku Centralnego?**

- Dbłość o stabilny pieniądz jest podstawowym zadaniem Banku Centralnego określonym w konstytucji oraz ustawie o NBP. Stabilny pieniądz jest fundamentem rozwoju gospodarczego i rozwoju przedsiębiorczości. Ale są też i inne zadania realizowane przez Bank Centralny, które na co dzień poprawiają warunki funkcjonowania MSP. Pamiętajmy na przykład, że NBP organizuje system płatniczy i to dzięki niemu mamy w Polsce jeden z najnowocześniejszych i najszybszych systemów rozliczeniowych na świecie. Oczywiście nie można nie wspomnieć działań i osiągnięć Krajowej Izby Rozliczeniowej S.A. w tym zakresie.

– **Dziękuję za rozmowę.**

Liliana Dziekańska

*Dyrektor Oddziału
Regionalnego PKO BP S.A.
w Gdańsku*

KOCHAMY MSP

Rozmowę prowadzi Dawid Piwowarczyk

- **Pani Dyrektor, czy dla takiej dużej instytucji jak bank PKO BP małe i średnie przedsiębiorstwa to dobry partner? Czy raczej klient, którego wolicie unikać?**
- To dla nas najlepszy partner. Wystarczy spojrzeć na statystykę. 99% firm w Polsce to małe i średnie przedsiębiorstwa. Dają one pracę około 86% ogółu zatrudnionych w gospodarce. Tak więc prawie dziewięć osób z dziesięciu zatrudnionych w gospodarce ma pracę i osiąga dochody dzięki takim firmom.
- **Pani Dyrektor, skoro jest tak dobrze, dlaczego MSP mówią inaczej? Wystarczy, że spojrzymy na statystykę kredytów inwestycyjnych. Aż od 70 do 90% całego portfela trafia do dużych firm. Banki chyba więc aż tak bardzo nie kochają MSP?**
- Oczywiście o danych można dyskutować długo. Faktem jest jednak, że jeżeli popatrzymy na system bankowy jako całość, głównym nośnikiem zarówno po stronie depozytów, jak i kredytów, jest ludność oraz małe i średnie przedsiębiorstwa. Duże firmy odgrywają oczywiście istotną rolę, jednak to osoby prywatne i MSP są w swojej masie największym klientem banków.

- **Ale gdy patrzymy na opinie przedsiębiorców, są one bardzo dalekie od optymistycznego obrazu banków, jaki próbuje nam Pani tutaj rysować. Przedsiębiorcy mówią: „jesteśmy potrzebni i chętnie widziani w bankach, gdy trzeba płacić prowizje lub gdy jesteśmy gotowi lokować na kontach i lokatach wolne środki finansowe. Lepiej jednak nie niepokoić banków chęcią zaciągnięcia kredytu czy pożyczki...”**
- To tylko potoczna opinia, której zmiana jest niestety trudna. Jednak wydaje się być ona coraz bardziej odległa od praktyki. Konkurencja wymusza na bankach znaczącą poprawę w zakresie współpracy z MSP i nie dotyczy to tylko prostej obsługi rachunków bankowych, ale przede wszystkim szeroko pojętego doradztwa finansowego w zakresie pozyskiwania źródeł finansowania dedykowanej dużej gamie przedsięwzięć. W celu ułatwienia, pozyskania i wykorzystania środków pomocowych Unii Europejskiej nasz bank stworzył Program Europejski – jedyną na rynku kompleksową ofertę skierowaną do beneficjentów pomocy unijnej oraz wybranych przez nich dostawców i wykonawców projektów. PKO Bank Polski chce towarzyszyć swoim klientom na każdym etapie planowania i realizacji projektów, służąc im wsparciem popartym wieloletnim doświadczeniem i fachową wiedzą. Program Europejski stanowi kompilację usług doradczych, finansowych i rozliczeniowych. Z uwagi na fakt, iż realizacja każdego z projektów jest inna, wymaga spełnienia innych wymogów i stworzenia innych warunków, Bank PKO BP S.A. oferuje indywidualne podejście do każdego klienta w celu doboru optymalnych dla niego rozwiązań.
- **Na czym polega wyjątkowość tego doradztwa?**
- Nie ograniczamy się do oferowania tylko usług bankowych. Wychodzimy na przeciw oczekiwaniom przedsiębiorców. Mamy przeszkolony cały sztab ludzi. Pomagają oni oszacować koszty i opłacalność inwestycji. Pomagają aplikować o środki unijne lub wskazują inne alternatywne możliwości finansowania projektów. Współpracujemy też z Polską Agencją Rozwoju Przedsiębiorczości – najważniejszą instytucją zarządzającą środkami unijnymi adresowanymi do biznesu. Mamy też szeroką ofertę, która powstała dzięki naszym kontaktom z Bankiem Gospodarstwa Krajowego i z Europejskim Bankiem Odbudowy i Rozwoju. Dzięki temu przedsiębiorcy mogą korzystać z preferencyjnych źródeł finansowania. Współpracujemy też intensywnie na poziomie regionu. Mamy kontakty z Regionalną Instytucją Finansującą – ramieniem PARP-u w regionie oraz lokalnymi organizacjami grupującymi pomorskie przedsiębiorstwa.
- **I to doradztwo cieszy się dużym zainteresowaniem ze strony przedsiębiorców?**
- Tak. Myślę, że tajemnica sukcesu tego projektu bierze się między innymi stąd, że usługi te świadczone są w całej naszej sieci. Bank posiada największą w kraju sieć oddziałów sprzedaży i duży udział w obsłudze sektora samorządu terytorialnego oraz MSP, co powoduje, że w każdej sytuacji jesteśmy blisko klienta. Jako pierwszy bank wprowadziliśmy możliwość udzielenia kredytu inwestycyjnego zabezpieczonego hipotecznie. Pozwoliło to nam udzielać wieloletniego finansowania na projekty, w przypadku których okres zwrotu z inwestycji jest stosunkowo długi. Dla przykładu przedsiębiorca może korzystać z kredytu na zakup lokalu użytkowego na okres nawet do 25 lat.
- **W każdym oddziale wysokokwalifikowana i kompetentna kadra to brzmi miło medialnie. Wiemy jednak dobrze, że specjalistów jest relatywnie niewiele i raczej niemożliwe jest aż takie rozbudowanie sieci.**
- Nie zgodzę się tym poglądem. W całej sieci sprzedaży posiadamy wykwalifikowanych doradców, natomiast wewnętrzna struktura Banku jest zbudowana w taki sposób, by w zależności od stopnia skomplikowania i wielkości danego projektu zajmowały się nim odpowiednio wyspecjalizowane zespoły pracowników. Należy bowiem pamiętać o tym, że przedsiębiorcy mają zindywidualizowane potrzeby.
- **Na czym jeszcze polegają ułatwienia dla MSP w Państwa ofercie?**
- Na pewno dużym krokiem do przodu było doprowadzenie do wyposażenia doradców w odpowiednie narzędzia informatyczne, dzięki czemu spełniamy oczekiwania klientów co do maksymalnego skrócenia czasu podejmowania decyzji przez Bank. W obecnej rzeczywistości to bardzo ważna sprawa dla firm. Drugą istotną kwestią jest fakt, że nie ograniczamy się tylko do sprzedania kredytu. Staramy się zaoferować przedsiębiorcom pełen pakiet usług w ramach programu Biznes Partner.
- **W jaki jeszcze inny sposób Państwa bank wspiera pomorskich przedsiębiorców?**

- Jesteśmy uczestnikiem lub współorganizatorem wielu konferencji dotyczących szeroko pojętej problematyki przedsiębiorczości. Spełniamy zatem także rolę dydaktyczną. Uczestniczymy w wydawnictwie licznych publikacji prasowych. Dla przykładu ostatnia publikacja w Rzeczypospolitej pt. „Bankowa obsługa transakcji”. W ramach programu rządowego uczestniczymy w konkursie „Bank przyjazny dla przedsiębiorców”. W ramach Europejskiego Funduszu Społecznego przyjmujemy na praktyki kierowane z Urzędów Pracy osoby, które po odbyciu kursu często zakładają własną działalność gospodarczą. Współfinansujemy konkurs o nagrodę „Gryfa Pomorskiego”, w wyniku którego wyłaniani są najlepsi przedsiębiorcy w województwie pomorskim.
- **Gdzie jeszcze Państwa zdaniem należy zmieniać mentalność małych i średnich pomorskich firm?**
 - W mojej opinii ważne jest, aby przedsiębiorcy byli świadomi, że Bank jest partnerem w rozwiązywaniu problemów, a nie jedynie urzędnikiem, dla którego zysk własnej instytucji jest rzeczą nadrzędną. Należy bowiem pamiętać, że Bank uzyskuje swoje dochody tylko wtedy, kiedy uzyskuje je również przedsiębiorca. Stąd nasza rola jako doradcy, dla którego zadaniem jest wsparcie w rozwoju firmy.
- **A z czym są największe problemy?**
 - Małe firmy w dalszym ciągu mają poważne problemy z przedstawieniem odpowiednich zabezpieczeń. Ale i tu jest coraz lepiej. Nasza współpraca z BGK, Pomorskim Funduszem Poręczeń Kredytowych oraz innymi funduszami poręczeń to formuły, które pozwalają nam pokonywać te bariery. Przedsiębiorcy często zgłaszają swoje uwagi dotyczące nadmiernych wymagań Banku jeśli chodzi o dokumentację. Wyszliśmy tu naprzeciw, upraszczając wiele procedur. Na przykład ciesząca się dużym powodzeniem u przedsiębiorców nasza najnowsza usługa: „Szybki limit kredytowy”, gdzie decyzję podejmujemy w ciągu dwóch dni z minimalnymi wymaganiami dokumentowymi.
- **A kto jeszcze może liczyć na Państwa pomoc?**
 - Przygotowaliśmy bardzo szeroką ofertę. Nowością są między innymi pakiety adresowane dla rolników. Jest to obecnie jedna z tych branż, która najszybciej i w największym stopniu korzysta ze wsparcia unijnego, odczuwając jego pozytywne skutki. Rolnik może liczyć na naszą fachową i szybką pomoc.
- **Na czym polega atrakcyjność MSP dla Państwa banku?**
 - Jak wspomniałam wcześniej, grupa MSP jest liczebnie dominującym sektorem przedsiębiorców, dającym zatrudnienie dużej części społeczeństwa.
- **Jesteście Państwo zadowoleni z poziomu usług oferowanych MSP?**
 - Uważam, że nasza oferta jest ciekawa i dopasowana do oczekiwań klientów. W usługach finansowych wciąż jednak mamy do czynienia z postępem. Monitorujemy rynek oraz zbieramy opinie i uwagi przedsiębiorców. Jesteśmy elastyczni i na bieżąco dostosowujemy się do potrzeb właścicieli firm. Obecnie pracujemy nad nową gamą usług, ale z oczywistych względów szczegółów nie mogę podać. Oczekujemy, że będzie ona kolejnym przebojem na rynku.
- **Pani Dyrektor, jeżeli jest tak dobrze, to dlaczego MSP skarżą się, że muszą przedstawiać zdecydowanie większe zabezpieczenia niż duże podmioty?**
 - Nie zgadzam się z taką tezą. Pamiętając o tym, że bank nie pożycza swoich środków lecz zagospodarowuje i pomnaża tylko kapitał swoich depozytariuszy, musimy oczywiście dbać o ich bezpieczeństwo. Jeżeli przedsiębiorca nie posiada odpowiednich zabezpieczeń transakcji, Bank, współpracując z funduszami poręczeń kredytowych, pomaga w rozwiązaniu tych problemów.
- **A co ma zrobić ktoś, kto ma świetny pomysł, ale nie posiada odpowiedniego zabezpieczenia? Może liczyć na Państwa pomoc?**
 - Myślę, że powinien pamiętać o bankach. Posiadamy wiedzę, jakie branże są dochodowe. Nie musimy więc działać intuicyjnie. Jesteśmy z stanie szybko i obiektywnie ocenić szanse na powodzenie danego biznesu.
- **Oceniając te wszystkie działania, uważa Pani, że wsparcie dla MSP jest już wystarczające?**
 - Nigdy tak nie będzie. Zawsze trzeba udoskonalać system. Jak wspomniałam wcześniej, elastycznie dostosowujemy się do wszystkich potrzeb i niesłuchanie cenimy sobie wszelkie uwagi zgłaszane przez naszych klientów. Bardzo pomocna w tym zakresie jest współpraca Banku z licznymi zrzeszeniami przedsiębiorców.
- **Czy środki unijne wykorzystujemy dobrze i efektywnie?**

- Patrząc na przykład na nasze programy realizowane z EBOR-em, owo wykorzystanie stoi na wysokim poziomie. Uważam jednak, że kwoty wsparcia są za małe. Większa dotacja powinna trafiać do przedsiębiorców rozpoczynających biznes. Wynika to z tego, że w Polsce mamy niedobór kapitałów własnych.
- **Pani Dyrektor, patrząc na te wszystkie uwarunkowania, uważa Pani, że warto zakładać własne firmy?**
- Uważam, że warto. I to jak najwcześniej. Sami współpracujemy z dużą grupą osób młodych prowadzących agencje bankowe. Mogą one liczyć na nasze duże wsparcie. Uważam, że warto zaczynać wcześniej i uczyć się na małych projektach. Nawet w przypadku porażki straty są mniejsze. Każda działalność daje doświadczenie, a to jest bezcenne.
- **Dziękuję za rozmowę.**

POPYT MIKROPRZEDSIĘBIORCÓW NA KREDYT I INNE USŁUGI BANKOWE¹

Joanna Próchniak

*Pracownik naukowy
Uniwersytetu Gdańskiego*

Specyficzne cechy mikroprzedsiębiorców powodują, że grupa ta jest trudnym klientem dla banków. Duże rozdrobnienie, krótka historia działalności, mały odsetek osób prowadzących pełną księgowość, relatywnie małe potrzeby finansowe powodują niezwykle ostrożność i awersję do ryzyka związanego z kredytowaniem banków. Warto jednak pamiętać o wysokim udziale mikroprzedsiębiorców w ogólnej liczbie przedsiębiorstw, co prezentuje rysunek 1.

Zapotrzebowanie na usługi bankowe firm mikro zależy od rodzaju prowadzonej działalności oraz celów, jakie zamierzają realizować przedsiębiorcy. Z badań przeprowadzonych na Uniwersytecie Gdańskim² wynika, że do głównych celów działalności badanych mikroprzedsiębiorców w najbliższych dwóch latach należał

¹ W artykule wykorzystano wyniki pracy naukowej autorki finansowanej ze środków budżetowych na naukę w latach 2005–2006 jako projekt badawczy Nr 1HO2C 072 28 ze środków Komitetu Badań Naukowych *Fundusze poręczeń kredytowych jako instrument wspierania małych i średnich przedsiębiorstw* oraz wyniki badań IBnGR.

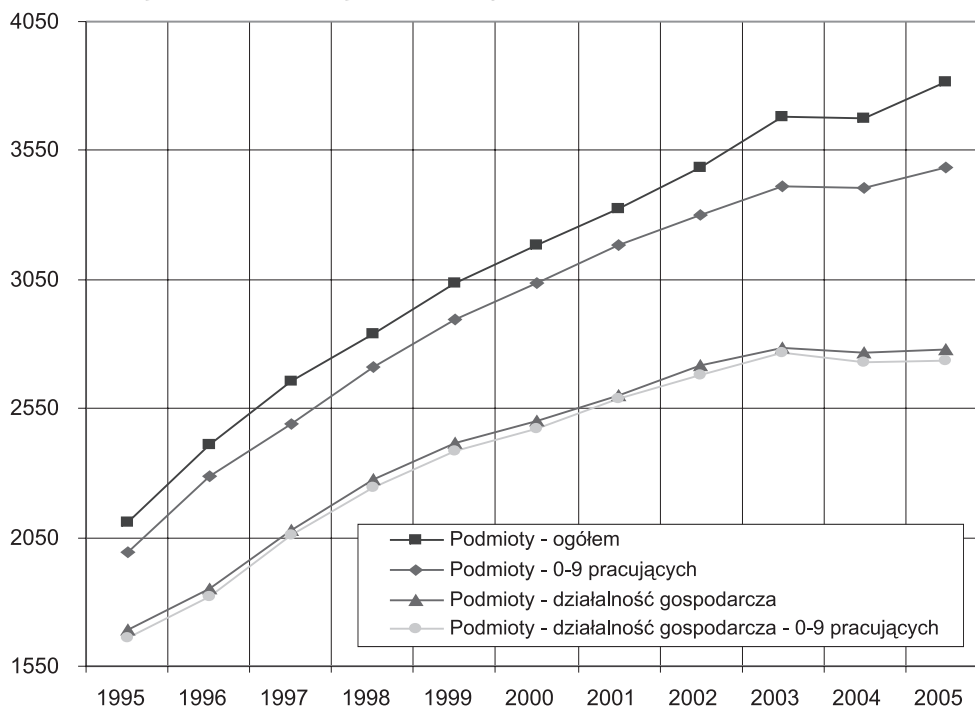
² Próchniak J. (2006), *Fundusze poręczeń kredytowych jako instrument wspierania małych i średnich przedsiębiorstw* – badanie zostało zrealizowane w pierwszym kwartale 2006 roku ze środków budżetowych na naukę w latach 2005–2006.

stabilny rozwój (44,2% wskazań) oraz budowanie i wzmocnienie pozycji rynkowej (32,1%). Ważnym celem było również zapewnienie stałych dochodów właścicielom (30,9%). Za najważniejsze bariery inwestowania mikroprzedsiębiorcy uznawali najczęściej słabą koniunkturę gospodarczą (34,8% wskazań), uwarunkowania polityczno-prawne (16,5%), niepewny popyt na produkty i usługi (15,9%) oraz utrudniony dostęp do kredytów bankowych (15,2%). Warto zwrócić uwagę, że ostatni z wymienionych

czynników znacznie częściej dotyczy mikropodmiotów niż innych przedsiębiorców sektora MSP.

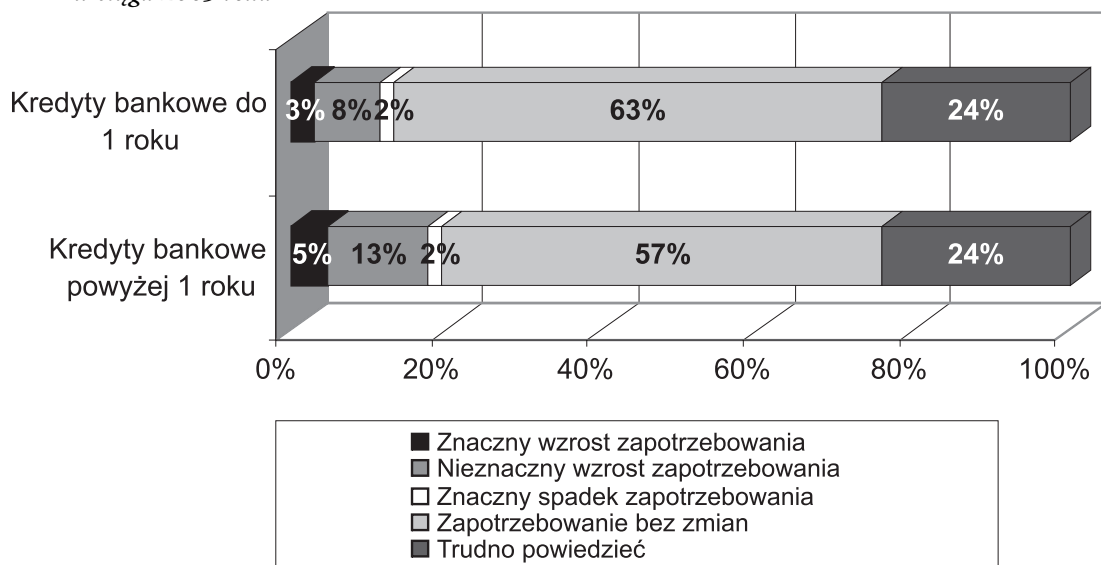
Zapotrzebowanie na usługi bankowe firm mikro zależy od rodzaju prowadzonej działalności oraz celów, jakie zamierzają realizować przedsiębiorcy. Z badań przeprowadzonych na Uniwersytecie Gdańskim wynika, że do głównych celów działalności badanych mikroprzedsiębiorców w najbliższych dwóch latach należał stabilny rozwój (44,2% wskazań) oraz budowanie i wzmocnienie pozycji rynkowej (32,1%).

Rysunek 1. Udział mikroprzedsiębiorców w podmiotach ogółem w latach 1995–2005



Źródło: Na podstawie: Zmiany strukturalne grup podmiotów gospodarki narodowej (2005), GUS.

Rysunek 2. Zmiany zapotrzebowania mikroprzedsiębiorców na kredyty bankowe do 1 roku oraz powyżej 1 roku w ciągu 2005 roku



Źródło: Opracowanie własne na podstawie wyników badań IBnGR.

Ważnym celem było również zapewnienie stałych dochodów właścicielom (30,9%). Za najważniejsze bariery inwestowania mikroprzedsiębiorcy uznawali najczęściej słabą koniunkturę gospodarczą (34,8% wskazań), uwarunkowania polityczno-prawne (16,5%), niepewny popyt na produkty i usługi (15,9%) oraz utrudniony dostęp do kredytów bankowych (15,2%). Warto zwrócić uwagę, że ostatni z wymienionych czynników znacznie częściej dotyczy mikropodmiotów niż innych przedsiębiorców sektora MSP.

Z odpowiedzi badanych mikroprzedsiębiorców wynika ponadto, że najkorzystniejszym źródłem finansowania inwestycji był zysk (wskazany przez 86,5% respondentów), dotacje unijne (21,3%), a następnie kredyt i leasing (po 13,5%). Pod względem bieżącej działalności (poza zyskiem) za najkorzystniejsze źródło najczęściej wskazywano prywatne oszczędności i odroczone terminy płatności. Dopiero w dalszej kolejności pojawiły się kredyty bankowe. Natomiast do najczęściej wykorzystywanych źródeł finansowania inwestycji należał przede wszystkim zysk, następnie leasing i kredyty bankowe. W przypadku bieżącej działalności kredyty wskazywane były na drugim po zysku miejscu.

Z badań przeprowadzonych przez IBnGR wynika, że w 2005 roku mikroprzedsiębiorcy zgłaszali większe zapotrzebowanie na kredyty bankowe powyżej 1 roku niż na kredyty krótkoterminowe.

Chociaż dominującym źródłem finansowania jest zysk, coraz więcej działań podejmowanych jest w związku z dostępem do kredytów bankowych. Problem bankowego finansowania MSP wynika z wielu czynników, na przykład ze zmian zachodzących w sektorze finansowym, specyfiki funkcjonowania całego sektora MSP czy uregulowań prawnych. Oceniając i porównując dostęp do finansowania w Polsce i innych krajach, warto zwrócić uwagę na miejsce naszego kraju w generalnym rankingu dostępu do finansowania na tle innych państw świata. Co roku The Milken Institute³ przygotowuje tak zwany ranking dostępu do kapitału (ang. *Capital Access Index* – CAI), w którym sklasyfikowanych jest łącznie 121 państw z całego świata. Indeks ten pozwala na porównanie w poszczególnych krajach skutków globalizacji w obrębie instytucji finansowych. Miernik uwzględnia poziom dostępu do finansowania i innowacji, które są niezbędne do ekonomicznego wzrostu gospodarki. Indeks bierze również pod uwagę poziom rozwoju rynków kapitałowych oraz wiele innych aspektów związanych z dostępem do finansowania.

W rankingu za rok 2005 Polska zajęła 45. miejsce (w roku 2004 – 46. miejsce) za większością państw europejskich. Lepiej wypadły państwa Europy Środkowo-Wschodniej, to jest Węgry (36. miejsce), Litwa (35),

Słowacja (43), Estonia (21). Słabiej od Polski wypadła natomiast Łotwa (46), Słowenia (55), Bułgaria (53) czy Turcja (60). Pierwsze pięć miejsc na liście zajęły następujące kraje: Wielka Brytania (1), Hongkong (2), Singapur (3), Stany Zjednoczone (4), Szwecja (5).

Odnosząc wyniki CAI do badania mikroprzedsiębiorców, warto zwrócić uwagę, że w grupie badanych firm dostęp do finansowania jako istotną barierę funkcjonowania uznało około 40% podmiotów. Jedynie 31% ankietowanych mikroprzedsiębiorców korzystało w ostatnich trzech latach z kredytu bankowego (około 20% korzystało z niego na początku 2006 roku, to jest w trakcie przeprowadzania badania ankietowego).

Przedsiębiorcy, którzy ubiegali się w ostatnim okresie o kredyt bankowy, zgłaszali ograniczenia wynikające ze sposobu oceny zdolności kredytowej przez bank i niedopasowania oferty bankowej do potrzeb przedsiębiorców. Najwięcej uwag dotyczyło niedogodności związanych z nieprowadzeniem przez przedsiębiorcę pełnej księgowości.

Odpowiedzi przedsiębiorców (deklaracje korzystania bądź zamiaru korzystania z usług bankowych) wskazywały na bardzo duże zróżnicowanie w popycie zgłaszanym na następujące usługi (z wyłączeniem kredytów bankowych, o których mowa powyżej):

- dokonywanie płatności
- zarządzanie ryzykiem finansowym
- lokowanie wolnych środków pieniężnych.

