

**Opinia na temat funkcjonowania instrumentów finansowych zawartych
w Entrepreneurship and Innovation Programme ze wskazaniem zmian
pod kątem przyszłego programu CIP**

(uzupełnienie do stanowiska Ministerstwa Gospodarki na temat przyszłości CIP)

W odniesieniu do instrumentów finansowych części Entrepreneurship and Innovation Programme należy podkreślić, że najbardziej efektywnym mechanizmem wsparcia okazała się **SME Guarantee Facility (SMEG)**.

Doświadczenie pokazuje, że należy przede wszystkim pozostawić konstrukcję instrumentu SMEG bez zmian. Instrument zwrotny, w postaci gwarancji typu portfelowego, harmonijnie skorelowanej z konkretnymi produktami finansowymi pośrednika finansowego (powstaje jeden „wewnętrzny” produkt takiego pośrednika, bez potrzeby angażowania kilku podmiotów i odrębnych procedur, etc.), dostosowanymi z jednej strony do zbadanych aktualnych potrzeb rynku, zaś z drugiej do obowiązujących regulacji krajowych, pozwala pośrednikom na osiągnięcie zadowalającej aktywności operacyjnej i ekonomicznej. Jednocześnie osiągnięty jest wysoki efekt dźwigni finansowej - dużo wyższy niż w krajowych instrumentach inżynierii finansowej wspieranej środkami publicznymi, z np. funduszy strukturalnych.

Instrument ten umożliwia udzielenie wsparcia finansowego w okresie 2007-2010 około 84700 przedsiębiorcom o niskiej zdolności kredytowej. Efekt dźwigni finansowej: 1 EUR wydatkowany przez Europejski Fundusz Inwestycyjny (EFI) w formie gwarancji generował co najmniej 18 EUR (w Polsce 49 EUR) w postaci finansowania MSP przez pośredników finansowych (np. banki, fundusze pożyczkowe, firmy leasingowe) oraz do 104 EUR inwestycji dokonanych przez MSP. W Polsce efekty CIP - SMEG są tak samo zadowalające. Po pierwsze uczestniczą w tym systemie prawie wszystkie rodzaje potencjalnie uprawnionych pośredników finansowych (banki, firmy leasingowe, fundusze pożyczkowe kredytowych), zaś po drugie osiągnięty mnożnik zaangażowanych środków publicznych należy do najwyższych w CIP w całej Europie (nawet 1:49). W efekcie docelowo (wg szacunków Krajowego Punktu Kontaktowego CIP dla polskiego rynku finansowego) istnieje szansa uruchomienia w latach 2010-2013 akcji kredytowej¹ dla polskich mikro, małych i średnich przedsiębiorstw w wysokości miliarda euro. Skoro luka finansowa² w Polsce szacowana jest na ok. 3 mld zł rocznie, udostępniony strumień finansowy powinien

¹ Pod sformuowaniem „akcja kredytowa” rozumiem wszelkie formy finansowania poręczanego przez EFI w ramach CIP-SMEG, a więc także pożyczki i leasing.

² Luka dotyczyła dostępu do finansowania przez mmp

zaspokoi ok. 30% tego zapotrzebowania. Ma to szczególne znaczenie wobec cały czas niedostatecznie rozwiniętego krajowego systemu poręczeń kredytowych.

Dodatkowo warto zauważyć, że CIP zachęca pośredników do kreatywnego rozwoju oferty i podejmowania wysiłku związanego z tworzeniem produktów skierowanych do grup klientów należących w ocenie banków do sektorów podwyższonego ryzyka. Przykładem jest jeden z największych polskich banków komercyjnych, który w wyniku pozyskania gwarancji SMEG stworzył specjalne linie kredytowe dla nowopowstających przedsiębiorstw. Innym ciekawym przykładem pozytywnego oddziaływania na nasz rynek jest powstanie pierwszego polskiego konsorcjum grupy regionalnych i lokalnych funduszy poręczeniowych (tzw. *konsorcjum północne*), które w styczniu br. złożyło wnioski do EFI o linię regwarancyjną w wysokości 25 mln EUR. Precedens ten zachęca innych przedstawicieli rynku, szczególnie pozabankowego, do konsolidacji sił i pomysłów i do podejmowania wspólnych innowacyjnych działań.

