



KOMISJA EUROPEJSKA
Dyrekcja Generalna ds. Polityki Regionalnej

Przewodnik na temat finansowania kapitału podwyższonego ryzyka w polityce regionalnej

Lipiec 2004

**Centre For Strategy and Evaluation Services
(Centrum Usług w zakresie Strategii i Oceny)**

KOMISJA EUROPEJSKA
Dyrekcja Generalna ds. Polityki Regionalnej
Lipiec 2004

Centre
**For Strategy and Evaluation Services
(Centrum Usług w zakresie Strategii i Oceny)**

Ogólne informacje na temat niniejszego przewodnika

1. Niniejszy *Przewodnik* został opublikowany na stronie internetowej Komisji Europejskiej. Jest on dostępny we wszystkich językach Wspólnoty.
http://europa.eu.int/comm/regional_policy/sources/docgener/guides/guide_en.htm

2. Załącznik G do *Przewodnika* zawiera wykaz *studiów przypadku*, ujętych w odrębnym dokumencie opublikowanym w języku angielskim na tej samej stronie internetowej. Zainteresowane instytucje prosimy o dostarczanie nowych lub aktualizowanie istniejących studiów przypadku. W tym celu, prosimy skorzystać z wzoru zawierającego wymagany układ studium, przedstawionego na pierwszej stronie wykazu studiów przypadku. Studium należy przesłać w formie elektronicznej, w języku oryginalnym, do Komisji Europejskiej, DYREKCJI GENERALNEJ DS. POLITYKI REGIONALNEJ, Zespół ds. Rozwoju Zagadnień i ich Wpływu (Thematic Development and Impact), która oceni zasadność wniosku i zadecyduje o opublikowaniu studium.

3. Dane liczbowe podane w niniejszym Przewodniku w związku z pomocą wspólnotową, krajową i regionalną są danymi, które otrzymaliśmy w trakcie przygotowywania Przewodnika. Mogą one ulec zmianie. Niemniej jednak, podkreślają one znaczenie uczestnictwa różnych organów w środkach podejmowanych w zakresie kapitału podwyższonego ryzyka.

Bruksela, 1 lipca 2004

Zakresy kompetencji

Niniejszy Przewodnik opublikowano z inicjatywy jednostki ds. koordynacji DYREKCJI GENERALNEJ DS. POLITYKI REGIONALNEJ pod kierownictwem Eddy'ego Hartoga.

Koordynator projektu: Johann Sollgruber

Członkowie międzyresortowej grupy sterującej Komisji Europejskiej:

Dyrekcja Generalna ds. Polityki Regionalnej: E. Hartog, E. Roller, V. Kotsoni, Ph. Owen, E. Carlsson, A. Schrag,

J. Gonzalez Alonso, A. Rainoldi, J. Gren, R. Ridolfi, F. Rawlinson

Dyrekcja Generalna ds. Rynku Wewnętrznego: J.M. Arteagoitia Landa

Dyrekcja Generalna ds. Konkurencji: B. Slocock

Dyrekcja Generalna ds. Przedsiębiorstw: V. Vanhanen

Dyrekcja Generalna ds. Gospodarczych i Finansowych: G. Chiarion Casoni

Dyrekcja Generalna ds. Badań: Ph. Martin

Dyrekcja Generalna ds. Rolnictwa: J.M. Courades

Dyrekcja Generalna ds. Rybołówstwa: M. Bentivegna

Opublikowany Przewodnik stanowi piątą rewizję projektu.

Autorem Przewodnika jest CSES - Centre for Strategy and Evaluation Services, UK .

W skład zespołu CSES wchodzi: Michael Gardiner, Mark Whittle i Jack Malan.

www.cses.co.uk

Przewodnik do Finansowania Kapitału Podwyższonego Ryzyka w Polityce Regionalnej

KOMISJA EUROPEJSKA
DYREKCJI GENERALNEJ
DS. POLITYKI REGIONALNEJ

Słowo wstępne Dyrektora Generalnego

Opublikowanie nowego Przewodnika do Finansowania Kapitału Podwyższonego Ryzyka w Polityce Regionalnej stanowi wyraz ciągłego zaangażowania Komisji w działania na rzecz poprawy dostępu małych i średnich przedsiębiorstw (MŚP) do funduszy poprzez zwiększenie wykorzystania wszelkiego typu instrumentów finansowania kapitału podwyższonego ryzyka.

Komisja od dawna wspomaga zróżnicowanie środków wsparcia finansowego z funduszy publicznych. Istnieją liczne przykłady inicjatyw wspierających ten cel, jak np. inicjatywy podjęte przez Dyрекcję Generalną ds. Przedsiębiorstw i ostatnio przez Dyрекcję Generalną ds. Badań, jak również inicjatywy wspierane przez Europejski Bank Inwestycyjny (EBI) oraz Europejski Fundusz Inwestycyjny (EFI). Instytucje te nie tylko inwestują we własne fundusze kapitału podwyższonego ryzyka, ale także zarządzają funduszami wspieranymi w ramach programów wspólnotowych, obejmujących fundusz ETF Start-Up (na uruchomienie przedsiębiorstwa) i system gwarancji dla MŚP. Systemy te można uznać za przykłady dobrych praktyk w zakresie wykorzystania Funduszy Strukturalnych, które można powielać na szerszą skalę w regionach otrzymujących pomoc. Nie ulega wątpliwości, że niektóre typy bezpośredniej pomocy w postaci dotacji wspierających MŚP można by było wykorzystać o wiele skuteczniej, gdyby środki przyznawane w ramach tych dotacji inwestowano w systemy wspólnego finansowania przez sektor publiczny i prywatny kapitału podwyższonego ryzyka.

Fundusze publiczne inwestowane w systemy kapitału podwyższonego ryzyka nie tylko wywierają znaczący efekt dźwigni na finansowanie sektora prywatnego, ale także umożliwiają przenikanie do tego sektora wiedzy i doświadczeń w dziedzinie finansów, jaką dysponuje sektor prywatny. Co więcej, fundusze publiczne przekazywane w celu ich wykorzystania na środki wspierające kapitał podwyższonego ryzyka, mogą być wykorzystane ponownie.

W ramach programowania Funduszy Strukturalnych Komisja zachęca Państwa Członkowskie do różnicowania zakresu instrumentów finansowania publicznego dla MŚP. Po raz pierwszy w historii Komisja zaproponowała wykorzystanie środków finansowania kapitału podwyższonego ryzyka z funduszy publicznych w 1987 r., jako część eksperymentalnych programów rozwoju realizowanych w ramach Zintegrowanych Programów Śródziemnomorskich. Kontynuacją działań w tym duchu było opublikowanie w 1994 r. Przewodnika do technik inżynierii finansowej.

Bez względu na fakt, że w ciągu obecnego okresu programowania 2000-06 niemal podwojono wydatki na środki finansowania kapitału podwyższonego ryzyka w stosunku do poprzedniego okresu programowania, proporcja ta pozostaje niska w porównaniu z łącznymi wydatkami realizowanymi z Funduszy Strukturalnych. Jest to szczególnie uderzające zważywszy, że nadal duże kwoty pomocy przekazywane są w postaci dotacji, podczas gdy środki finansowania kapitału podwyższonego ryzyka

mogły by z powodzeniem zastąpić pomoc bezpośrednią (dotacje) jako bardziej trwała forma poprawy dostępu MŚP do funduszy.

W 2003 r., po ocenie w połowie okresu, pojawiła się nowa możliwość zwiększenia kwoty wydatków z Funduszy Strukturalnych na środki finansowania kapitału podwyższonego ryzyka. Innym istotnym wydarzeniem w tej dziedzinie były, między innymi, negocjacje w sprawie Funduszy Strukturalnych pomiędzy krajami kandydującymi i Komisją. Mam nadzieję, że nowe Fundusze Strukturalne w pełni uwzględnią zalety wykorzystania instrumentów finansowania kapitału podwyższonego ryzyka jako trwałych środków służących poprawie dostępu MŚP do funduszy.

Biorąc pod uwagę powyższe kwestie, Komisja opracowała Przewodnik do Finansowania Kapitału Podwyższonego Ryzyka w Polityce Regionalnej. Ufam, że Przewodnik ten będzie instrumentem użytecznym dla organów zarządzających programami wykorzystania Funduszy Strukturalnych, funkcjonariuszy administracji publicznej i instytucji finansowych, oraz że ułatwi on wprowadzenie i wdrożenie nowych, a w miarę konieczności, modyfikację istniejących środków wsparcia kapitału podwyższonego ryzyka z Funduszy Strukturalnych. Pozostaje mi zapewnić, że inicjatywy w zakresie finansowania kapitału podwyższonego ryzyka nadal cieszyć się będą silnym wsparciem ze strony Dyrekcji Generalnej ds. Polityki Regionalnej.

Graham Meadows

SPIS TREŚCI

	ROZDZIAŁ	STRONA
1.	WSTĘP	1
	Cele i zakres przewodnika	1
	Korzystanie z przewodnika	1
	Co to jest finansowanie kapitału podwyższonego ryzyka?	2
	Rola finansowania kapitału podwyższonego ryzyka w polityce regionalnej	2
	Inicjatywy Wspólnoty z zakresu kapitału podwyższonego ryzyka	4
	Główne przepisy o pomocy państwa dotyczące finansowania kapitału podwyższonego ryzyka	5
2.	FINANSOWANIE MŚP	8
	Finansowanie MŚP	8
	Instrumenty finansowe opisane w Przewodniku	8
3.	<i>VENTURE CAPITAL</i>	10
	Streszczenie	10
	Jak fundusze kapitałowe funkcjonują w praktyce	10
	Zalety i wady funduszy udziałowych	12
	Aktualne wsparcie UE	12
	Czynniki brane pod uwagę przy zakładaniu funduszu udziałowego	12
	Przepisy o pomocy państwa	13
	Przykłady funduszy typu <i>venture capital</i>	15
4..	<i>ANIOŁOWIE BIZNESU</i>	16
	Streszczenie	16
	Jak sieci aniołów biznesu funkcjonują w praktyce	16
	Zalety i wady sieci aniołów biznesu	16
	Aktualne wsparcie UE	17
	Czynniki brane pod uwagę przy wspieraniu sieci aniołów biznesu	18
	Przepisy o pomocy państwa	18
	Przykłady sieci aniołów biznesu	19
5.	KAPITAŁ POŻYCZKOWY	20
	Streszczenie	20
	Jak fundusze pożyczkowe i systemy dotacji na spłatę odsetek funkcjonują w praktyce	20
	Zalety i wady systemów pożyczkowych	23
	Aktualne wsparcie UE	23
	Czynniki brane pod uwagę przy zakładaniu systemu pożyczkowego	24
	Przepisy o pomocy państwa	24
	Przykłady systemów pożyczkowych	24
6.	MIKROKREDYTY	25
	Streszczenie	25

	Jak mikrokredyty funkcjonują w praktyce	25
	Zalety i wady mikrokredytów	26
	Aktualne wsparcie UE	26
	Czynniki brane pod uwagę przy ustanawianiu systemu mikrokredytów	27
	Przepisy o pomocy państwa	27
	Przykłady systemów mikrokredytów	27
7.	SYSTEMY PORĘCZEŃ	28
	Streszczenie	28
	Jak systemy poręczeń funkcjonują w praktyce	28
	Zalety i wady systemów poręczeń	31
	Aktualne wsparcie UE	31
	Czynniki brane pod uwagę przy zakładaniu systemu poręczeń	32
	Przepisy o pomocy państwa	32
	Przykłady systemów poręczeń	33
8.	ZAKŁADANIE NOWYCH SYSTEMÓW	34
	Przegląd	34
	Wkład do realizacji celów rozwoju regionalnego (etap I)	35
	Analiza wykonalności systemów finansowania kapitału podwyższonego ryzyka (etap II)	35
	Etap realizacji (etap III)	36
9.	NAJLEPSZA PRAKTYKA OPERACYJNA	38
	Przegląd	38
	Profesjonalny zarząd	39
	Zapewnienie efektu dźwigni dla środków sektora prywatnego	39
	Łączenie usług finansowania przedsięwzięć z usługami wspierania przedsiębiorstw	40
	Pomiar wyników	41
DODATKI		
A.	SZABLONY	43
B.	PRZEPISY O FUNDUSZACH STRUKTURALNYCH DOTYCZĄCE FINANSOWANIA KAPITAŁU PODWYŻSZONEGO RYZYKA	53
C.	POMOC MINIMALNA	57
D.	GŁOSARIUSZ	59
E.	WYSZUKIWARKA INFOREGIO	61
F.	ŹRÓDŁA I DANE KONTAKTOWE	62
G.	WYKAZ STUDIÓW PRZYPADKU	65

H.	SYSTEMY NA OKRES PROGRAMOWANIA 2000 – 2006	66
I.	BIBLIOGRAFIA	73

Wstęp

W tym rozdziale przedstawiono przegląd celów i zakresu przewodnika, jak również tło i kontekst finansowania kapitału podwyższonego ryzyka w polityce regionalnej, w tym kwestie z zakresu polityki ochrony konkurencji.

1.1 Cele i zakres Przewodnika

Niniejszy przewodnik ma na celu zapewnienie pomocy tym, którzy zajmują się przygotowaniem lub prowadzeniem programów rozwoju regionalnego wspieranych przez Fundusze Strukturalne Unii Europejskiej. Mogą to być:

- Władze regionu;
- Partnerskie organizacje z sektora państwowego i prywatnego;
- Organizacje wspierania MŚP;
- Banki i inne instytucje finansowe.

Przewodnik ten opisuje techniki finansowania kapitału podwyższonego ryzyka, które pozwalają na okresową recykulację funduszy przeznaczanych na rozwój MŚP, tym samym potencjalnie wzmagając oddziaływanie pomocy państwowej. Zawiera on informacje na temat rodzajów instrumentów, z jakich można korzystać, sposobu ich ustanawiania i eksploatacji, źródeł pomocy oraz dalszych informacji. Przewodnik odwołuje się do studiów przypadku przedstawiających przykłady najlepszej praktyki z zakresu istniejących systemów. Dodatek zawiera szablony określające cechy głównych rodzajów instrumentów.

1.2 Korzystanie z Przewodnika

Poszczególne rozdziały przewodnika skierowane są do różnych odbiorców. Użytkownicy winni korzystać z tych części przewodnika, które są odpowiednie dla ich potrzeb. Poszczególne rozdziały to:

Rozdział 1	Przedstawia przegląd finansowania kapitału podwyższonego ryzyka i niektóre główne przepisy prawa, jak na przykład zasady polityki ochrony konkurencji
Rozdział 2	Odnosi potrzeby MŚP w zakresie finansowania do poszczególnych form kapitału podwyższonego ryzyka
Rozdziały 3-7	Zawierają streszczenia na temat <i>venture capital</i> , aniołów biznesu, pożyczek, mikrokredytów i poręczeń
Rozdział 8	Proponuje czynności, jakie należy podjąć celem ustanowienia systemu
Rozdział 9	Przedstawia propozycje najlepszej praktyki z zakresu prowadzenia systemu

Załączono również dodatki dotyczące następujących tematów:

Dodatek A	Zawiera szablony systemów. Szablony te streszczają główne cechy systemów.
Dodatki B i C	Zawiera wyciągi z przepisów i wytycznych Wspólnoty
Dodatek D	Glosariusz terminów
Dodatek E	Opisuje wyszukiwarke Inforegio
Dodatek F	Zawiera adresy i informacje na temat dodatkowych źródeł i kontaktów
Dodatek G	Zawiera wykaz studiów przypadku. Szczegółowe studia przypadku opublikowane są na stronach internetowych DG ds. Polityki Regionalnej
Dodatek H	Zawiera wykaz środków finansowania kapitału podwyższonego ryzyka w programach Funduszy Strukturalnych (2000-2006)
Dodatek I	Bibliografia

1.3 Co to jest finansowanie kapitału podwyższonego ryzyka?

Finansowanie kapitału podwyższonego ryzyka¹ jest to termin używany w niniejszym Przewodniku dla określenia systemów udostępniania funduszy państwowych MŚP na takich zasadach, iż fundusze te mogą być poddawane recyrkulacji oraz wywołują efekt dźwigni dla dodatkowego finansowania ze strony sektora prywatnego.

Systemy te obejmują pożyczki, *venture capital* i podobne środki, poręczenia i inne instrumenty. Mogą być również zastosowane inne techniki pobudzające dopływ finansowania i gotowość inwestycyjną MŚP.