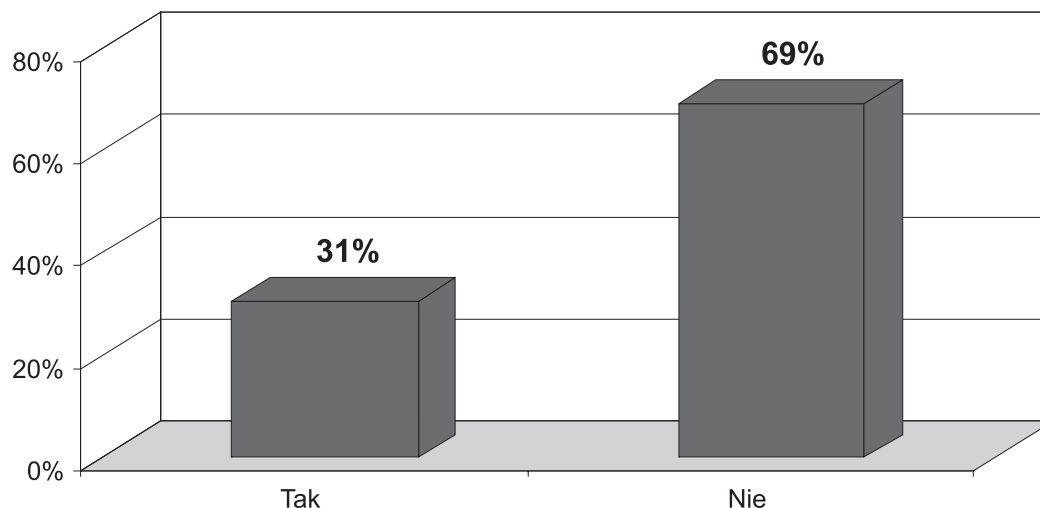
Prawie wszystkie badane przedsiębiorstwa deklarowały korzystanie oraz zamiar korzystania z usług w zakresie dokonywania płatności w ciągu dwóch najbliższych lat. Jednocześnie prawie żadne przedsiębiorstwo nie korzystało ani nie zamierzało korzystać w ciągu dwóch najbliższych lat z produktów w zakresie zarządzania ryzykiem finansowym – obliczony wskaźnik popytu na najbliższe dwa lata wyniósł –0,0854.

Należy jednocześnie wskazać na dość niski poziom ogólnej znajomości zastosowania produktów bankowych przez mikrofirmy. Dotyczy to w szczególności usług związanych z zarządzaniem ryzykiem finansowym, ale również z lokowaniem wolnych środków pieniężnych w akcje/obligacje przedsiębiorstw i jednostki uczestnictwa w funduszach inwestycyjnych.

Porównanie wskaźników popytu na poszczególne usługi przedstawiono w tablicy 1.

Podsumowując, sektor mikroprzedsiębiorców jest specyficzną dla banków grupą klientów, którą trudno bagatelizować ze względu na ich znaczny udział w sektorze przedsiębiorstw. Popyt na usługi bankowe firm mikro jest jednak ograniczony i dość homogeniczny. Ponadto

³ Por. Milken Institute (<http://www.milkeninstitute.org>).

Rysunek 3. Korzystanie z kredytu bankowego przez mikroprzedsiębiorców w 3 ostatnich latach (udział w proc.)

Źródło: Opracowanie własne na podstawie wyników badań IBnGR.

Tablica 1. Wskaźnik popytu na usługi bankowe związane z dokonywaniem płatności, lokowaniem środków w latach 2006–2007.

Produkty bankowe	Wskaźnik popytu
Produkty w zakresie dokonywania płatności ogółem	0,4485
- Przelewy krajowe	0,4727
- Polecenia zapłaty	0,2761
- Przelewy zagraniczne	0,1235
- Karty płatnicze	0,1553
- Czeki	0,0248
Produkty w zakresie lokowania wolnych środków pieniężnych ogółem	0,1718
- Lokaty złotowe	0,1166
- Lokaty walutowe	0,0307
- Bony i obligacje skarbowe	0,0062
- Akcje/obligacje przedsiębiorstw	0,0123
- Jednostki uczestnictwa w funduszach inwestycyjnych	0,0185

Źródło: Opracowanie własne na podstawie wyników badań IBnGR.

przedsiębiorcy mają problem nie tylko ze sprecyzowaniem i oceną swoich potrzeb bankowych, ale również z trudem oddzielają majątek prywatny od majątku prowadzonego przedsiębiorstwa.

Analizując dostępne informacje i wyniki badań, w najbliższych dwóch latach należy się spodziewać w miarę wysokiego popytu mikroprzedsiębiorstw na usługi bankowe w zakresie dokonywania płatności oraz na produkty związane z lokowaniem wolnych środków pieniężnych właścicieli mikroprzedsiębiorstw. Można również spodziewać się wzrostu popytu na kredyty inwestycyjne oraz obrotowe, przy czym zapotrzebowanie na kredyty inwestycyjne

powinno zwiększać się bardziej dynamicznie. Można sądzić, że popyt na kredyty inwestycyjne mikroprzedsiębiorstw o krótkiej historii funkcjonowania będzie w znacznej mierze zależeć od uwzględnienia przez banki w swoich procedurach konsekwencji wynikających z prowadzenia przedsiębiorstwa w formie działalności gospodarczej, to jest przede wszystkim prowadzenia księgowości w formie uproszczonej.

Natomiast na niskim poziomie ocenić należy popyt na produkty związane z zarządzaniem ryzykiem finansowym, z których korzysta jedynie 1% badanych przedsiębiorstw.

Jerzy Kobyliński

Prezes Zarządu
Masterlease Polska,
(Futura Leasing S.A.,
Prime Car Management S.A.)

NA WŁASNY BIZNES ZAWSZE JEST PORA

Rozmowę prowadzi Dawid Piwowarczyk

- **Jak z perspektywy prezesa dużej instytucji finansowej wygląda rynek usług finansowych? Z jakich instrumentów skorzystać mogą lokalni mali i średni przedsiębiorcy?**
- Wszystko ulega zmianom. Przykładem ewoluowania jest też rozwój samego rynku firm leasingowych. Na początku lat dziewięćdziesiątych w tym segmencie usług finansowych dominowały praktycznie małe i średnie podmioty. Wraz z rozwojem ubywało na rynku firm małych, a ich miejsce zajmowały coraz większe. Sytuacja ta wynikała z dwóch czynników. Z jednej strony, najbardziej prężne firmy rosły na tyle szybko, że awansowały do rangi dużych. Z drugiej strony, rynek został dostrzeżony przez potentatów – polskie banki, międzynarodowe instytucje finansowe – które poprzez rozwój organiczny i akwizycję zaczęły przejmować coraz większą część rynku. Oczywiście przez te lata ulegała też poważnej przemianie oferta. Na początku wiele firm – w tym również Futura – oferowały bardzo skromny wachlarz usług. Wraz ze wzrostem oczekiwań i świadomości odbiorców zwiększały się możliwości ofertowe. Obecnie mamy

już bardzo szeroki pakiet usług i produktów, w tym również ofertę dla MSP.

– **Czy posiadacie Państwo specjalną ofertę dla pomorskich MSP?**

– Każda firma jest dla nas ważnym klientem i może liczyć na ofertę dopasowaną do swoich potrzeb. Wychodzimy z założenia, że nasz klient rozwija się z nami. Nasza organizacja z małej firmy lokalnej wyrosła w ciągu 10 lat na lidera rynku. Wydaje mi się, że lata doświadczeń w budowaniu rynku leasingowego oraz silna konkurencja powodują, że leasing jest jedną z najbardziej atrakcyjnych form finansowania rozwoju przez pomorskie firmy. Jest to szczególnie ważne w przypadku małych i średnich firm, które ze względu na niewielkie kapitały własne, brak wiarygodnej, długoletniej historii bardzo często nie mają możliwości sięgania po inne instrumenty finansowe, na przykład kredyty bankowe.

– **Panie Prezesie, jako osoba od lat związana z pomorskim biznesem może Pan ocenić kiedy istniały lepsze warunki do prowadzenia biznesu. W latach 90. czy obecnie?**

– W latach 90. praktycznie od ręki można było w firmie leasingowej załatwić finansowanie zakupu sprzętu, maszyn, samochodów. Dzisiaj rynek nie tyle jest trudniejszy, ile bardziej cywilizowany. Nie mamy już kilkuset małych firm leasingowych, tylko 40 czy 50. W każdej z nich obowiązują podobne reguły, co pozwala łatwo znaleźć podmiot, który sfinansuje dany projekt. Dziś łatwiej jest tym, którzy chcą robić wiarygodny i dochodowy biznes uczciwymi sposobami. Kiedyś dzięki różnym lukom możliwości widzieli ci, którzy chcieli firmy leasingowe czy banki oszukać. To wprowadzało dużą nieufność, a w końcowym rozrachunku znacząco zrażało do korzystania z instrumentów finansowych uczciwych klientów. Obecnie panuje większa przejrzystość zapisów i szczerne procedury. Możliwość oszustw ograniczono do zera, co pozwoliło na przyspieszenie procesów, a ograniczenie „szkodowości” oraz spadek stóp procentowych spowodował, że leasing stał się bardziej dostępny i bardziej atrakcyjny dla wielu przedsiębiorców.

– **Leasing stał się tani?**

– Obserwując rynek, często mam wrażenie, że obecnie doszliśmy już do granicy. Firmy leasingowe coraz częściej oferują produkty z tak niewielką marżą, że bardzo trudno osiągnąć rentowność biznesu. Patrząc więc od strony małych i średnich firm, są one obecnie

w bardzo korzystnej sytuacji. Oferta finansowania, z której mogą korzystać jest bardzo tania. Taniej już nie będzie.

– **Jeżeli do Pana Prezesa zgłosiłby się prywatnie jakiś znajomy, to czy polecałby mu Pan, czy odradzał prowadzenie własnego biznesu?**

– Uważam, że każdy czas jest dobry, żeby prowadzić własny biznes. Oczywiście należy mieć świadomość swoich możliwości, wiedzy, umiejętności czy wytrwałości. Z drugiej strony trzeba wiedzieć, że wiąże się to z ryzykiem. Nie każdy, kto pójdzie zarejestrować firmę za rok czy dwa będzie milionerem. Niemniej jednak uważam, że obecnie jest łatwiej niż było na przykład pięć lat temu.

– **Z czego to wynika?**

– Po pierwsze, jesteśmy już w Unii Europejskiej, czyli znacząco poszerzył nam się rynek i to zarówno odbiorców, jak i dostawców. Po drugie, obecność w Unii oraz to, co się wydarzyło przez ostatnie lata sprawia, że mamy znacząco lepsze i stabilniejsze prawo gospodarcze, podatkowe. A jak wiadomo, każdy przedsiębiorca lubi działać w warunkach, które są przewidywalne. I tutaj według mnie sytuacja jest znacząco lepsza. Po trzecie wreszcie, my Polacy, jako producenci, usługodawcy, konsumenci mamy inną kulturę funkcjonowania w gospodarce i biznesie. To pomaga tym, którzy chcą zacząć działać na własną rękę. Niewątpliwie też pomocne mogą być tutaj środki unijne.

– **Panie Prezesie, czy te kilka lat dostępu do środków unijnych zostało dobrze spożytkowane na rozwój MSP na Pomorzu?**

– Nie dysonuję na tyle szeroką wiedzą, by mówić o makroekonomicznych zjawiskach. Wydaje mi się, że na Pomorzu dużo się dzieje. Na pewno środki unijne pozwoliły na znaczący wzrost inwestycji infrastrukturalnych. Trójmiasto jest tego świetnym przykładem. Obecnie stoimy w gigantycznych korkach, bo nasza aglomeracja w niespotykanej skali nagle zaczyna rozbudowywać i modernizować swoją infrastrukturę. Prawie każda ważna arteria komunikacyjna była, jest lub niedługo będzie unowocześniana. Bez napływu środków europejskich możliwa byłaby realizacja tylko niewielkiego wycinka tych prac. To bardzo ważny element mający przełożenie na funkcjonowanie i rozwój biznesu. Z drugiej strony, realizowanych jest coraz więcej biznesowych i okołobiznesowych projektów, korzystających z dofinansowania z funduszy unijnych.

Dotychczas, ze względu na szczupłość naszych lokalnych kapitałów, nie były one realizowane wcale albo też tempo prac nie było zadowalające. Wydaje mi się, że tych szans dostaliśmy bardzo dużo i z wielu z nich potrafiliśmy dobrze skorzystać. A to dopiero początek, przez kolejne lata możemy liczyć na jeszcze większe dofinansowanie.

– **A jak wygląda kwestia wpływu władzy na pomorską gospodarkę?**

– Jako osoba nie związana z polityką mogę mówić tylko o swoich obserwacjach jako przedsiębiorcy. Wydaje mi się, że od kilku miesięcy władze na poziomie krajowym jakby zapomniały o gospodarce. Po szumnych zapowiedziach obecnie duża część projektów mających pomagać biznesowi i stymulować wzrost gospodarczy została zahibernowana. Władza znalazła sobie inne, według niej zdecydowanie ważniejsze problemy. Myślę, że to bardzo źle. Gospodarka nabrała rozpędu, ale trzeba dbać o to, żeby za dwa, trzy lata w Polsce były równie dobre warunki do rozwoju. Obawiam się, że przy obecnej polityce szybciej niż nam się wydaje mogą pojawić się poważne problemy.

– **A jak wyglądają na tym tle władze regionalne?**

– Władze samorządowe nie mają za dużo do powiedzenia w gospodarce i moim zdaniem słusznie. Najważniejsze jest, aby nam nie przeszkadzały, lecz wspierały nowe ciekawe projekty inwestycyjne. A to się moim zdaniem

dzieje. Zarówno Sejmik jak i gminy pomorskie są nastawione probiznesowo. Myślę, że region ma tutaj dobrą opiekę władz.

– **Patrząc z perspektywy pięciu, dziesięciu lat, czy pomorski biznes będzie dużo silniejszy, lepszy?**

– Nie odważyłbym się wskazywać na cechy, które pozwalałyby różnicować biznes na pomorski i pozostały. Historycznie my, Pomorzanie mamy lepszy kontakt ze światem, cechują nas otwarte umysły. To bardzo ważne, ale według mnie istotniejsza jest jakość firmy, jej dynamika na rynku. Na Pomorzu mamy porty morskie, silnie rozwijają się ostatnio porty lotnicze. To w dobie gospodarki globalnej ważne czynniki, decydujące o szansach rozwojowych regionu i firm w nim działających. Nie należy jednak zaniedbywać kwestii związanych z pozyskiwaniem terenów inwestycyjnych. Mam na myśli tereny zarówno na cele inwestycyjne, jak i pod budownictwo. Trójmiasto urasta do roli ważnego ośrodka turystyczno-kulturalnego, dzięki instytucjom i ludziom zaangażowanym w rozwój kulturalny regionu. Istotnym atutem Pomorza są olbrzymie możliwości rozwoju w dziedzinie turystyki, a duża grupa turystów to większy potencjał. Potrzebna jest współpraca i dbałość o wzajemny rozwój. Bardzo pozytywnie oceniam Pomorze i jego potencjał. Przewiduję, że nasz region czeka okres długiej prosperity, o ile tylko ktoś nie będzie tego rozwoju sztucznie hamował.

– **Dziękuję za rozmowę.**

KAPITAŁ NA START

Kilka tygodni temu na konferencji prasowej PARP zapowiedział rychłe uruchomienie programu wsparcia, w ramach działania 1.2.3 SPO WKP dla tak zwanych funduszy kapitału zaangażowanego. Następny w kolejce jest Krajowy Fundusz Kapitałowy czekający na decyzję Komisji Europejskiej zatwierdzającą program wsparcia dla funduszy venture capital inwestujących w małe i średnie przedsiębiorstwa. Również w nowym programie operacyjnym na lata 2007–2013 znalazło się kilka ciekawych narzędzi mających wesprzeć rozwój rynku kapitału ryzyka. Wszystko to z założenia znacznie poprawi dostęp innowacyjnych przedsiębiorstw do kapitału o charakterze equity.

Rynek venture capital i private equity od wielu lat pozostawał w cieniu. Mimo znacznego bagażu doświadczeń i dorobku inwestycyjnego wielu polityków gospodarczych postrzegało rynek kapitałowy wyłącznie przez pryzmat giełdowego parkietu i bankowych kredytów. Dopiero premier Marek Belka zdobył się na odwagę i z mównicy sejmowej w trakcie expose wspomniał o konieczności wsparcia dla venture capital. Wywołało to pozytywny ferment, którego efektem jest ustawa o Krajowym Funduszu Kapitałowym i generalnie szersze zainteresowanie tematem.

Po 15 latach od sprowadzenia się do Polski pierwszych funduszy kapitałowych łącznie w kraju działa 28 firm zarządzających środkami o wartości około 13 mld zł. Fundusze te preferują inwestycje w granicach 3-5 mln dol. w firmy o znacznych

Piotr Tamowicz

*Niezależny konsultant
gospodarczy*

perspektywach rozwoju (tak zwane private equity). Poza dobrze rozwiniętym segmentem private equity możemy jednak mówić o istnieniu znacznej luki kapitałowej: segment venture capital (czyli mniejszych inwestycji kapitałowych) ma praktycznie charakter szczątkowy – małe firmy wchodzące na rynek mają nikłe szanse na znalezienie inwestora finansowego. Rynekowi venture capital brak także wsparcia ze strony rynku korporacyjnego equity – tak zwanego corporate venture capital. Bardzo dynamicznie za to rozwija się nieformalny rynek venture capital, czyli tak zwanych aniołów biznesu (business angels). Chociaż jest on we wczesnej fazie rozwoju, przykłady firm, które swoje powstanie zawdzięczają aniołom nie są rzadkością.

Fragmentacja – jak fachowo określa się taki stan rynku – jest pewną naturalną konsekwencją sposobu jego narodzin (napływu dużych porcji kapitału zagranicznego). Nie można więc chyba tego zjawiska oceniać w jednoznacznie negatywnych kategoriach. Przez taką fazę rozwoju przechodziły i inne rynki, aczkolwiek interwencja publiczna mająca osłabić to zjawisko pojawiała się tam znacznie szybciej. Fragmentacja to więc pewien etap, a nie stan statyczny. Ważne jednak, aby ten etap trwał jak najkrócej.

Obecnie nadarza się bardzo korzystna okazja do stosunkowo „taniego” i szybkiego wzmocnienia rynku venture capital, wprowadzenia zmian instytucjonalnych i innych korekt. Mamy wysoką dynamikę rozwoju przemysłu, a wejście do Unii Europejskiej zmniejszyło ryzyko systemowe i zwiększyło zainteresowanie inwestorów. Niewątpliwie pojawiają się ciekawe projekty inwestycyjne (praktycznie już się to dzieje), będzie więc w co inwestować, a to główna pożywka dla venture capital. Nie bez znaczenia jest oferta finansowa funduszy strukturalnych, bowiem będzie to największy zastrzyk publicznego grosza, na jaki w swojej historii rynek venture capital mógł liczyć. Aby w pełni wykorzystać okazję i rozruszać rynek funduszy kapitałowych, warto zwrócić uwagę na co najmniej dwa warunki, które mogą utrudnić nam życie.

Po pierwsze, problem z ożywieniem rynku venture capital nie sprowadza się wyłącznie do kwestii podaży kapitałów (czyli tworzenia nowych funduszy venture capital). Równie istotnym – a w moim przekonaniu istotniejszym – jest problem odpowiedniej pod względem ilości i jakości podaży zespołów menedżerskich, które tymi funduszami będą kierować (dokonywać inwestycji). W sytuacji występującego w Polsce tak młodego rynku fund menedżerów jakoś pracy zespołów menedżerskich nie została jeszcze w pełni zweryfikowana. Wiarygodność wielu zespołów – można by rzec – jest więc w jakimś stopniu „kredytowana”. Co więcej, formuła działania mniejszych funduszy venture

capital, które operowały w Polsce, nie zawierała wydzielonej firmy zarządzającej. Nie nastąpiło więc wykształcenie znaku firmowego takich zespołów, swoistego „brand’u”, o który by się dbało, „brand’u” znacznie lepiej rozpoznawalnego na rynku niż pojedyncze nazwiska. Jeśli założymy więc, że kluczem do powodzenia (powstawania i działania) funduszy venture capital będzie dobór wiarygodnych fund menedżerów, to sponsorzy funduszy, a szczególnie ci spośród władz publicznych, powinni mocno wziąć sobie to do serca w trakcie procesu formowania funduszu. Wczytywanie się w rozbudowane i koloryzujące rzeczywistość biznesplanu oraz projekcje finansowe tworzonych funduszy nie powinno zastąpić uważnego przestudiowania biznesowych życiorysów tych, którzy te plany będą chcieli realizować.

Po drugie, trzeba pamiętać, że aby była podaż (kapitału), musi być popyt (od przedsiębiorców). Jak na razie działania władz publicznych skoncentrowane są na wzmacnianiu strony podażowej (kapitałowej) rynku. Mniejszą uwagę zwraca się na to, czy w ogóle będzie zainteresowanie ze strony przedsiębiorców, wyrażające się odpowiednią liczbą dobrze przemyślanych projektów inwestycyjnych. Takie zjawisko zbyt małej podaży projektów w stosunku do potencjału gospodarki określa się najczęściej mianem niskiej gotowości inwestycyjnej (tak zwany investment readiness). Nie jest to tylko (choć to żadna pociecha) problem polskiego rynku. Bacznie zwraca się na to uwagę nawet na tak rozwiniętym rynku, jak brytyjski, starając się problem ten ograniczać za pomocą różnych narzędzi. Skutkiem niskiej gotowości inwestycyjnej jest sytuacja, gdzie odrzucony zostaje projekt interesujący, oparty o ciekawy pomysł i racjonalny ekonomicznie, ale źle zaprezentowany, opisany i ustrukturalizowany. Cierpi na tym zarówno firma, jak i inwestorzy, nie znajdując dla swoich pieniędzy korzystnych lokat. Zagadnienia gotowości inwestycyjnej nie należy trywializować i sprowadzać wyłącznie do kwestii reklamy jakiegoś źródła finansowania i ogólnej „propagandy”. Bardziej istotne jest systemowe, pro-aktywne i do pewnego stopnia zindywidualizowane podejście, mające na celu zdiagnozowanie problemów rozwojowych i finansowych poszczególnych firm, skonfrontowanie ich z oczekiwaniami inwestorów, określenie stopnia gotowości inwestycyjnej i jej najsłabszych elementów. Jest to zadanie trudne i pracochłonne, ale dla gospodarki opłacalne.

Oba powyżej zarysowane problemy – uważnego doboru fund menedżerów i pielęgnowania gotowości inwestycyjnej przedsiębiorców – powinny mocno wziąć sobie do serca władze regionalne. Wydaje się, iż wśród naszych regionów istnieje skłonność do budowania jak największej liczby instytucji mających w nazwie przymiotnik „regionalny” (w czym nie ma nic szczególnie złego). Zapewne

podobnie będzie w przypadku funduszy kapitałowych – będą one miały wspierać lokalną przedsiębiorczość wyłącznie w granicach województwa. Takie samoograniczenie się w przypadku funduszy kapitałowych grozi znacznym spadkiem racjonalności przedsięwzięcia: im mniejszy obszar działania funduszu, tym mniej będzie interesujących

projektów. Z kolei im więcej nieracjonalnych ograniczeń dla polityki inwestycyjnej funduszu, tym trudniej będzie znaleźć wiarygodnych menedżerów do kierowania nimi. Z tych zależności muszą zdać sobie sprawę władze regionalne, jeśli chcą budować na swoim terenie instytucje stabilne i zdrowe ekonomicznie.

FUNDUSZE PORĘCZEŃ KREDYTOWYCH – INSTRUMENT FINANSOWEGO WSPARCIA SEKTORA MSP W KRAJACH UNII EUROPEJSKIEJ I W POLSCE¹

Joanna Próchniak

*Pracownik naukowy
Uniwersytetu Gdańskiego*

Fundusze poręczeń kredytowych są interesującym instrumentem wsparcia. Wspierają one bezpośrednio dostęp do finansowania bankowego, zabezpieczając spłatę zobowiązań kredytów zaciąganych przez przedsiębiorców w instytucjach finansowych. Beneficjentami poręczeń mogą być jednak przedsiębiorcy, którzy nie są w złej kondycji finansowej.

Taka forma wsparcia jest atrakcyjna przynajmniej z kilku powodów: przedsiębiorca uzyskuje kredyt bankowy mimo braku wystarczających własnych zabezpieczeń, bank otrzymuje wiarygodne zabezpieczenie, natomiast fundusz wspiera dostęp

¹ W artykule wykorzystano wyniki pracy naukowej autorki finansowanej ze środków budżetowych na naukę w latach 2005–2006 jako projekt badawczy Nr 1HO2C 072 28 ze środków Komitetu Badań Naukowych *Fundusze poręczeń kredytowych jako instrument wspierania małych i średnich przedsiębiorstw*.

do finansowania. Z punktu widzenia wykorzystania środków publicznych wartością dodaną jest to, że poręczenie realizowane jest dopiero, gdy przedsiębiorca nie spłaca kredytu, a łączna wartość udzielonych poręczeń może nawet kilkakrotnie przewyższać wartość kapitału poręczeniowego. Gdyby środki przeznaczone na poręczenia były wykorzystane na pożyczki dla przedsiębiorców, wartość udzielonych pożyczek byłaby ograniczona wielkością kapitału funduszu.