Dane te pokazują, że mechanizm SMEG oddziałuje na dużą skalę i jest efektywnym mechanizmem do włączania sił w finansowanie rozwoju i uruchamianie środków komercyjnych instytucji finansowych. Udzielanie gwarancji przez EFI powinno być kontynuowane. Należy natomiast ukierunkować przekazywane środki głównie na gwarancje dla finansowania MMSp, które wdrażają nowe technologie. Kryterium to powinno być linią demarkacyjną pomiędzy gwarancjami udzielanymi na poziomie UE a gwarancjami ze środków krajowych. Jednocześnie udzielanie gwarancji ze środków EFI powinno być poprzedzone analizą rynku regionu, na którym wspierana będzie MMSp. W szczególności należy analizować czy na danym obszarze MMSp mają odczuwalne problemy z uzyskaniem finansowania oraz czy nie występują tam inne mechanizmy wsparcia publicznego, z których korzystają MMSp. Europejska wartość dodana CIP w przypadku SME Guarantee Facility powinna polegać na komplementarności i stymulowaniu potencjału finansowego publicznego i prywatnego na poziomie krajowym i regionalnym.

W nowym programie należy także stworzyć możliwość udzielania gwarancji SMEG także dla linii pożyczkowych tworzonych na bazie środków innych programów ułatwiających dostęp do dofinansowania współfinansowanych ze środków UE. Oczywiście montaż takie powinny być organizowane z zachowaniem reguł ostrożnościowych, dotyczących zakazu podwójnego finansowania. Umoliwi to zwiększenie efektu dźwigni finansowej.

Ponadto, obecnie nie jest możliwe obejmowanie poręczeniami kredytów na finansowanie projektów współfinansowanych ze środków unijnych. Można wnioskować

z uzgodnie• z Komisj• Europejsk• w sprawie pomocy publicznej w CIP, •e takie rozwi•zanie nie b•dzie k•óci• si• z zasadami dotycz•cymi pomocy publicznej. W przysz•ej perspektywie finansowej zak•ada si• ograniczenie dotacji z funduszy strukturalnych do inwestycji najbardziej innowacyjnych, a wi•c bardzo ryzykownych. Je•li beneficjent b•dzie chcia• skorzystać z kredytu na sfinansowanie inwestycji, znacznie •atwiej otrzyma kredyt w banku, który ma por•czenia od EFI.

W CIP II nale•y wprowadzi• mo•liwo•• obejmowania por•czeniami kredytów w rachunku bie••cym – ten instrument by•by szczególnie warto•ciowy dla przedsi•biorców rozpoczynaj•cych dzia•lno•• gospodarcz•. Innym instrumentem finansowym, który nale•a•oby rozwa•y• do wsparcia w ramach CIP jest faktoring, zyskuj•cy coraz wi•ksze zainteresowanie w•ród przedsi•biorców, szczególnie w okresie spowolnienia gospodarczego i spadku poda•y tradycyjnych instrumentów kredytowych.

Bardzo istotn• kwesti• jest tak•e przemy•lane i klarowne podej•cie do problematyki pomocy publicznej. Ogromnym walorem instrumentów por•czeniowych CIP (SMEG) jest brak statusu pomocy publicznej, w tym tak•e satysfakcjonuj•ce rozwi•zania w zakresie klauzuli *pari passu* (wspó•odpowiedzialno•ci EFI oraz banku za niesp•acone po•yczki). Nie tylko upraszcza to procedury i u•atwia dost•p przedsi•biorcom do oferty po•redników finansowych, ale dodatkowo umo•liwia szybszy wzrost poprzez np. uzupe•niaj•ce korzystanie ze •rodków rozwojowych programów krajowych, obj•tych re•imem pomocowym. W nowym programie nale•y kontynuowa• to podej•cie. Jednocze•nie nale•y w klarowny sposób opisa• je w samym programie oraz wytycznych i podr•cznikach wdro•eniowych (czego zabrak•o w CIP 2007-2013).