Wszystkie systemy finansowania kapitału podwyższonego ryzyka muszą spełniać wymogi Komisji Europejskiej dotyczące pomocy państwa – streszczone w dalszej części Przewodnika. Zazwyczaj systemy te podlegają kryteriom inwestycyjnym, które wymagają inwestowania wyłącznie w przedsięwzięcia, na które dane MSP nie uzyskały dostępu do odpowiedniego kredytu komercyjnego.

1.4 Rola finansowania kapitału podwyższonego ryzyka w polityce regionalnej

Istnieje wiele przyczyn, dla których finansowanie kapitału podwyższonego ryzyka jest coraz częściej postrzegane jako alternatywa dla pomocy w formie dotacji w polityce regionalnej UE. Po pierwsze, pomimo zapewniania na skalę masową przez wiele lat pomocy w formie dotacji z Funduszy Strukturalnych, regionalne

¹ W Przewodniku tym omawiamy finansowanie wspierane ze środków państwowych w formie kapitału udziałowego, pożyczek, mikrokredytów i gwarancji. Jest to definicja szersza od zastosowanej przez Komisję w dokumencie *Plan działania w zakresie kapitału podwyższonego ryzyka*.

dysproporcje nie uległy istotnemu zmniejszeniu, dlatego konieczne jest rozważenie rozwiązań alternatywnych. Po drugie, metody finansowania kapitału podwyższonego ryzyka lepiej odpowiadają „gospodarce opartej na wiedzy”, którą obecnie uznaje się za klucz do tworzenia nowych miejsc pracy i dobrobytu. Wreszcie, przy rosnącym zapotrzebowaniu na zasoby UE wynikającym z przystąpienia krajów Europy Środkowej i Wschodniej, istnieje konieczność zapewnienia, by dostępne fundusze „pracowały bardziej wydajnie”.

Z tych i innych powodów rozporządzenia dotyczące Funduszy Strukturalnych na okres 2000-06 kładą większy nacisk na korzystanie z instrumentów finansowania kapitału podwyższonego ryzyka, takich jak *venture capital* oparty na kapitale udziałowym oraz innowacyjne systemy pożyczek, jako instrument polityki państwa bardziej efektywny kosztowo i o większej trwałości od tradycyjnej pomocy opartej na dotacjach. Rozporządzenia te dają Państwom Członkowskim możliwość zapewnienia MŚP dodatkowej pomocy w wysokości 10% odnośnie tych części przedsięwzięcia inwestycyjnego, które są finansowane w inny sposób niż przez dotacje.

Zgodnie z polityką wynikającą z konieczności ograniczenia interwencji sektora państwowego do dziedzin działalności gospodarczej, w których istnieją braki rynkowe, Komisja zaproponowała, by w regionach uprawnionych do pomocy z Funduszy Strukturalnych mogło zostać udzielone wsparcie w formie współfinansowania kapitału podwyższonego ryzyka w formie funduszy kapitału podwyższonego ryzyka i innych form finansowania dla MŚP nie mających charakteru dotacji. Odpowiednie wyciągi z rozporządzeń przedstawiono w dodatkach.

W okresie 1994-99 w Państwach Członkowskich UE istniały znaczne różnice w poziomie wykorzystania Funduszy Strukturalnych na instrumenty finansowania kapitału podwyższonego ryzyka. Zgodnie z oceną sporządzoną dla Komisji, łączne wydatki wyniosły 570 mln euro. Między Państwami Członkowskimi miały miejsce duże rozbieżności, przy czym pięć krajów zupełnie nie korzystało z programów Funduszy Strukturalnych dla potrzeb instrumentów finansowania kapitału podwyższonego ryzyka. W pozostałych dziesięciu Państwach Członkowskich stosunek wydatków na finansowanie kapitału podwyższonego ryzyka wahał się od 0,5% do 13,2% łącznych nakładów z Funduszy Strukturalnych.

Szacowane wydatki na finansowanie kapitału podwyższonego ryzyka w ramach programów Funduszy Strukturalnych (2000-06)

(mln euro)

Kraj	UE	Krajowe	Prywatne	Razem
Austria	0,2	0,2	1,1	1,5
Belgia	35,5	35,7	1,4	72,6
Dania	0,0	0,0	0,0	0,0
Niemcy	54,9	49,8	3,2	107,9
Hiszpania	230,1	100,3	0	330,4
Finlandia	5,5	8,4	6,5	20,4
Francja	94,4	165,8	216,1	476,3

Grecja	103,5	50,1	39,7	193,3
Irlandia	0,0	0,0	0,0	0,0
Włochy	71,3	80,2	146,7	298,2
Luksemburg	0,0	0,0	0,0	0,0
Holandia	24,4	38,2	43,1	105,7
Portugalia	274,6	92,9	691,2	1 058,7
Szwecja	0,0	0,0	0,0	0,0
Wlk. Brytania	267,2	187,8	168,6	455,0
Współpraca przygraniczna	2,3	0,8	0,4	3,5
Razem	1 163,9	810,2	1 318,0	3 292,1
<i>Udział %</i>	<i>35.4</i>	<i>24.6</i>	<i>40.0</i>	<i>100</i>

Źródło: Komisja Europejska. Środki notyfikowane przez Państwa Członkowskie do lipca 2002 r. Baza danych SFC : kody 155,165, 1304

W porównaniu z okresem 1994-99, nastąpił znaczny przyrost wydatków z Funduszy Strukturalnych na finansowanie kapitału podwyższonego ryzyka w ramach aktualnych programów na lata 2000-06. Analiza umieszczona poniżej, oparta na informacjach przekazanych do Dyrekcji Generalnej ds. Polityki Regionalnej przez Państwa Członkowskie do lipca 2002 roku, sugeruje, iż dofinansowanie z EFRR przeznaczone na środki kapitału podwyższonego ryzyka podwoiło się z szacowanych 570 mln euro w latach 1994-99 do około 1200 mln euro w bieżącym okresie programowania. Łączne wydatki do tej pory wynoszą około 3300 mln euro, przy czym 35% pochodzi ze źródeł UE, 25% ze źródeł krajowych i 40% ze źródeł prywatnych.

Suma łączna dla źródeł krajowych, prywatnych i UE przedstawiona w powyższej tabeli pokazuje planowane wydatki w ramach programów Funduszy Strukturalnych na wszelkie rodzaje finansowania kapitału podwyższonego ryzyka, zarówno w ramach programów ogólnych jak i szczegółowych systemów dla obszarów wiejskich lub poszczególnych grup docelowych. Ponadto istnieje szereg systemów finansowanych ze źródeł krajowych lub innych.

Dodatek H przedstawia szczegółowe dane na temat rzeczywistych i planowanych wydatków z Funduszy Strukturalnych (EFRR, EFS, EFOGR, IFOR) w okresach programu na lata 2001-2006 według poszczególnych regionów.

Istnieje szereg innych źródeł pomocy UE w zakresie finansowania kapitału podwyższonego ryzyka. Oprócz Funduszy Strukturalnych, obejmują one *Europejski Bank Inwestycyjny* (EBI) i *Europejski Fundusz Inwestycyjny* (EFI), którego pomoc jest czasem łączona z pomocą z Funduszy Strukturalnych.

Źródła wsparcia UE na rzecz finansowania kapitału podwyższonego ryzyka

- EBI udostępnia lokalnym bankom i instytucjom finansowym linie kredytowe na finansowanie mniejszych inwestycji. Ta tak zwana pożyczka Global Loan wykorzystywana jest na zwiększenie dostępności długoterminowych kredytów dla MŚP. Maksymalne poszczególne przydziały środków EBI w ramach tych systemów wynoszą ogólnie 12,5 mln euro (do 50% kosztów inwestycyjnych), lecz zazwyczaj są dużo mniejsze. Ogólne informacje na temat EBI można znaleźć na stronach internetowych www.eib.org, na których wyszczególnieni są

pośrednicy u których MŚP mogą składać wnioski.

- Instrumenty EFI typu *venture capital* obejmują inwestycje w fundusze kapitału podwyższonego ryzyka oraz inkubatory biznesu wspierające MŚP, szczególnie przedsiębiorstwa na wczesnym etapie rozwoju lub ukierunkowane na technologie. Ogólne informacje na temat EFI można znaleźć na stronach internetowych Funduszu www.eif.org. Są tam wyszczególnieni pośrednicy EFI w zakresie *venture capital*, z którymi MŚP mogą kontaktować się w celu uzyskania dalszych informacji na temat kryteriów kwalifikacji i procedur składania wniosków.
- Instrumenty gwarancyjne EFI obejmują poręczenia portfelowe udzielane szerokiemu gronu kontrahentów (np. bankom, firmom leasingowym, itd.). Kontrahenci ci z kolei pokrywają kredyty na rzecz MŚP. Ogólne informacje na temat działalności EFI w zakresie poręczeń portfelowych można znaleźć na stronach internetowych Funduszu www.eif.org. Są tam wymienieni krajowi pośrednicy Funduszu oraz oferowane przez Fundusz udogodnienia gwarancyjne.
- Należy zauważyć, iż EFI wdraża instrumenty finansowe Wieloletniego Programu UE dla Przedsiębiorstw i Przedsiębiorczości (MAP 2001-2005)². Te instrumenty finansowe obejmują:
 - System Poręczeń dla MŚP (*SME Guarantee Facility*) przeznaczony na udzielanie poręczeń (lub wspólnych poręczeń bądź poręczeń wzajemnych) dla bankowych portfeli kredytów dla MŚP;
 - Fundusz Środków na Uruchamianie Działalności Gospodarczej ETF (*ETF Start-up Facility*) na inwestycje w fundusze typu *venture capital* lub inkubatory specjalizujące się w finansowaniu wczesnego etapu działania MŚP;
 - Program Kapitału Początkowego (*Seed Capital Action*), który ma na celu wspieranie rekrutacji menadżerów inwestycyjnych dla funduszy kapitału początkowego, w które EFI inwestuje.
- EFI wykorzystuje banki, fundusze typu *venture capital* oraz instytucje gwarancyjne jako pośredników dla MŚP. Szczegółowe informacje można znaleźć na stronach internetowych Komisji Europejskiej: (http://europa.eu.int/comm/enterprise/index_en.htm)

Istnieje również szereg specjalistycznych systemów promowania poszczególnych celów, takich jak badania i rozwój. Na stronach internetowych CORDIS (serwis informacyjny na temat badań i rozwoju we Wspólnocie: <http://www.cordis.lu/en/home.html>), opublikowany jest wykaz wezwań do składania propozycji pod tytułem „Badania finansowane przez Unię Europejską”. Strony dotyczące finansowania innowacji w witrynie CORDIS zapewniają informacje przedsiębiorcom i inwestorom na temat *venture capital*, kredytów bankowych i finansowania długu, nieformalnych inwestorów, rynków giełdowych ... jak również na temat wielu związanych z tym systemów pomocy UE i wezwań do składania propozycji.

1.5 Inicjatywy Wspólnoty w zakresie kapitału podwyższonego ryzyka

Nacisk na finansowanie kapitału podwyższonego ryzyka w polityce regionalnej należy postrzegać w szerszym kontekście polityki Wspólnoty w zakresie udostępniania kapitału podwyższonego ryzyka. Na szczycie w Cardiff w czerwcu 1988 roku przyjęto dokument *Plan działania w zakresie kapitału podwyższonego ryzyka*³ (RCAP), po czym wydano trzy raporty z postępu prac⁴.

² 2000/819/WE, DzU L 333 z 29.12.2000, str 84.

Roczne raporty w sprawie RCAP wskazują na gwałtowny przyrost kapitału podwyższonego ryzyka w UE do okresu objętego najnowszym raportem (2000). Raport stwierdza:

Łączna ilość inwestycji typu *venture capital* w Europie, obejmujących fazy kapitału początkowego, uruchomienia, rozszerzenia i odtworzenia w cyklu rozwoju przedsiębiorstwa, wzrosła w tempie spektakularnym z 10 mld euro (0,14% PKB) w 1999 roku do ponad 19,6 mld euro (0,23% PKB) w 2000 roku.

RCAP przewiduje środki mające na celu usuwanie barier dla zapewniania kapitału podwyższonego ryzyka, w tym barier transgranicznych, jak również środki z dziedziny opodatkowania, w której między Państwami Członkowskimi istnieją zasadnicze różnice. Plan działania niesie korzyści dowolnej wielkości przedsiębiorstwom pragnącym pozyskać kapitał. Jest on jednak głównie skupiony na formalnym sektorze, gdzie średnia wielkość transakcji jest relatywnie duża (średnio 5 mln euro). Na szczeblu lokalnym istnieje konieczność zapewnienia, by korzyści z RCAP płynęły również do mniejszych przedsiębiorstw, które mogą nie być docelowymi odbiorcami większych funduszy typu *venture capital*. Tu właśnie pojawia się zadanie dla Funduszy Strukturalnych.

1.6 Przestrzeganie przepisów o pomocy państwa

Przy ustanawianiu systemu finansowania kapitału podwyższonego ryzyka konieczne jest przestrzeganie zasad dotyczących pomocy państwa. Zgodnie z regułami wspólnego rynku określonymi w Traktacie WE:

Wszelka pomoc udzielona bez względu na formę przez Państwo Członkowskie lub ze źródeł państwowych, która zakłóca konkurencję lub grozi jej zakłóceniem poprzez uprzywilejowanie niektórych przedsiębiorstw lub produkcji pewnych wyrobów, w zakresie w jakim wpływa ona na handel między Państwami Członkowskimi, jest niezgodna z regułami wspólnego rynku.⁵

Traktat WE określa również warunki odstępstw, w których pomoc państwa jest zgodna z regułami wspólnego rynku. Odstępstwa od przepisów o pomocy państwa może być przyznane w szeregu różnych okoliczności. Pomoc może być, na przykład, udzielona w celu wsparcia najmniej uprzywilejowanych regionów, tzn. „dla promowania rozwoju gospodarczego obszarów, w których poziom życia jest nienormalnie niski lub w których występuje niedostateczne zatrudnienie”. Podobnie też, „pomoc na ułatwienie rozwoju pewnych form działalności lub pewnych regionów gospodarczych, jeżeli nie zmienia ona warunków wymiany w zakresie naruszającym wspólny interes” jest również zgodna z zasadami wspólnego rynku.⁶

³ Na podstawie Komunikatu Komisji pt. „*Kapitał podwyższonego ryzyka : klucz do tworzenia miejsc pracy w Unii Europejskiej*”, SEC(1998) 522, kwiecień 1998

⁴ COM(1999) 493 z 20.10.1999 i COM(2000) 658 z 18.10.2000 i COM(2001) 605 z 25.10.2001

⁵ Art. 87 ust. 1 Traktatu WE (dawniej Art. 92 ust. 1)

⁶ Art. 87 ust. 3 Traktatu WE (dawniej art. 92 ust. 3)

Komisja w ramach Traktatu WE jest zobowiązana wspólnie z Państwami Członkowskimi do przeprowadzania stałego przeglądu wszystkich systemów pomocy oraz do proponowania środków niezbędnych do stopniowego rozwoju lub sprawnego działania wspólnego rynku.⁷ Jeżeli Komisja stwierdzi, że jakaś pomoc jest niezgodna z regułami wspólnego rynku, może zdecydować, iż „zainteresowane Państwo Członkowskie powinno wyeliminować lub zmodyfikować taką pomoc”.⁸ Jeżeli Państwo Członkowskie nie zastosuje się do decyzji Komisji, Komisja może przekazać sprawę bezpośrednio do Trybunału Sprawiedliwości.

Państwa Członkowskie muszą powiadamiać Komisję o zamiarze wprowadzenia środków finansowania kapitału podwyższonego ryzyka wspieranych przez pomoc państwa. Zanim Komisja wyda pozwolenie na konkretny regionalny system finansowania kapitału podwyższonego ryzyka, Państwa Członkowskie muszą przedstawić dowody na istnienie braków rynkowych.

W ciągu minionych lat Komisja opracowała szczegółowe zasady na temat okoliczności, w których pomoc państwa jest dopuszczalna w ramach odstępstw przewidzianych w art. 87 ust. 3 Traktatu WE. Zasady te zawarte są w rozporządzeniach i wytycznych. Określają one ewentualnych odbiorców pomocy według jej poszczególnych typów i celów, ustanawiają limity wartości lub udziału procentowego pomocy w odniesieniu do danych kosztów, oraz przewidują inne warunki. Główne postanowienia dotyczące finansowania kapitału podwyższonego ryzyka omówiono poniżej.