Zalety poręczeń uwzględnia obecna polityka Unii Europejskiej w zakresie wspierania dostępu do finansowania sektora mikro, małych i średnich przedsiębiorstw. W polityce znajduje się cały pakiet działań, których celem jest kreowanie tak zwanej europejskiej wartości dodanej. Do instrumentów finansowego wsparcia przyjętych przez Unię Europejską zaliczyć można: kapitał inwestorów indywidualnych na finansowanie drobnych przedsięwzięć (*Business Angels*), tak zwany kapitał załączkowy wspierający nowe inicjatywy gospodarcze (*Seed Capital*), kapitał podwyższonego ryzyka (*Venture Capital*) oraz fundusze pożyczkowe (*Loan Schemes*) i fundusze poręczeń kredytowych (*Guarantee Schemes*)². Promowanie tych instrumentów jest przedmiotem wielu programów. W odniesieniu do poręczeń kredytowych na uwagę zasługują aktualne programy, do których należą:

- MAP (*Multi-Annual Programme for Entrepreneurship and SME*) – wieloletni program wspierania przedsiębiorczości i sektora MSP w latach 2001–2006,
- CIP (*Competitiveness and Innovation Programme*) – program rozwoju konkurencyjności i innowacyjności na lata 2007–2013,
- JEREMIE – program wspierania tak zwanych start-up i mikroprzedsiębiorstw w poszczególnych regionach Unii Europejskiej przez poręczenia kredytowe, mikrokredyty oraz wsparcie techniczne w latach 2007–2013.

Aspekt poręczeń jako zabezpieczeń kredytowych jest również dostrzegany w analizach Banku Światowego. Znaczenie poręczeń odnieść można do globalizacji rynku usług finansowych i wzrastającej roli twardych informacji przy ocenie zdolności kredytowej przedsiębiorców, to jest informacji o kondycji finansowej i majątku przedsiębiorstwa. Wykorzystanie twardych informacji jest specyficzne dla dużych i skonsolidowanych instytucji finansowych, które posiadają zestandaryzowane procedury.

W praktyce zapotrzebowanie na poręczenia dotyczy kilkunastoprocentowej grupy przedsiębiorstw w całej Europie. Wyniki badań Eurobarometer 2005 (*SME Access to Finance, Executive Summary* (2005), *Flash*

Eurobarometer, European Commission, September) wskazują, że skłonność przedsiębiorców do zaciągania kredytów zależy od wymogów zabezpieczeń. Zważywszy, że poziom wymaganych przez bank zabezpieczeń sięga nawet do 200% wartości udzielonego kredytu, w 2005 roku 34% badanych przedsiębiorstw europejskich wskazało niższe wymogi zabezpieczeń jako czynnik zachęcający do zaciągania kredytów bankowych.

Poręczenia mogą być udzielane w różny sposób. W krajach o ugruntowanej kulturze kredytowania przedsiębiorców poręczenia są elementem rynku finansowego od ponad 150 lat. Na całym świecie działa około 2250 różnych programów lub systemów poręczeń. Poręczenia kredytowe najdłużej i najlepiej funkcjonują w krajach unijnych.

Obecna architektura systemów poręczania pozwala podzielić Europę na kraje tak zwanej starej Unii (UE-15) oraz państwa Europy Centralnej i Wschodniej. W krajach UE-15 można dodatkowo wydzielić specyficzne kraje północne oraz południowe. Wspólną cechą funduszy UE-15 jest integracja z polityką Unii oraz Europejskim Funduszem Inwestycyjnym jako instytucją wspierającą inicjatywy poręczeń. Fundusze i systemy poręczania są bardzo różne. Na przykład w Wielkiej Brytanii i Finlandii funkcjonują publiczne programy poręczeń kredytowych. W Wielkiej Brytanii fundusz działa w ramach Small Business Service (SBS), a w Finlandii za poręczenia odpowiedzialna jest specjalizująca się we wspieraniu przedsiębiorczości publiczna spółka o nazwie Finnvera.

We Włoszech, gdzie przedsiębiorcy chętnie współpracują z organizacjami przedsiębiorstw, popularne są konsorcja lub spółdzielnie poręczeń wzajemnych, na przykład Confidi czy Eurofidi. Poręczenia wzajemne są inicjowane przez przedsiębiorców działających w jednej branży lub jednym regionie. Wnoszą oni wkłady udziałowe i zostają członkami funduszu. Fundusz taki udziela poręczeń wyłącznie przedsiębiorcom zrzeszonym. Obecnie we Włoszech funkcjonuje kilkaset instytucji tego typu, zrzeszając ponad 900 tys. przedsiębiorców w całym kraju.

Przykładem publicznego programu jest również działający w Walonii belgijski SOWALFIN, który spełnia funkcje instytucji regionalnej. SOWALFIN zajmuje się wsparciem przedsiębiorców w szerokim zakresie, a w ofercie można wyróżnić trzy systemy poręczania: poręczenia bezpośrednie dla większych przedsiębiorstw, regwarancje poręczeń udzielanych przez lokalne fundusze poręczeń wzajemnych oraz poręczenia pośrednie dla mikrokredytów.

² Por. <http://ec.europa.eu/enterprise/entrepreneurship/financing/activities.htm> (finansowe instrumenty polityki Unii Europejskiej).

Dla porównania w Niemczech poręczenia mogą być udzielane wyłącznie przez specjalistyczne banki poręczeniowe (Bürgschaftsbanken). Inne formy poręczania kredytów nie są prawnie dopuszczalne. Obecnie w Niemczech funkcjonuje około 20 takich instytucji o zasięgu terytorialnym – zazwyczaj jednego landu. Założycielami banków poręczeniowych są przedstawiciele izb rzemieślniczych różnych sektorów działalności oraz instytucje finansowe (to jest banki oszczędnościowe – Sparkasse) czy ubezpieczeniowe. Ciekawym rozwiązaniem jest możliwość uzyskania certyfikatu gwarancyjnego, z którym przedsiębiorca może udać się do banku po kredyt – tak zwane poręczenie bez banku (Bürgschaft ohne Bank). Certyfikat taki jest ważny przez trzy miesiące.

W Polsce pierwsze fundusze powstały dopiero w 1994 roku. Obecnie – po 12 latach doświadczeń – rynek ten można uznać za jeszcze słabo rozwinięty, chociaż dynamika udzielanych poręczeń zdecydowanie rosła od 2002 roku, kiedy przyjęty został rządowy program rozbudowy poręczeń kredytowych i pożyczkowych „Kapitał dla przedsiębiorczych”. Program ten reguluje zasady budowy spójnego systemu poręczania w Polsce. Wcześniej fundusze powstawały spontanicznie, wykorzystując najczęściej zagraniczne środki pomocowe. Zaproponowany w „Kapitale dla przedsiębiorczych” system oparty został na podstawie już funkcjonujących funduszy i zakładał, że docelowo w systemie funkcjonować będzie 16 regionalnych (wojewódzkich) oraz co najwyżej 100 lokalnych funduszy. Maksymalna zakładana kapitalizacja funduszy ma wynieść około 640 mln zł.

Tablica 1. Porównanie cech lokalnego i regionalnego funduszu

	Lokalny fundusz poręczeń kredytowych	Regionalny fundusz poręczeń kredytowych
Kapitał	1,25–4,0 mln PLN	5,0–15,0 mln PLN
Obszar funkcjonowania	nie więcej niż kilka powiatów lub gmin	jedno województwo
Beneficjenci	mikro i małe przedsiębiorstwa	małe i średnie przedsiębiorstwa
Początkowa współpraca	brak określonych wymagań	co najmniej dwa banki sieciowe lub jeden bank sieciowy i cztery lokalne instytucje finansujące
Współpraca docelowa	• banki (docelowo wszystkie najważniejsze oddziały) • urzędy pracy • lokalne instytucje pożyczkowe • Krajowy Fundusz Poręczeń Kredytowych	• banki (docelowo wszystkie najważniejsze w regionie) • urzędy pracy • regionalne instytucje pożyczkowe • Krajowy Fundusz Poręczeń Kredytowych
Działalność dodatkowa	• pozyskiwanie klientów dla funduszu regionalnego	• zarządzanie i budowa sieci dystrybucji poręczeń na obszarze województwa • monitorowanie dostępności poręczeń w województwie • współpraca z regionalnymi oddziałami banków

Źródło: Opracowanie własne na podstawie rządowego programu rozbudowy systemu funduszy poręczeniowych i pożyczkowych dla małych i średnich przedsiębiorstw w latach 2002–2006, „Kapitał dla przedsiębiorczych”.

Ważna funkcja w budowie systemu przydzielona została Bankowi Gospodarstwa Krajowego (BGK). Po pierwsze, Bank sam udziela poręczeń za pośrednictwem Krajowego Funduszu Poręczeń Kredytowych oraz Funduszu Poręczeń Unijnych. Po drugie, wspiera kapitałowo regionalne i lokalne fundusze jako współnik. Po trzecie, w przyszłości pełnić będzie dodatkowo funkcję regwaranta (obecnie regwarancje jeszcze nie funkcjonują).

Na koniec 2005 roku w Polsce funkcjonowało około 54 funduszy, które dysponowały łącznie kapitałem 288,4 mln zł. Średnia wartość kapitału funduszu na koniec grudnia 2005 roku wynosiła 5,3 mln zł i była większa niż na koniec czerwca o 1,7 mln zł. W ostatnim roku najczęściej udzielane

były poręczenia małe, to jest do 50 tys. zł. Udział takich poręczeń w łącznej liczbie udzielonych poręczeń wyniósł 55,2%. Wartość prawie co czwartego poręczenia wynosiła w granicach 50–100 tys. zł, jednak fundusze rzadko udzielały poręczeń na wyższą kwotę. Poręczeń powyżej 250 tys. zł udzielono jedynie nieco ponad 4%.

Dla porównania w 2005 roku w Niemczech udzielono blisko 6,9 tys. poręczeń, a łączna wartość poręczonych kredytów wyniosła 1,6 mld euro. SOWALFIN udzielił w zeszłym roku w samej Walonii poręczeń bezpośrednich, nie licząc regwarancji, o łącznej wartości 24,7 mln euro, a łączna wartość poręczonych kredytów wyniosła 55,2 mln euro.

W Polsce od początku funkcjonowania funduszy, to jest od 1994 roku do końca 2005 roku, z poręczeń skorzystało łącznie ponad 9,9 tys. przedsiębiorców. Oznacza to, że jedynie bardzo mała grupa przedsiębiorców sektora MSP była beneficjentami funduszy.

Oceniając efekty działalności funduszy poręczeń kredytowych uwagę zwracają przynajmniej dwa aspekty. Po pierwsze, działalność funduszy w Polsce wypada

raczej słabo na tle innych krajów, gdzie poręczanie ma dłuższą tradycję. Po drugie, należy docenić, że w ostatnich latach działalność poręczycielska rozwija się bardzo dynamicznie, w przeciwieństwie na przykład do rozwoju rynku kredytowego dla przedsiębiorstw. Chociaż ilościowy i wartościowy poziom udzielanych poręczeń jest wciąż niski w porównaniu do potrzeb podmiotów sektora MSP oraz udzielanych kredytów korporacyjnych (tablica 2.).

Tablica 2. Beneficjenci poręczeń kredytowych w Polsce na koniec lat 2002–2005

Lata	Liczba przedsiębiorstw sektora prywatnego według zatrudnienia				Liczba poręczeń udzielonych łącznie	Udział poręczeń w sektorze MSP
	0–9	10–49	50–250	Razem MSP		
2002	3 232 658	95 209	16 937	3 344 804	3 180	0,10%
2003	3 332 601	99 898	17 080	3 449 579	4 742	0,14%
2004	3 319 007	103 238	17 391	3 439 636	7 007	0,20%
2005	3 350 628	107 184	17 530	3 475 342	9 921	0,29%

Źródło: Opracowanie własne na podstawie: „Kapitał dla przedsiębiorczych”.

Tablica 3. Udział poręczeń lokalnych i regionalnych funduszy poręczeniowych w wolumenie kredytów korporacyjnych w Polsce na koniec lat 2000–2005

Lata	Udział wartości aktualnych poręczeń w wartości aktualnych kredytów dla podmiotów indywidualnych	Udział wartości aktualnych poręczeń w łącznej wartości aktualnych kredytów dla przedsiębiorstw*
2000	0,21%	0,03%
2001	0,20%	0,03%
2002	0,34%	0,05%
2003	0,59%	0,08%
2004	0,92%	0,12%
2005	1,35%	0,18%

*) Dotyczy kredytów i pożyczek udzielonych przedsiębiorstwom sektora prywatnego łącznie (w tym kredyty i pożyczki dla przedsiębiorstw dużych oraz bez działalności gospodarczej).

Źródło: Opracowanie własne na podstawie: „Kapitał dla przedsiębiorczych”.

Tablica 4. Udział poręczeń udzielonych przez wybrane programy poręczeniowe w wolumenie udzielonych kredytów korporacyjnych w wybranych państwach pod koniec lat 90. XX w. (w procentach)

Państwo	Najważniejszy program poręczeniowy	Udział poręczeń w udzielonych kredytach dla sektora MSP
Austria	Small Business Credit Programme	4%
Belgia	Fonds de Participation Brussels Guarantee Fund	4,23%
Dania	Small Enterprise Fixed Asset Guaranteed Loans	1%
Finlandia	Finnvera	6,9%
Niemcy	German Credit Guarantee Association	20%
Szwecja	Almi Företagspartner	0,5%
Wielka Brytania	Small Firm Loan Guarantee Scheme	poniżej 1%
Stany Zjednoczone	Small Business Administration Programme 7(a)	7,7%

Źródło: Raising EU R&D Intensity, Improving the Effectiveness of Public Support Mechanisms for Private Sector Research and Development: Guarantee Mechanisms (2003), Report to the European Commission by an Independent Expert Group, European Communities, Luxembourg, s. 5–6.

Porównując poręczenia udzielone do wartości udzielanych kredytów, można mówić o bardzo małym udziale poręczeń w rynku kredytowym. Statystyka NBP³ nie uwzględnia kredytów udzielanych przedsiębiorstwom sektora MSP. Dlatego w celu zaprezentowania skali działalności poręczeniowej przyjęto wartość kredytów udzielonych przedsiębiorstwom indywidualnym oraz wartość kredytów udzielonych przedsiębiorstwom sektora prywatnego łącznie (tablica 3.).

³ Por. *Statystyka pieniężna i bankowa NBP – Należności i zobowiązania monetarnych instytucji finansowych*.

Warto porównać zakres wsparcia przedsiębiorców w Polsce z efektami działalności poręczeniowej w innych krajach (tablica 4.).

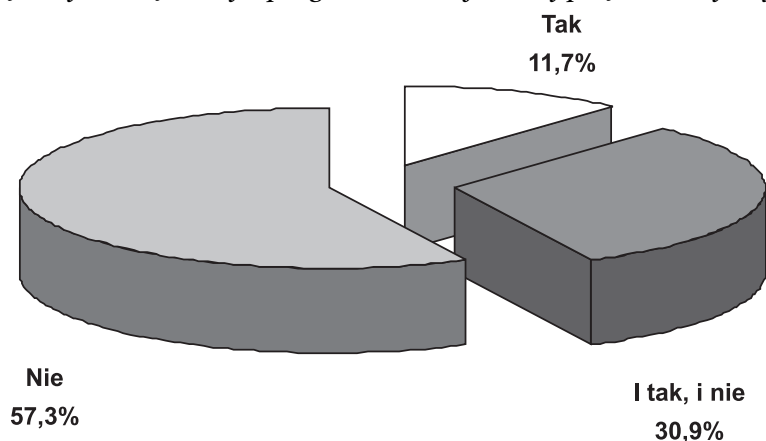
Analiza aktywności funduszy w Polsce wskazuje, że średnio jeden fundusz udziela tylko kilku poręczeń miesięcznie (w 2005 roku było to około 5 poręczeń). Wyniki takie nie są imponujące, chociaż należy zwrócić uwagę, że dynamika wzrostu liczby poręczeń jest znacznie wyższa niż dynamika wzrostu kredytów udzielanych przedsiębiorstwom (tablica 5.).

Tablica 5. Dynamika wzrostu poręczeń udzielonych przez lokalne i regionalne fundusze poręczeń kredytowych na koniec lat 2000–2005

Lata	Łączna liczba poręczeń udzielonych	Dynamika wzrostu (okres poprzedni = 100)	Wartość poręczeń udzielonych łącznie	Dynamika wzrostu wartości poręczeń udzielonych łącznie (okres poprzedni = 100)
2000	1879	–	92,92206	–
2001	2233	118,8%	114,5364	123,3%
2002	3180	142,4%	166,6474	145,5%
2003	4742	149,1%	255,8883	153,6%
2004	7007	147,8%	402,883	157,4%
2005	9921	141,6%	609,457	151,3%

Źródło: Opracowanie własne na podstawie badań ankietowych UG.

Wykres 1. Czy przedsiębiorcy wiedzą, na czym polega działalność funduszy poręczeń kredytowych? (w procentach)



Źródło: Opracowanie własne na podstawie badania ankietowego przedsiębiorstw UG.

Tablica 6. Ocena dostępności* informacji na temat poręczeń kredytowych (procent netto)

	0–9 pracowników	10–49 pracowników	50–249 pracowników
Badana próba	–0,0485	0,0337	0,3371
Przedsiębiorcy zrzeszeni w organizacjach przedsiębiorców	0,0500	0,0952	0,2727

* Dostępność oceniono na podstawie procentu netto liczonego jako różnica między sumą odpowiedzi: „Zdecydowanie łatwo dostępne” i „Raczej łatwo dostępne” a sumą odpowiedzi: „Raczej trudno dostępne” i „Zdecydowanie trudno dostępne”.

Źródło: Opracowanie własne na podstawie badania ankietowego przedsiębiorstw.

Dodatkowo istnieje wiele czynników (na przykład słabe regulacje prawne czy duża niejednorodność instytucjonalna funduszy), które powodują, że w ciągu kilku najbliższych lat może nastąpić spowolnienie rozwoju rynku usług poręczeniowych. Obawy te wynikają z obecnego stanu realizacji budowy systemu funduszy poręczeń kredytowych. Chodzi tu między innymi o potrzeby finansowe przedsiębiorstw sektora MSP, instytucjonalno-prawne aspekty funkcjonowania funduszy, wymogi Nowej Umowy Kapitałowej oraz bardzo słabą znajomość poręczeń kredytowych wśród przedsiębiorców.

Z badań ankietowych wśród 345 przedsiębiorców sektora MSP wynika między innymi, że wiedza na temat poręczeń jest bardzo słaba (wykres 1.). Z analizy zależności między wielkością przedsiębiorstwa a wiedzą na temat poręczeń kredytowych wynika, że zależność ta jest niewysoka, choć najmniej na temat poręczeń wiedzą mikroprzedsiębiorcy, a najwięcej średnie przedsiębiorstwa.

Poszukując przyczyn słabej znajomości poręczeń, warto zwrócić uwagę na ocenę przez badanych przedsiębiorców dostępności informacji o poręczeniach (tablica 6.). Z badania wynika znaczna zależność między wiedzą na temat poręczeń

kredytowych oraz oceną dostępu do informacji na ten temat.

Przyczyn rosnącej aktywności funduszy poręczeniowych należy również szukać po stronie banków. Nastawienie banków do współpracy z funduszami w ostatnich latach zmienia się pozytywnie. Banki zaczynają powoli dostrzegać korzyści z poręczeń kredytowych, chociaż ciągle jeszcze nie oferują lepszych warunków kredytowania przedsiębiorcom, którzy korzystają z poręczenia. W praktyce poręczenie jest jeszcze często po prostu dodatkowym zabezpieczeniem, niezależnym od tych, wymaganych standardowo. Przeprowadzone badania pozwalają stwierdzić, że najbardziej zachęcającymi do skorzystania z poręczenia czynnikami dla przedsiębiorstw byłyby niższe oprocentowanie kredytów, przyspieszone procedury bankowe czy brak zabezpieczeń własnych.

Wzrost znaczenia poręczeń w finansowaniu przedsiębiorstw z całą pewnością wymaga zmiany podejścia banków. Ważnym elementem wsparcia działalności funduszy poręczeniowych jest pomoc władz w zakresie edukacji i budowania świadomości przedsiębiorców na temat możliwości skorzystania z różnych form wsparcia. Wreszcie warunkiem motywującym przedsiębiorstwa do korzystania z poręczeń jest możliwość uzyskiwania wymiernych efektów z poręczenia.

Praca zbiorowa

*Wydział
Statystyczno-Dewizowy
Oddziału Okręgowego
Narodowego Banku Polskiego
w Gdańsku*

BADANIA NARODOWEGO BANKU POLSKIEGO

Przedstawione poniżej podrozdziały są częścią „Pomorskiego Biuletynu Informacyjnego” wydawanego przez Narodowy Bank Polski Oddział Okręgowy w Gdańsku w okresach kwartalnych. Publikacja ta powstaje w Wydziale Statystyczno-Dewizowym na podstawie analizy danych statystyki publicznej, własnych badań ankietowych oraz informacji uzyskanych od banków.

W niniejszym numerze „Pomorskiego Przeglądu Gospodarczego” zdecydowaliśmy pokazać jedynie części opracowania oparte na swoistych źródłach informacji, których dysponentem jest wyłącznie NBP.

Sektor przedsiębiorstw

Narodowy Bank Polski od 1995 roku prowadzi kwortalne badania podmiotów sektora niefinansowego celem zbadania ich aktualnej kondycji finansowej oraz oczekiwań i prognoz krótkoterminowych. Do współpracy w ramach ankietowania udało się pozyskać wiele znaczących dla Pomorza firm. Badana próba nie odpowiada jednak dokładnie strukturze pomorskiego sektora przedsiębiorstw, dlatego też wyników badań nie uogólniamy.

Badania ankietowe, których wstępną analizę przedstawiamy poniżej, zostały przeprowadzone w marcu 2006 roku i obejmowały diagnozę I kwartału oraz prognozę na II kwartał 2006 roku.

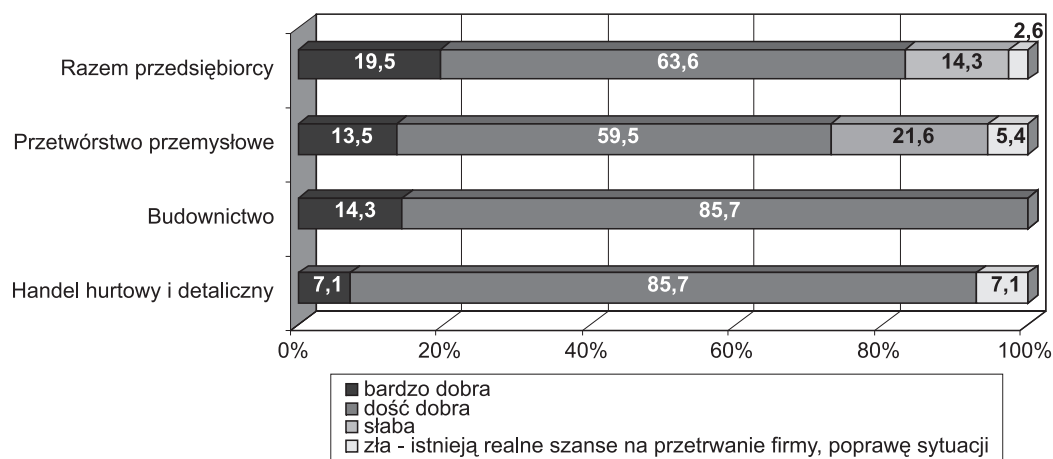
1. W porównaniu ze stanem na koniec 2005 roku nieco mniejszy odsetek ankietowanych przedsiębiorstw ocenia swoją sytuację jako bardzo dobrą lub dość dobrą. Nieznacznie (o 1 punkt procentowy) wzrosła liczba respondentów zarówno o słabej, jak i złej sytuacji ekonomicznej, ale z realną szansą na przetrwanie. Pogorszenie oceny sytuacji ekonomicznej w I kwartale bieżącego roku jest najbardziej znaczące w przetwórstwie przemysłowym, ale po części uzasadnione słabymi wynikami w poprzednich kwartałach.

Na złą sytuację ekonomiczną wskazały przedsiębiorstwa produkujące pozostały sprzęt transportowy. Niemniej połowa respondentów tego działu oceniła sytuację jako dość i bardzo dobrą, co świadczy o znacznym zróżnicowaniu kondycji poszczególnych stocznii. Słabo ocenili swoją sytuację respondenci zajmujący się włókiennictwem oraz produkcją artykułów spożywczych i napojów.

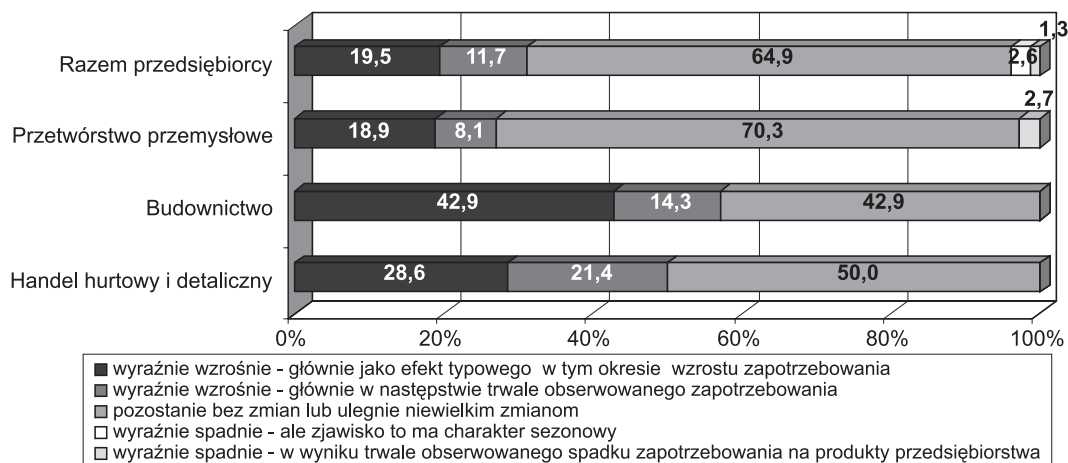
W II kwartale 2006 roku aż 70% respondentów nie przewidywało istotnych zmian swojej sytuacji ekonomicznej. W porównaniu z poprzednim kwartałem ponad dwukrotnie zwiększyła się liczba przedsiębiorców spodziewających się poprawy swojej sytuacji gospodarczej – z 13% do 27%. Na pogorszenie wskazywało zaledwie 3% badanych firm.