W odniesieniu do instrumentu **High Growth Investment Facility (GIF)** nale•y stwierdzi•, •e niew•tpliwie wytwarza warto•• dodan• postaci dodatkowych inwestycji kapita•owych, co pokazuj• ewaluacje, wed•ug których z 1 Euro zainwestowanego w ramach GIF uzyskano 6 Euro inwestycji kapita•owych w MSP. Oko•o po•owa wspartych funduszy kapita•owych inwestuje na obszarze co najmniej dwóch pa•stw. W kontek•cie za•o•enia, •e CIP ma wypracowywa• europejsk• warto•• dodan•, nale•a•oby jednak wprowadzi• uwarunkowanie wsparcia GIF od dzia•lno•ci funduszy kapita•owych w co najmniej dwóch, trzech lub wi•cej krajach uczestnicz•cych w programie CIP. Ponadto nale•y zwróci• uwag• aby wsparcie z GIF udzielane by•o równomiernie na terenie ca•ej UE i aby unika• nadmiernej koncentracji wsparcia funduszy dzia•aj•cych na tym samym obszarze geograficznym. Kluczowe wsparcie dla funduszy kapita•owych powinno by• dystrybuowane na poziomie krajowym, gdy• inwestycje typu venture oraz seed capital charakteryzuj• si• du•ym

zró•nicowaniem w zale•no•ci do specyfiki regionu. Mechanizmy wsparcia powinny by• projektowane z uwzgl•dnieniem tych ró•nic.

W opinii rynku nale•a•oby tak•e rozwa•y• mo•liwo•• rozszerzenia interwencji CIP (np. w zakresie wybranej odmiany instrumentu GIF)- na podmioty z udzia•em publicznym, np. spó•ki komunalne, fundusze vc z udzia•em innej jednostki publicznej.

Odnosz•c si• do ostatniego z formalnie zapisanych w decyzji Parlamentu Europejskiego i Rady z 2006r., ustanawiaj•cej Program CIP, instrumentów finansowych dla M•P, tj. **CBS (*Capacity Building Scheme*)** nale•y zapobiec powtórzeniu pewnego b••du i dokona• z odpowiednim wyprzedzeniem dok•adnej analizy rynku oraz zdiagnozowa• oczekiwania tak •rodowisk beneficjentów ko•cowych, po•redników finansowych, jak i mocy produkcyjnych samych Mi•dzynarodowych Instytucji Finansowych (MFI), a przede wszystkim Grupy EBI (w tym EFI). CBS zosta• wpisany w CIP, ale ju• w 2009r. usuni•ty z powodu braku zainteresowania ze strony MIF. CBS mia• stanowi• instrument wsparcia w postaci pomocy doradczej i szkoleniowej dla po•redników finansowych w zakresie gwarancji bankowych i inwestycji funduszy kapita•owych czyli mie• charakter coachingowy w procesie minimalizacji asymetrii w ocenie zdolno•ci kredytowej M•P. W Polsce odnotowali•my bardzo du•e zainteresowanie tym komponentem. Nie uruchomienie instrumentu CBS jest odbierane jako wprowadzenie rynku i opinii publicznej w b••d. Problem asymetrii informacji przy ocenie zdolno•ci kredytowej, jako jednej z podstawowych przyczyn powstania luki finansowej nadal istnieje, warto wi•c przeanalizowa• mo•liwe formy powrotu do tej koncepcji i opracowa• ulepszony mechanizm wsparcia w tym zakresie.