1.5.1 Główne przepisy o pomocy państwa dotyczące finansowania kapitału podwyższonego ryzyka

Do niedawna przepisy o pomocy państwa nie były należycie dostosowane do niektórych popularnych rodzajów środków z zakresu kapitału podwyższonego ryzyka, szczególnie funduszy typu *venture capital*. Aby pomoc państwa była zgodna z tymi przepisami, musiała być powiązana z pewnymi rodzajami wydatków, takimi jak inwestycje w środki trwałe, badania i rozwój, szkolenia, itd., zwanymi „dopuszczalnymi kosztami”. Wymóg ten był trudny do spełnienia w przypadku wielu systemów kapitału podwyższonego ryzyka.

Celem objaśnienia stanowiska w sprawie pomocy państwa i kapitału podwyższonego ryzyka na użytek krajowych i regionalnych władz, w sierpniu 2001 roku Dyrekcja Generalna ds. Konkurencji przyjęła Komunikat w sprawie pomocy państwa i kapitału podwyższonego ryzyka. Określa on kryteria, według których oceniane będą i zatwierdzane działania mające promować rozwój rynków kapitału podwyższonego ryzyka.⁹ Komisja określiła rolę pomocy państwa na rzecz środków kapitału

7

⁷ Art. 88 ust. 1 Traktatu WE (dawniej art. 93 ust. 1)

⁸ Art. 88 ust. 2 Traktatu WE (dawniej art. 93 ust. 2).

⁹ „Pomoc państwa a kapitał podwyższonego ryzyka”, opublikowane w Dzienniku Urzędowym WE C 235 z 21.8.2001, str. 3.

podwyższonego ryzyka, ograniczając ją do możliwych do wyłonienia braków rynkowych. Sporządzono wytyczne odzwierciedlające ogólną politykę Komisji na rzecz promowania kapitału podwyższonego ryzyka, które ujęto w opracowaniu z 1998 roku np., „Kapitał podwyższonego ryzyka, klucz do tworzenia miejsc pracy w Unii Europejskiej”, oraz wzmocniono programem RCAP.

Komunikat w sprawie kapitału podwyższonego ryzyka obejmuje fundusze typu *venture capital*. Nie dotyczy on kapitału podwyższonego ryzyka wspieranego ze środków państwowych w formie pożyczek z innych źródeł. W tych przypadkach jednak mogą mieć nadal zastosowanie pozostałe rozporządzenia, ramy i wytyczne w sprawie pomocy państwa. Na przykład systemy pożyczek „miękkich” często wchodzą w zakres rozporządzenia o grupowym wyłączeniu MŚP¹⁰ lub wytycznych w sprawie pomocy regionalnej¹¹. Specjalne przepisy określają, w jaki sposób należy wyceniać wartość pomocy („odpowiednik dotacji”) w „miękkich” pożyczkach.¹²

Jeśli chodzi o poręczenia, w marcu 2000 roku Komisja opublikowała szczegółowe wytyczne w sprawie stosowania art. 87 i 88 Traktatu WE w zakresie pomocy państwa w formie poręczeń¹³. Wytyczne te określają warunki, jakie muszą być spełnione do tego, by system poręczeń nie naruszał przepisów o pomocy państwa oraz w jaki sposób należy wyceniać wartość pomocy („odpowiednik dotacji”) w poręczeniach. Niniejszy przewodnik streszcza te warunki w rozdziale dotyczącym poręczeń. Dla niewielkich kwot pomocy istnieje specjalne wyłączenie. Zasada minimalnej pomocy, obecnie określona w rozporządzeniu Komisji (WE) nr 69/2001 z dnia 12 stycznia 2001 roku, stwierdza, że pomoc państwa udzielona przedsiębiorstwu do wysokości

¹⁰ Rozporządzenie (WE) nr 70/2001 z dnia 12 stycznia 2001 r.: Dziennik Urzędowy WE, L 10, 13.1.2001, str. 33. .

¹¹ Wytyczne w sprawie krajowej pomocy regionalnej: Dziennik Urzędowy WE, C 74, 10.3.1998, str. 3, i Dziennik Urzędowy WE, C 258, 9.9.2000, str.5.

¹² Obliczanie odpowiednika dotacji pieniężnej w “miękkich” pożyczkach.

¹³ Obwieszczenie Komisji w sprawie stosowania art. 87 i 88 Traktatu WE na temat pomocy państwa w formie gwarancji, Dziennik Urzędowy WE, C 71, 11.03.2000, str. 14.

100 tys. euro na przestrzeni trzech lat nie wymaga uprzedniego powiadamiania Komisji.¹⁴

Finansowanie MŚP

W tym rozdziale Przewodnika streszczono rolę instrumentów finansowych kapitału podwyższonego ryzyka w szerszym kontekście kwestii związanych z rozwojem MŚP.

2.1 Finansowanie MŚP

Źródła finansowania MŚP mogą być różne w zależności od etapu rozwoju i kraju. Definicje stosowane przez Europejskie Zrzeszenie *Venture Capital* określają następujące etapy rozwoju przedsiębiorstwa. Przedstawiono również możliwe źródła finansowania na każdym etapie. Definicje te mają zastosowanie do firm o wysokim tempie rozwoju; pozostałe firmy mogą posiadać bardziej stabilne modele finansowania.

<i>Źródła finansowania MŚP w zależności od etapu rozwoju</i>	
<i>Etap kapitału początkowego</i>	Nieformalny kapitał od założyciela i jego wspólników. Kredyt bankowy, jeśli jest dostępny i konieczny.
<i>Etap uruchomienia</i>	Nieformalny kapitał od założyciela, wspólników i innych kontaktów. Kredyt bankowy, jeśli jest dostępny. Leasing sprzętu
<i>Etap rozwoju</i>	Kapitał z pierwotnych źródeł, plus inwestycje branżowe lub typu <i>venture capital</i> . Kredyty bankowe. Inne źródła finansowania, w tym leasing i faktoring.
<i>Kapitał odtworzeniowy</i>	Inwestycje branżowe, <i>venture capital</i> lub oferta publiczna.

Aczkolwiek Komisja nie uznaje, iż w zakresie zapewnienia finansowania MŚP generalnie mają miejsce braki rynkowe, istnieją dowody na niedociągnięcia w stosunku do pewnych grup MŚP, co może oznaczać, iż przedsiębiorstwa te mogą nie być w stanie uzyskać dostępu do odpowiedniego finansowania. Na przykład, bank komercyjny może nie być w stanie zapewnić finansowania rentownym MŚP z powodu:

- Braku historii dotychczasowego funkcjonowania;
- Nieodpowiednich zabezpieczeń;
- Naruszenia limitu progu;
- Oceny kredytowej wykraczającej poza akceptowany przedział.

Do tego dochodzi często brak informacji – nawet, jeżeli istnieją odpowiednie systemy (państwowe lub prywatne), MŚP mogą nie być ich świadome. Ponadto czasami proces ubiegania się o finansowanie może być tak złożony i czasochłonny, że nawet jeśli MŚP świadome są istnienia systemów finansowania, niechętnie z nich korzystają.

2.2 Instrumenty finansowe określone w niniejszym Przewodniku

Niniejszy Przewodnik przedstawia główne elementy nie mających charakteru dotacji instrumentów finansowania MŚP, które mogą być rozważane w charakterze wsparcia ze strony Funduszy Strukturalnych i innych instrumentów UE. Niektóre rodzaje finansowania (leasing i faktoring) zostały pominięte, ponieważ istnieją dla nich należycie rozwinięte źródła komercyjne, i nie uzasadniają one interwencji państwa. Ponadto Przewodnik nie zajmuje się również osobistymi inwestycjami właścicieli przedsiębiorstwa. Główne instrumenty finansowe objęte niniejszym opracowaniem to:

Rodzaj instrumentu	Typowe źródła
Kapitał formalny - <i>venture capital</i>	Fundusze typu <i>venture capital</i> , banki
Kapitał nieformalny – Aniołowie biznesu	Sieci inwestorów i indywidualni inwestorzy
Kapitał pożyczkowy	Banki i fundusze prowadzone przez agencje rozwoju
Mikrokredyty	Fundusze specjalistyczne
Poręczenia	Fundusze poręczeń kredytowych i zrzeczenia funduszy poręczeń wzajemnych

MŚP wymagać będą oczywiście szeregu instrumentów finansowych, w tym tych wymienionych powyżej, oraz innych źródeł finansowania nie omawianych w niniejszym Przewodniku, takich jak leasing, faktoring, kredyty w rachunku bieżącym, itd. Dla sprostania potrzebom MŚP, źródła finansowania wspierane przez władze państwowe często oferują szereg rozwiązań finansowych i nie skupiają się jedynie na jednym instrumencie. Podobnie też poszczególne organizacje finansujące często koncentrują się na świadczeniu pomocy określonym rodzajom MŚP (np. firmom na różnym stopniu rozwoju).

Poniższa tabela odnosi rodzaje instrumentów finansowania opisanych w niniejszym Przewodnikach do potrzeb MŚP w zakresie finansowania na każdym etapie rozwoju.

Zależność między instrumentami finansowania a etapem rozwoju MŚP

Metody finansowania przedsięwzięć

	Formalny kapitał udziałowy	Nieformalny kapitał udziałowy	Pożyczki	Poręczenia
Mikrokredyty			√	√
Kapitał początkowy	√	√√	√√	√
Uruchomienie	√	√√	√√	√√
Rozwój	√√	√	√√	√√
Odtworzenie	√√		√√	

Kolejne rozdziały Przewodnika opisują wszystkie główne rodzaje instrumentów wymienionych w górnym wierszu: kapitał formalny (*venture capital*), kapitał nieformalny (Aniołowie biznesu), kredyty, mikrokredyty i poręczenia. W praktyce organizacje finansujące MŚP korzystać będą z kombinacji tych metod.

Venture capital

Streszczenie

Kapitał własny jest ważnym elementem finansowania MŚP. Może on pochodzić z wielu źródeł: od przedsiębiorcy i jego wspólników, aniołów biznesu, instytucji finansowych i innych. W niniejszym rozdziale omówione są fundusze typu venture capital które oprócz kapitału własnego często zapewniają pożyczki i inne formy finansowania. Nacisk położyliśmy na fundusze venture capital oparte na kapitale udziałowym. Pożyczki i Aniołowie biznesu omówione są w dalszych rozdziałach.

Kapitał własny stanowi element struktury finansowania MŚP o najwyższym ryzyku. Dostateczny kapitał własny może poprawić ocenę kredytową firmy, pozwalając jej na dostęp do kredytów komercyjnych i innych form finansowania.

Z punktu widzenia rozwoju regionalnego należy ustalić, czy ma miejsce luka w dostępności kapitału udziałowego, bądź w postaci jego zupełnego braku bądź niedoboru poniżej pewnego progu wielkości inwestycji – wiele komercyjnych funduszy typu venture capital posiada minimalne progi wielkości inwestycji i rolę interwencji wspieranych przez UE będzie zajęcie się tymi brakami rynkowymi.

Szablon streszczający główne cechy instrumentu przedstawiono w Dodatku A.

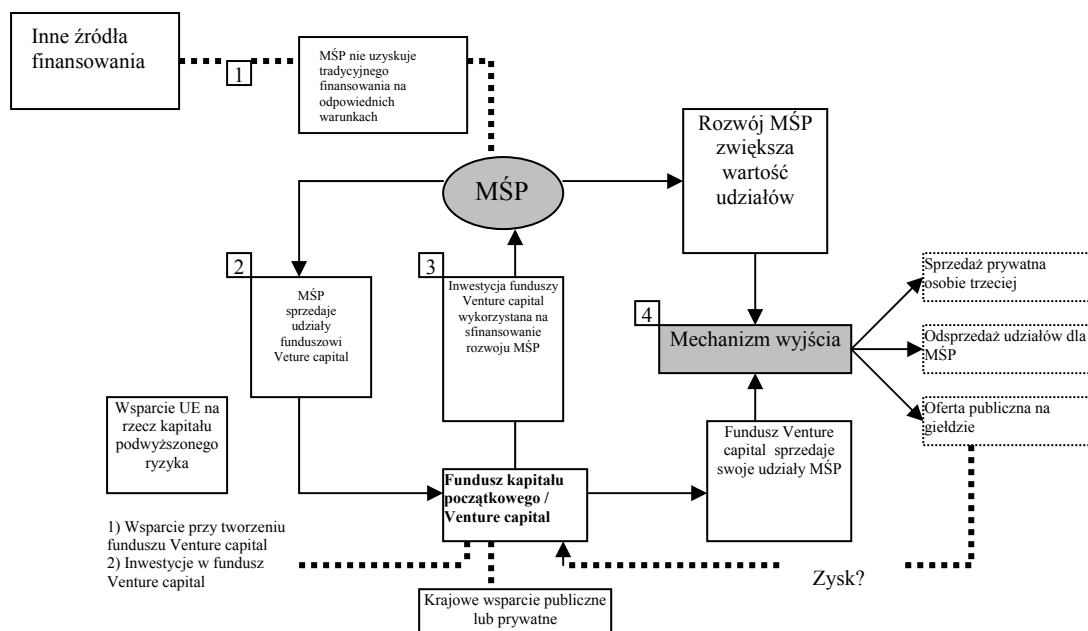
3.1 Jak fundusze udziałowe funkcjonują w praktyce

Wykres 1 ilustruje sposób funkcjonowania w praktyce funduszy udziałowych. W skrócie:

- **MŚP zwraca się o finansowanie.** MŚP mogło już wyczerpać komercyjne źródła finansowania. Jego struktura finansowania jest taka, iż wymaga on dodatkowego kapitału oprócz inwestycji właściciela w celu uzyskania dostępu do innych form kapitału, takich jak pożyczki.
- Fundusz nabywa **udziały w kapitale firmy**. Zazwyczaj będą to nowe udziały wydane przez spółkę z wpływów uzyskanych przez spółkę na zaspokojenie niektórych jej potrzeb finansowych.
- W niektórych przypadkach wartość wydanych udziałów może przekraczać ich wartość nominalną. Może im również towarzyszyć udostępnienie **innego finansowania**, jak na przykład kredytu. Mogą być również stosowane hybrydowe instrumenty, takie jak zamienny kapitał pożyczkowy.

- Fundusz będzie **monitorował inwestycję** przez okres jej trwania, czasami zapewniając MŚP doradztwo w zakresie zarządzania.
- W stosownym terminie fundusz zacznie dążyć do sprzedaży swego udziału w MŚP. W przypadku efektywnych firm **drogi wyjścia** mogą polegać na prywatnej sprzedaży inwestycji na rzecz inwestora branżowego lub na przeprowadzeniu pierwszej oferty publicznej. Tego typu wyjście z inwestycji zapewnia wysoki zysk odzwierciedlający związane z nią ryzyko. W przypadku mniej wydajnych MŚP droga wyjścia funduszu może być problematyczna.
- W znacznej liczbie przypadków MŚP przechodzą **finansową restrukturyzację** spowodowaną słabymi wynikami i nastąpić może utrata całego kapitału udziałowego.
- Jeżeli fundusz typu *venture capital* jest dofinansowany z Europejskiego Funduszu Rozwoju Regionalnego, inwestycja EFRR musi być rozliczona na koniec okresu trwania programu, gdy konieczne jest zamknięcie programu, w ramach którego fundusz był finansowany. W momencie zamknięcia zainwestowany kapitał lub pożyczki udzielone MŚP uznaje się za wydatki kwalifikujące się do dofinansowania. Przydział środków z EFRR dla funduszu typu *venture capital*, jeżeli środki te nie zostały zainwestowane lub pożyczzone, zostaje anulowany. Fundusz typu *venture capital* może jednak nadal istnieć i nie musi ulec natychmiastowemu rozwiązaniu. Zyski z wkładu EFRR mogą być ponownie zainwestowane w fundusz lub wykorzystane na potrzeby innych działań z zakresu rozwoju MŚP w regionie.

Jak fundusze udziałowe funkcjonują w praktyce



Istnieją oczywiście odmiany tego podstawowego modelu: niektóre systemy mają bardzo szczegółowe kryteria kwalifikacji i rynki docelowe, podczas gdy inne są otwarte na większość MŚP. Rodzaj zapewnianego kapitału może być również zróżnicowany i zazwyczaj pakiet obejmować będzie pożyczki oraz, ewentualnie, inne rodzaje środków.