2. W stosunku do poprzedniego badania znacznie zwiększył się odsetek respondentów przewidujących wyraźny wzrost popytu na swoje produkty – z 13% do 31%; największym optymizmem wykazały się jednostki zajmujące się handlem hurtowym i budownictwem. Równocześnie znacznie mniej przedsiębiorców prognozowało wyraźny spadek popytu. Zgodnie z cyklem sezonu grzewczego będzie on miał miejsce w dziale wytwarzania i zaopatrywania w energię elektryczną, gaz, parę wodną. Zdecydowana większość (65% badanych) prognozowała, że zapotrzebowanie na ich produkty pozostanie bez zmian lub zmieni się w niewielkim stopniu.

Wykres 1. Ocena sytuacji ekonomicznej w I kwartale 2006 roku



Wykres 2. Prognoza popytu na II kwartał 2006 roku



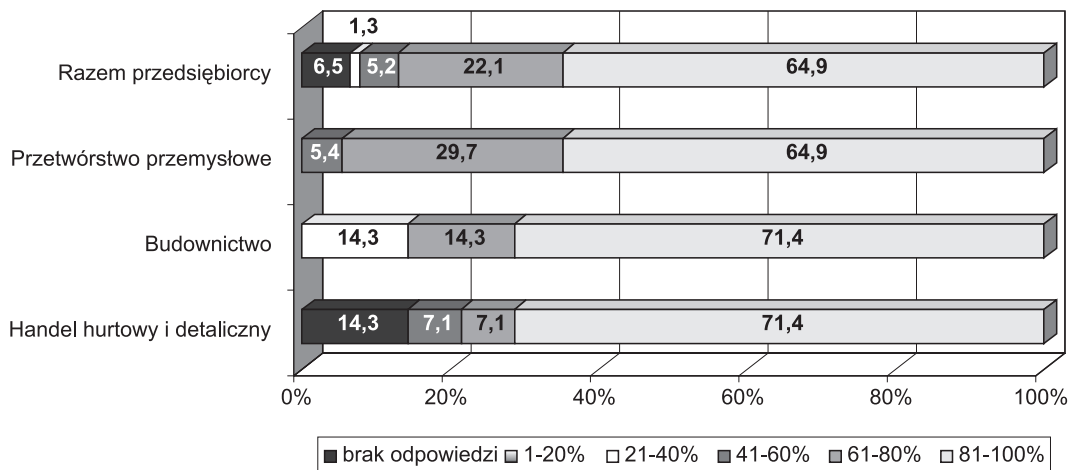
3. Blisko 65% ankietowanych przedsiębiorców wykorzystuje swoje moce produkcyjne w ponad 81%. Stuprocentowe wykorzystanie mocy sygnalizuje 21% respondentów. Połowa badanych jednostek deklaruje wykorzystanie swoich mocy na poziomie powyżej 90%¹.

¹ Mediana to wartość wyróżniona za względu na swoją pozycję w rozkładzie, znajdująca się w połowie rozkładu.

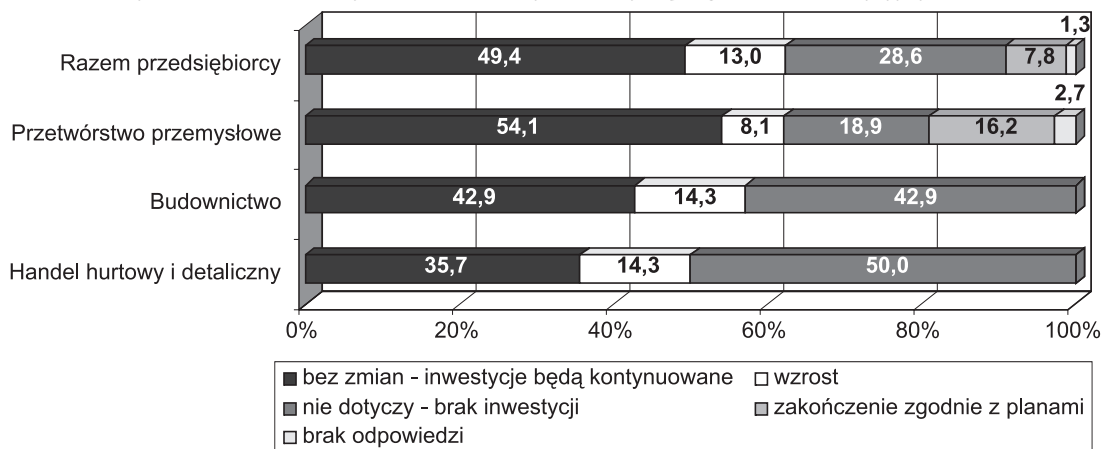
Wykorzystanie mocy produkcyjnych w I kwartale 2006 roku było nieco mniejsze niż w IV kwartale 2005 roku, na co wpłynęło głównie budownictwo (długotrwała zima).

4. Kontynuację rozpoczętych inwestycji zgłosiła blisko połowa respondentów (poprzednio 57%), natomiast zwiększył się odsetek odpowiedzi wskazujących na wzrost inwestycji z 6% do 13% oraz zakończenie zgodnie

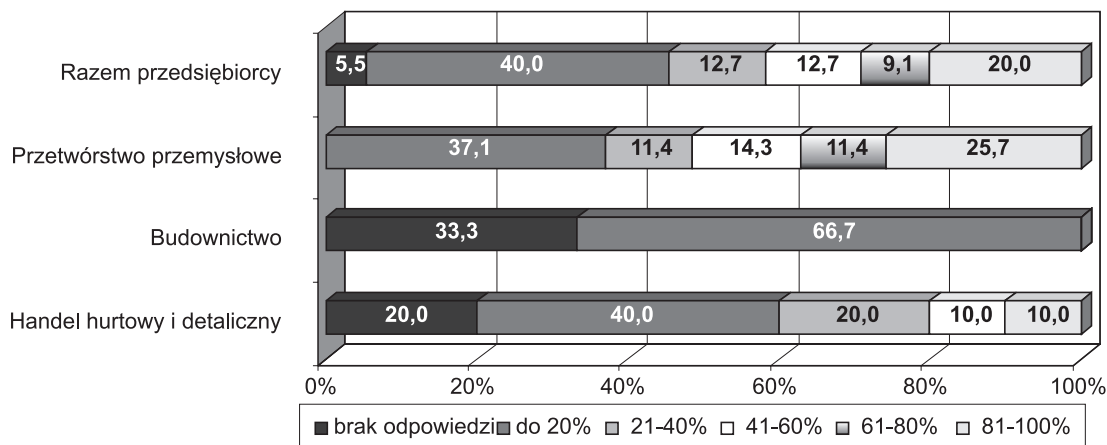
Wykres 3. Wykorzystanie mocy produkcyjnych



Wykres 4. Przewidywane istotne zmiany w zakresie kontynuowanych programów inwestycyjnych



Wykres 5. Udział przychodów z eksportu w przychodach ogółem



z planami z 3% do 8%. Żaden z badanych podmiotów nie zgłosił redukcji ani rezygnacji z inwestycji.

Rozpoczęcie poważniejszych inwestycji w II kwartale 2006 roku zaplanowało 35% badanych (o 9 punktów procentowych więcej niż w poprzednim kwartale), z czego 41% ma być sfinansowana głównie środkami własnymi, a 37% kredytem bankowym. Inwestycje planują głównie przedsiębiorcy zajmujący się handlem hurtowym, działalnością wspomagającą transport oraz produkcją artykułów spożywczych i napojów.

5. Poza granicami kraju swoje produkty sprzedaje 71% ankietowanych jednostek. Jednakże udział przychodów z eksportu w przychodach ogółem jest raczej niewielki – u dwóch na pięciu eksporterów nie przekracza on 20%. Połowa respondentów wykazuje udział przychodów z eksportu na poziomie powyżej 31%.

Co piąty z eksporterów wskazywał na częściowo nieopłacalną sprzedaż za granicą. Całkowicie nieopłacalny eksport (100%) wykazała spółka zajmująca się produkcją pozostałego sprzętu transportowego. Ponad 40% badanych wykazało udział nieopłacalnego eksportu do 10%.

W I kwartale bieżącego roku w relacji do IV kwartału 2005 roku u 84% eksporterów liczba umów nie uległa większym zmianom. Taka sama liczba przedsiębiorców (po 7%) wskazała na wyraźny wzrost, jak i wyraźne zmniejszenie liczby umów.

Znaczącego wzrostu liczby nowych umów eksportowych w II kwartale bieżącego roku oczekiwało 11% eksporterów, niewielkiego – 40%, a podobnej ilości – 38%. O zwiększeniu się liczby umów sygnalizowały głównie działy: handel hurtowy, producenci artykułów spożywczych i napojów oraz działalność wspomagająca

transport. Najbardziej rozbieżne odpowiedzi dali producenci pozostałego sprzętu transportowego. U połowy z nich liczba umów pozostanie na niezmiennym poziomie, u 38% spodziewany jest niewielki wzrost, a u pozostałych znaczący spadek. Wzrost wielkości eksportu planuje 38% przedsiębiorców, a obniżenie ponad 7%.

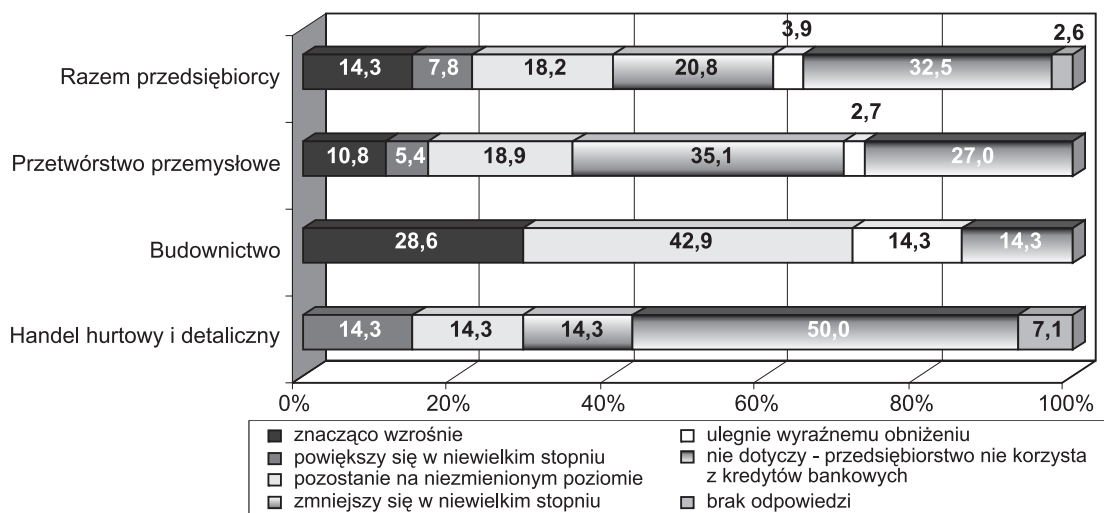
6. Z kredytu bankowego korzysta około 65% przedsiębiorców, to jest nieco mniej niż w poprzednim kwartale. W prognozach jednak wyraźnie widać, że kredyty bankowe stają się bardziej dostępne. W porównaniu z poprzednim kwartałem ponad dwukrotnie zwiększył się udział przedsiębiorstw planujących wzrost swojego zadłużenia z tytułu kredytu bankowego – z 10% do 22%. Zmniejszenie zadłużenia w II kwartale 2006 roku (w niewielkim stopniu lub wyraźnie) deklarowało 25% respondentów (w I kwartale bieżącego roku 32%).

Znaczący wzrost zadłużenia planowały między innymi spółki budowlane i wspomagające transport. Problemy z obsługą zadłużenia kredytowego, podobnie jak w poprzednim kwartale, ma blisko 7% respondentów. Zwiększył się natomiast odsetek przedsiębiorców mających częste trudności z utrzymaniem płynności finansowej – z 6% do 12% i z regulowaniem terminowo zobowiązań pozabankowych – z 9% do 12%.

7. Wśród ankietowanych 78% nie przewidywało istotnych zmian w zakresie zatrudnienia, natomiast 17% planowało zwiększyć liczbę pracowników.

Spadek zatrudnienia planowany był głównie w przetwórstwie przemysłowym: produkcji artykułów spożywczych i napojów, wyrobów chemicznych, pozostałego sprzętu transportowego oraz w sekcji wytwarzania i zaopatrywania w energię elektryczną gaz, parę wodną.

Wykres 6. Prognoza zadłużenia z tytułu kredytów bankowych w II kwartale 2006 roku w stosunku do I kwartału 2006 roku



Ponad 84% respondentów nie zamierzało w II kwartale 2006 roku zwiększać płac. Przewidywana przeciętna podwyżka wynagrodzeń wynosiła 4%. Wzrost płac planowali przedsiębiorcy zajmujący się głównie handlem hurtowym i produkcją pozostałego sprzętu transportowego.

8. W I kwartale bieżącego roku najpopularniejszymi aktywami finansowymi znajdującymi się w posiadaniu 60% badanych jednostek były lokaty over night (O/N). Lokaty te posiadali między innymi wszyscy producenci pozostałego sprzętu transportowego oraz wytwarzający i zaopatrujący w energię elektryczną, gaz, parę wodną i gorącą wodę. Lokaty terminowe w banku posiadało 31% respondentów, w tym głównie spółki budowlane i handel hurtowy.

Planowane przez przedsiębiorstwa alokacje aktywów w II kwartale 2006 roku to zmniejszenie ilości lokat O/N na korzyść funduszy inwestycyjnych i lokat terminowych w bankach.

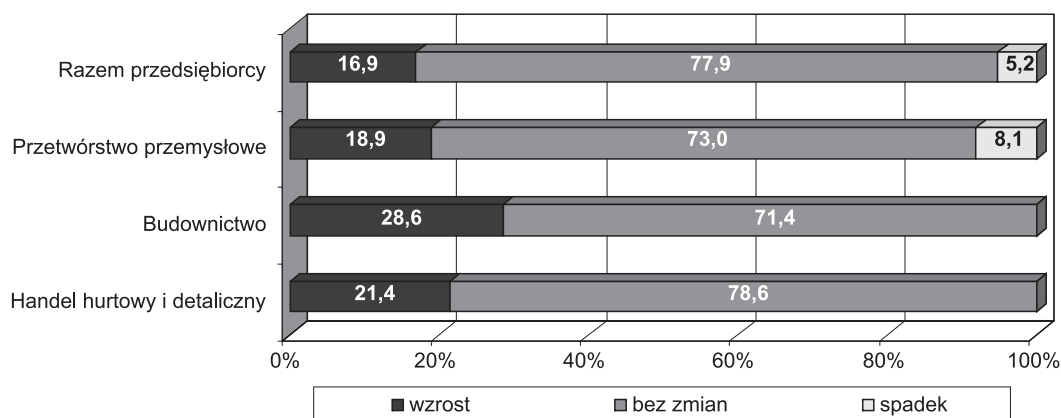
9. Wymiana międzynarodowa z krajami o niskich kosztach wytwarzania (na przykład z Chinami czy Indiami) wpłynęła niekorzystnie na sytuację gospodarczą

u ponad 14% badanych przedsiębiorców. Import z tych krajów stanowił silną konkurencję dla produktów oferowanych przede wszystkim w działach: produkcja pozostałego sprzętu transportowego, włókiennictwo, handel hurtowy.

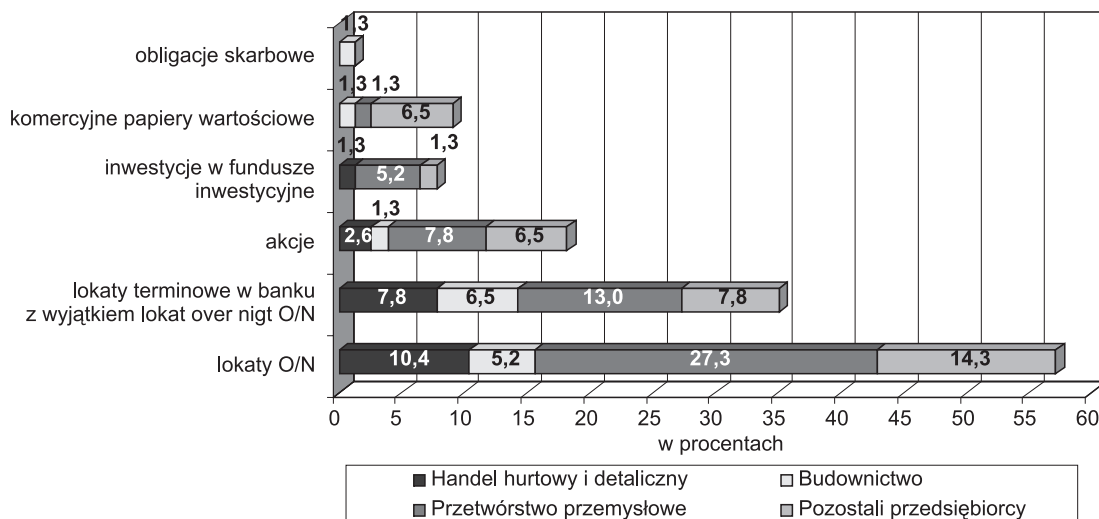
10. Niecałe 3% respondentów zamierzało w II kwartale bieżącego roku obniżyć ceny sprzedawanych wyrobów i usług (produkcja pozostałego sprzętu transportowego i handel hurtowy). Natomiast podwyżki cen zadeklarowało blisko 38% badanych (głównie budownictwo, producenci artykułów spożywczych i napojów oraz handel hurtowy). Prawie połowa przedsiębiorców deklarowała podwyżki cen poniżej 1%. Najwyższa podwyżka zapowiadana była w obsłudze nieruchomości – 10%.

Pod względem nabywanych przez przedsiębiorstwa surowców i materiałów liczba respondentów przewidyujących podwyższenie ceny oraz pozostawienie jej na niezmiennym poziomie była podobna – odpowiednio 31% i 32%. Spadek planowało 3% ankietowanych.

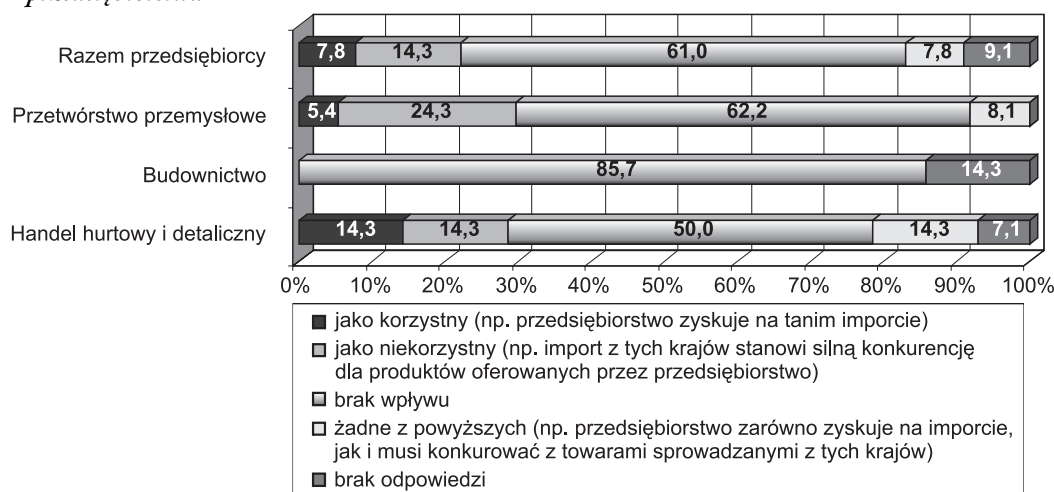
Wykres 7. Przewidywane istotne zmiany w zakresie zatrudnienia w II kwartale 2006 roku



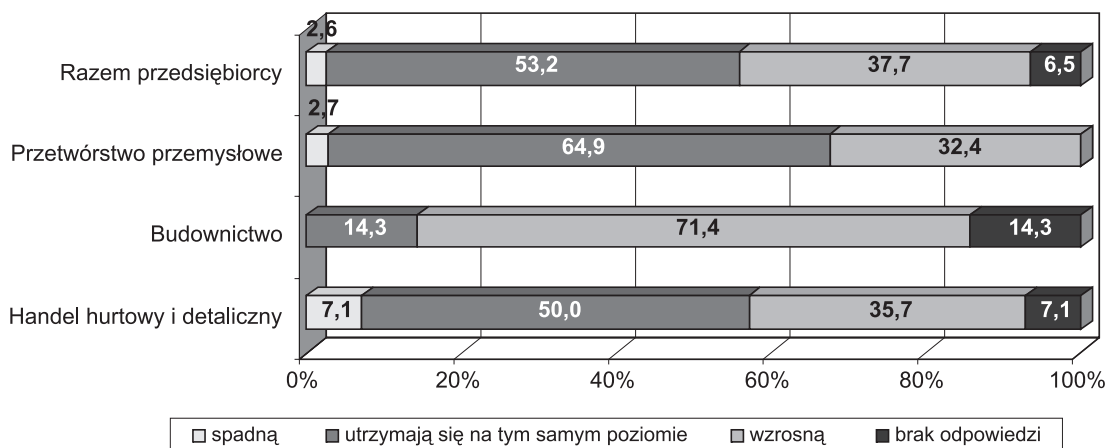
Wykres 8. Rodzaj aktywów finansowych w przedsiębiorstwach w I kwartale 2006 roku



Wykres 9. Wpływ wymiany międzynarodowej z krajami o niskich kosztach wytwarzania na sytuację przedsiębiorstwa



Wykres 10. Prognoza wzrostu cen sprzedawanych wyrobów i usług w II kwartale 2006 roku w relacji do stanu na dzień 31 marca 2006



Sektor bankowy²

Podobnie jak w poprzednich okresach, tak i po trzech miesiącach 2006 roku wolumen kredytów dla sektora niefinansowego³ w województwie przewyższał znacznie

² Podstawowym źródłem informacji w zakresie kredytów i depozytów sektora niefinansowego są sprawozdania sporządzone przez oddziały banków dla ich central macierzystych i przez centrale banków dla centrali NBP, według zasad określonych w Uchwale Nr 23/2003 Zarządu Narodowego Banku Polskiego z dnia 25 lipca 2003 roku z późniejszymi zmianami:

A 0313 „Należności (bez odsetek) od sektora niefinansowego według pierwotnych terminów ich realizacji” (rezydent),

P 0301 „Depozyty sektora niefinansowego według pierwotnych terminów ich realizacji” (rezydent).

Dane w zakresie wielkości kredytów i depozytów sektora finansowego obejmują jednostki banków (centrale i oddziały) mające swoją siedzibę na terenie województwa pomorskiego, z wyjątkiem Banku Millennium S.A., Banku Inicjatyw Społeczno-Ekonomicznych S.A., Banku Handlowego S.A., Banku Zachodniego WBK S.A., BWE S.A. Fortis Banku Polska S.A., Banku Gospodarki Żywnościowej S.A., Banku Gospodarstwa Krajowego S.A. oraz BRE Banku S.A.

³ Do sektora niefinansowego należą:

- przedsiębiorstwa i spółki państwowe,
- przedsiębiorstwa i spółki prywatne oraz spółdzielnie,

wielkość depozytów. Na 31 marca 2006 roku różnica ta wynosiła 3.614 mln zł wobec 3.096 mln zł na koniec 2005 roku i wobec 3.316 na koniec 2004 roku. W ciągu ostatnich dwóch lat obserwuje się systematyczny wzrost stanu kredytów na koniec poszczególnych kwartałów, natomiast tempo zmian wielkości depozytów ulega wahaniom, wykazując nieznaczny spadek na 31 marca 2006 roku. W Pomorskiem na 1 zł zaciągniętych kredytów przypada, podobnie jak w poprzednich okresach, około 80 groszy depozytów.

W ujęciu podmiotowym osoby prywatne stanowią grupę, która posiada największy udział zarówno w strukturze depozytów (ponad 66%), jak i kredytów (ponad 60%). Od

- przedsiębiorcy indywidualni,
- osoby prywatne,
- rolnicy indywidualni,
- instytucje niekomercyjne działające na rzecz gospodarstw domowych.

IV kwartału 2004 roku wolumen kredytów osób prywatnych zaczął systematycznie przewyższać wielkość depozytów, a różnica ta zwiększyła się w ciągu roku z 956 mln zł (stan na 31 marca 2005 roku) do 1.452 mln zł (wg stanu na 31 marca 2006 roku). Do II kwartału 2004 roku na 1 zł zaciągniętych kredytów przypadało nieco ponad 1 zł depozytów, w III kwartale 2004 roku wielkości te zrównały się, a na koniec 2005 roku na złotówkę kredytów przypadało 84 groszy depozytów. Na odwrócenie powyższych relacji od połowy 2004 roku wpłynęły między innymi konkurencyjne dla sektora bankowego instytucje finansowe, takie jak: giełda, fundusze inwestycyjne, Spółdzielcze Kasy

Oszczędnościowo-Kredytowe, towarzystwa ubezpieczeń na życie. Natomiast na wolumen kredytów wpływ ma wzrost kredytów mieszkaniowych dla osób prywatnych, stopniowe zwiększenie finansowania firm oraz mocno rozwinięta w Pomorskiem sieć placówek GE Money Bank S.A. udzielających kredyty konsumpcyjne przy jednoczesnym ograniczeniu funkcji gromadzenia depozytów. Mimo iż w skali kraju stan depozytów ogółem, jak i osób prywatnych nadal przewyższa wartość udzielonych kredytów, to podobnie jak w województwie pomorskim obserwuje się większy przyrost kredytów niż depozytów.