Za pomoc• instrumentów finansowych CIP nie powinno si• finansowa• luki finansowej powsta•ej w wyniku kryzysu finansowego na •wiecie, poniewa• wielko•• alokowanych •rodków na instrumenty finansowe CIP jest zbyt ma•a by sprosta• takiemu wyzwaniu. Instrumenty finansowe powinny by• ukierunkowane na wspieranie MSP, które maj• najwi•ksze trudno•ci w pozyskaniu finansowania a jednocze•nie du•y potencja• rozwoju, a wi•c w szczególno•ci tych, które inwestuj• w dzia•alno•• B+R lub zakup nowoczesnych technologii oraz b•d• rozwija• dzia•alno•• mi•dzynarodow•.

W nowej perspektywie finansowej wi•ksza uwaga powinna by• po•wi•cona wsparciu dla rozwoju finansowania kapita•owo-d•u•nego (mezzanine) oraz inwestorom indywidualnym (anio•om biznesu). Wy•ej wymienione rodzaje finansowania wprowadzaj• potrzebne zró•nicowanie sposobów finansowania i powinny by• bardziej wypromowane i cieszy• si• wi•kszym zainteresowaniem przedsi•biorców. Uruchomienie potencja•u organizacyjnego,

promocyjnego i finansowego inwestorów indywidualnych (aniołów biznesu) może znacząco zwiększyć kwotę dostępnego finansowania dla MSP.

Decyzje odmowne EFI (odrzućenie aplikacji pośrednika- wnioskodawcy) powinny być kaźdorazowo klarownie uzasadnione. Dyskusyjna jest praktyka odrzucania wniosków bez żadnego komentarza. Przygotowanie do korzystania z CIP, w tym udział w postępowaniu konkursowym wiążące się z określonymi nakładami finansowymi i zaangażowaniem kadrowym ze strony danego kandydata (im mniejsza jednostka, tym większy jest stopień odczuwalności tego obciążenia). W/w informacja umożliwia pośrednikom finansowym (pamiętajmy że to także podatnicy uczestniczący w unijnej składce Państwa Członkowskich), nie tylko zdiagnozowanie błędów i być może decyzje o korekcie i ponowieniu aplikacji, ale również zmniejszyć ryzyko reputacyjne i wzmocnić wizerunek programu i instytucji zaangażowanych.

Komisja Europejska, wraz z EFI oraz korzystając z doświadczeń środowisk pośredników finansowych, Krajowych Punktów Kontaktowych CIP i środowisk beneficjentów, powinna zadbać o wydanie praktycznego podręcznika dla interesariuszy programu. Podręcznik dla beneficjentów CIP II powinien ukazać się po przyjęciu nowego programu przez regulatorów, ale na pewno- przed jego rynkowym uruchomieniem. Podręcznik dla obecnego CIP, a właściwie opracowanie porównawcze nt. programów ramowych 7PR i CIP a programami funduszy strukturalnych, ukazał się dopiero w 2009r. – tj. dopiero w trzecim roku działania programu. Dodatkowo pierwotnie ukazał się tylko w jednej wersji językowej (na wersję polską trzeba było czekać pół roku) w opinii zarówno pośredników finansowych jak i beneficjentów był bardzo ogólnikowy oraz zawierał (w pewnym zakresie) już nieaktualne informacje. Do dzisiaj nie ukazała się żadna aktualizacja tego podręcznika- mimo zmian.

Na koniec warto zauważyć, że w kolejnej perspektywie finansowej należy znacznie zwiększyć budżet komponentu „Instrumenty Finansowe”. Biorąc pod uwagę cele programu, jego zakres geograficzny i instytucjonalny oraz oczekiwania środowisk beneficjentów – budżet ten powinien zostać zwiększony co najmniej kilkukrotnie. Potwierdza to szybkie wykorzystywanie aktualnego budżetu programu. Wtedy także na pewno należy wzmocnić kadrowo instytucję wdrażającą tj. EFI.