3.2 Zalety i wady funduszy udziałowych

Fundusze udziałowe mają swoje zalety i wady w zależności od zaangażowanych stron. Poniższa tabela zawiera ich streszczenie:

Zalety	Wady
<ul style="list-style-type: none"> Dla MŚP - źródło kapitału podwyższonego ryzyka, które poprawi strukturę bilansową i może umożliwić spółce dostęp do dalszego finansowania w postaci kredytów, itd. Dla funduszu inwestycyjnego – inwestycja obciążona wysokim ryzykiem, która może przynieść wysoki zysk Dla władz państwowych – inwestycja obciążona wysokim ryzykiem, która może zapewnić efekt dźwigni przy pozyskiwaniu innych źródeł kapitału z perspektywą zwrotu z inwestycji 	<ul style="list-style-type: none"> Dla MŚP – sprzedaż części przedsiębiorstwa, która rozwodni udział właściciela i da mniejszościowego udziałowca, którego interes trzeba respektować Dla funduszu inwestycyjnego – udział mniejszościowy w przedsiębiorstwie może utrudniać sprzedaż w momencie, gdy fundusz będzie pragnął wycofać się z inwestycji, chyba że firma się rozrośnie.

3.3 Aktualne wsparcie UE

W ramach planu działania UE w zakresie kapitału podwyższonego ryzyka wdrożono szereg działań mających na celu poprawę zaopatrzenia w kapitał podwyższonego ryzyka, w tym środki mające podnieść jakość kontekstu regulacyjnego. Ponadto pomoc z Europejskiego Funduszu Rozwoju Regionalnego (EFRR) może być wykorzystana na inwestycje w fundusze typu *venture capital*.

3.4 Czynniki brane pod uwagę przy zakładaniu funduszu udziałowego

Do ustanawiania wszelkich środków finansowania kapitału podwyższonego ryzyka ma zastosowanie szereg wspólnych czynników, które omówione są w Rozdziale 8 Przewodnika. W przypadku funduszy udziałowych władze publiczne muszą wziąć pod uwagę pewne dodatkowe specyficzne czynniki, takie jak:

Polityka inwestycyjna – fundusze typu *venture capital* muszą posiadać politykę inwestycyjną oraz ustalony mechanizm jej realizacji. Niektóre dobrze prosperujące fundusze realizują swoją politykę inwestycyjną za pośrednictwem prywatnych specjalistów branżowych, którzy mają swobodę w wyborze inwestycji według uzgodnionych kryteriów, z tym że na ile to możliwe na komercyjnych warunkach, bez ograniczeń zewnętrznych oraz w sposób spójny z ogólnymi celami polityki publicznej.

Droga wyjścia – musi istnieć mechanizm wyjścia z inwestycji, tzn. sposób na zbycie inwestycji na koniec funkcjonowania funduszu. Drogi wyjścia różnią się w zależności od zakresu powodzenia inwestycji. Najlepsze inwestycje podlegają sprzedaży na rzecz inwestora branżowego lub też stają się przedmiotem pierwszej oferty publicznej. Możliwe jest jednak, iż fundusz pozostanie z wieloma niewielkimi udziałami w kapitałach MŚP, których nie można zbyć w powyższy sposób. Niektóre fundusze podejmują kroki, w celu przekształcenia tych inwestycji na koniec trwania funduszu w osobny podmiot zarządzany z korzyścią dla danego regionu.

Poręczenia – w szeregu przypadków władze publiczne, zamiast zapewnienia środków, udzielają poręczeń na pokrycie kapitału. Oczywiście tego typu poręczenie zapewnia poważny efekt dźwigni, lecz również niesie ze sobą istotne ryzyko dla władz publicznych.

3.5 Przepisy o pomocy państwa

Regulacje UE w sprawie pomocy państwa dotyczące kapitału podwyższonego ryzyka

Tak jak w przypadku wszystkich instrumentów finansowych z elementem finansowanym ze środków państwowych, fundusze typu *venture capital* muszą działać zgodnie z przepisami UE w sprawie pomocy państwa.

W październiku 2001 roku Komisja wydała wytyczne w sprawie „pomocy państwa i kapitału podwyższonego ryzyka”¹⁵, celem objaśnienia swego stanowiska odnośnie stosowania przepisów o pomocy państwa z art. 87 ust. 1 Traktatu WE w stosunku do środków kapitału podwyższonego ryzyka. Wytyczne te przedstawiają nowe kryteria zgodności środków kapitału podwyższonego ryzyka z regułami wspólnego rynku.

Przy ocenie proponowanych środków kapitału podwyższonego ryzyka pod kątem konkurencji, Komisja najpierw rozważa, czy proponowany środek stanowi przyznanie pomocy państwa. Ocena dokonywana jest na trzech szczeblach, mianowicie czy dany środek stanowi:

¹⁵ „Pomoc państwa a kapitał podwyższonego ryzyka”, opublikowane w Dzienniku Urzędowym WE, C 235 z 21.8.2001, str. 3, również patrz: Dodatek F poniżej.

- Pomoc dla inwestorów;
- Pomoc dla jakiegokolwiek funduszu lub innego podmiotu, poprzez który działa dany środek (w przypadku funduszu lub funduszy pomoc może być udzielana na różnych szczeblach);
- Pomoc dla doinwestowanych spółek, tzn. końcowych odbiorców.

3.5.1 Ocena zgodności środków kapitału podwyższonego ryzyka z przepisami o pomocy państwa

Jeżeli środek kapitału podwyższonego ryzyka uznaje się za obejmujący pomoc państwa, Komisja musi ocenić, czy pomoc ta jest zgodna z regułami wspólnego rynku określonymi w art. 87 ust. 2 i art. 87 ust. 3. W kontekście polityki regionalnej Komisja przyjęła sprawdziany na ustalenie, czy pomoc państwa na rzecz środków kapitału podwyższonego ryzyka może być dozwolona i uznana za zgodną z zasadami wspólnego rynku. Zgodność tę ocenia się zasadniczo na gruncie art. 87 ust. 3 lit. a) i c).

<i>Art. 87 ust. 3 Traktatu WE – ustępy istotne dla środków kapitału podwyższonego ryzyka</i>
<ul style="list-style-type: none">• Art. 87 ust. 3 lit. a) pomoc przeznaczona na rozwój gospodarczy tych regionów, w których poziom życia jest nienormalnie niski lub w których występuje niedostateczne zatrudnienie• Art. 87 ust. 3 lit. c) pomoc przeznaczona na ułatwianie rozwoju pewnych form działalności lub pewnych regionów gospodarczych, jeżeli nie zmienia ona warunków wymiany w zakresie naruszającym wspólny interes

Zgodnie z przepisami dotyczącymi MŚP i pomocy regionalnej, pomoc może być dozwolona do poziomu stanowiącego odpowiednik dotacji w wysokości ustalonego odsetka pewnych kosztów przedsiębiorstwa odbiorcy. Koszty te zwane są kosztami dopuszczalnymi i stanowią one zasadniczo inwestycje w majątek trwały – grunty, budynki, nowy sprzęt do produkcji lub wartości niematerialne i prawne (prawa patentowe, know-how, itd.), koszty robocizny związane z inwestycją w środki trwałe oraz koszt usług doradczych.

W praktyce jednak niektóre środki kapitału podwyższonego ryzyka uznano za niezgodne z ogólnymi zasadami. Trudności dotyczą:

- Ustalania „odpowiednika dotacji” w kapitale udziałowym;
- Komplikacji przy ustalaniu powiązań z dopuszczalnymi kosztami;
- Braku podstawy prawnej zezwalającej na tego typu pomoc na rzecz środków udostępniania pomocy na szczeblu inwestorów.

3.5.3 Podstawa do dopuszczenia środków kapitału podwyższonego ryzyka

W obwieszczeniu na temat pomocy państwa i kapitału podwyższonego ryzyka stwierdzono, że Komisja nie wierzy, iż istnieją generalne braki rynkowe w zakresie kapitału podwyższonego ryzyka. Przyjmuje jednak, iż mają miejsce luki rynkowe odnośnie pewnych typów inwestycji na określonych etapach rozwoju MŚP. W kontekście polityki regionalnej Komisja uznaje również, że w regionach kwalifikujących się do uzyskania pomocy na podstawie art. 87 ust. 3 lit. a) i c) Traktatu WE (wspierane obszary) zachodzą szczególnego rodzaju trudności.

Zgodnie z art. 87 ust. 3 lit. a) i c) Traktatu WE, zasadniczą podstawą, na której Komisja może dopuścić środki kapitału podwyższonego ryzyka wykraczające poza zakres ogólnych zasad, jest fakt, iż pewne rodzaje MŚP poszukujące doinwestowania na etapie uruchomienia lub wczesnego rozwoju funkcjonowania przedsiębiorstwa, w szczególności firmy wprowadzające innowacje i/lub wysokie technologie, napotyka na poważne przeszkody w uzyskiwaniu dostępu do finansowania kapitału własnego w niższych wysokościach. Do głównych czynników uzasadniających tę „lukę w kapitale” należą niedostateczne informacje, niechętna ryzyku postawa inwestorów, szczególnie wobec MŚP i nowotworzonych firm, oraz wobec ograniczonych gwarancji i doświadczeń gospodarczych, jakie MŚP mogą zaoferować potencjalnym inwestorom. Inne przeszkody dla zapewnienia kapitału udziałowego obejmują wysokie koszty transakcji i analiz przedsiębiorstwa w porównaniu z wysokością zapewnianego kapitału.

3.5.4 Czego wymaga Komisja dla wykazania braków rynkowych

Aby móc dopuścić środki kapitału podwyższonego ryzyka wychodzące poza zakres istniejących przepisów, Komisja wymaga dowodów na istnienie braków rynkowych. Jednak Komisja gotowa jest zaakceptować istnienie braków rynkowych, jeżeli każda runda finansowania za pomocą środków kapitału podwyższonego ryzyka wspieranych całkowicie lub częściowo pomocą państwa obejmuje ogólnie maksymalnie 500 tys. euro, 750 tys. euro w regionach kwalifikujących się do pomocy na podstawie art. 87 ust. 3 lit. c) i 1 mln euro w regionach kwalifikujących się do pomocy na mocy art. 87 ust. 3 lit. a).

Komisja wymagać będzie dostarczenia dowodów na braki rynkowe w przypadkach, gdzie przekroczone zostają wyżej wymienione górne limity wysokości transakcji.

3.5.5 Kryteria oceny zgodności

Istnieje szereg kryteriów oceny zgodności środków kapitału podwyższonego ryzyka z zasadami dotyczącymi pomocy państwa, które to kryteria Komisja określiła w dokumencie „Pomoc państwa a kapitał podwyższonego ryzyka”. Kryteria te oceniane są na bazie elementów pozytywnych i negatywnych. Nie wszystkie elementy mają jednakową wagę i żaden poszczególny element nie jest zasadniczy; ponadto żaden

zestaw elementów nie może być uznany za wystarczający sam w sobie dla zapewnienia zgodności. W niektórych przypadkach ich zastosowanie oraz przypisana im waga może zależeć od formy danego środka. W ocenie Komisji będzie brany pod uwagę panujący w regionie społeczno-ekonomiczny kontekst proponowanych środków.

3.6 Przykłady funduszy typu *venture capital*

Przykłady funduszy typu *venture capital* utworzonych z pomocą funduszy strukturalnych przedstawiono w Dodatku G. Zawiera on linki do opisów studiów przypadku konkretnych funduszy oraz ich dane kontaktowe. Przewiduje się, iż w okresie obowiązywania niniejszego Przewodnika dodawane będą kolejne studia przypadku.

Aniołowie biznesu

Streszczenie

Aniołowie biznesu ('nieformalny kapitał przedsięwzięcia') mogą odgrywać istotną rolę w zapewnieniu kapitału udziałowego na wczesnym etapie istnienia MŚP. Ponadto dostarczają one przedsiębiorstwom doradztwa i instruktażu (zarówno nieformalnego i formalnego), które mogą stanowić istotny wkład do rozwoju MŚP.

Aniołowie biznesu to zazwyczaj osoby o wysokiej wartości osobistej, które pragną zainwestować część swoich nadwyżek pieniężnych w nowe przedsięwzięcia. Często osoby te są silnie umotywowanymi przedsiębiorcami, którzy posiadają znaczne doświadczenia w prowadzeniu własnych firm.

Sieci aniołów biznesu świadczą usługi w zakresie kojarzenia potencjalnych inwestorów z MŚP. Zazwyczaj nie badają one potencjału danej inwestycji; jest to zadaniem inwestora i MŚP, tak jak samo zawarcie porozumienia. Sieci te mogą pobierać opłatę od powodzenia transakcji lub opłatę rejestracyjną.

Regionalne systemy rozwoju mogą odgrywać pewną rolę w doskonaleniu mechanizmów kojarzenia MŚP wymagających kapitału lub doradztwa z aniołami biznesu pragnącymi zainwestować środki. Na niektórych obszarach funkcjonują już sieci świadczące usługi kojarzenia i niektóre z nich finansowane są przez władze regionalne. UE zapewnia pomoc przy zakładaniu sieci aniołów biznesu, a ponadto pomoc taką świadczą różne systemy krajowe.

Przedsiębiorstwa doinwestowane przez aniołów biznesu czasami również otrzymują finansowanie kapitału podwyższonego ryzyka z innych wspieranych przez UE źródeł, takich jak fundusze typu venture capital.

W Dodatku A zawarto szablon streszczający główne cechy tego instrumentu.

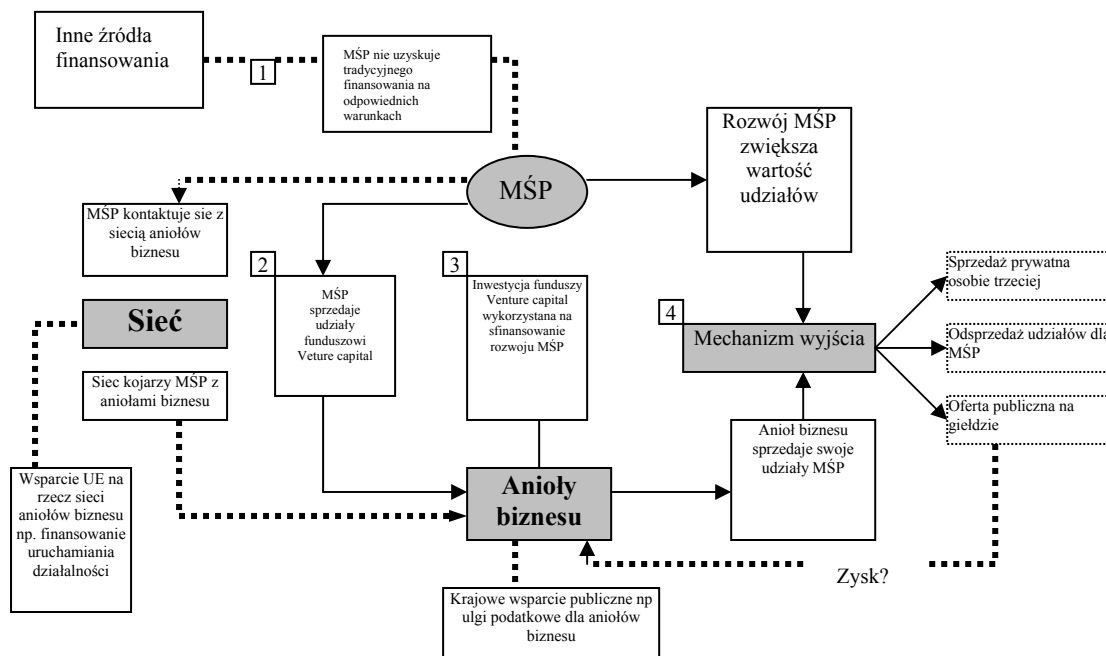
4.1 Jak sieci aniołów biznesu funkcjonują w praktyce

Wykres 2 przedstawia, w jaki sposób sieci aniołów biznesu funkcjonują w praktyce. W skrócie:

- Sieć jest uruchamiana i reklamowana jako punkt kontaktowy dla inwestorów i przedsiębiorców – siecią zarządza jedna lub kilka osób;
- Sieć kontaktuje ze sobą potencjalnych inwestorów i MŚP. Zarówno inwestor i anioł biznesu mogą uiszczać opłatę za tę usługę;

- Inwestor i MŚP negocjują umowę, w ramach której anioł biznesu dostarcza kapitał i w wielu przypadkach pomoc doradczą w zamian za udział w kapitale spółki. Obie strony muszą dojść do porozumienia i przeprowadzić konieczną analizę przedsiębiorstwa.
- W wielu przypadkach anioł biznesu zamiast zapłaty za włożony czas pracy otrzymuje zysk z przyrostu wartości przedsiębiorstwa. W innych przypadkach może być wynegocjowane wynagrodzenie.
- Na koniec anioł biznesu może odsprzedać swoją inwestycję w spółce, szczególnie jeśli udział ten nabywa inwestor branżowy.