Tablica 1. Kształtowanie się depozytów i należności od sektora niefinansowego na koniec kwartałów

Treść	I kw. 2004	II kw. 2004	III kw. 2004	IV kw. 2004	I kw. 2005	II kw. 2005	III kw. 2005	IV kw. 2005	I kw. 2006
WOJEWÓDZTWO POMORSKIE									
w mln zł									
depozyty	9 638	9 725	9 904	9 877	10 047	10 879	11 232	11 777	11 549
w tym osoby prywatne	7 096	6 878	6 971	6 814	6 928	7 378	7 504	7 474	7 661
kredyty	12 261	12 400	12 760	13 192	13 484	14 206	14 320	14 872	15 163
w tym osoby prywatne	6 630	6 827	7 042	7 637	7 884	8 457	8 726	9 034	9 112
poprzedni kwartał = 100									
depozyty	95,9	100,9	101,8	99,7	101,7	108,3	103,2	104,8	98,1
w tym osoby prywatne	97,5	96,9	101,4	97,7	101,7	106,5	101,7	99,6	102,5
kredyty	99,1	101,1	101,3	105,0	102,2	105,4	100,8	103,9	102,0
w tym osoby prywatne	99,4	103,0	103,1	108,5	103,2	107,3	103,2	103,5	100,9
wysokość depozytów przypadająca na złotówkę zaciągniętego kredytu	0,79	0,78	0,79	0,75	0,75	0,77	0,78	0,79	0,76
w tym osoby prywatne	1,07	1,01	0,99	0,89	0,88	0,87	0,86	0,83	0,84
KRAJ									
wysokość depozytów przypadająca na złotówkę zaciągniętego kredytu	1,16	1,18	1,17	1,22	1,20	1,17	1,16	1,17	1,13
w tym osoby prywatne	1,88	1,76	1,70	1,71	1,71	1,59	1,50	1,44	1,40

Działalność depozytowa

Wielkość depozytów zgromadzonych na rachunkach bankowych w Pomorskiem na dzień 31 marca 2006 roku była niższa niż na koniec 2005 roku o 228 mln zł i wyniosła 11 549 mln zł⁴. Zmniejszeniu uległy zarówno depozyty złotowe, jak i walutowe.

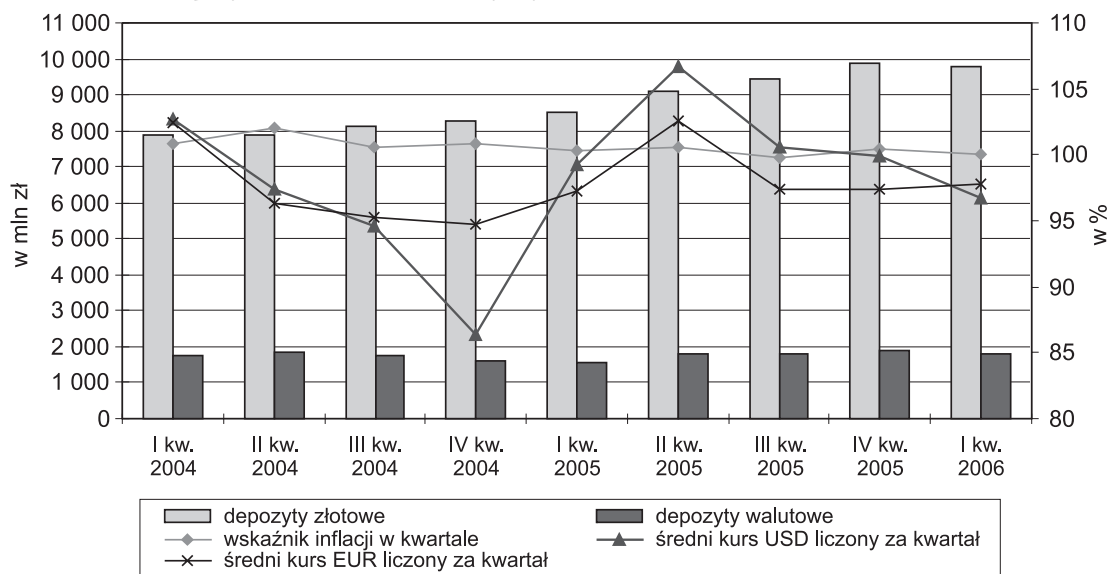
Blisko 85% wolumenu depozytów to wkłady złotowe, których udział od III kwartału 2004 roku systematycznie rośnie. Pomimo iż w ostatnich dwóch latach znacząco spadły kursy walut obcych, w których najczęściej lokowane są środki na rachunkach walutowych (blisko 20%), to w I kwartale 2006 roku w porównaniu ze stanem na 31 marca 2004 roku depozyty walutowe sektora niefinansowego wzrosły o 2%.

Na koniec marca bieżącego roku odnotowano spadek wolumenu **wkładów złotych** w stosunku do kwartału poprzedniego (o 111 mln zł); ostatnio zmniejszenie stanu odnotowano na ultimo czerwca 2004 roku, przy czym nie było ono tak znaczne (o 8 mln zł). Na obniżenie wielkości wkładów wpłynęły w głównej mierze środki gromadzone na rachunkach bieżących.

Blisko 37% depozytów złotych stanowią **środki na rachunkach bieżących**, a ich udział nieznacznie zmalał. Pomimo że prawie 96% środków rolników i 80% przedsiębiorców indywidualnych lokowana była na rachunkach a'vista, to o ich wielkości zdecydowały osoby prywatne, które zgromadziły 65% wkładów.

⁴ Zobacz – część tabelaryczna opracowania

Wykres 11. Wolumen depozytów na tle wskaźnika inflacji i kursu walut



Prawie 57% klientów posiadających **wkłady terminowe** preferowała krótkie terminy do 3 miesięcy włącznie. W marcu bieżącego roku udział lokat do 1 miesiąca włącznie wynosił 31% depozytów terminowych i wykazywał minimalny wzrost z kwartału na kwartał. Jedną czwartą wkładów ulokowano na terminy od 1 miesiąca do 3 miesięcy włącznie. Nadal zainteresowaniem cieszą się depozyty lokowane na termin powyżej 2 lat. Na termin ten przyjmowane są lokaty oszczędnościowe (oferta jednego z banków), będące połączeniem rachunku bieżącego i lokaty terminowej.

Niezmiennie ponad połowa wkładów terminowych podmiotów sektora niefinansowego, z wyjątkiem osób prywatnych i rolników indywidualnych, lokowana jest na krótki termin – do 1 miesiąca włącznie. Osoby prywatne posiadające 70% wszystkich depozytów terminowych lokują środki pieniężne przede wszystkim na terminy zawarte w przedziale od 1 miesiąca do roku, a rolnicy do pół roku włącznie.

Wśród **lokat walutowych** przeważają depozyty terminowe, a ich udział po systematycznym spadku w ostatnich latach w marcu bieżącego roku zwiększył się i wyniósł 57%.

Wkłady bieżące walutowe preferuje większość podmiotów oprócz rolników indywidualnych i osób prywatnych, przy czym o wolumenie decydują osoby prywatne posiadające 61% wszystkich wkładów bieżących.

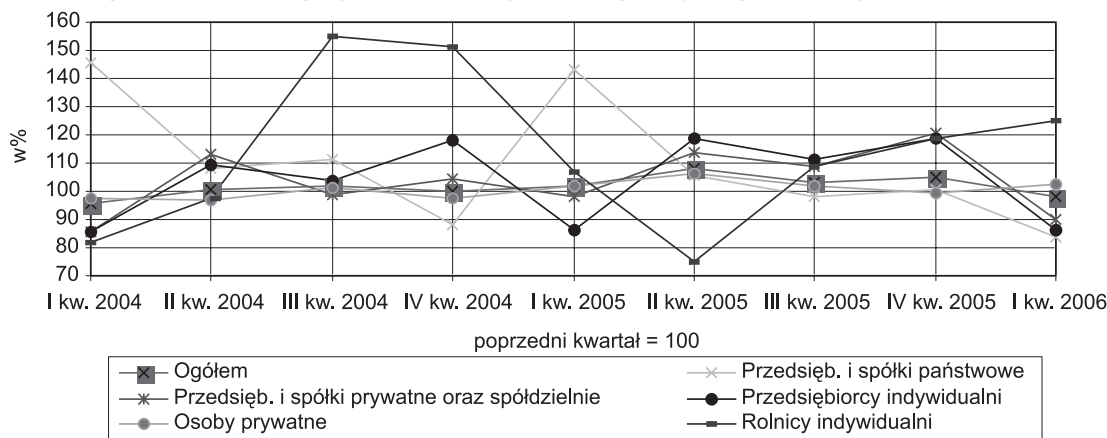
Na nieznacznie niższym poziomie niż na koniec roku 2005 ukształtował się wolumen **lokat walutowych terminowych**, a jego poziom jest związany z preferencjami osób prywatnych posiadających 84% wkładów. Głównie osoby prywatne deklarują swoje wkłady na terminy w przedziałach

do 1 roku włącznie. Rolnicy indywidualni preferują okres powyżej 1 miesiąca do 3 miesięcy włącznie, natomiast pozostałe podmioty wybierają terminy do 1 miesiąca włącznie.

Reasumując sytuację na rynku lokat bankowych:

- Blisko 65% środków stanowią depozyty terminowe,
- Prawie 85% wkładów lokowane jest w złotych,
- 66% klientów banków to osoby prywatne, przy czym ich udział z kwartału na kwartał minimalnie zmniejsza się. Jednakże w porównaniu do marca 2003 roku lokaty tej grupy wzrosły ledwie o 3%, co może oznaczać jej odchodzenie od inwestowania środków pieniężnych wyłącznie na rachunkach bankowych,
- Najwięcej (ponad 3-krotnie) w stosunku do stanu sprzed 2 lat wzrosły środki na rachunkach bankowych rolników indywidualnych,
- Osoby prywatne wybierają lokaty terminowe, przy czym decydują się na okresy do 1 roku włącznie,
- Podmioty prowadzące działalność gospodarczą przechowują środki pieniężne przede wszystkim na rachunkach złotych. Nie są one zainteresowane lokowaniem środków na dłuższe terminy. Wkłady złote, jak i walutowe przechowywane są na rachunkach bieżących bądź terminowych do 1 miesiąca włącznie,
- Największym wahaniom podlegają wkłady rolników indywidualnych, co związane jest zarówno z charakterem prowadzonej przez nich działalności, jak i dopłatami unijnymi.

Wykres 12. Tempo zmian stanu depozytów sektora niefinansowego w ujęciu podmiotowym



Działalność kredytowa

Stan kredytów ogółem udzielonych podmiotom sektora niefinansowego przez banki województwa pomorskiego na dzień 31 marca 2006 roku kształtował się na poziomie 15.163 mln zł, stanowiąc tym samym 5,5% kredytów udzielonych w skali kraju.

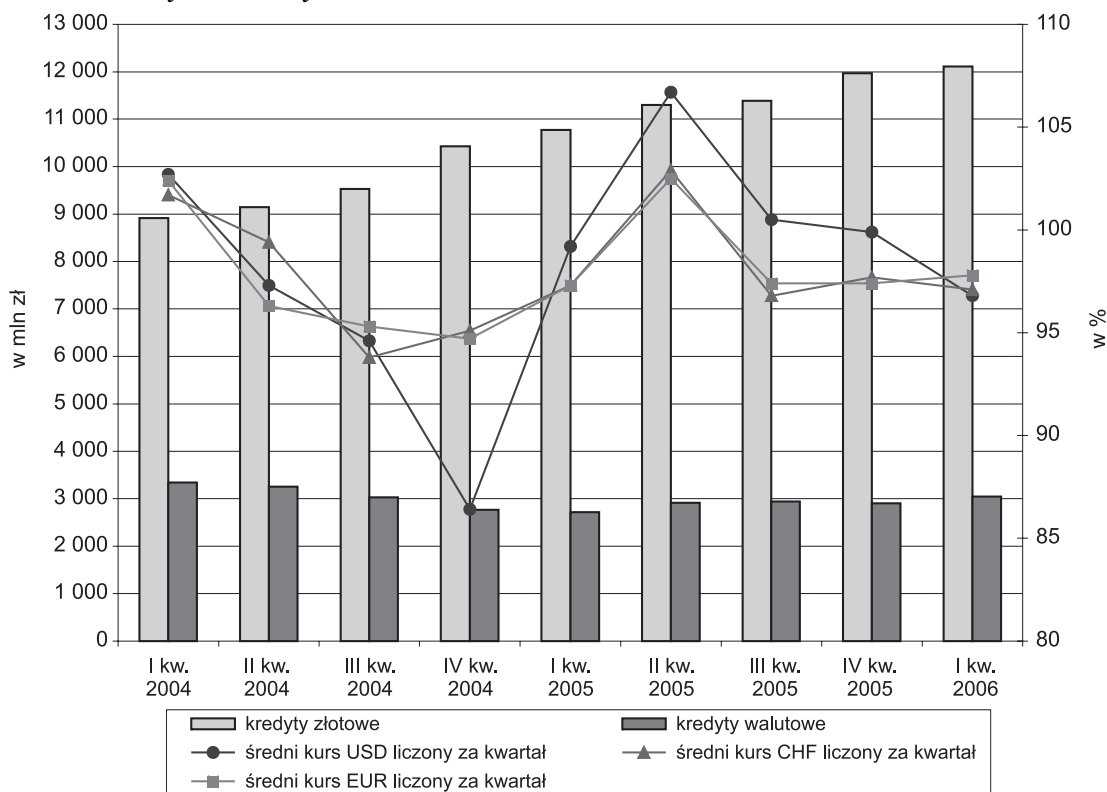
Tempo wzrostu kredytów w I kwartale 2006 roku było nadal niewielkie w porównaniu z kwartałem poprzednim (o 2%). Nieznacznie zwiększyły się kredyty nominowane w złotych, stanowiące dominujący udział w strukturze kredytów ogółem (prawie 80%). Nieco więcej (o 5,1%) wzrosły kredyty nominowane w walutach obcych, a ich udział jest mniejszy i wynosi ponad 20%. Pomimo dużego

zainteresowania kredytami walutowymi, niewielki ich przyrost związany jest z umacnianiem się złotego.

Natomiast znacznie większy przyrost (ponad 12%) odnotowano w porównaniu ze stanem z 31 marca 2005 roku zarówno na rynku należności złotych, jak i walutowych.

W pierwszym kwartale 2006 roku odnotowano dalszy wzrost wolumenu kredytów długoterminowych (o okresie spłaty powyżej 5 lat). Utrzymujące się zainteresowanie kredytami walutowymi (głównie mieszkaniowymi) przez osoby fizyczne potrwa przewidywalnie do końca czerwca. Od 1 lipca obowiązują zalecenia Komisji Nadzoru Bankowego

Wykres 13. Stan kredytów na tle dynamiki kursów EUR, CHF i USD



(KNB), które utrudnią dostęp do kredytów w walucie obcej osobom mniej zarabiającym. Banki będą miały obowiązek liczenia zdolności kredytowej z uwzględnieniem ryzyka kursowego. Część specjalistów bankowych jest przeciwna tym ograniczeniom, ich zdaniem najlepszym regulatorem jest rynek. KNB przymierza się do dalszych ograniczeń przy udzielaniu kredytów walutowych (posiadania minimum 30% wkładu własnego). Po wejściu obostrzeń KNB wzrost wolumenu kredytów długoterminowych nominowanych w złotych powinien nadal się utrzymywać, ponieważ rosną ceny i popyt na mieszkania, których zakup finansowany jest głównie środkami uzyskanymi z banku. W ujęciu podmiotowym osoby prywatne stanowią grupę, która posiada największy udział w strukturze kredytów zarówno złotówkowych (około 59%), jak i walutowych (około 66%).

O połowę mniejszy udział w wolumenie kredytów (31%) mają przedsiębiorstwa i spółki prywatne oraz spółdzielnie. Mniej zadłużeni są natomiast rolnicy i przedsiębiorcy indywidualni. Przewiduje się, że w 2006 roku może zwiększyć się ilość kredytów bankowych udzielonych małym i średnim firmom pod unijne dotacje. Spadło natomiast zadłużenie przedsiębiorstw państwowych.

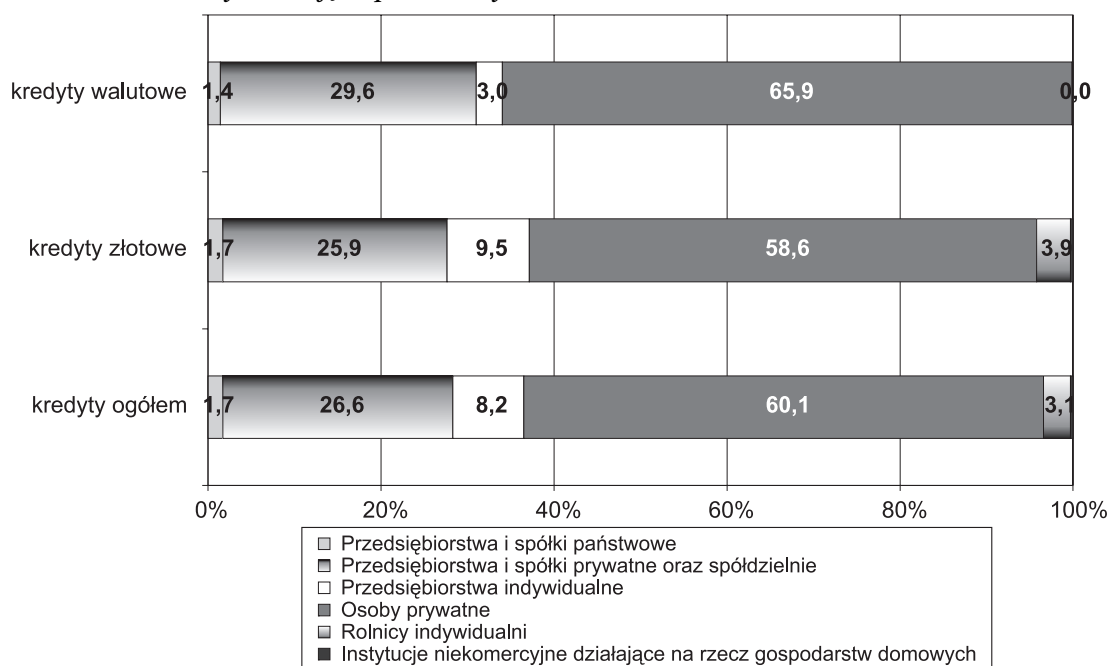
Banki chętnie udzielają kredytów przedsiębiorstwom, które mają długą historię kredytową i brak problemów z zabezpieczeniami. Poprawa sytuacji ekonomicznej i lepsze wyniki finansowe powodują, że już drugi kwartał obserwujemy stopniowy wzrost (około 7% w I kwartale 2006 roku) wolumenu kredytów udzielonych firmom. Z wypowiedzi samych przedsiębiorców podczas ostatniego

badania koniunktury przeprowadzonego przez NBP Oddział Okręgowy w Gdańsku wynika, że również w II kwartale bieżącego roku zwiększy się popyt na kredyty dla firm. Dwukrotnie więcej ankietowanych niż w I kwartale bieżącego roku planuje zwiększenie zadłużenia w banku, a także rozpoczęcie poważniejszych inwestycji finansowych głównie przy pomocy kredytu. Ponad 58% nie miało kłopotów z obsługą zadłużenia kredytowego w ostatnim okresie i nie przewiduje takich problemów w następnym. Nadal niewielki pozostał odsetek firm, które spotkały się z odmową udzielenia kredytu z powodu braku lub pogorszenia zdolności kredytowej.

Najpopularniejszym i najczęściej wykorzystywanym przez firmy produktem kredytowym jest kredyt w rachunku bieżącym, który przeznaczany jest na finansowanie bieżących potrzeb związanych z prowadzeniem działalności gospodarczej.

Banki w wyniku silnej konkurencji coraz częściej zdobywają klientów wymyślnymi sposobami (aukcje internetowe, wysyłanie ofert pocztą oraz dzwonienie do domów w celu namówienia na zadłużenie się w ich instytucji). Zwiększa się liczba osób korzystających z pożyczek konsumpcyjnych. Są to tak zwane pożyczki sezonowe, które można otrzymać bardzo szybko, na dowolny cel, przy niższych kwotach bez dodatkowych zabezpieczeń. W rzeczywistości to produkty, które banki mają w ofercie przez cały rok, a zmianie ulega jedynie nazwa. Banki są dziś lepiej przygotowane do oceny ryzyka klientów niż kilka lat temu, a spadające bezrobocie sprawiło, że ryzyko udzielania kredytów klientom indywidualnym jest mniejsze.

Wykres 14. Struktura kredytów w ujęciu podmiotowym na 31 marca 2006 roku



Młodzi o Pomorzu

<i>Marek Trocha</i>	<i>Bariery w uzyskaniu finansowania przy rozpoczęciu działalności gospodarczej osób fizycznych</i>	58
<i>Marcin Meyer</i>	<i>Można liczyć na rodzinę</i>	61
<i>Piotr Pszczółkowski</i>	<i>Z własnych środków...</i>	63
<i>Dominika Markowska</i>	<i>Pomysł ważniejszy niż kapitał</i>	65
<i>Damian Trawicki</i>	<i>Pokolenie „WB” – czyli Wielka Brytania czy własny biznes?</i>	67

BARIERY W UZYSKANIU FINANSOWANIA PRZY ROZPOCZĘCIU DZIAŁALNOŚCI GOSPODARCZEJ OSÓB FIZYCZNYCH

Marek Trocha

*Student ekonomii
Uniwersytetu Gdańskiego*

Jak pokazują dane Głównego Urzędu Statystycznego, liczba bezrobotnych zarejestrowanych w urzędach pracy pod koniec sierpnia 2006 roku wyniosła 2 411 tys. osób (stanowią oni 15,5% ludności aktywnej zawodowo). Na tle innych regionów województwo pomorskie plasuje się na 8. miejscu pod względem stopy bezrobocia, która pod koniec sierpnia 2006 roku wyniosła w Pomorskiem 16,3%¹. Sytuacja na rynku pracy skłania młodych ludzi do poszukiwania alternatywnych źródeł utrzymania się. Część decyduje się na podjęcie pracy poza granicami kraju, inni zmieniają swoje kwalifikacje, jeszcze inni decydują się na rozpoczęcie własnej działalności gospodarczej. W Polsce mamy około 3,3 miliona małych i średnich przedsiębiorstw (MSP). Największą grupę przedsiębiorstw stanowią tak zwane mikro-przedsiębiorstwa – zatrudniające do 9 osób (95% ogółu przedsiębiorstw). W niniejszym

¹ Dane Głównego Urzędu Statystycznego.

artykule zwróć szczególną uwagę na finansowanie powstawania przedsiębiorstw najmniejszych, czyli mikro-przedsiębiorstw.

Tradycyjne kredyty

Powszechnie wiadomo, że nie może powstać „coś z niczego”. Realizacja pomysłów osób chcących stworzyć swój biznes wiąże się z uzyskaniem źródeł finansowania. Jedną z głównych przyczyn trudności w pozyskaniu kapitału jest bardzo duże ryzyko przy podejmowaniu nowej działalności gospodarczej przez młodych przedsiębiorców. Istnieją różne formy finansowania tak zwanej fazy zasiewu przedsiębiorstwa. Jedną z nich są kredyty bankowe, które nie powodują ingerencji w strukturę własności firmy. Jednak oferta banków skierowana jest najczęściej do już istniejących przedsiębiorstw, posiadających zdolność kredytową i mogących pochwalić się pewną historią biznesową. Dla nowych firm dostęp do kredytów bankowych jest utrudniony, gdyż instytucje te wymagają dodatkowych zabezpieczeń w obawie przed dużym ryzykiem, a koszty takiego kredytu są często bardzo wysokie.

Programy wspierania przedsiębiorczości

Łatwiejszą formą pozyskania środków finansowych są programy krajowe i wojewódzkie, oferowane za pośrednictwem urzędów pracy. Po odbyciu odpowiednich szkoleń początkujący przedsiębiorca ma możliwość otrzymania bezzwrotnej dotacji (w maksymalnej wysokości 12 tys. zł) bądź kredytu udzielonego przez Bank Gospodarstwa Krajowego w ramach programu „Praca dla młodych” na założenie własnej działalności gospodarczej (maksymalna wysokość kredytu: 40 tys. zł). Wiąże się to z zebraniem odpowiednich dokumentów i zaświadczeń oraz przedstawieniem sposobu zabezpieczenia spłaty zobowiązania (podobnie jak w przypadku tradycyjnego kredytu bankowego). Najważniejszym dokumentem mogącym przysporzyć trudności jest sformułowanie wniosku o kredyt, czy też dotację. We wniosku należy opisać przyszłe przedsiębiorstwo, sposób wydatkowania kwoty przyznanego kredytu lub dotacji oraz przewidywane źródło finansowania spłaty pożyczki, czyli tak zwany biznesplan. Wyżej wymienione wymogi wywołują zazwyczaj wśród zainteresowanych przekonanie, że nie będą w stanie samodzielnie przygotować wniosku i muszą skorzystać z usług firm konsultingowych. Usługi te są jednak bardzo drogie i młodych przedsiębiorców często nie stać na skorzystanie z takiej możliwości.