Jak sieci aniołów biznesu funkcjonują w praktyce



Niektóre Państwa Członkowskie oferują zachęty podatkowe mające skłonić Aniołowie biznesu do nabywania udziałów w kapitale MŚP. Na przykład władze Wlk. Brytanii pozwalają inwestorom na odliczenie części inwestycji od podatku dochodowego i udzielają zwolnienia z podatku od zysków kapitałowych. W USA znaczne ulgi podatkowe tak w podatku dochodowym, jak i podatku od zysków kapitałowych pomogły rozwinąć ten typ finansowania MŚP.

4.2 Zalety i wady sieci aniołów biznesu

Systemy aniołów biznesu mają swoje zalety i wady dla poszczególnych zaangażowanych stron. Poniższa tabela przedstawia ich podsumowanie:

Zalety	Wady
<ul style="list-style-type: none"> • Dla MŚP – źródło kapitału i doradztwa na wczesnym etapie rozwoju spółki. Odpowiednie doradztwo może wzmocnić firmę. • Dla inwestora – możliwość uzyskania wysokich zysków z inwestycji w MŚP na wczesnym etapie, obok ulg podatkowych, jeśli są dostępne. • Dla władz publicznych – systemy aniołów biznesu mogą zwiększyć podaż kapitału podwyższonego ryzyka oraz doradztwa przy minimalnym koszcie ponoszonym ze środków publicznych 	<ul style="list-style-type: none"> • Dla MŚP – konieczność sprzedaży udziału w kapitale spółki. Niektóre firmy są niechętne wprowadzaniu zewnętrznego inwestora • Dla inwestora – wysoki poziom ryzyka. Badania wskazują, że tylko jedna na pięć inwestycji zapewnia znaczne zyski. Poza tym mniejszościowy udział w MŚP zapewnia małą kontrolę i może być trudny do odsprzedania. • Dla inwestora i MŚP – istnieje ryzyko załamania stosunków między inwestorem i zarządzającym MŚP

4.3 Aktualne wsparcie UE

W celu stymulowania rozwoju koncepcji aniołów biznesu, na szczeblu regionalnym i krajowym utworzono niewielką liczbę sieci dla promowania tego pomysłu w regionach, gdzie nie zdaje on jeszcze egzaminu. Sieci te zapewniają platformę do kontaktowania się ze sobą MŚP i aniołów biznesu, oraz oferują przedsiębiorstwom potencjalny dostęp do nowego źródła finansowania. Komisja częściowo finansuje studia wykonalności przy tworzeniu takich sieci, jak również działania pilotażowe mające na celu zakładanie sieci regionalnych lub krajowych.

4.4 Czynniki brane pod uwagę przy wspieraniu sieci aniołów biznesu

Istnieje szereg wspólnych czynników mających zastosowanie do ustanawiania wszelkich środków finansowania kapitału podwyższonego ryzyka; czynniki te są omówione w rozdziale 8 Przewodnika. Jeśli chodzi o sieci aniołów biznesu, władze publiczne muszą brać pod uwagę niektóre dodatkowe specyficzne czynniki, jak na przykład:

Rola władz publicznych w zapewnieniu finansowania – rola władz publicznych w zakresie pomocy przy ustanawianiu sieci aniołów biznesu będzie prawdopodobnie ograniczać się do pomocy finansowej w zakresie kosztów zarządzania i organizacji sieci i nie będzie obejmować wkładu do samych funduszy inwestycyjnych. Władze publiczne mogą podjąć inicjatywę zwracając się do krajowego zrzeszenia aniołów biznesu o współpracę w organizowaniu sieci w regionie, w którym nie są one obecne.

Kształtowanie kultury przedsiębiorczości – środki z zakresu ustanawiania sieci aniołów biznesu mogą poprawić funkcjonowanie rynku poprzez zapewnienie finansowania i doradztwa, z tym że inicjatywy takie mogą odnieść sukces jedynie,

gdy istnieje kultura przedsiębiorczości promująca rozwój nowych przedsięwzięć. Zakładanie sieci aniołów biznesu powinno stanowić część zintegrowanego pakietu środków wspierających rozwój nowych przedsiębiorstw i promujących „gotowość inwestora”.

4.5 Przepisy o pomocy państwa

Brak jest szczegółowych przepisów o pomocy państwa odnoszących się do zakładania sieci aniołów biznesu, ale zastosowanie będą miały ogólne regulacje w tym zakresie. W wielu przypadkach wysokość pomocy państwa może wynosić poniżej 100 tys. euro i wtedy wchodzi w zakres zasady pomocy minimalnej.

4.6 Przykłady sieci aniołów biznesu

Przykłady sieci aniołów biznesu zakładanych z pomocą funduszy strukturalnych przedstawione są w Dodatku G. Zawiera on linki internetowe do opisów studiów przypadku konkretnych sieci oraz dane kontaktowe do funduszy. Przewiduje się, iż w okresie obowiązywania niniejszego Przewodnika dodawane będą kolejne studia przypadku.

Kapitał pożyczkowy

Streszczenie

Pożyczki to najważniejsze źródło zewnętrznego finansowania dla MŚP i często są one udostępniane z udziałem wsparcia publicznego ze strony funduszy venture capital lub pożyczkowych bądź w systemach dotacji na spłatę odsetek, z których wszystkie są stosunkowo popularnymi instrumentami w dziedzinie rozwoju regionalnego.

Podobnie jak w przypadku funduszy venture capital (które również często zapewniają finansowanie w postaci pożyczek), efekt dźwigni funduszu czysto pożyczkowego wspieranego z Funduszy Strukturalnych może być wzmocniony przez wykorzystanie prywatnego kapitału w celu wzmocnienia oddziaływania. Należy wziąć pod uwagę okres udzielanych pożyczek oraz ich wykorzystanie, oprocentowanie oraz prawdopodobne straty z tytułu zwłoki w spłacie. W systemach dotacji na spłatę odsetek element dotacji nie jest przekazywany do wspólnego funduszu wraz z kapitałem pożyczki, lecz jest wypłacany osobno w ratach w terminach spłaty rat kapitału i odsetek, które mogą rozciągać się na okres wielu lat. Dotacje wypłacane są albo pożyczającemu bankowi albo pożyczkobiorcy w postaci „rabatu” odsetkowego.

Wielkość poszczególnych pożyczek może mieć wpływ na koszty administracji funduszu lub systemu dotacji na spłatę odsetek. Niewielkie pożyczki będą droższe w administrowaniu, lecz mogą odgrywać szczególnie istotną rolę w wypełnieniu luki w zakresie finansowania.

Fundusze pożyczkowe mogą być skierowane do poszczególnych grup i mogą stanowić jeden z głównych sposobów wspierania rozwoju mikroprzedsiębiorstw.

Sprawą zasadniczą jest dokonanie oceny wiarygodności kredytowej pożyczkobiorcy. Fundusz pożyczkowy będzie dążył do niezastępowania kredytów uzyskiwanych na warunkach komercyjnych; jeżeli pożyczające MŚP są w stanie uzyskać finansowanie ze źródeł komercyjnych, powinny z niego skorzystać. W związku z tym należy prawdopodobnie wyłączyć MŚP o najniższym ryzyku kredytowym (lub te, które zapewniają zabezpieczenie). Celem jest więc wyłonienie najbardziej odpowiednich pożyczkobiorców z pozostałej grupy.

Dodatek A zawiera szablon przedstawiający główne cechy tego instrumentu.

5.1 Jak fundusze pożyczkowe i systemy dotacji na spłatę odsetek funkcjonują w praktyce

Na obszarach uprawnionych do uzyskiwania pomocy z Funduszy Strukturalnych, do odbiorców z grupy MŚP adresowane są systemy pożyczek organizowane w formie funduszu pożyczkowego lub systemu dotacji na spłatę odsetek, których celem jest

stymulowanie rozwoju MŚP, promowanie lokalnego i regionalnego wzrostu gospodarczego, a w szczególności wspieranie tworzenia nowych miejsc pracy.

W segmencie rynku małych pożyczek systemy pożyczkowe wkraczają w obszar mikrokredytów służąc mikroprzedsiębiorstwom i poszczególnym grupom społecznym zazwyczaj na mniej komercyjnych warunkach niż w przypadku segmentu dużych pożyczek.

Wykres na kolejnej stronie przedstawia, w jaki sposób fundusz pożyczkowy lub system dotacji na spłatę odsetek funkcjonuje w praktyce. W skrócie:

- Fundusz pożyczkowy lub system dotacji na spłatę odsetek zakładany jest na oznaczony czas i jest finansowany kombinacją środków krajowych i unijnych uzupełnionych o kapitał prywatny (1). Dofinansowanie ze środków prywatnych można uzyskać w postaci kredytów bankowych lub z innych źródeł.
- Fundusz lub system taki może być dofinansowany z Funduszy Strukturalnych i gwarantowany przez EBI lub EFI (2).
- Fundusz lub system posiadać będzie wyraźne cele inwestycyjne, które obejmować będą wyłanianie pożyczkobiorców mogących przyczynić się do realizacji celów rozwoju regionalnego i posiadających odpowiedni profil kredytowy, lecz nie będących w stanie uzyskać funduszy ze źródeł komercyjnych (3).
- MŚP zwraca się o pożyczkę do funduszu lub banku prowadzącego lub uczestniczącego w systemie dotacji na spłatę odsetek; dokonywana jest ocena profilu kredytowego wnioskodawcy, jego planu finansowo-ekonomicznego i celów (4).
- Stopa oprocentowania nakładana przez fundusz będzie ustalana albo na warunkach komercyjnych, zazwyczaj według stawki odpowiadającej kosztom pozyskania funduszy plus 4%-6%, lub na nieco niższym poziomie, możliwym dzięki udziałowi kapitału publicznego w funduszu. W pierwszym przypadku efektywna stopa odsetek płaconych przez pożyczkobiorcę może być zredukowana dzięki dotacjom na spłatę odsetek lub rabatowi odsetkowemu. (5).
- W systemach dotacji na spłatę odsetek stopa oprocentowania nakładana przez bank może również opierać się na stawce komercyjnej, z tym że pożyczkobiorca otrzymuje rabat odsetkowy w celu obniżenia efektywnej stopy odsetek, lub stawka może być nieco poniżej poziomu komercyjnego na

podstawie uzgodnienia, iż bank otrzyma dotacje na spłatę odsetek wyrównujące otrzymywane kwoty do stawek zbliżonych do komercyjnych.(5)

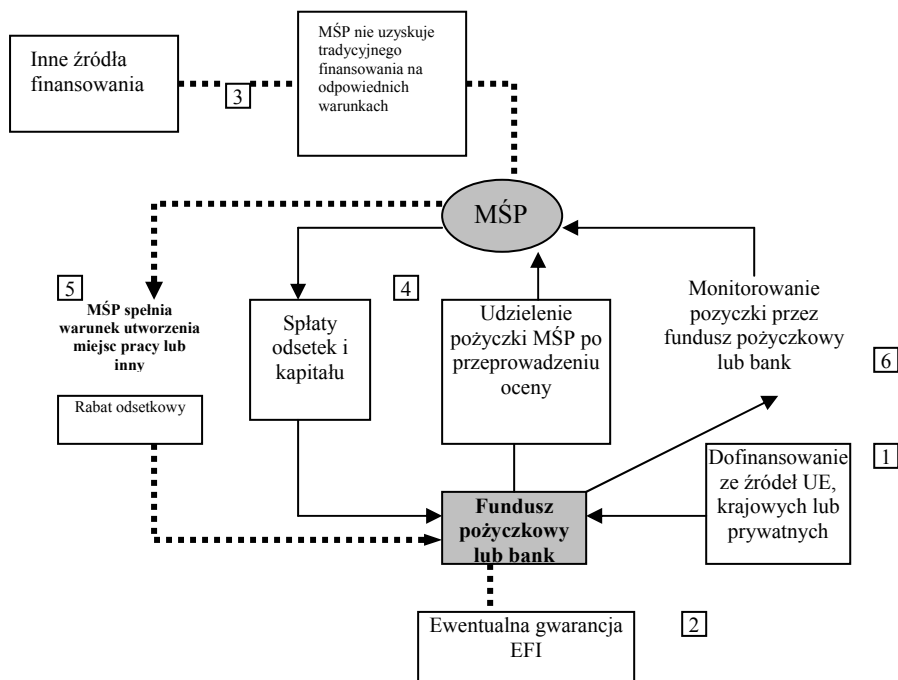
- W okresie trwania inwestycji fundusz lub bank administrujący systemem dotacji na spłatę odsetek będzie monitorować inwestycję, czasem świadcząc MŚP usługi doradztwa z zakresu zarządzania (6).
- W odpowiednim czasie MŚP spłaca pożyczkę lub, w przypadku załamania finansowego, nie dotrzymuje jej warunków (7). Jeżeli bank otrzymuje dotacje na spłatę odsetek w celu obniżenia nakładanej na pożyczkobiorców stopy oprocentowania, system dotacji może być wsparty umową poręczenia, na mocy której bank otrzyma częściową rekompensatę z tytułu należności straconych w wyniku naruszenia warunków.

Na koniec okresu funkcjonowania funduszu pożyczkowego zaciągnięte pożyczki zostają spłacone a pozostałe środki ulegają zatrzymaniu dla potrzeb reinwestycji zgodnie z pierwotnymi celami (zasada 8 warunków kwalifikacji do Funduszy Strukturalnych, Dodatek B). To samo dotyczy systemów dotacji na spłatę odsetek, z tym że Komisja wymaga, by dotacje nadal należne na koniec okresu trwania programu od niespłaconej części pożyczek zostały skapitalizowane i przekazane na zablokowany rachunek lub wypłacone pożyczkobiorcy.

Dotacje na spłatę odsetek finansowane przez UE i/lub z dotacji krajowych, oraz udzielane bankowi lub pożyczkobiorcy w formie rabatu odsetkowego zazwyczaj obniżają efektywną stawkę oprocentowania nakładaną na MŚP o 1% do 3%. Władze zarządzające odpowiedzialne za wdrażanie takich systemów mają obowiązek na podstawie regulacji o Funduszach Strukturalnych dokumentować dane z monitoringu w zakresie liczby firm, którym udzielono pomocy, liczby utworzonych miejsc pracy, itd. Jeżeli rabaty odsetkowe są dofinansowane z Funduszy Strukturalnych, ich udzielenie jest zazwyczaj uwarunkowane spełnieniem przez MŚP-odbiorcę pewnych celów, na przykład w zakresie tworzenia miejsc pracy lub poziomu nowych inwestycji. W takich sytuacjach nie jest rzadkością udzielanie rabatu na jedną trzecią kosztów odsetek.

Poniższy wykres przedstawia, w jaki sposób fundusze pożyczkowe i systemy dotacji na spłatę odsetek zazwyczaj funkcjonują w praktyce.

Jak fundusze pożyczkowe i systemy dotacji na spłatę odsetek funkcjonują w praktyce



Istnieją oczywiście liczne odmiany powyższego modelu podstawowego:

- Fundusze pożyczkowe często uzyskują prywatne doinwestowanie z kredytów bankowych. Wraz z wprowadzeniem euro europejskie rynki kapitałowe pogłębiły się i fundusze pożyczkowe mogą rozważać wydawanie obligacji – rezygnacja z pośredników może pomóc funduszom pożyczkowym obniżyć koszty pozyskiwania kapitału.
- Niektóre systemy posiadają bardzo szczegółowe kryteria kwalifikacji i rynki docelowe, takie jak kobiety-przedsiębiorcy, młodzi przedsiębiorcy, mikroprzedsiębiorstwa, podczas gdy inne są otwarte na większość MŚP.
- Niektóre fundusze udostępniają część swoich środków w ramach mikrokredytów. Administrowanie mikrokredytami obejmuje specyficzne problemy, które omawiamy w dalszej części dokumentu.
- Rodzaje udzielanych pożyczek mogą być zróżnicowane; poza tym może być również udostępniane finansowanie kapitału udziałowego. W przypadku większych pożyczek fundusze mogą ich udzielać korzystając z wymiennego kapitału pożyczkowego, w ramach którego fundusz może wymienić całość lub część pożyczki na kapitał własny w razie, gdyby MŚP odniosło sukces.

5.2 Zalety i wady systemów pożyczkowych

Systemy pożyczkowe mają swoje wady i zalety dla poszczególnych zaangażowanych stron. Poniższa tabela zawiera ich streszczenie:

Zalety	Wady
<ul style="list-style-type: none"> Systemy pożyczek to jedne z ważniejszych źródeł kapitału dla MŚP poszukujących środków na rozwój Niektóre systemy pożyczek mogą oferować pożyczki bez zabezpieczenia, tym samym ułatwiając MŚP dostęp do środków Dla władz publicznych – średnie ryzyko inwestycyjne, które może stanowić dobrą zachętę dla innych źródeł kapitału z perspektywą dostępności całości lub części pierwotnej inwestycji do ponownego wykorzystania. 	<ul style="list-style-type: none"> Pożyczkodawcy zazwyczaj wymagają zabezpieczenia lub stosują proces oceny kredytowej, który może działać na niekorzyść firm uruchamiających działalność, nie posiadających często zabezpieczenia a zatem zmuszonych do ponoszenia dodatkowych kosztów gwarancji w celu uzyskania kredytu Pożyczki należy postrzegać w kontekście innych form finansowania, w tym odpowiedniej kwoty kapitału udziałowego

5.3 Aktualne wsparcie UE

W regionach uprawnionych do pomocy z Funduszy Strukturalnych może być dostępne wsparcie z EFRR zarówno w zakresie funduszy pożyczkowych oraz na finansowanie systemów dotacji na spłatę odsetek na realizację szczegółowych lub ogólnych celów takich jak poprawa odsetka udziału kobiet przedsiębiorców lub wspieranie inwestycji MŚP prowadzących do tworzenia nowych miejsc pracy.

Europejski Fundusz Inwestycyjny (EFI) również dofinansowuje pewne rodzaje systemów pożyczkowych, na przykład w przypadku funduszy pożyczkowych ukierunkowanych na firmy uruchamiające działalność.

5.4 Czynniki brane pod uwagę przy zakładaniu systemu pożyczek

Istnieje szereg wspólnych czynników mających zastosowanie przy ustanawianiu wszelkich środków finansowania kapitału podwyższonego ryzyka. Czynniki te są omówione w innych częściach Przewodnika. Jeśli chodzi o fundusze pożyczkowe i systemy dotacji na spłatę odsetek, władze publiczne muszą brać pod uwagę niektóre dodatkowe czynniki, jak na przykład:

- Komercyjna dostępność pożyczek na szczeblu regionalnym dla różnych typów MŚP oraz konieczność uniknięcia zakłóceń na rynku;
- Rola władz publicznych w zapewnianiu finansowania pożyczek;
- Zakres, w jakim można zapewnić efekt dźwigni dla finansowania ze strony sektora prywatnego

5.5 Przepisy o pomocy państwa

W ramach zasad dotyczących pomocy państwa należy ustalić, czy ma miejsce taka pomoc w oparciu o to, czy stosowana jest rynkowa stopa oprocentowania. Pożyczki obejmujące taką pomoc powinny być powiązane z kwalifikującymi się kosztami i winny być zastosowane maksymalne stawki określone w przepisach dotyczących MŚP i pomocy regionalnej (patrz: Rozdział I).

5.6 Przykłady systemów pożyczek

Przykłady systemów pożyczek ustanawianych z pomocą funduszy strukturalnych podane są w Dodatku G. Zawiera on linki internetowe do opisów studiów przypadku konkretnych systemów oraz dane kontaktowe. Przewiduje się, iż w okresie obowiązywania niniejszego Przewodnika dodawane będą kolejne studia przypadku.

Mikrokredyty

Streszczenie

Segment gospodarczy „mikrokredyty” jest stosunkowo nowy na europejskiej scenie finansowej i dotyczy produktu mającego ułatwić dostęp do niewielkich kwot finansowania dla osób prowadzących działalność gospodarczą i mikroprzedsiębiorstw. Firmy te zasadniczo nie są w stanie uzyskać dostępu do normalnej sieci dystrybucji banków ze względu na niską kwotę pożyczki, wysokie koszty oceny kredytowej i wysokie ryzyko związane z fazą uruchamiania przedsiębiorstwa.

Mikrokredyty – zazwyczaj poniżej 10 tys. euro – mogą być ukierunkowane na bardzo specyficzne docelowe grupy osób lub bardzo małe firmy. Typowe systemy to:

- Systemy dla mikrofirm – obejmują one szeroki zakres instrumentów, z których część omówiona jest w innych rozdziałach Przewodnika (np. pożyczki i poręczenia wzajemne). Wspólną ich cechą jest to, że finansowanie przeznaczone jest dla firm jednoosobowych lub zatrudniających mniej niż 5 osób.
- Finansowanie dla najmniej uprzywilejowanych grup społecznych – na przykład systemy kredytów dla młodych ludzi, bezrobotnych, osób o specyficznych potrzebach, mniejszości etnicznych, itd. (niekiedy zwane finansowaniem „społecznym”).

Instrumenty mikrofinansowania nie różnią się zasadniczo od opisanych w poprzednich rozdziałach Przewodnika, zwłaszcza od systemów pożyczek i poręczeń wzajemnych. Różnica polega na tym, że skierowane są one do bardzo specyficznych grup docelowych i zazwyczaj dotyczą mniejszych kwot pieniężnych. Tak jak w przypadku innych form finansowania kapitału podwyższonego ryzyka, nacisk kładziony jest raczej na finansowanie zwrotne i kredyty odnawialne a nie na dotacje.

Dodatek A zawiera szablon podsumowujący główne cechy instrumentu.

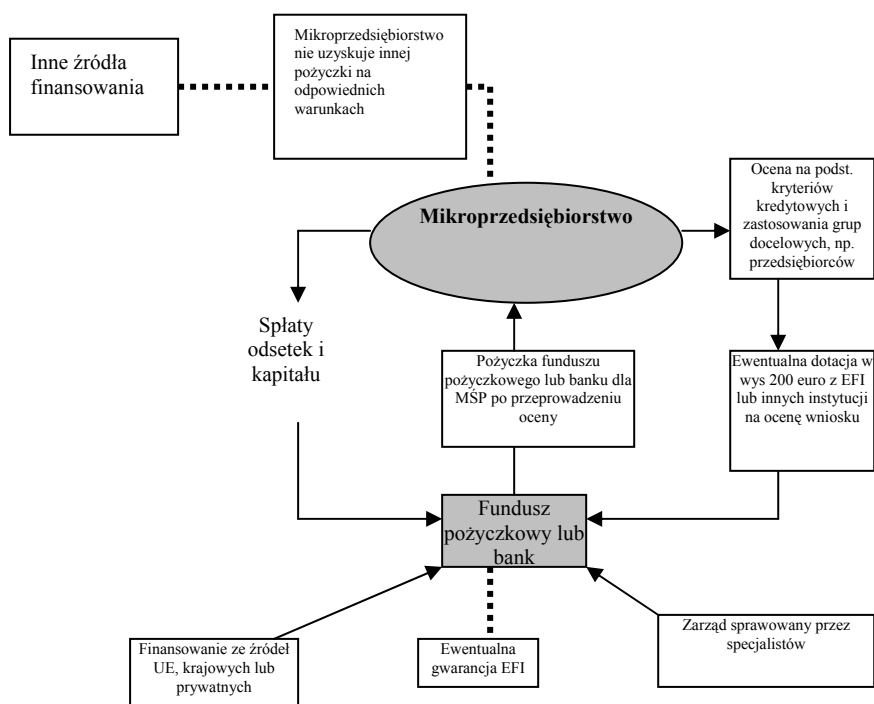
6.1 Jak mikrokredyty funkcjonują w praktyce

Pod względem funkcjonowania sektor mikrokredytów posiada wiele cech wspólnych z sektorem pożyczek. Zasadnicze różnice to:

- Wysoki koszt oceny kredytowej w stosunku do wielkości pożyczki, oraz
- Wysoki koszt administracji pożyczki w stosunku do jej wielkości.

Wobec powyższego wiele systemów mikrofinansowania wdrażanych jest przez wyspecjalizowane agencje. Mogą one być tworzone w tym właśnie celu lub funkcjonować przy istniejącej instytucji finansowej, takiej jak bank. Streszczenie tych czynników przedstawiono poniżej:

Jak systemy mikrokredytów funkcjonują w praktyce



6.2 Zalety i wady mikrokredytów

Mikrokredyty mają swoje wady i zalety dla poszczególnych zaangażowanych stron. Poniższa tabela przedstawia ich streszczenie:

Zalety	Wady
<ul style="list-style-type: none"> • Pokonują braki rynkowe w przypadku zakładanych i rozwijających się mikroprzedsiębiorstw • Niektóre systemy mikrokredytów mogą oferować pożyczki bez zabezpieczeń, tym samym ułatwiając MSP dostęp do finansowania • Dla władz publicznych – sposób na rozwijanie mikroprzedsiębiorstw i osiągnięcie osób najmniej uprzywilejowanych 	<ul style="list-style-type: none"> • Koszty zakładania i administrowania pożyczek będą wysokie w stosunku do pożyczanych kwot

6.3 Aktualne wsparcie UE

Systemy mikrokredytów są wspierane w ramach kilku głównych programów Funduszy Strukturalnych jak również specjalnych programów „Działań innowacyjnych” finansowanych przez EFRR. W 2001 roku EFI wprowadził program udzielania mikrokredytów (obejmujący kredyty w wys. do 25 tys. euro) w ramach Funduszu MŚP zarządzanego przez EBI. Wspiera on systemy poręczeń dla mikrokredytów.

EFI wprowadził ostatnio system poręczeń dla mikrokredytów, w ramach którego refundowane są koszty analizy wniosku (200 euro za każdy wniosek) oraz zapewniane jest poręczenie wzajemne dla głównego gwaranta do wysokości 75% finansowania. Celem tego systemu jest pokonanie podstawowych trudności związanych z mikrokredytami w zakresie kosztów administracji kredytu i uzyskania zabezpieczenia.

6.4 Czynniki brane pod uwagę przy ustanawianiu systemu mikrokredytów

Przy zakładaniu systemu mikrokredytów należy wziąć pod uwagę szereg szczególnych czynników (wspólne aspekty omówione są w Rozdziale 8).

Koszty operacyjne – w jaki sposób można zminimalizować wskaźnik kosztów operacyjnych do wysokości kredytu – poprzez usprawnienie procedur oceny czy w inny sposób?

Wyspecjalizowana agencja – w niektórych krajach z funkcjonowaniem systemów mikrokredytów wiąże się dodatkowa trudność legislacyjna. Zważywszy, że typowa wysokość pożyczki w ramach systemu mikrokredytów jest zazwyczaj zbyt niska, by uznana została za komercyjnie rentowną (ze względu na wysokie koszty transakcji i przetwarzania), zadania zarządzania, administracji i wypłaty mikrokredytów są często przekazywane przez instytucje finansowe zapewniające finansowanie organizacjom nie posiadającym statusu instytucji finansowej. W niektórych krajach narodowe ustawodawstwo uniemożliwia wypłatę pożyczek przez instytucje niefinansowe. Konieczne jest zweryfikowanie stanowiska danego kraju w tej sprawie.

Poręczenia – czy właściwe jest wykorzystanie poręczenia organu publicznego, gwarantowanego ewentualnie poręczeniem EFI?

6.5 Przepisy o pomocy państwa

Systemy mikrokredytów mogą stanowić pomoc państwa na rzecz firmy. W przypadku większości mikrokredytów wysokość pomocy państwa wynosić będzie poniżej 100 tys. euro a zatem powinna wchodzić w zakres pomocy minimalnej.

6.6 Przykłady systemów mikrokredytów

Przykłady systemów mikrokredytów ustanowionych z pomocą funduszy strukturalnych przedstawione są w Dodatku G. Zawiera on linki internetowe do opisów studiów przypadku konkretnych systemów oraz dane kontaktowe. Przewiduje

się, iż w okresie obowiązywania niniejszego Przewodnika dodawane będą kolejne studia przypadku.

Systemy poręczeń

Streszczenie

Poręczenie jest to prawnie wiążące zobowiązanie udzielone przez osobę trzecią do spłaty pozostałego salda pożyczki, łącznie z niezapłaconymi odsetkami, w przypadku niedotrzymania warunków umowy przez głównego pożyczkobiorcę.

Fundusze Poręczeń i Zrzeszenia Funduszy udzielają MŚP poręczeń celem ułatwienia im dostępu do zewnętrznego finansowania (głównie na zasadzie pożyczek lecz również w formie udziału w kapitale) w zamian za wynagrodzenie na pokrycie ryzyka oraz kosztów administracyjnych i przetwarzania. Poręczenia są odpowiednim instrumentem finansowym w przypadku, gdy MŚP nie są w stanie zapewnić pożyczkodawcy – zazwyczaj bankowi lub firmie leasingowej – koniecznego zabezpieczenia w celu uzyskania dostępu do środków na odpowiednich warunkach. Instrument poręczenia jest zwykle stosowany w przypadku zakładania nowych przedsiębiorstw oraz ukierunkowanych na innowacje firm szybkiego wzrostu.

Istnieją dwa główne typy systemów poręczeń o pewnych podobieństwach:

- Fundusze Poręczeń – są zazwyczaj finansowane ze środków publicznych przez władze regionalne lub krajowe. Zapewniają one poręczenia bezpośrednio MŚP lub pośrednio poprzez poręczenie wzajemne zobowiązań wynikających z pożyczki podjętych przez stowarzyszenia funduszy poręczeń wzajemnych. Niektóre fundusze poręczeń również oferują pożyczki skierowane do MŚP/mikroprzedsiębiorstw.*
- Stowarzyszenia Funduszy Poręczeń Wzajemnych – ustanawiane przez MŚP, federacje biznesu lub Izby Handlowe, czasem w partnerstwie z bankami. Działając zbiorowo w formie spółdzielni, stowarzyszenia funduszy poręczeń wzajemnych są w stanie wynegocjować pożyczki bankowe na preferencyjnych warunkach finansowych i często mogą zapewnić klientom profesjonalne usługi wsparcia biznesowego bazując na swojej dogłębnej wiedzy specjalistycznej na temat sektorów gospodarczych, w których się specjalizują.*

Poręczenia działają na zasadzie podziału ryzyka pomiędzy instytucję pożyczającą i stowarzyszenie funduszy, które zazwyczaj gwarantuje od 40% do 80% wartości pożyczki, obniżając w ten sposób istotnie stopień ryzyka dla instytucji pożyczającej.

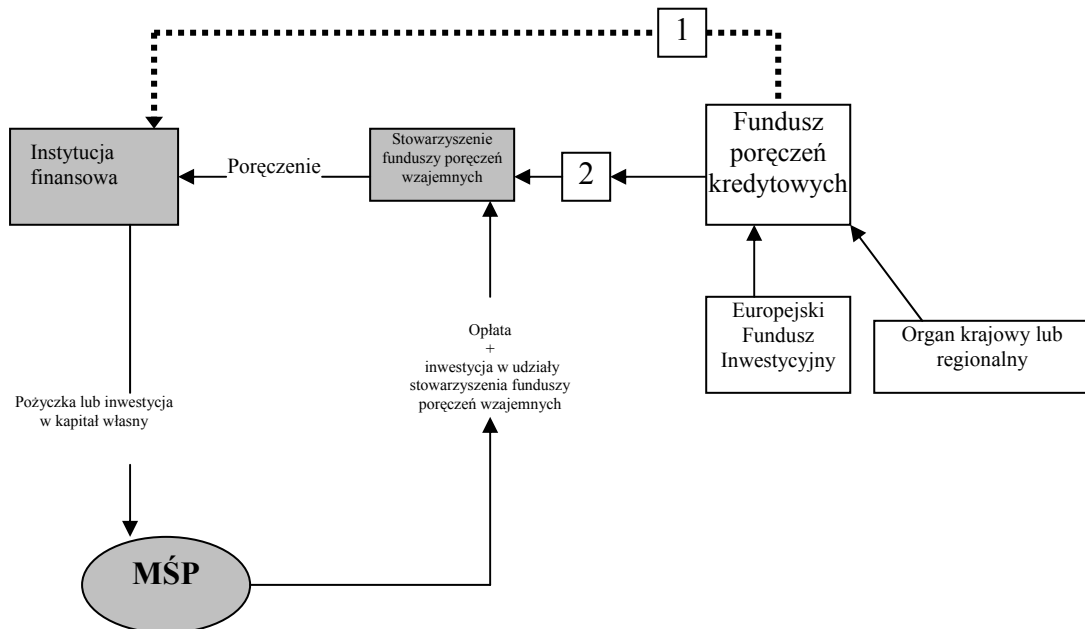
W kontekście polityki regionalnej systemy poręczeń mogą odgrywać istotną rolę w poprawie dostępu do finansowania, przyciąganiu środków sektora prywatnego oraz wspieraniu rozwoju MŚP i związanych z tym korzyści, takich jak wzrost gospodarczy i tworzenie nowych miejsc pracy. W ramach systemów dotacji na spłatę odsetek czasami uzgadniane są częściowe poręczenia zabezpieczające straty z tytułu kredytów (patrz: „Kapitał pożyczkowy”).