Należy również podkreślić fakt, iż koordynator projektu (najczęściej Wojewódzki Urząd Pracy) określa cel wykorzystania wsparcia, którym może być na przykład zakup maszyn i urządzeń. Otrzymane środki nie mogą

być przeznaczone na finansowanie zakupu bądź adaptacji pomieszczeń przyszłego przedsiębiorstwa.

Korzystanie przez przedsiębiorstwo (po wstępnej fazie rozwoju) ze środków funduszy unijnych może odbyć się na zasadzie refundacji, co oznacza, że najpierw właściciel firmy musi wyasygnować środki własne, a następnie oczekiwać kilka miesięcy na częściowy ich zwrot. Konsekwencją powyższego sposobu rozliczania jest to, że w pierwszej kolejności z funduszy unijnych korzystać mogą firmy silnie ekonomicznie, mogące wyłożyć własne środki.

Nowe jest ryzykowne

Innowacyjny pomysł oznacza duże ryzyko, co dodatkowo utrudnia, a czasem uniemożliwia uzyskanie kredytów bankowych. Pojawia się wówczas konieczność wniesienia przez przyszłego przedsiębiorcę swojego prywatnego kapitału, który zazwyczaj jest również kapitałem obcym, tyle że pożyczonym od rodziny czy znajomych. Zdobycie kapitału własnego jest głównym czynnikiem decydującym o poziomie kapitału obcego (finansowanego przez instytucję, osobę wspierającą). Kwestią zasadniczą tak zwanej teorii substytucji jest ustalenie proporcji pomiędzy kapitałem własnym a obcym tak, by stworzyć optymalną strukturę zaangażowanych źródeł. Inwestor staje się wówczas współwłaścicielem tworzonego przedsiębiorstwa (zazwyczaj przez pewien okres), mając tym samym prawo do udziału w zyskach, jak również obowiązek pokrycia ewentualnych strat. Finansowanie kapitałem właścicielskim dla nowo powstałych firm o bardzo dobrej perspektywie rozwoju umożliwiają fundusze venture capital/private equity. Jednak tego typu wsparcie w początkowych fazach działalności przedsiębiorstwa dotyczy znacznie większej skali finansowania, przekraczającej 1 mln zł (w przypadku funduszu private equity minimalna wielkość inwestycji jest znacznie większa). Fundusze nie są zainteresowane małymi przedsięwzięciami. Dla początkujących przedsiębiorców chcących prowadzić mikroprzedsiębiorstwo minimalna kwota inwestycji jest zbyt wygórowana i niemożliwa do osiągnięcia. Odpowiedzią na ten problem ma być ustawa z dnia 4 marca 2005 roku o Krajowym Funduszu Kapitałowym. Wyłącznym przedmiotem działalności Funduszu jest udzielanie wsparcia finansowego dla funduszy venture capital, aby te mogły wspierać także mniejsze przedsięwzięcia². Tymczasem Krajowy Fundusz Kapitałowy nie może rozpocząć działalności, gdyż rząd nie przyjął odpowiedniego rozporządzenia wykonawczego do ustawy (w optymistycznym wariantcie rozporządzenie zostanie przyjęte pod koniec 2006 roku).

² Wsparcie państwa dla funduszy venture capital jest jednym z elementów Strategii Lizbońskiej.

Pozostałe trudności

Według raportu Instytutu Badań Rynku i Opinii Publicznej jedną z przyczyn zniechęcających do starań o uzyskanie pomocy publicznej jest brak podstawowych informacji na temat tego, gdzie i jaki rodzaj wsparcia można uzyskać. Bariera ta związana jest ze zbyt małą liczbą punktów konsultacyjnych oraz z finansowaniem przez Polską Agencję Rozwoju Przedsiębiorczości zbyt małej w stosunku do potrzeb liczby konsultantów udzielających informacji w zakresie dostępności funduszy wsparcia³.

Uzyskanie pozytywnej decyzji o wsparciu nie świadczy o końcu problemów związanych z otrzymaniem dotacji. Barierą utrudniającą dostęp do środków unijnych na etapie rozliczenia inwestycji jest często brak jasno sprecyzowanych zasad dotyczących gromadzenia i dostarczania przez przedsiębiorców dokumentów do instytucji rozliczającej dany projekt, oraz olbrzymi formalizm i biurokracja. Z punktu widzenia instytucji wdrażających środki unijne jest to uzasadnione względami bezpieczeństwa dla właściwego wydatkowania środków publicznych. Jednak

z punktu widzenia przedsiębiorcy jest to niepotrzebna bariera w rozliczeniu już przyznanego wsparcia.

Ważniejsze od finansowania

Przedsiębiorczość w Polsce oprócz dostępu do finansowania potrzebuje przede wszystkim odpowiednich warunków sprzyjających rozwojowi. Urzędnicza samowola, często korupcjogenne i niespójne prawodawstwo rodzą nieporozumienia między obywatelem a urzędem państwowej administracji. Duża część przedsiębiorstw po fazie zasiewu i wstępnym rozwoju znika z rynku, gdyż boryka się z biurokracją, problemami płynności finansowej, zatorami płatniczymi, a przede wszystkim wysokimi kosztami pracy, co przekłada się na rozwój szarej strefy i prawie 16% bezrobocie.

Jednak mimo tak dużych przeszkód nie należy się poddawać, gdyż najważniejszy jest dobry pomysł na działalność gospodarczą oraz cierpliwość i dążenie do wytyczonego celu. Przedsiębiorcy, którzy uzyskali wsparcie na rozpoczęcie swojego biznesu, deklarują, iż proces ten był pełen przeszkód, jednak przyznają, że procedury były możliwe do przejścia, a wymogi im stawiane służyły zapewnieniu przejrzystości realizowanych projektów.

³ Raport z XI Ogólnopolskiego Forum Gospodarczego MSP, Fundacja Małych i Średnich Przedsiębiorstw, <http://www.fund.org.pl>, lipiec 2006.

Marcin Meyer

*Prezes i współwłaściciel
MeyBa Sp. z o.o.*

MOŻNA LICZYĆ NA RODZINĘ

Rozmowę prowadzi Dawid Piwowarczyk

- **Co było dla Pana największą barierą w momencie rozpoczynania działalności?**
- Prowadzenie działalności gospodarczej miałem okazję obserwować jeszcze jako dziecko. Dzięki temu, że moi rodzice prowadzili gospodarstwo rolne oraz własną firmę, miałem okazję bardzo szybko zetknąć się z zaletami i wadami, które wynikają z prowadzenia własnej firmy.
- **A gdy podjął się Pan budowania firmy, w jaki sposób zapewnił Pan finansowanie inwestycji?**
- Jako osoba, która już od jakiegoś czasu prowadziła własne gospodarstwo rolne, miałem za sobą pewne doświadczenie dotyczące podejmowania decyzji biznesowych. Ta działalność pozwoliła mi również wypracować pewne środki finansowe, które mogłem przeznaczyć na nowe inwestycje. To jednak pomoc rodziców, szczególnie w pierwszym okresie, była jedną z najważniejszych przyczyn pomyślnego zrealizowania moich projektów i rozpoczęcia generowania dochodu. Kolejnym dużym „kapitałem” okazała się wiarygodność biznesowa

moich rodziców. Dzięki temu od samego początku kooperanci obdarzyli spółkę zaufaniem.

– **Skąd brał Pan środki na finansowanie działalności firmy w początkowym okresie?**

– Jak już mówiłem, poza spółką jestem też właścicielem gospodarstwa rolnego. Taki układ jest dla mnie komfortowy. Nie muszę dzięki temu nerwowo oczekiwać zysków z firmy.

– **Jak Pan ocenia dostępność do funduszy z instytucji finansowych?**

– Dostęp do finansowania zewnętrznego z pewnością nie jest łatwy dla MSP.

– **Czy banki traktowały Pana jako klienta?**

– Pomimo marketingowych zapewnień banków o ich otwarciu na MSP, moje osobiste doświadczenia są inne. Banki bardzo nieufnie traktują szczególnie nowe podmioty. Możliwość pozyskania kredytu jest utrudniona, ale nie niemożliwa. Wielce pozytywnie oceniam zachowanie mniejszych instytucji, takich jak banki spółdzielcze, które mają bardziej „ludzkie” podejście do klienta. W swojej działalności uwzględniają one nie tylko „gołe” liczby, ale również samego klienta, jego wiarygodność i dobrą historię współpracy.

– **Czy zamierza Pan korzystać w najbliższym okresie ze środków unijnych do sfinansowania rozwoju swojej firmy?**

– Jako rolnik korzystam z dobrodziejstwa środków unijnych. Również w przypadku spółki zaczynamy już czynić przygotowania do ich pozyskania w przyszłym roku. Nie traktujemy jednak dotacji jako łatwego

pieniądza. Ma to być dla nas tylko wsparcie dla projektów, które przyczynią się do rozwoju firmy.

– **Czy zamierza Pan korzystać w najbliższym okresie z usług bankowych lub leasingowych do sfinansowania rozwoju swojej firmy?**

– Dotychczas nie miałem dużych doświadczeń z bankami. Mam jednak świadomość, że nie da się prowadzić efektywnie przedsiębiorstwa bez korzystania z instrumentów finansowych. Dlatego liczę, że banki dostrzegą w nas dobrego, perspektywicznego partnera i zaczną nam pomagać w rozbudowie spółki.

– **Czy zamierza Pan finansować rozwój firmy z innych źródeł?**

– Już na etapie planowania biznesu i budowy biznesplanu założyliśmy, że elastyczność biznesowa ma polegać również na zapewnieniu kilku alternatywnych możliwości funkcjonowania i rozwoju. Dlatego firma zarejestrowana została jako spółka z ograniczoną odpowiedzialnością. Jest to forma prawna, która pozwala nam finansować rozwój zarówno przez obecnych właścicieli, jak i (w przypadku korzystnych propozycji) pozyskać finansowanie z zewnątrz.

– **Co należałoby Pana zdaniem poprawić w zakresie finansowania MSP?**

– Uważam, że głównym problemem jest brak wsparcia dla start-up-ów. Nowe projekty pozostawione są sobie samym. Ja miałem szczęście, że mogłem liczyć na rodzinę oraz korzystanie z profesjonalnego doradztwa ekonomicznego i prawnego. Mam jednak świadomość, że jest to duża bariera dla wielu osób, które pomimo dobrych projektów, nie potrafią pokonać przeszkód organizacyjno-prawnych i finansowych. W efekcie rezygnują z marzeń o własnym biznesie.

Piotr Pszczółkowski

*Dyrektor firmy szkoleniowej
OpenLearning
www.openlearning.pl*

Z WŁASNYCH ŚRODKÓW...

Rozmowę prowadzi Dawid Piwowarczyk

- **Co było dla Pana największą barierą w momencie rozpoczynania działalności?**
- Brak informacji na temat realnych perspektyw rozwoju. Ważnym elementem była również trudność w doborze odpowiednich członków zespołu. To ludzie tworzą firmę, zwłaszcza o profilu działalności takim, jak nasz.
- **Jak zapewnił Pan finansowanie inwestycji?**
- Przede wszystkim z własnych środków. Z czasem udało nam się uzyskać dofinansowanie z funduszy unijnych na niektóre projekty realizowane przez naszą firmę.
- **Skąd brał Pan środki na finansowanie działalności operacyjnej firmy w początkowym okresie?**
- Z własnych środków.
- **Jak Pan ocenia dostępność do funduszy z instytucji finansowych?**

- Na dość dobrym poziomie. Problemem jest obecnie wybór najlepszego rozwiązania.
- **Czy banki traktowały Pana jako klienta?**
- Tak, zgodnie z procedurami.
- **Czy zamierza Pan korzystać w najbliższym okresie ze środków unijnych do sfinansowania rozwoju swojej firmy?**
- Tak, mamy nowe projekty, na które będziemy chcieli pozyskać nowe dofinansowanie
- **Czy zamierza Pan korzystać w najbliższym okresie z usług bankowych lub leasingowych do sfinansowania rozwoju swojej firmy?**
- Tak, obecnie korzystamy z usług tych instytucji i zamierzamy tę współpracę w dalszym ciągu rozwijać.
- **Co należałoby Pana zdaniem poprawić w zakresie finansowania MSP?**
- Szybkość dostępu do takich środków i zmniejszenie ilości wymaganych dokumentów.

*Dominika
Markowska*

*Właścicielka portalu
portalpraktyk.pl,
absolwentka projektu
„Od Absolwenta
do Przedsiębiorcy”*

POMYSŁ WAŻNIEJSZY NIŻ KAPITAŁ

Rozmowę prowadzi Dawid Piwowarczyk

- **Pani Dominiko, czy zorganizowanie finansowania stanowiło dla Pani poważny problem w momencie otwierania firmy?**
- Miałam to szczęście, że udało mi się skorzystać z organizowanego przez Agencję Rozwoju Pomorza projektu finansowanego ze ZPORR-u (Zintegrowanego Programu Operacyjnego Rozwoju Regionalnego – red.), działania 2.5. Dzięki jego ukończeniu uzyskałam prawo do dofinansowania ze środków unijnych w wysokości do 30 tys. zł.
- **Kwota wystarczająca?**
- Oczywiście zawsze można chcieć więcej. Faktem jest też, że gdybym myślała o otwarciu firmy produkcyjnej lub handlowej, kwota ta byłaby tylko kroplą w morzu potrzeb. W branży usług internetowych nie jest to jednak mała suma.
- **Co udało się pani z niej sfinansować?**
- Kwota ta zabezpieczyła mi środki na sfinansowanie niezbędnych inwestycji w sprzęt i oprogramowanie.
- **A na co zabrakło?**

- Dużą przeszkodą był brak możliwości sfinansowania z tych środków działań marketingowo-promocyjnych. Są to dla mnie bardzo ważne pozycje w zestawieniu kosztów uruchomienia działalności. By zaistnieć na rynku, muszę sprawić, by moja marka była rozpoznawalna.
- **Jak ocenia Pani początki działalności?**
- Samą firmę zarejestrowałam 13 kwietnia, a portal działa od 22 maja, więc doświadczenia są jeszcze stosunkowo niewielkie. Niemniej jednak mogę już powiedzieć, że portalpraktyk.pl został dobrze odebrany i powoli umacnia swoją pozycję rynkową.
- **A z czego finansuje Pani bieżącą działalność? Projekt zarabia już na siebie?**
- Pomimo relatywnie małych kosztów własnych, projekt jeszcze nie domyka się finansowo. Jestem jednak optymistycznie nastawiona i zakładam, że pierwsze zyski wypracuję do końca tego roku. Obecnie, żeby utrzymać się na rynku, muszę korzystać z własnych oszczędności i pomocy rodziny.
- **A nie myślała pani o sięgnięciu po wsparcie do instytucji finansowych?**
- Szkolenie w ARP dało mi dużą wiedzę o możliwych źródłach finansowania. Uważam jednak, że korzystniej jest poczekać z zaciąganiem zobowiązań do momentu, gdy rynek zweryfikuje mój pomysł biznesowy.
- **Pozytywnie?**
- Wiele wskazuje na to, że tak. Przetrwalam bardzo słaby dla mojej branży okres wakacyjny. Okrępełam i zaczynam przygotowywać się na „żniwa”.
- **Kiedy one powinny nastąpić? Co zadecydowało o tym, że jest Pani bliska sukcesu?**
- Największych profitów spodziewam się na początku roku. To okres, gdy firmy zaczynają szukać praktykantów. A w sukcesie na pewno pomógł mi mój charakter i praktyka, którą zdobywałam między innymi w czasie studiów, prowadząc działalność studencką.
- **Jakie ma Pani plany na przyszłość? Jak widzi Pani swój dalszy rozwój?**
- Bardzo spodobała mi się możliwość finansowania rozwoju z bezzwrotnych środków pomocowych. Niedługo mam nadzieję rozliczyć do końca dotację ze ZPORR-u. Czekam też na decyzję, czy uda mi się wygrać polską edycję „Darboven Idee Grant 2006”. Jest to konkurs organizowany dla innowacyjnych kobiet przez niemiecką firmę. W polskiej edycji zwyciężczyni otrzyma 60 tys. zł. Ta kwota zabezpieczyłaby moje potrzeby finansowe na kolejne kilka miesięcy.
- **A jeżeli, odpukać, Pani nie wygra lub rozwój firmy będzie na tyle szybki, że potrzebne będą większe środki?**
- Wtedy nie wykluczam sięgnięcia po kredyt bankowy lub skorzystania z pomocy Venture Capital lub Bussines Angels.
- **Dziękuję za rozmowę i życzę sukcesu.**

Damian Trawicki

*Student stosunków
międzynarodowych na
Akademii Marynarki
Wojennej*

POKOLENIE „WB” – CZYLI WIELKA BRYTANIA CZY WŁASNY BIZNES?

Dzięki akcesji Polski do Unii Europejskiej otworzyły się przed młodymi ludźmi zupełnie nowe perspektywy i możliwości. Kuszą nas nie tylko nowe rynki legalnej pracy dające możliwość przyzwoitych zarobków, zdobycia doświadczenia oraz poznania wielokulturowości Europy. Unia to także większe szanse na realizację swoich marzeń i planów tutaj – w Polsce, na Pomorzu. Niestety szanse te nie są dobrze uświadomione, czy raczej niewystarczająco wypromowane wśród młodych ludzi.

Te nowe możliwości zarysowały nowy podział: na tych, którzy z różnych powodów wyjechali lub chcą wyjechać do krajów dobrobytu – Wielkiej Brytanii, Irlandii czy Skandynawii – oraz na tych, którzy nie widząc możliwości znalezienia dobrej pracy szukają szczęścia „na własny rachunek”. Oczywiście motywacje do założenia swojej firmy mogą też być inne. Potwierdzają to wyniki badania ankietowego studentów jednej z trójmiejskich uczelni. Przepytano 25 losowo wybranych studentów (studiów dziennych) w wieku 20–24 lat, zamieszkujących teren województwa pomorskiego. Prawie 65 procent ankietowanych zamierza założyć własną firmę. Wśród głównych powodów, które stoją za takimi planami, są: możliwość wyższych zarobków, uniezależnienie się od pracodawcy, zaspokojenie swoich ambicji i marzeń, rozwój

swoich umiejętności, zdobycie doświadczenia, satysfakcja i przyjemność.

Niestety odsetek młodych osób deklarujących chęć prowadzenia własnej firmy nie jest wysoki (w porównaniu np. do USA) a sytuację w tym zakresie pogarsza dodatkowo fakt, że konfrontacja z rzeczywistością w sporej części tej grupy chęć tą wygasi. Już teraz, na etapie planów, studenci zdają sobie sprawę z trudności związanych z założeniem pierwszego biznesu. Najczęściej wymieniają: brak funduszy na realizację swojego pomysłu biznesowego, niedostateczną ilość informacji trafiających do zainteresowanych założeniem biznesu, małą wiedzę z zakresu ekonomii i podstaw prawnych, trudności w otrzymaniu kredytu, biurokrację w urzędach, zbyt dużą konkurencję w danej branży, nieumiejętność prowadzenia księgowości, brak doświadczenia.

Wśród potencjalnych osób i instytucji, które mogłyby bezpośrednio pomóc w zakładaniu pierwszego biznesu są przede wszystkim: sami ankietowani – uznali oni, że wystarczająco sobie poradzą (12%), ich przyjaciele (20%), rodzina (36%), banki – udzielając kredytów i pożyczek (12%), osoby posiadające doświadczenie w prowadzeniu podobnej działalności (8%), organizacje pozarządowe (4%), specjalnie do tego przeznaczone instytucje (8%).

Większość ankietowanych, jako źródło finansowania pomysłu na swój pierwszy biznes podawała: kredyty z banku (35%), fundusze i dotacje unijne dla młodych przedsiębiorców (28%), własne oszczędności (8%), pożyczki od: rodziny (10%), znajomych (8%), fundusze i dotacje od samorządów lokalnych i regionalnych (8%), sponsorów prywatnych (3%). Niestety, nikt spośród ankietowanych nie był w stanie podać szczegółowych informacji na temat pozyskania funduszy na działalność, określić jakie kryteria są stawiane przez banki lub inne instytucje, urzędy oraz jakimi kwotami one dysponują.

Niemal wszyscy badani zgodnie potwierdzili, że ich stan wiedzy jest niedostateczny do podjęcia się prowadzenia własnego przedsiębiorstwa. Zwrócono uwagę na to, iż brakuje jednego punktu informacyjno-szkoleniowego, gdzie możliwe byłoby uzyskanie wyczerpujących informacji na temat zakładania i finansowania pierwszego biznesu. Za najlepsze rozwiązanie tego problemu uznano stworzenie strony internetowej, na której „krok po kroku” byłyby wytłumaczone wszystkie zasady zakładania i funkcjonowania firmy oraz przedstawione możliwości i konkretne oferty finansowania a także podniesienia kwalifikacji (oferta szkoleń w zakresie prowadzenia firmy). Innym rozwiązaniem jest stworzenie specjalnej instytucji o charakterze „centrum rozwoju biznesu” – jednostki, która

informowałaby o działaniach podejmowanych przez inne instytucje wspierające przedsiębiorczość.

Mimo istnienia różnych instytucji zajmujących się szkoleniami i rozwojem małych i średnich przedsiębiorstw wśród ludzi młodych panuje przekonanie o braku wsparcia ze strony takich jednostek jak urzędy pracy, samorządy lokalne i regionalne, agencje rozwoju i inne.

Problemem, na który zwrócono szczególną uwagę jest brak przejrzystej oferty poszczególnych banków zestawionej w jednym, łatwo dostępnym miejscu. Także wysokie koszty obsługi bankowej dla małych i średnich przedsiębiorstw stanowią w opinii ankietowanych czynnik demotywujący ich przed podejmowaniem inicjatywy.

Obecna sytuacja młodych Polaków zmusza do zadania pytań, na które odpowiedzi są istotne w tworzeniu wizji rozwoju woj. pomorskiego:

- Co zrobić, aby młodzi ludzie zwiększyli swoją wiedzę o możliwościach zakładania pierwszego biznesu i mieli większy dostęp do informacji dotyczących jego finansowania?
- Jaką politykę należy obrać, aby zmobilizować młodych i przedsiębiorczych ludzi do zakładania swoich firm?
- Czy nasz region jest w stanie pomóc osobom, które wrócą z zagranicy i będą chciały zainwestować zarobione tam pieniądze w założenie swojego biznesu?
- Co zrobić, aby młodzi nie uciekali na zachód? Jak przekonać ich do tego, by taki wyjazd postrzegali, jako pewien etap w ich życiu a nie „bilet w jedną stronę”?

Wielu młodych ludzi już zaryzykowało i wyjechało w poszukiwaniu pracy, często bez znajomości języka. Jest to efektem silnego pragnienia posiadania dobrze płatnej pracy, umożliwiającej stabilizację finansową oraz odpowiedni rozwój.

W ciągu najbliższych 2 lat 68% ankietowanych ma zamiar wyjechać za granicę, a wśród powodów podawano: wyjazd w celu zarobkowym (45%), rozwój umiejętności i kwalifikacji (10%), poznania nowych kultur i zwyczajów (10%), nauka języka (10%), zdobycie nowych doświadczeń (7%), wyjazd do znajomych, rodziny (6%), w celu turystycznym (6%), wyjazd do pracy na okres wakacji (3%).

Wizja najbliższych 5–6 lat...

Najprawdopodobniej rosnący deficyt pracowników w pewnych branżach w Polsce spowoduje konieczność otworzenia rynku pracy dla imigrantów z takich krajów, jak Ukraina i Białoruś, którzy będą konkurencyjni pod względem kosztów zatrudnienia.

Województwo pomorskie musi być także przygotowane na otwarcie się rynków pracy innych krajów Unii

Europejskiej, aby nie spowodowało to większej niż obecnie emigracji. Może się tak stać w przypadku Niemiec, Austrii czy Francji – krajów znajdujących się stosunkowo blisko i będących tradycyjnie krajami dużej emigracji zarobkowej Polaków (do tej pory głównie nielegalnej).

Szansą na odwrócenie obecnych tendencji migracyjnych są dobrze wykorzystane fundusze unijne, które mogą spowodować podniesienie poziomu życia w Polsce i dzięki temu skłonić do powrotu osoby, które teraz emigrują do „starej” Unii.

Warto także głęboko się zastanowić, jakie działania podjąć, aby młodzi ludzie, którzy nabrali doświadczenia na emigracji i zgromadzili pewien kapitał finansowy, byli skłonni wrócić do kraju i otworzyć tutaj własne firmy.