Dodatek A zawiera szablon podsumowujący główne cechy instrumentu.

7.1 Jak systemy poręczeń funkcjonują w praktyce

Wykres na kolejnej stronie pokazuje, w jaki sposób Fundusze Poręczeń Kredytowych i Stowarzyszenia Funduszy działają w praktyce. W skrócie:

- MŚP zwraca się do instytucji finansowej o udzielenie pożyczki.
- Na wniosek instytucji finansowej MŚP może zwrócić się do Stowarzyszenia Funduszy Poręczeń Wzajemnych lub Funduszu Poręczeń Kredytowych o udzielenie poręczenia dla części pożyczki.
- Po dokonaniu wszechstronnej analizy realności planu finansowo-ekonomicznego oraz oceny ryzyka w oparciu o szereg kryteriów, Stowarzyszenie Funduszy **lub** Fundusz Poręczeń Kredytowych udziela bankowi poręczenia, umożliwiając MŚP dostęp do środków pożyczki.
- MŚP płaci Stowarzyszeniu Funduszy lub Funduszowi Poręczeń Kredytowych pewną składkę (zazwyczaj 1% rocznie od niewykorzystanej wartości poręczenia). W przypadku poręczeń wystawianych przez Stowarzyszenie Funduszy Poręczeń Wzajemnych MŚP dokonuje wpłaty na rzecz kapitału udziałowego stowarzyszenia. Wpłata ta może być na wniosek zwrócona w momencie upływu okresu zobowiązania.
- W pewnych krajach (np. Hiszpanii, system poręczeń „niebankowych” w Niemczech, systemy kapitału na uruchomienie we Włoszech), MŚP mogą uzyskiwać poręczenia od instytucji poręczającej przed zwróceniem się do wybranego pożyczkodawcy.
- W przypadku poręczeń dla MŚP gwarantowanych przez poręczenia wzajemne EFI ryzyko dzielone jest między stowarzyszenie funduszy lub fundusz poręczeń kredytowych i poręczyciela wzajemnego bez dodatkowej analizy ryzyka. W większości przypadków poręczyciel wzajemny nie pobiera żadnej opłaty od stowarzyszenia czy funduszu poręczeń kredytowych.
- W przypadku braku spłaty pożyczki przez MŚP, i w oparciu o wyraźne postanowienia umowy, poręczyciel dokona wypłaty na rzecz pożyczkodawcy niezwłocznie po otrzymaniu zawiadomienia o niedotrzymaniu warunków. Wówczas sprzedane zostaje zabezpieczenie przedsiębiorcy i wszelkie poniesione straty pokrywane są przez stowarzyszenie funduszy lub fundusz poręczeń kredytowych. W przypadku poręczeń kredytowych gwarantowanych poręczeniem wzajemnym, stowarzyszenie lub fundusz poręczeń kredytowych może odzyskać część swoich strat za pośrednictwem swego poręczyciela wzajemnego oraz obniżyć poziom własnego ryzyka z tytułu niedotrzymania warunków umowy.

Jak systemy poręczeń funkcjonują w praktyce

Istnieje szereg odmian tego podstawowego modelu:

- Niektóre systemy ukierunkowane są na szczególne grupy (młodzi przedsiębiorcy, kobiety-przedsiębiorcy) i szczególne rodzaje inwestycji (np. w innowacje, podnoszenie dostępności kapitału podwyższonego ryzyka), podczas gdy inne skierowane są do poszczególnych sektorów (np. rzemiosło, przemysł, itd.).
- Część kapitału pożyczki objęta poręczeniem waha się od 40% do 80%. Opłaty ponoszone przez MŚP z tytułu poręczenia różnią się w zależności od szeregu czynników: czasu trwania poręczenia, czynników analizy ryzyka oraz części pożyczki objętej poręczeniem). Również pozostałe warunki i postanowienia mogą być zróżnicowane.
- Istnieją różne rodzaje organizacji sponsorujących: czyste Fundusze Poręczeń uzależnione są od finansowania ze strony organizacji sektora państwowego, takich jak władze krajowe czy regionalne, podczas gdy prywatne lub mieszane Stowarzyszenia Funduszy Poręczeń Kredytowych są posiadane i zarządzane przez kombinację przedstawicieli MŚP, banków i innych pośredników.

- Zakres i charakter pomocy dostępnej od władz państwowych różni się w zależności od kraju i regionu.
- Istotnie zróżnicowany jest stopień wsparcia i pomocy doradczej zapewnianej MŚP. W niektórych przypadkach rola **stowarzyszenia** funduszu poręczeń ogranicza się do udzielania samego poręczenia, podczas gdy w innych sytuacjach poręczenie oferowane jest w ramach pakietu usług, łącznie ze wsparciem biznesowym i monitorowaniem postępów.

Stowarzyszenia Funduszy Poręczeń Kredytowych podlegają zazwyczaj krajowym przepisom finansowym. Jeżeli otrzymują one pomoc państwową, stowarzyszenia te muszą również przestrzegać unijnych regulacji dotyczących pomocy państwa.

7.2 Zalety i wady systemów poręczeń

Poniższa tabela przedstawia podsumowanie wad i zalet z punktu widzenia różnych zaangażowanych stron.

Zalety	Wady
<ul style="list-style-type: none"> • Ułatwiają dostęp do kredytów na lepszych warunkach finansowych tym MŚP (tzn. prowadzącym działalność gospodarczą, mikroprzedsiębiorstwom, uruchamianym firmom), które nie mogą uzyskać łatwego dostępu do środków finansowych (zła historia kredytowa, niewielkie zabezpieczenie lub jego brak, brak doświadczeń handlowych). • Zasada podziału ryzyka między stowarzyszenie lub fundusz i instytucję finansową ogranicza ryzyko i zapewnia efekt dźwigni dla środków sektora prywatnego. Poza tym, redukuje dla nich wymóg kapitałowy wynikający z zasad bazylejskich. • Dla władz publicznych, stowarzyszenia funduszy i fundusze poręczeń kredytowych pomagają zapewnić efekt dźwigni dla środków sektora prywatnego na promocję MŚP i szerszy rozwój regionalny. • Surowe procedury selekcji i szczegółowa wiedza na temat sektorów gospodarczych, w których działają klienci, zmniejsza ryzyko niedotrzymania umowy przez MŚP. • Stowarzyszenia funduszy i fundusze poręczeń kredytowych zapewniają lokalny wkład i specjalnie dostosowane wsparcie i doradztwo gospodarcze. • Stowarzyszenia funduszy i fundusze poręczeń kredytowych obracają własnymi środkami. Reprezentują one wysoki wskaźnik dźwigni (średni wskaźnik wynosi dziesięciokrotność kapitału poręczenia) oraz 	<ul style="list-style-type: none"> • Stowarzyszenia Funduszy i Fundusze Poręczeń Kredytowych zazwyczaj pokrywają jedynie część ryzyka kredytowego i często mają zastosowanie jedynie do ograniczonego zakresu instrumentów finansowych. • Systemy wspierane przez EFI nie mogą być wykorzystywane na kapitał obrotowy i tylko nieliczne systemy gwarantują inwestycje w kapitał własny. • Ograniczając ryzyko dla banków systemy poręczeń mogą również redukować stopień selekcji nowych wniosków kredytowych przez banki. • Zakres otrzymywania pomocy od władz państwowych przez stowarzyszenia funduszy i fundusze poręczeń kredytowych jest zróżnicowany w obrębie Unii Europejskiej i zależy głównie od panującej kultury bankowej (np. Wlk. Brytania, Irlandia, Szwecja, Grecja).

niskie wskaźniki niedotrzymania umów.	
---------------------------------------	--

7.3 Aktualne wsparcie UE

Europejski Fundusz Inwestycyjny (EFI) zapewnia wsparcie stowarzyszeniom funduszy poręczeń kredytowych w formie poręczeń wzajemnych dla zobowiązań podejmowanych przez Fundusze Poręczeń Kredytowych i Towarzystwa Poręczeń Wzajemnych.

W okresie 1998-2001 Program Poręczeń dla MŚP oferował pokrycie 50% strat ponoszonych przez fundusze poręczeń kredytowych. W zamian za to fundusze miały podnieść swój profil ryzyka, aby móc wspierać obciążone wyższym ryzykiem inwestycje w MŚP na rzecz „rozwoju i zatrudnienia”. Pomoc zapewniana była bezpośrednio stowarzyszeniom funduszy lub poprzez pośredników, takich jak systemy poręczeń finansowane ze środków publicznych.

Wieloletni program na lata 2002-2006 bazuje na pracach wykonanych w ramach poprzedniego programu i zapewnia dodatkowe wsparcie w zakresie poręczeń wzajemnych na mikrokredyty i inwestycje ICT (w technologiach informatycznych i komunikacyjnych). Program poręczeń jest obecnie otwarty również dla krajów przystępujących do UE.

W ramach przygotowań do akcesji UE udostępniła również dotacje finansowe mające pomóc w ustanawianiu nowych Stowarzyszeń Funduszy Poręczeń Wzajemnych w nowych Państwach Członkowskich i/lub obszarach działalności UE. Pokrywają one do 50% kosztu studiów wykonalności.

7.4 Czynniki brane pod uwagę przy ustanawianiu systemu poręczeń

Przy ustanawianiu środków finansowania kapitału podwyższonego ryzyka w kontekście polityki regionalnej zastosowanie ma szereg przekrojowych czynników – są one rozważane w innych częściach dokumentu. W zakresie Stowarzyszeń Funduszy i Funduszy Poręczeń Kredytowych władze publiczne muszą wziąć pod uwagę następujące kwestie:

Studium wykonalności – studium wykonalności musi obejmować kwestie takie jak wypełnienie braków rynkowych, uniknięcie zakłóceń konkurencji w stosunku do działających przedsiębiorstw sektora prywatnego oferujących kredyty, konieczność istnienia solidnej struktury nadzoru właścicielskiego zapewniającej odpowiedzialność oraz potrzeba dogłębnej wiedzy na temat lokalnego środowiska przedsiębiorstw/kultury bankowej, przed uruchomieniem funduszu poręczeń kredytowych.

Rodzaj systemu poręczeń – czy władze publiczne powinny wspierać tworzenie finansowanego ze środków państwowych Funduszu Poręczeń Wzajemnych zajmującego się bezpośrednio administrowaniem poręczeń dla MŚP czy też pomoc państwowa powinna być administrowana przez pośrednika, np. stowarzyszenie funduszy poręczeń wzajemnych?

Ramy regulacyjne – konieczne jest wprowadzenie *szczegółowych* mechanizmów i procedur sprawdzania wniosków, oceny i regularnego monitorowania ryzyka oraz regulowania transakcji między MŚP i instytucjami pożyczkodawców.

Regulacje UE dotyczące pomocy państwa – tak jak w przypadku wszystkich instrumentów finansowych zawierających składnik finansowany ze środków państwowych, poręczenia muszą być zgodne z zasadami UE w sprawie pomocy państwa. Oprócz postanowień dotyczących ogólnie systemów finansowania kapitału podwyższonego ryzyka istnieje szereg przepisów specyficznych dla systemów poręczeń.

7.5 Przepisy o pomocy państwa

W marcu 2000 roku Komisja opublikowała szczegółowe wytyczne w sprawie stosowania art. 87 i 88 Traktatu WE o pomocy państwa w formie poręczeń.¹⁶ Jeżeli system poręczeń kredytowych ma być uznany za nieobejmujący pomocy państwa, muszą być spełnione poniższe warunki, w przeciwnym razie, z zastrzeżeniem pomocy minimalnej, podlega on notyfikacji.

Obwieszczenie UE w sprawie pomocy państwa na rzecz systemów poręczeń

- Poręczenia nie mogą być przyznawane kredytobiorcom w trudnej sytuacji finansowej;
- Odbiorcy pomocy (tzn. kredytobiorcy) powinni zasadniczo być w stanie uzyskać kredyt po komercyjnych stawkach na rynku finansowym bez interwencji państwa;
- Poręczenia muszą być powiązane z określoną transakcją finansową, opiewać na stałą maksymalną kwotę, nie mogą pokrywać więcej niż 80% każdej pozostałej do spłacenia pożyczki lub innego zobowiązania finansowego (za wyjątkiem obligacji lub podobnych instrumentów) i nie mogą być otwarte;
- Warunki systemu muszą opierać się na realistycznej ocenie ryzyka tak, by płacone przez odbiorców składki według wszelkiego prawdopodobieństwa stanowiły samofinansowanie;
- System musi określać finansowe warunki przyszłych poręczeń a ogólne finansowanie systemu musi podlegać kontroli co najmniej raz w roku;
- Składki muszą pokrywać zarówno ryzyko związane z udzieleniem poręczenia oraz koszty administracji systemu, w tym – jeśli państwo zapewnia kapitał początkowy na uruchomienie systemu – komercyjny zwrot z kapitału.

Jeżeli udzielana jest pomoc państwa, należy ustalić osobę odbiorcy pomocy (kredytobiorca/ kredytodawca). Następnie trzeba ustalić, korzystając z tych samych zasad odnośnie innych rodzajów środków pomocowych, czy pomoc może być uznana za zgodną z prawem. Ponadto mobilizacja poręczenia musi być umownie powiązana z określonymi warunkami, które mogą dotyczyć nawet przymusowego ogłoszenia

¹⁶ Obwieszczenie Komisji w sprawie zastosowania art. 87 i 88 Traktatu WE do pomocy państwa w formie poręczeń, Dziennik Urzędowy WE C 71, 11.03.2000, str. 14; oraz patrz: Dodatek F poniżej.

upadłości. Przed uruchomieniem systemu Państwa Członkowskie muszą poinformować Komisję korzystając z trybu oficjalnej notyfikacji o każdej pomocy państwa o wartości odpowiednika dotacji przekraczającej 100 tys. euro. Komisja następnie rozważy, czy dana propozycja jest zgodna z przepisami dotyczącymi pomocy państwa.

7.6 Przykłady systemów poręczeń

Przykłady systemów poręczeń ustanowionych z pomocą funduszy strukturalnych przedstawione są w Dodatku G. Zawiera on linki internetowe do opisów studiów przypadku konkretnych systemów oraz ich dane kontaktowe. Przewiduje się, iż w okresie obowiązywania niniejszego Przewodnika dodawane będą kolejne studia przypadku.

Ustanawianie systemów

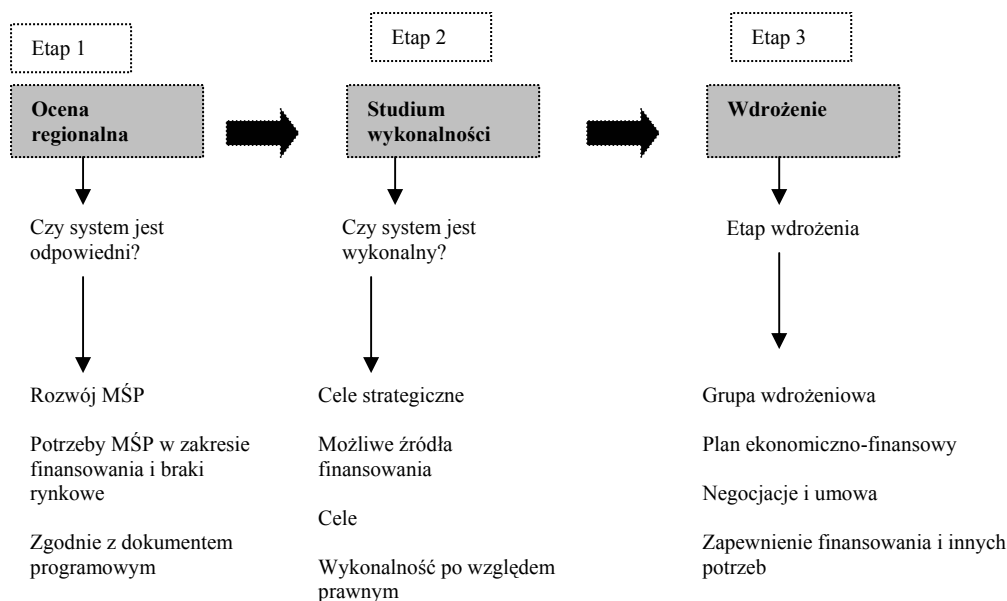
W rozdziale tym opisane są zasadnicze etapy ustanawiania systemu finansowania kapitału podwyższonego ryzyka. Następnie w Rozdziale 9 przedstawiono najlepszą praktykę w zakresie prowadzenia tych systemów.