Organizacje i instytucje udzielające kompleksowej informacji i pomocy w zakładaniu pierwszego biznesu oraz rozwoju sektora małych i średnich przedsiębiorstw:

- **Agencja Rozwoju Pomorza** (w jej skład wchodzi: Regionalna Instytucja Finansująca, Centrum Obsługi Inwestora, Dział Rozwoju Przedsiębiorczości, Punkt Konsultacyjny Regionalny woj. pomorskiego) z siedzibą a Gdańsku, www.arpg.gda.pl
- **Agencja Wspierania Przedsiębiorczości w Starogardzie Gdańskim**, www.starogardbiznes.pl
- **Centrum Euro Info w Gdańsku** (bezpłatny ośrodek informacji o UE dla małych i średnich przedsiębiorstw), www.euroinfo.gda.pl
- **Centrum Informacji Gospodarczej przy Stowarzyszeniu Wolna Przedsiębiorczość w Gdańsku**, (usługi doradcze, szkoleniowe i informacyjne), www.swp.gda.pl
- **Centrum Międzynarodowych Spotkań w Tuchomiu** (dostęp do informacji i rynku pracy lokalnej społeczności, prowadzenie Tuchomskiego Punktu Informacji Europejskiej, Biuro Koordynacji Wymian Międzynarodowych, lokalny Punkt Informacyjny Eurodesk, Terenowa Agencja Pośrednictwa Pracy), www.centrum.tuchomie.pl
- **Centrum Obsługi Przedsiębiorcy w Gdańsku** (informuje o programach z budżetu państwa, funduszach strukturalnych i Phare, pomaga w zakładaniu i prowadzeniu działalności gospodarczej), www.gdansk.pl
- **Centrum Transferu Technologii w Gdańsku**, (informuje o zasadach inwestowania w krajach UE oraz o dostępnych środkach dla małych i średnich przedsiębiorstw) www.ctt.gda.pl
- **Centrum Wspierania Biznesu w Kartuzach przy Stowarzyszeniu Wolna Przedsiębiorczość w Gdańsku**
- **Stowarzyszenie Wspierania Przedsiębiorczości w Malborku** (m.in. działalność oświatowa, zwalczanie bezrobocia i jego skutków, wspieranie przedsiębiorczości), www.swp.malbork.pl
- **Stowarzyszenie Wolna Przedsiębiorczość w Gdańsku** (prowadzi działania na rzecz uaktywniania i rozwoju małych i średnich przedsiębiorstw), www.swp.gda.pl
- **Słupskie Stowarzyszenie Innowacji Gospodarczych i Przedsiębiorczości** (udziela pożyczek dla bezrobotnych zakładających działalność gospodarczą, pomaga w tworzeniu nowych miejsc pracy, prowadzi szkolenia, konsultacje i doradztwo z zakresu rozpoczęcia działalności gospodarczej), www.inkubator.slupsk.pl
- **Powiatowy Cech Rzemiosła i Przedsiębiorczości w Lęborku** (udziela niezbędnej pomocy w zakładaniu firm oraz pozyskiwaniu funduszy z UE, organizuje szkolenia, prowadzi doradztwo), www.rzemioslo.slupsk.pl
- **Powiatowy Cech Rzemiosł Małych i Średnich Przedsiębiorstw – Związek Pracodawców w Wejherowie** (m.in.: usługi informacyjne, szkoleniowe dla małych i średnich przedsiębiorstw), www.cechwejherowo.pl
- **Powiatowe Centrum Gospodarki i Integracji Europejskiej w Człuchowie** (m.in.: wspieranie rozwoju przedsiębiorczości, współpraca z przedsiębiorcami), e-mail: pcgie@czluchow.net.pl
- **Pomorskie Centrum Technologii w Gdyni** (realizacja projektu „Pomorski Park Naukowo – Technologiczny – PPNT w Gdyni, wspieranie MSP w ramach PPNT oraz Inkubatora Innowacji i Przedsiębiorczości), www.ppnt.pl
- **Pomorski Regionalny Fundusz Poręczeń Kredytowych w Gdańsku** (udzielanie poręczeń stanowiących dodatkową formę zabezpieczenia kredytów i pożyczek – fundusze poręczeniowe), www.prfpk.com.pl
- **Pomorski Fundusz Pożyczkowy w Gdańsku** (wspieranie rozwoju mikroprzedsiębiorstw oraz małych i średnich przedsiębiorców, ułatwianie dostępu do finansowania dłużnego w drodze udzielania pożyczek na cele związane z podejmowaniem i prowadzeniem działalności gospodarczej w ramach „Programu Mikrofinansowania”), www.pfp.gda.pl
- **Pomorska Agencja Rozwoju Regionalnego w Słupsku** (zarządza Słupską Specjalną Strefą Ekonomiczną, prowadzi szkolenia i doradztwo w zakresie inwestycji), www.sse.slupsk.pl
- **Polsko-Amerykańska Fundacja Doradztwa Dla Małych Przedsiębiorstw Ośrodek w Gdyni** (realizuje projekty

związane z rozwojem MSP, wspiera instytucje związane z MSP, współpracuje z gminami i samorządami lokalnymi, jest organizatorem konkursu „Bank Przyjazny dla Przedsiębiorców”), www.pafid.pl

- **Polskie Towarzystwo Ekonomiczne w Gdańsku** (m.in.: dostarczanie wiedzy, rozwój umiejętności, wprowadzanie innowacji, rozwiązywanie problemów w zakresie prowadzenia biznesu, organizowanie szkoleń, prowadzenie doradztwa, opiniowanie oraz organizowanie konferencji i seminariów), www.gdansk.ptc.pl
- **Polskie Stowarzyszenie Kobiet Biznesu w Gdańsku** (wspieranie aktywizacji zawodowej kobiet, szkolenia dotyczące prowadzenia firm, prawa podatkowego, kodeksu pracy, programów unijnych), www.pskb.pl
- **Kościerski Fundusz Poręczeń Kredytowych** (udziela poręczeń kredytowych i pożyczkowych dla osób fizycznych i prawnych, które w wyniku poręczenia utworzą nowe miejsca pracy lub podejmą się samodzielnej działalności gospodarczej), www.kfpc.pl

- **Kaszuńska Izba Gospodarcza w Kościerzynie** (m.in.: świadczy pomoc organizacyjną, prawną oraz ekonomiczną związaną z podejmowaniem i prowadzeniem działalności gospodarczej), www.kig.bim.net.pl
- **Gdańska Akademia Bankowa** (m.in.: prowadzi szkolenia kadr dla potrzeb przedsiębiorstw oraz bankowości i sektora usług finansowych w Polsce), www.gab.com.pl
- **Gdańska Fundacja Przedsiębiorczości** (tworzenie Inkubatora Przedsiębiorczości w Gdańsku, szkolenia, pomoc w zakładaniu działalności gospodarczej, doradztwo finansowe i prawne oraz dotyczące funduszy unijnych), www.gfp.com.pl
- **Fundusz Mikro w Gdańsku** (wspieranie rozwoju mikroprzedsiębiorczości w Polsce), www.funduszmikro.pl
- **Fundacja Gospodarcza w Gdyni** (wspieranie przedsiębiorczości, podnoszenie kwalifikacji zawodowych, przeciwdziałanie bezrobociu, świadczenie usług informacyjnych, doradczych i szkoleniowych dla przedsiębiorców MSP, bezrobotnych oraz młodzieży), www.fungo.com.pl

Okno na świat

DOBRE PRZYKŁADY FINANSOWANIA MIKROPRZEDSIĘBIORSTW

„Mikrofinanse są czymś więcej niż łatwym narzędziem pozyskiwania dochodu. Przez bezpośrednie podnoszenie statusu biednych ludzi, szczególnie kobiet, stają się one kluczowym mechanizmem przybliżającym realizację Milenijnych Celów Rozwoju, w szczególności celu obniżenia o połowę liczby osób żyjących w skrajnym ubóstwie i głodzie do 2015 roku.”

Mark Malloch Bron, UNDP

Od początku istnienia handlu mikrokredyty odgrywały istotną rolę w życiu ludzi, doprowadzając do poprawy sytuacji społeczeństwa. Mała pożyczka może przyczynić się do skutecznego rozwoju firmy, wspierając tym samym byt rodziny. Mikrokredyty mają swój udział w rozwoju lokalnej przedsiębiorczości. Międzynarodowy Rok Mikrokredytu 2005 wezwał do tworzenia sektora finansowego dostępnego dla wszystkich. Wzmocnił w ten sposób siłę ducha przedsiębiorczości na całym świecie.

Mikrofinanse obejmują pożyczki, wkłady oszczędnościowe, ubezpieczenia, usługi transferowe i inne usługi finansowe przeznaczone dla klientów o niskich dochodach. Mikrokredyty związane są z udzielaniem niewielkiej kwoty pieniężnej

Anna Hildebrandt

*Instytut Badań
nad Gospodarką Rynekową*

przez banki lub inne instytucje. Mogą być oferowane bez dodatkowych zabezpieczeń w postaci indywidualnych lub zbiorowych pożyczek.

Dążenia w kierunku zwiększenia rozwoju i dostępności usług finansowych dla ludzi ubogich i o niskich dochodach wiążą się z celami międzynarodowych konferencji i spotkań na szczycie. Mają też związek z Milenijnymi Celami Rozwoju, w szczególności z celem obniżenia o połowę liczby osób żyjących w skrajnym ubóstwie do 2015 roku.

Badania nad mikrofinansami wskazują, że¹:

- mikrofinanse pomagają biednym gospodarstwom rodzinnym zaspokoić swoje podstawowe potrzeby;
- korzystanie z usług finansowych przez gospodarstwa rodzinne o niskich dochodach prowadzi do polepszenia ekonomicznego bytu społeczeństwa, gwarantuje stabilność i wzrost przedsiębiorczości;
- przez wspieranie udziału kobiet w ekonomii mikrofinanse przyczyniają się do podniesienia statusu kobiet, promują równość płci, prowadzą do polepszenia sytuacji gospodarstw domowych;
- skuteczność usług w zakresie mikrofinansów zależna jest od okresu ich dostępności.

Międzynarodowy Rok Mikrokredytu 2005 dostarczył globalnej społeczności unikalnej okazji do podjęcia wyzwań i rozwiązania problemów dotyczących dostępności do usług finansowych. Tym samym umożliwił osiągnięcie Milenijnych Celów Rozwoju. Międzynarodowy Rok Mikrokredytu wzmocnił wysiłki międzynarodowej społeczności, poparł partnerstwo prywatno-publiczne, promował system finansowy dostępny dla wszystkich, jak również promował zrównoważony sektor prywatny i rozwój przedsiębiorczości. Państwom-członkom, agendum ONZ i głównym partnerom finansowym proponowano współpracę mającą na celu nagłaśnianie znaczenia mikrofinansów, tak istotnych dla poprawy życia ludzi, zwłaszcza tych ubogich.

Idea mikrofinansów ma swoje podstawy w stwierdzeniu, że brak dostępu do kredytu oraz innych usług finansowych jest podstawowym ograniczeniem rozwojowym dla osób o niskich dochodach. Osoby takie rozpoczynają często działalność gospodarczą na małą skalę, by zapewnić utrzymanie swoim rodzinom. Owa działalność nie jest finansowana przez sektor bankowy.

Termin mikrofinanse obejmuje wiele narzędzi, z których najbardziej rozpowszechniony jest mikrokredyt. Towarzyszą mu coraz częściej specjalne pakiety oszczędnościowe i ubezpieczeniowe, skierowane do osób o niskich dochodach – głównie dla mikroprzedsiębiorców. Ci ostatni

to osoby rozpoczynające lub prowadzące działalność gospodarczą na niewielką skalę samodzielnie lub zatrudniające nie więcej niż 10 pracowników. Z reguły podmioty te nie mają dostępu do usług bankowych (ze względu na przykład na brak zastawu, historii kredytowej czy wysokie ryzyko dla banku).

Zgodnie z badaniem ENSR² 93% spośród 22 milionów europejskich małych i średnich przedsiębiorstw to mikroprzedsiębiorstwa (zatrudniające do 10 pracowników). Każdego roku w Unii Europejskiej powstaje około 2 milionów przedsiębiorstw, z czego 90% to mikroprzedsiębiorstwa, zatrudniające mniej niż 5 pracowników. Około 50% nowych przedsiębiorstw w Unii Europejskiej funkcjonuje nie dłużej niż 5 lat od momentu powstania³. Ryzyko porażki jest mniejsze w tych państwach członkowskich, w których dostępne są wysokiej jakości usługi wspierające biznes przed i w trakcie jego tworzenia, szczególnie te wspierające dostęp do zewnętrznego finansowania. Takie usługi są zwykle oparte na partnerstwie publiczno-prywatnym.

W ostatniej dekadzie kraje członkowskie wprowadziły przepisy dotyczące mikrokredytów. Rządy państw członkowskich mogą tworzyć sprzyjające środowisko dla rozwoju mikrokredytów poprzez bezpośrednie wsparcie lub/i przyjmowanie odpowiednich zasad (praw) w sferze zabezpieczeń społecznych dla mikroprzedsiębiorstw, w szczególności na rozpoczęcie działalności.

W zależności od krajowych tradycji i praktyk w ciągu ostatnich 10 lat rozwinęły się różne instrumenty wspierające mikroprzedsiębiorstwa. Na przykład szwedzka mikropożyczka ALMI oraz belgijska pożyczka Fonds de Participation (FdP)⁴ istnieją już od 1992 roku. Hiszpańska pożyczka ICO powstała w 1995 roku, natomiast mikropożyczka Finnvera⁵ (skierowana szczególnie do kobiet) dostępna jest na rynku fińskim już od lat 1996–1997.

W latach 1998–2000 inne państwa członkowskie przyjęły przepisy dotyczące mikrokredytów. Szczególnie aktywnie podeszły do tego Francja (Prêt à la Création d'Enterprise ustanowiona przez BDPME) oraz Niemcy (Startgeld und Mikro-Darlehen oferowana przez KfW – Kreditanstalt für Wiederaufbau czyli Bank Kredytowania Odbudowy).

² ENSR survey: badanie przeprowadzone w 19 krajach europejskich na 7662 małych i średnich przedsiębiorstwach, sierpień 2001; patrz także: *European Observatory for Mes 2002*, DG Enterprise Publications.

³ Microcredit for European small businesses, 2004, EC, Brussels.

⁴ FdP powstała w 1984 roku i może oferować pożyczki bezpośrednio do finalnego pożyczkobiorcy, jest funduszem niezależnym; szerzej: www.fonds.org.

⁵ FINNVERA także oferuje mikropożyczki bezpośrednio odbiorcom, ale w szczególnie ryzykownych przypadkach w proces udzielenia pożyczki jest zaangażowany lokalny bank.

¹ Ośrodek Informacji ONZ w Warszawie na podstawie materiałów ONZ, listopad 2004 r.

Niektóre instrumenty finansowe dla MSP skierowane są na rozwój specyficznych sfer, na przykład innowacji czy eksportu. We Francji państwowe subwencje przeznaczone na tworzenie nowych firm o charakterze innowacyjnym otrzymuje co roku ponad 500 przedsiębiorców. W pierwszym etapie pomoc udzielana jest na ekspertyzy i pokrycie kosztów związanych z tworzeniem nowego przedsiębiorstwa, natomiast w przypadku udanego wdrożenia innowacji przedsiębiorca otrzymuje zwrot 50% poniesionych kosztów⁶.

Także w Holandii rząd oferuje firmom powstającym w tak zwanych branżach innowacyjnych preferencyjne warunki kredytowania – przyznawane im rządowe gwarancje mogą przekraczać nawet wartość 900 tys. euro. Dopuszczalne jest również przedłużenie gwarancji do 12 lat.

Belgijskie przedsiębiorstwa zainteresowane działalnością innowacyjną mogą otrzymać subwencję pokrywającą do 80% kosztów ekspertyz, badań i analiz oceniających rynkowe szanse przedsięwzięcia. Dotacja obejmuje także 80% kosztów związanych z wynagrodzeniem i składkami socjalnymi pracownika zatrudnionego w celu wdrażania danej innowacji. Przedsiębiorstwa zatrudniające od trzech do stu pracowników mogą otrzymać państwową dotację do pensji osób zajmujących się promocją eksportu, a także badaniami i opracowaniem nowych produktów. Z podobnej pomocy finansowej korzystają przedsiębiorcy w rejonie walońskim, jeśli zatrudnią bezrobotnych w ramach eksportowej działalności swych firm. Państwowa subwencja sięga w pierwszym roku nawet do 90% wynagrodzenia i składek socjalnych danego pracownika, 75% w następnym, zaś 50% w trzecim roku.

W Austrii⁷ wsparcie ze strony państwa jest stosunkowo niewielkie, a pomoc w postaci kapitału początkowego ogranicza się do dość wąskiej grupy tak zwanych przedsiębiorstw innowacyjnych, szybko rozwijających się lub eksportowych. Austriacki państwowy program wspierania eksportu obejmuje między innymi organizowanie doradztwa strategicznego i tworzenie instytucji wspierających eksport (wyszukiwanie partnerów, świadczenie usług analitycznych). W Austrii działa także program zachęcający MSP do kupowania udziałów w przedsiębiorstwach inwestujących w Europejskim Obszarze Gospodarczym – finansowanie obejmuje ryzyko gospodarcze i do 80% gwarancji uzyskanego kredytu.

Ciekawym przypadkiem są Niemcy.

Wszystkie niemieckie instytucje finansowe i banki mają w swoim zakresie działalności, oprócz zasadniczego

zadania, jakim jest prowadzenie operacji finansowych, również wspieranie małych i średnich przedsiębiorstw. Do czołowych banków zajmujących się przede wszystkim wspieraniem tego rodzaju działalności należą między innymi KfW Mittelstandsbank oraz IBB Investitionsbank Berlin⁸.

Większość środków oferowanych z budżetu federalnego dotyczy całego obszaru Republiki Federalnej Niemiec. Część programów ma korzystniejsze warunki we wschodniej części Niemiec niż w zachodniej ze względu na wsparcie gospodarki rynkowej w nowych krajach związkowych. Szczególny charakter nadano nowym inwestycjom, dla których stosuje się zróżnicowane dodatki, szczególne formy odpisów amortyzacyjnych, wsparcie regionalne, czy też specjalne linie kredytowe. Federalne środki pomocowe przeznaczone są generalnie na zakładanie nowych firm oraz wspieranie małych i średnich przedsiębiorstw. W ostatnim czasie na znaczeniu zyskuje wspieranie innowacyjnych produktów i procesów produkcyjnych oraz, w ramach polityki energetycznej, oszczędność energii oraz ograniczenie emisji dwutlenku węgla.

Pomoc finansowa dla MSP w Niemczech jest ściśle związana z ERP – Europejskim Programem Odbudowy. Początki tego programu sięgają 1948 roku i są związane z planem Marshalla dla Niemiec Zachodnich. W ramach planu rząd amerykański wspierał eksport do Europy Zachodniej, w tym także do Niemiec. Za dostarczane przez Amerykę towary i usługi wpłacano w Niemczech ich równowartość w markach na specjalne konto w banku centralnym, będące własnością państwa amerykańskiego. W 1949 roku władze amerykańskie zdecydowały, że gromadzone na tym koncie pieniądze mogą być przeznaczone na kredyty dla nowo powstających przedsiębiorstw niemieckich. W 1953 roku Amerykanie przekazali to konto z ówczesnym majątkiem w wysokości 6 mld marek władzom niemieckim, z zastrzeżeniem, że środki te mają służyć wyłącznie wspieraniu działalności gospodarczej⁹. Tak zostało do dziś. Konto ERP jest odłączone od innych kont państwa i nie może służyć innej działalności. Środkami ERP administruje Ministerstwo Gospodarki, natomiast bankami operującymi funduszami i udzielającymi kredytów są Bank Odbudowy – Kreditanstalt für Wiederaufbau (KfW) oraz Deutsche Ausgleichsbank.

Program ERP oferuje długoterminowe pożyczki z korzystnym stałym oprocentowaniem na wszystkie rodzaje inwestycji o charakterze gospodarczym. Wsparcie mogą uzyskać zarówno firmy produkcyjne, jak i rzemieślnicze,

⁶ *Małe i średnie przedsiębiorstwa w UE*, 2002, Stowarzyszenie Promocji Przedsiębiorczości w Rzeszowie.

⁷ Materiały informacyjne Ministerstwa Gospodarki, Pracy i Polityki Społecznej oraz Polskiej Agencji Rozwoju Przedsiębiorczości.

⁸ www.poloniam-gospodarka.com.

⁹ Lilianne von Schuttenbach, *Sektor MSP w Republice Federalnej Niemiec*, 2000, Polska Fundacja Promocji i Rozwoju Małych i Średnich Przedsiębiorstw, Warszawa.

handlowe, czy też świadczące usługi oraz osoby prowadzące działalność gospodarczą w charakterze wolnych zawodów (również medycznych). Ze środków programu może zostać pokryte maksymalnie 75% kosztów inwestycji. Wielkość wsparcia uzależniona jest od wielkości obrotów przedsiębiorstwa.

Programy pomocowe z funduszy ERP przeznaczane są na konkretne cele, w tym na:

- wspomaganie tworzenia kapitału własnego,
- wspomaganie uruchamiania przedsiębiorstwa,
- wspomaganie w pierwszej fazie po otwarciu,
- pomoc regionalną,
- wspomaganie szkolnictwa zawodowego,
- udziały finansowe w nowo powstałych firmach,
- ochronę środowiska naturalnego,
- wspieranie innowacji.

Również KfW posiada własne programy kredytowe oraz programy mieszane, w których część środków pochodzi z funduszy ERP, a reszta z zasobów własnych KfW. Obok wspierania przedsięwzięć w zakresie infrastruktury czy gospodarki komunalnej, KfW wspiera także krajowe przedsiębiorstwa prywatne poprzez:

- program wspierający inwestycje,
- program wspierający innowacje,
- program kredytowy dla spółek zapewniających kapitał udziałowy dla przedsiębiorstw,
- kredytowanie eksportu oraz przedsięwzięć i projektów zagranicznych.

I tak na przykład dla młodych przedsiębiorstw, które bazują na nowoczesnej technologii, stworzono program na dofinansowanie w postaci kapitału udziałowego. KfW dysponuje specjalnymi funduszami „na start”, z których zarówno nowo zakładane przedsiębiorstwa, jak i już istniejące mogą otrzymać do 3 mln euro. Szczególne względy mają młode przedsiębiorstwa nowoczesnych technologii, nie posiadające funduszy na realizację swoich pomysłów.

Do tej pory oferty VC (venture capital) ostrożnie angażowali się w inwestycje w przedsiębiorstwa zakładane przez młodych pomysłodawców. KfW ma w swojej ofercie ERP – fundusze na start, aby zapobiec sytuacji, w której tego typu przedsięwzięcia miałyby nie zostać zrealizowane ze względu na brak środków finansowych. Zasada jest jednak taka¹⁰, iż KfW wchodzi do młodego przedsiębiorstwa technologicznego tylko w formie udziału, nie angażuje się w jego zarządzanie. KfW jest udziałowcem obok głównego inwestora, przy czym obydwaj inwestorzy finansują

przedsięwzięcie w równej wysokości. Główny inwestor pełni funkcję doradcą we wszystkich sprawach związanych z prowadzeniem i finansowaniem przedsięwzięcia.

Przedsiębiorstwo może liczyć na dofinansowanie do 1,5 mln euro ze strony KfW na rozwijanie nowych produktów, procesów i usług. Jeżeli finansowanie podzielone jest na etapy, przedsiębiorstwo może dostać nie więcej niż 3 mln euro. Główny inwestor nie może wymagać gwarancji ani od przedsiębiorstwa, ani od wspólników lub członków ich rodzin. W roli głównego inwestora mogą wystąpić zarówno osoby prawne, jak i fizyczne, w szczególności spółki biorące udział w przedsięwzięciu, jeżeli tylko uzyskają akredytację KfW.

We wczesnej fazie programu ERP – fundusze na start – KfW daje do dyspozycji nowo założonego przedsiębiorstwa środki w formie przypominającej kapitał własny, z których można sfinansować stworzenie planu działalności i struktury przedsiębiorstwa oraz rozpocząć proces rozwijania produktów. Wnioski o dofinansowanie mogą składać małe przedsiębiorstwa high-tech na krótko przed założeniem działalności gospodarczej lub przedsiębiorstwa już istniejące, jednak nie starsze niż 6 miesięcy. We wczesnej fazie finansowania udział prywatnego inwestora nie jest konieczny. Przedsiębiorstwa muszą jednak skorzystać ze wsparcia akredytowanego przez KfW mentora, który będzie doradzał jako specjalista w branży i zarządzaniu. Maksymalne zaangażowanie KfW w tej fazie to 150 tys. euro.

Kapitał przedsiębiorstwa – program Premium bez zabezpieczeń

Warunkiem uzyskania pożyczki w ramach tego programu jest posiadanie odpowiednich kwalifikacji i dobrego pomysłu na przedsiębiorstwo. Program jest skonstruowany w taki sposób, że zaciągnięcie kredytu opłaca się zarówno prowadzącym już istniejące przedsiębiorstwa, założycielom nowych przedsiębiorstw, jak i tym, którzy chcą nabyć udziały w przedsiębiorstwie i wykonującym wolne zawody. Warunkiem uzyskania pomocy jest udział kapitału własnego na poziomie 15% w finansowaniu projektów. Do inwestycji zalicza się wyłącznie środki trwałe: budynki, koszty budowy, wyposażenie biura, maszyny, samochody osobowe, wyposażenie sklepu. Oprócz tego można wykorzystać kapitał na zdobycie rynku i koszty z tym związane. Wniosek kredytowy należy złożyć przed rozpoczęciem przedsięwzięcia i zawarciem umów. Oprocentowanie: rok 1. – 0%, 2. rok – 0%, 3. rok – 3%, 4. rok – 4%, 5. rok – 5%, po upływie 5. roku ustalane jest stałe oprocentowanie na lata 6.–10., a po upływie tego okresu – na następny czas kredytowania, maksymalnie 15 lat.

¹⁰ www.polonია-gospodarka.com.

KfW – kapitał na start

Jako kredyt dla osób zakładających nowe przedsiębiorstwa, które mają stosunkowo małe zapotrzebowanie na finansowanie, to jest poniżej 50 tys. euro. Pożyczkę o korzystnym oprocentowaniu można zaciągnąć zarówno na inwestycje, jak i bieżące wydatki obrotowe (na przykład wynagrodzenia, reklama, czynsz czy telefon). 80% pożyczki gwarantuje KfW, a przedsiębiorca może ją otrzymać bez dostarczania dalszych zabezpieczeń (banki obsługujące przedsiębiorstwa zwykle ich nie wymagają). Jest to idealna forma pomocy finansowej zarówno dla tych, którzy chcą prowadzić działalność gospodarczą „w pełnym wymiarze godzin”, jak i tych, którzy chcą to robić w ramach dodatkowej działalności.

Warunki:

- udział finansowania: do 100%;
- nie jest konieczne wnoszenie kapitału własnego;
- nie można łączyć z innymi programami;
- okres kredytowania: do 10 lat, z tego spłata kapitału może zostać odroczone do 2 lat;
- oprocentowanie stałe, obecnie około 8%;
- wniosek należy złożyć przed rozpoczęciem przedsięwzięcia.

Szczególną formą mikropożyczki jest „Mikro 10”

KfW Mittelstandsbank wprowadza wariant mikropożyczek pod nazwą „Mikro 10” – małe kredyty dla założycieli małych przedsiębiorstw. W 2006 roku KfW Mittelstandsbank kontynuuje program „Mikro 10”, w ramach którego udziela pożyczek na kwoty 5–10 tys. euro założycielom przedsiębiorstw i małym przedsiębiorstwom. Przez rozszerzenie programu mikropożyczek o ten wariant KfW ułatwia dostęp do małych pożyczek tej grupie docelowej i sprawia, że segment kredytów dla małych przedsiębiorstw jest bardziej atrakcyjny dla banków obsługujących te przedsiębiorstwa.

KfW wprowadził wariant „Mikro 10” w marcu 2005 roku i od tego czasu program stał się jednym z podstawowych instrumentów wspierania przedsiębiorczości. Program „Mikro 10” skonstruowany jest w ten sposób, że KfW przejmuje na siebie istotne ryzyko związane z udzieleniem

pożyczki (podobnie zresztą jak w przypadku innych mikropożyczek). KfW poręcza bankowi udzielającemu pożyczki 80% jej wartości, z tego część jest objęta gwarancjami w ramach Europejskiego Funduszu Inwestycyjnego.

Postępowanie związane z udzieleniem pożyczki w ramach „Mikro 10” jest uproszczone dla banku udzielającego pożyczki. Jest to możliwe dzięki zaangażowaniu doradców specjalizujących się w zakładaniu przedsiębiorstw. Poza tym zaangażowanie doradców pozwala obniżyć koszty zbadania wniosku kredytowego, które byłyby nieproporcjonalnie wysokie ze względu na niewielką sumę kredytu.

Filary programu „Mikro 10”:

- grupa docelowa to założyciele i małe przedsiębiorstwa, które usamodzielnili się w ciągu ostatnich 3 lat;
- finansowanie do 100% wartości inwestycji i środków obrotowych;
- kwota pożyczki: 5–10 tys. euro; oprocentowanie: efektywnie 8,93% p.a. (według stanu na 28 grudnia 2005);
- okres: 2–5 lat;
- spłata rozpoczyna się po 6 miesiącach i odbywa się w półrocznych ratach, przy czym bank udzielający pożyczki może zaproponować elastyczne warunki spłaty.

Pomysł uruchomienia wariantu „Mikro 10” bazuje na doświadczeniach i wynikach inicjatywy podjętej przez KfW w 2004 roku. Pomysłodawcami inicjatywy byli eksperci z instytucji kredytowych, związków kredytodawców, instytucji doradczych i wspierających przedsiębiorczość oraz ministerstw. Celem inicjatywy była poprawa dostępności małych kredytów w Niemczech. W ramach inicjatywy powstał „Przewodnik po programach współpracy regionalnej między instytucjami kredytowymi, doradczymi i wspierającymi przedsiębiorczość”. W przewodniku wymienia się szereg usług świadczonych przez doradców i instytucje wspierające przedsiębiorczość powiązanych z procesem kredytowania przedsiębiorstw. Dzięki współpracy między wymienionymi organizacjami możliwe jest znaczne obniżenie kosztów związanych z udzieleniem pożyczki przez banki obsługujące pożyczkobiorców.

Przegląd gospodarczy

Dawid Piwowarczyk

Marcin Peterlik

Przemysław Susmarski

Wydarzenia gospodarcze

Koniunktura w Pomorskiem

78

80

Zbudujemy nowe domy i hotele

Coraz wyższe ceny w połączeniu z niesłabnącym popytem powodują wyraźne ożywienie na trójmiejskim rynku budownictwa mieszkaniowego. Kolejne 200 mieszkań (w trzech budynkach wielorodzinnych) na prawie 1,3-hektarowej działce przy ulicy Toruńskiej w Gdańsku zamierza wybudować PB Górski. To już kolejna inwestycja na bardzo do niedawna zaniedbanej i omijanej przez inwestorów Wyspie Spichrzów.

Po drugiej stronie Motławy, przy ulicy Szafarnia, powstać ma nowy hotel oraz osiedle mieszkaniowe. Już w czerwcu przyszłego roku gości przyjmie hotel, który powstanie w modernizowanym spichlerzu Nowa Pakownia. Poza 54 pokojami na klientów czekać ma 200-osobowa restauracja. Budowa osiedla ma się zakończyć do 2010 roku. Cały projekt realizowany jest przez Pirelli Pekao Real Estate i kosztować będzie łącznie 150 mln zł.

Wy już się narządziliście

Trwa intensywna wymiana kadry kierowniczej pomorskich firm, w których dominuje państwowa własność. Po portach i stoczniach, Enerdze, regionalnym radiu i telewizji kolejnym zakładem typowanym do zmian jest Lotos. Ta największa pomorska firma zarządzana jest przez ludzi „poprzedniej ekipy”. Kością niezgody jest tutaj, poza rodowodem władz spółki, Program Kompleksowego Rozwoju Technicznego Grupy Lotos. Zgodnie z planami obecnego zarządu ma on pochłonąć ponad 3 mld zł. Pieniądze mają posłużyć powiększeniu zdolności produkcyjnych gdańskiej rafinerii, zwiększeniu wydobycia na Morzu Bałtyckim oraz rozbudowie sieci sprzedaży. Program jest potrzebny dla przetrwania Lotosu, uniemożliwia jednak w najbliższych latach wypłatę sówitej dywidendy. Tymczasem dla obecnych władz Ministerstwa Skarbu – po zatrzymaniu procesów prywatyzacyjnych – sówita dywidenda od podległych firm jest jedynym sposobem na załatwienie dziury powstałej w dochodach budżetu państwa.

„Nasz” Reuters

Nawet 400 nowych miejsc pracy w Trójmieście zamierza stworzyć największa na świecie agencja informacyjna – założony w 1851 roku w Londynie – Reuters. O wyborze Trójmiasta miały zdecydować wysokie kwalifikacje pomorskich pracowników. Obecnie trwa nabór osób chętnych do pracy. Poza osobami obsługi biurowej największe grono pracowników stanowić będą analitycy. Brytyjski potentat poszukuje osób ze znajomością języków obcych i to nie tylko angielskiego czy niemieckiego, ale również hebrajskiego i arabskiego.

„Doszli” na giełdę

Z końcem czerwca na Warszawskiej Giełdzie Papierów Wartościowych zadebiutował słupski producent butów Gino Rossi. Pomimo euforii na etapie emisji (95% redukcja zleceń inwestorów indywidualnych), pierwsze dni notowań nie przyniosły znaczących wzrostów. Wraz z ujawnieniem nowych projektów spółki kurs jednak systematycznie zaczął piąć się w górę. Obecne notowania firmy są już prawie o 50% wyższe od ceny z oferty publicznej. Zdaniem władz spółki wycena rynkowa powinna w kolejnych miesiącach ciągle rosnąć. Duży na to wpływ mają mieć nowe projekty. 36 mln zł uzyskanych z emisji przeznaczonych zostanie między innymi na dalszą rozbudowę sieci sprzedaży w Polsce i za granicą oraz budowę nowego centrum logistycznego i bazy magazynowej w Słupsku. Spółka otworzy też całkiem nową sieć sklepów, w których sprzedawać będzie tańsze modele adresowane do młodszych odbiorców.

Quo vadis, czyli czeski film

Rozdzielenie Stoczni Gdańskiej i Stoczni Gdynia nie przyniosło odpowiedzi na najważniejsze pytanie: Jaki los czeka te dwa duże pomorskie zakłady? Przygotowany naprędce program naprawy przemysłu stoczniowego trafił 31 sierpnia do Komisji Europejskiej w Brukseli i obecnie czeka na akceptację. Pomimo zapewnień o dużym zainteresowaniu, w dalszym ciągu nie udało się potwierdzić wejścia do tych firm nowych, wiarygodnych, prywatnych inwestorów. Tymczasem władze Stoczni Gdańsk poinformowały już o zawarciu nowych kontraktów oraz o... pozwie przeciwko Stoczni Gdynia. Zdaniem władz gdańskiego zakładu Stocznia Gdynia – niedawny właściciel – jest winny kolebce Solidarności wiele milionów złotych. Zdaniem Stoczni Gdynia sytuacja jest dokładnie odwrotna.

Na rozstrzygnięcie sporu i uzdrowienie sytuacji ekonomicznej czeka 3,2 tys. pracowników Stoczni Gdańskiej oraz 7 tys. pracowników Stoczni Gdynia.

Wybudowali, więc teraz chcą kopać

Powrócił pomysł przekopu Mierzei Wiślanej i otwarcia w ten sposób drogi wodnej z Zalewu Wiślanego na pełne morze, z pominięciem rosyjskich „kapryśnych” wód terytorialnych. Wydanie kolejnych dziesiątek milionów euro jest zdaniem władz konieczne, by nie przepaść 4,3 mln euro wydanych na budowę portu morskiego w Elblągu. Środki na ten cel mają zostać wygospodarowane w przeważającej mierze z funduszy europejskich. Niestety jak do tej pory nie ma wiarygodnych kalkulacji dotyczących kosztów inwestycji.

Gazoport

Lobbing w sprawie zlokalizowania w Gdańsku nowego terminalu gazowego mają zamiar prowadzić pomorscy samorządowcy i przedsiębiorcy. Warta kilkaset milionów inwestycja byłaby kolejnym dużym projektem mogącym ożywić morską gospodarkę województwa pomorskiego. Na drodze do realizacji tych planów stoi jednak Świnoujście, które również zabiega o tę inwestycję. Przeszkodą jest też fakt, że PGNiG nie ma jeszcze ani gazowców, ani dostawców samego gazu.

Za unijny grosz kupię Ci...

Pomoc z Sektorowego Programu Operacyjnego Rolnictwo pozwoliła jednemu z największych pomorskich zakładów mięsnych na gruntowną modernizację. Na terenie Zakładów Mięsnych Nowak w Jankowie koło Gdańska powstały nowe hale produkcyjne. Zainstalowano też nowoczesne tunele chłodnicze oraz zautomatyzowaną linię do peklowania mięsa. Dzięki inwestycji zatrudnienie znalazło 50 osób.

Ruszyła po szynach...

Po wielu latach obiecywania i miesiącach uzgodnień ruszyła pierwsza z inwestycji mających na celu kompleksową modernizację linii kolejowej E65 z Warszawy do Gdyni. Kosztem 21 mln euro ma zostać zmodernizowane torowisko oraz system zarządzania ruchem na odcinku Gdynia Chylonia–Gdynia Wzgórze Św. Maksymiliana. Jak zapewniają kolejowe władze jest to tylko preludium i już wkrótce wybierani będą wykonawcy kolejnych robót. Zgodnie z założeniami do 2013 roku kosztem 1,2 mld ma zostać zmodernizowana cała trasa, a kolejowa podróż z Gdańska do Warszawy trwać będzie 2 godziny i 13 minut. Inwestycja realizowana będzie przy 85% wsparciu ze środków Unii Europejskiej.

Road to hell

Już ponad rok budowany jest pomorski odcinek autostrady A1. Zdaniem Gdańsk Transport Company roboty idą bardzo sprawnie i nie jest wykluczone, że już jesienią przyszłego roku (rok przed terminem) odcinkiem z Trójmiasta do Tczewa będą mogli pojechać pierwsi kierowcy. Wciąż jednak nie wiadomo czy to GTC, czy Generalna Dyrekcja Dróg Krajowych i Autostrad budować będzie kolejny odcinek z Grudziądza do Torunia. Jeszcze gorsza sytuacja panuje na odcinku Toruń–Łódź, gdzie nie wytyczono jeszcze dokładnego przebiegu drogi i nie wykupiono gruntów. W tej sytuacji w deklarację Ministra Transportu o tym, że do 2010 roku pojedziemy autostradą z Trójmiasta do granicy z Czechami nikt już nie wierzy. Nawet sama GDDKiA w ogłaszanych przez siebie przetargach zakłada bardziej odległe terminy.

Kolejny problem pojawił się na drogach wojewódzkich. Pomorskie samorządy nie mają wystarczających pieniędzy, by do końca 2008 roku (planowany termin otwarcia pomorskiego odcinka A1) wyremontować wszystkie drogi dojazdowe do autostrady. Wąskim gardłem może okazać się już wkrótce między innymi droga 222, która połączy Starogard Gdański z planowanym węzłem autostradowym „Pelplin”. Tymczasem jak wynika z raportu NIK, Pomorze na braku autostrady traci rocznie nawet 200 mln zł.

Szczecin i Toruń zdobyte

Kolejne miasta starają się o zlokalizowanie Pomorskiej Specjalnej Strefy Ekonomicznej na swoim terenie. Po Gdańsku, Chojnicach i Kościerzynie PSSE pozyskała nowe lokalizacje w Łysomicach (Kujawsko-Pomorskie) oraz Stargardzie Szczecińskim (Zachodniopomorskie). Lokalizacje te nie są jednak przypadkowe. Strefa powstała w miejscach, gdzie swoje fabryki pobuduje producent opon oraz Sharp. Z jednej strony cieszy aktywność PSSE, z drugiej trochę szkoda, że to nie na terenie naszego województwa zlokalizowane będą nowe projekty.

*Marcin Peterlik
Przemysław
Susmarski*

*Instytut Badań
nad Gospodarką Rynkową*

KONIUNKTURA W POMORSKIEM

Stan gospodarki województwa może być oceniany na wiele sposobów. Jednym z nich jest spojrzenie poprzez pryzmat wskaźników statystycznych. Informacje o dynamice produktu regionalnego brutto, zmianach w wielkości zatrudnienia, dynamice nakładów inwestycyjnych czy też wyników finansowych przedsiębiorstw pozwalają oszacować postępy gospodarcze.

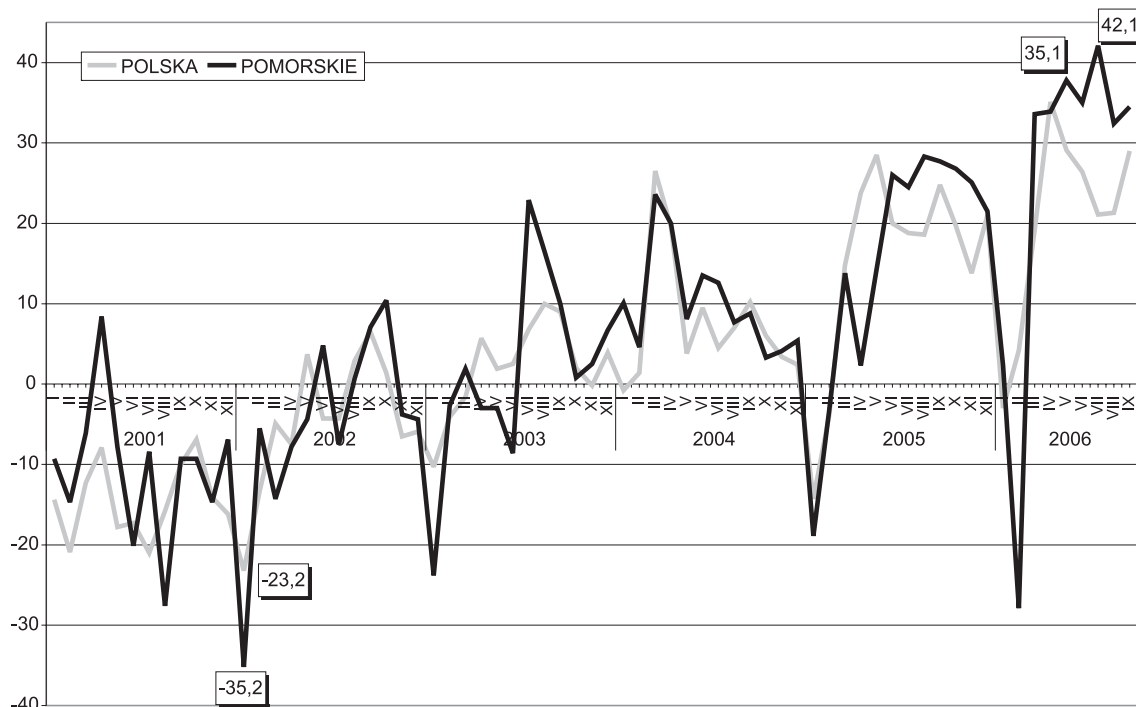
Podobnie, takiej ocenie służyć może opinia przedsiębiorców o kondycji firm prowadzących działalność w województwie. Subiektywne, zagregowane przekonania dają bardzo wartościowe podstawy, do oszacowania zmian stanu gospodarki.

Instytut Badań nad Gospodarką Rynkową od początku 2001 r. ocenia stan gospodarki w ujęciu regionów za pomocą testu koniunktury. W miesięcznym cyklu gromadzone są opinie przedsiębiorców o kondycji firm prowadzących działalność w województwie. Rozsyłane ankiety zawierają również pytania o przewidywania, co do rozwoju gospodarczego w ciągu najbliższych trzech miesięcy. Na podstawie uzyskanych na nie odpowiedzi wyliczany jest wskaźnik prognostyczny, informujący o oczekiwanych zmianach koniunktury w przyszłości. Zarówno wskaźnik koniunktury bieżącej jak i wskaźnik prognostyczny mogą przyjmować wartości z przedziału od –100 do +100, przy czym wartość minimalna oznacza bardzo złą, zaś wartość maksymalna bardzo dobrą koniunkturę.

Do chwili obecnej (przez cały okres badawczy) najniższą wartość wskaźnika koniunktury wojewódzkiej na Pomorzu odnotowano pod koniec 2001 r. Wynosząca 35,2 pkt wartość odzwierciedlała przeważającą liczbę opinii

negatywnych wśród wszystkich odpowiedzi weryfikujących stan gospodarki województwa. Z kolei wartość maksymalną odnotowano w maju bieżącego roku – w województwie pomorskim wynosiła ona 42,1 pkt.

Wykres 1. Koniunktura gospodarcza w Polsce i województwie pomorskim w latach 2001–2006



Źródło: Opracowanie IBnGR.

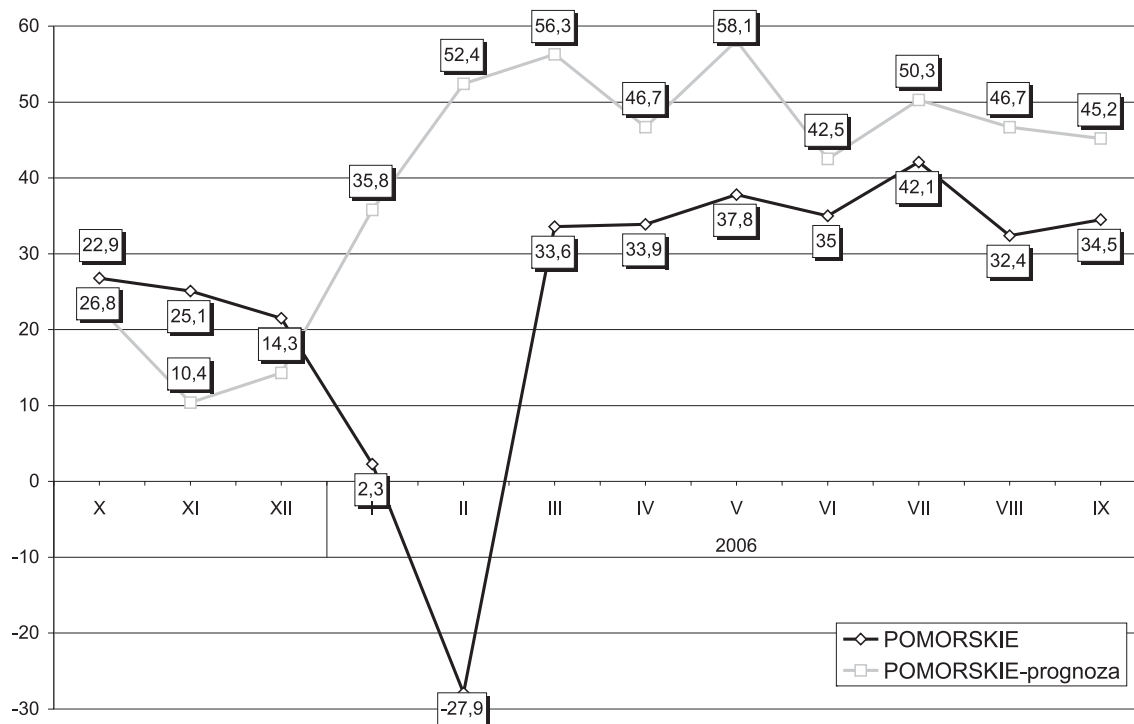
Analiza wykresu pozwala wskazać na pewne prawidłowości. Pogorszenie nastrojów pomorskich przedsiębiorców występuje zwykle na przełomie drugiego oraz trzeciego kwartału. Podobny spadek jest zresztą charakterystyczny dla całego kraju. Od połowy 2003 r. liczba ocen pozytywnie diagnozujących stan gospodarki województwa przewyższa z reguły liczbę opinii negatywnych. W rezultacie wskaźnik koniunktury regionalnej w Pomorskiem przyjmuje dodatnie wartości. Wyjątek stanowią jedynie miesiące zimowe: grudzień oraz styczeń, podczas których obserwuje się wyraźne pogorszenie.

Przebieg wykresu ujawnia, iż od początku okresu badawczego zdaniem przedsiębiorców z Pomorza stan gospodarki regionalnej poprawia się. Niemniej jednak, jednocześnie obserwuje się coraz większą zmienność nastrojów, przejawiającą się rosnącą amplitudą wahań wskaźnika koniunktury. Przykładem może być 40 punktowy spadek a następnie sięgający ponad 70 pkt. wzrost wartości wskaźnika koniunktury regionalnej na Pomorzu, odnotowany w pierwszym kwartale bieżącego roku. Warto zauważyć, że spadek ten został zasygnalizowany przez spadek wartości wskaźnika prognostycznego. Nie oczekiwano jednak, iż przybierze on tak znaczne rozmiary.

Rozpatrywane dane o koniunkturze gospodarczej na Pomorzu dotyczą trzeciego kwartału br. We wrześniu 2006 r., nastroje pomorskich przedsiębiorców poprawiły się, zaś wskaźnik bieżącej koniunktury zwiększył swoją wartość do poziomu 34,5 punktu z 32,4 punktu zanotowanego w sierpniu. Tym samym liczba ocen pozytywnie weryfikujących stan gospodarki województwa nadal przeważa nad liczbą opinii negatywnych.

Wynik województwa pomorskiego wciąż lokuje je w czołówce wszystkich województw – w sierpniu pomorskie znalazło się na trzecim miejscu w kraju, a we wrześniu na szóstym, co było spowodowane jeszcze większą poprawą ocen koniunktury w innych województwach. Na koniec III kwartału lepszą ocenę zanotowano w pięciu województwach: małopolskim (43,9 pkt), lubelskim (36,8 pkt), mazowieckim (35,3 pkt), dolnośląskim (34,8 pkt) i lubuskim (34,8 pkt), a w sierpniu tylko w łódzkim (42,4 pkt) i małopolskim (33,3 pkt). Koniunktura w województwie pomorskim została oceniona znacznie lepiej niż miało to miejsce przeciętnie w kraju – średnia wartość wskaźnika dla całej Polski wyniosła 26,4 punktu. Wrześniowa ocena w województwie pomorskim jest wyraźnie lepsza niż przed rokiem – we wrześniu 2005 roku wskaźnik bieżącej koniunktury wynosił 27,7 punktu.

Wykres 2. Wskaźnik prognostyczny oraz wskaźnik koniunktury bieżącej w województwie pomorskim w pierwszych trzech kwartałach 2006 r.



Źródło: Opracowanie IBnGR.

W układzie sektorowym najlepiej oceniono koniunkturę w sektorze bankowym, gdzie wskaźnik wyniósł (50,0 pkt). Odnotowane wartości wskaźnika w przemyśle (28,8 pkt) oraz w handlu i usługach (28,0 pkt) są podobne i zbliżone do zanotowanych przed miesiącem.

Podobnie jak miesiąc wcześniej, także we wrześniu oczekiwania co do rozwoju sytuacji gospodarczej w województwie pomorskim kształtują się lepiej niż ocena

sytuacji bieżącej. Wartość wskaźnika prognostycznego wyniosła we wrześniu 45,2 punktu, niemal tyle samo co w sierpniu tj. 46,7 punktu. Najbardziej optymistyczni są przedstawiciele sektora bankowego, w przypadku którego wartość wskaźnika prognostycznego wynosi 63,3 punktu, Oczekiwania przedsiębiorstw przemysłowych (38,8 pkt) oraz handlu i usług (37,3 pkt) są na podobnym poziomie.