8.1 Przegląd

Istnieje szereg wspólnych kroków, jakie regionalne władze i ich partnerzy muszą podjąć przy ustanawianiu nowych, wspieranych przez UE systemów finansowania kapitału podwyższonego ryzyka:

- *Etap 1* – Należy dokonać oceny dla ustalenia, w jaki sposób dany system finansowania kapitału podwyższonego ryzyka przyczyni się do realizacji **celów rozwoju regionalnego**;
- *Etap 2* – Zakładając pozytywne wnioski, należy następnie przeprowadzić **studium wykonalności** badające opcje funkcjonowania systemu finansowania kapitału podwyższonego ryzyka, ewentualne źródła finansowania, cele, zgodność z przepisami UE o pomocy państwa, itd.;
- *Etap 3* – Zakładając pozytywne ustalenia studium wykonalności oraz po rozmowach z kluczowymi partnerami (UE, władzami krajowymi i regionalnymi, sektorem prywatnym, organizacjami wspierania biznesu, itd.), kolejny etap polegać będzie na sporządzeniu pełnego planu ekonomiczno-finansowego prowadzącego do **wdrożenia** systemu.

Poniższy wykres streszcza ww. etapy i powiązania między nimi:



Doświadczenia wskazują, iż od początku do etapu, na którym pozyskane jest finansowanie i powołani zostają menadżerowie do uruchomienia systemu finansowania kapitału podwyższonego ryzyka może upłynąć kilka lat. Znaczenie dokładnych badań podkreśla fakt, iż kilka inicjatyw trzeba było anulować w ostatnim okresie programu Funduszy Strukturalnych ze względu na komplikacje, które powinny były zostać przewidziane na etapie planowania. W wielu kwestiach konieczne będzie uzyskanie profesjonalnego doradztwa i na wczesnym etapie może być stosowne skontaktowanie się z kilkoma organizacjami wymienionymi w tym Przewodniku. Można skorzystać z możliwości wyłonienia podobnych systemów już wdrożonych oraz odbycia rozmów z ich organizatorami.

Poniżej omawiamy bardziej szczegółowo każdy etap procesu rozwoju systemów finansowania kapitału podwyższonego ryzyka.

8.2 Wkład do realizacji celów rozwoju regionalnego (Etap 1)

Regulacje dotyczące Funduszy Strukturalnych podkreślają finansowanie kapitału podwyższonego ryzyka jako narzędzie rozwoju regionalnego; jednak dla potwierdzenia zasadności wprowadzenia danego systemu należy zbadać kilka szczegółowych kwestii:

- Czy jednym z celów programu Funduszy Strukturalnych jest **rozwój MŚP**? Czy istnieją szczególne cele, takie jak promowanie określonych sektorów o potencjale wzrostowym czy pomoc osobom z najmniej uprzywilejowanych środowisk w zakładaniu firm?
- Czy **finansowanie MŚP** stanowi jedną z przeszkód do pokonania bądź czy istnieją rozmaite przeszkody w rozwoju MŚP?
- Jeżeli finansowanie MŚP jest wymogiem, czy którykolwiek z **systemów** opisanych w niniejszym dokumencie spełnia ten wymóg?
- W jaki sposób **Dokumenty Programu** przewidują tworzenie systemu i czy (orientacyjny) przydział środków unijnych lub krajowych jest odpowiedni?
- Jakie istnieją dowody istnienia '**braków rynkowych**'? Luka w dostępnym finansowaniu może stanowić pewien dowód na poparcie tezy o istnieniu braków rynkowych.

Jeżeli środek finansowania kapitału podwyższonego ryzyka jest przewidziany w Dokumencie Programu, powinien on omawiać niektóre jeśli nie wszystkie z ww. kwestii. Jednak ze względu na możliwość opóźnień w przyjmowaniu i wdrażaniu programu, niemal na pewno będzie konieczne bądź zrewidowanie oceny na podstawie bardziej aktualnych badań lub przeprowadzenie nowego dochodzenia.

Może ono zazwyczaj obejmować ankiety w celu ustalenia potrzeb przedsiębiorstwa w zakresie metod finansowania.

Wynikiem tego etapu powinno być strategiczne studium potwierdzające (jeśli to stosowne) zasadność uruchomienia systemów oraz ich rodzaj lub rodzaje.

8.3 Wykonalność systemu finansowania kapitału podwyższonego ryzyka (Etap 2)

Po ustaleniu zasadności uruchomienia systemu finansowania kapitału podwyższonego ryzyka z perspektywy rozwoju regionalnego, następnie konieczne jest określenie wykonalności technicznej procesu. Celem tego etapu jest podjęcie decyzji, co do tego czy należy przejść do etapu wdrażania czy nie. Podstawowe kwestie to:

- W oparciu o ocenę ‘braków rynkowych’, jaki rodzaj **celów strategicznych** należy określić – rodzaj(e) zapewnianych środków finansowych o podwyższonym ryzyku, docelowi odbiorcy, itd. – oraz czy jest to zgodne z przepisami o pomocy państwa?
- Jaki poziom **finansowania** jest konieczny i skąd ono może pochodzić – źródła unijne, władze krajowe/regionalne, sektor prywatny, itd.?
- Jakie są możliwości w zakresie **struktury i zarządu firmy**, z uwzględnieniem rad określonych w regulacjach o Funduszach Strukturalnych (patrz: Dodatek B)?
- Jakich **zamierzeń finansowych i innych celów** można racjonalnie oczekiwać oraz, zważywszy na różne założenia (np. co do nieściągalnych należności, poziomu dotacji), czy system finansowania kapitału podwyższonego ryzyka będzie rentowny pod względem finansowym?
- Czy system będzie mógł sprostać wszystkim wymogom prawnym, w tym **przepisom prawa krajowego i regulacjom Wspólnoty, w tym dotyczącym pomocy państwa**?
- Jakie jest stanowisko **władz regionalnych i krajowych** i jakie ewentualne kwestie trzeba będzie omówić z **Komisją Europejską**?
- Jakiego typu agencja mogłaby **wdrożyć dany system** – i jak należałoby wybrać odpowiednią agencję?

Efektom tego etapu powinno być studium wykonalności zawierające wyraźne wnioski co do technicznej wykonalności realizacji systemu oraz ocena ryzyka, wraz z planem wdrożenia. Do przygotowania studium może być niezbędna pomoc profesjonalna,

zarówno prawna i finansowa. Konieczne będzie również przeprowadzenie rozmów z zewnętrznymi podmiotami, w tym ewentualnymi menadżerami systemu.

8.4 Etap wdrożenia (Etap 3)

Zakładając pozytywne ustalenia studium wykonalności kolejny etap polegać będzie na przejściu do fazy wdrożenia. Będzie on obejmował znaczny nakład pracy, lecz w jej wyniku powstanie funkcjonujący system. Pierwszy krok polegać może na wyborze agencji do przeprowadzenia etapu wdrożenia – w niektórych przypadkach może to być istniejąca agencja publiczna a kiedy indziej może być wymagane przeprowadzenie przetargu.

Poszczególne kroki planu wdrożenia zostaną opracowane w ramach studium wykonalności, lecz mogą one obejmować:

- **Utworzenie zespołu wdrożeniowego** – główne elementy mogą być opracowane wewnętrznie przez agencję odpowiedzialną za prace, lecz może być możliwe zlecenie większości prac na zewnątrz; z pewnością konieczne będzie zatrudnienie zespołu profesjonalnych doradców.
- **Opracowanie planu ekonomiczno-finansowego** – omawiane kwestie mogą obejmować:

Ewentualna zawartość planu ekonomiczno-finansowego
<ul style="list-style-type: none">• Szczegółowe zamierzenia systemu, tzn. cele odnośnie liczby i rodzaju odbiorców, średnia wielkość kredytów/inwestycji, docelowe stopy zwrotu, itd.;• Ramy operacyjne, w tym kryteria oceny projektu, standardowe warunki i zasady udzielania pomocy (np. okres spłaty pożyczek, warunki spłaty), sposób monitorowania portfela, itd.;• Struktura finansowania – w tym ewentualni inwestorzy, wkład z Funduszy Strukturalnych, itd.• Struktura firmy – która będzie musiała spełniać wymogi inwestorów i innych stron• Ustalenia co do zarządu, tzn. kto będzie kierował systemem i na jakich warunkach i zasadach, itd.• Wskaźniki wyników – dotyczące zarówno czysto finansowych aspektów systemu oraz efektów w zakresie rozwoju regionalnego (np. liczba utworzonych lub uratowanych miejsc pracy).• Ocena, w jaki sposób system ma spełniać wymagania Komisji dotyczące pomocy państwa

- **Negocjacje i uzgodnienie planu ekonomiczno-finansowego** z zainteresowanymi stronami, w tym potencjalnymi inwestorami oraz lokalną i krajową administracją państwową. Zalecane są, aczkolwiek nie obowiązkowe, konsultacje z Dyrekcją Generalną ds. Polityki Regionalnej Komisji Europejskiej (lub inną dyrekcją generalną związaną z Funduszami Strukturalnymi). Przed wdrożeniem systemu należy powiadomić i uzyskać zgodę Dyrekcji Generalnej Komisji ds. Konkurencji, jeżeli ma miejsce pomoc państwa na poziomie powyżej minimalnego.

- **Wdrożenie planu ekonomiczno-finansowego** – łącznie z ustanowieniem struktury prawnej i korporacyjnej, wynegocjowaniem i uzgodnieniem finansowania, pozyskaniem personelu i menadżerów inwestycyjnych oraz innymi etapami, przewidzianymi w planie.

Nie należy lekceważyć zakresu prac na tym etapie – a szczególnie czasu poświęconego na jego realizację. Uruchamianie systemów finansowania kapitału podwyższonego ryzyka może być złożonym zadaniem obejmującym dużą liczbę partnerów i wymagającym znacznego profesjonalnego doradztwa.

Najlepsza praktyka operacyjna

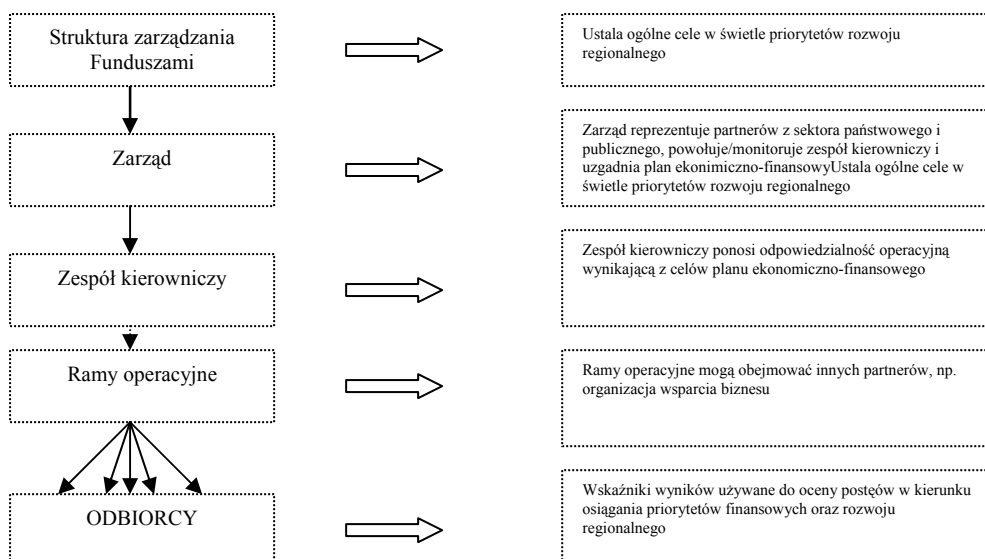
Doświadczenia sugerują, iż w zakresie prowadzenia systemów finansowania kapitału podwyższonego ryzyka istnieje szereg przykładów najlepszej praktyki.

9.1 Przegląd

Doświadczenia wskazują, że jeżeli chodzi o kierowanie funkcjonowaniem systemów finansowania kapitału podwyższonego ryzyka należy zapoznać się z szeregiem wzorców najlepszej praktyki:

- Zakres, w jakim systemy inżynierii finansowej posiadają **profesjonalny zarząd**, stanowi kluczowy czynnik decydujący o sukcesie interwencji;
- Zapewnienie dźwigni dla **pomocy sektora prywatnego** ma istotne znaczenie nie tylko jako środek zwiększenia zasobów dostępnych do inwestowania, lecz również dla zapewnienia, by wiedza sektora prywatnego miała wpływ na sposób zarządzania systemami;
- Dla uzyskania jak najlepszych efektów zapewnienie pomocy finansowej MŚP powinno być połączone z innymi **usługami wsparcia finansowego i gospodarczego**;
- Przyjęta koncepcja monitoringu i **pomiaru wyników** winna łączyć w sobie wskaźniki finansowe wraz z metodą oceny wkładu systemów finansowania kapitału podwyższonego ryzyka, wspieranych przez UE, do rozwoju regionalnego.

Typowe ramy operacyjne systemu finansowania kapitału podwyższonego ryzyka – łączące w sobie nadrzędną strukturę zarządzania Funduszami Strukturalnymi z elementami specyficznymi dla danego systemu – podsumowano na poniższym wykresie.



Będą oczywiście istniały różne odmiany tego podstawowego modelu odzwierciedlające zarówno lokalne okoliczności i priorytety, struktury instytucjonalne jak również charakter systemu finansowania kapitału podwyższonego ryzyka (na przykład, władze publiczne będą raczej prowadzić systemy pożyczek a nie fundusze typu *venture capital*).

9.1 Profesjonalny zarząd

Doświadczenia zdobyte w ciągu ostatniego okresu programowania Funduszy Strukturalnych wskazują zdecydowanie, iż systemy finansowania kapitału podwyższonego ryzyka funkcjonują z większym sukcesem, jeśli:

- Władze publiczne decydują o ogólnych priorytetach lecz za **bieżące zarządzanie** odpowiedzialni są profesjonalni menadżerowie;
- Utrzymywane są surowe **normy oceny projektu** oraz istnieje dobrze zdefiniowane **ukierunkowanie na rynek** umożliwiające zarządzającym środkami rozwijanie specjalistycznej wiedzy branżowej;
- Działanie systemu jest ściśle monitorowane w stosunku do **celów planu ekonomiczno-finansowego** i obwarowane ostateczną sankcją polegającą na wymianie zarządzających w przypadku notorycznie słabych wyników.

Wspierane przez UE systemy finansowania kapitału podwyższonego ryzyka będą oczywiście podlegały ogólnej kontroli Komitetów Monitorujących i Jednostek Zarządzania Programem odpowiedzialnych za kierowanie programami Funduszy Strukturalnych. Ważne jest jednak, by na szczeblu operacyjnym zarządzający systemem posiadali swobodę w zakresie wprowadzania procedur odzwierciedlających ich poglądy na temat najlepszej profesjonalnej praktyki.

Zarządzający kapitałem przedsięwzięcia często muszą ważyć ze sobą sprzeczne wymogi: z jednej strony konieczność wykazania pozytywnego oddziaływania społeczno-ekonomicznego w krótkiej perspektywie celem zadowolenia władz regionalnych (które mogą sugerować wczesne wyjście z inwestycji), a z drugiej strony, konieczność maksymalizowania dochodowości systemów (co w wielu przypadkach może oznaczać odraczenie wyjścia z inwestycji tak, by umożliwić realizację ich pełnego potencjału). Pogodzenie tych wymogów może być trudne i konieczne jest istnienie wyraźnych zasad wychodzenia z inwestycji, biorących pod uwagę interesy wszystkich partnerów.

9.2 Dźwignia dla pomocy ze strony sektora prywatnego

Kluczem do powodzenia większości form finansowania kapitału podwyższonego ryzyka jest fakt, iż państwowa interwencja wywołuje efekt dźwigni i prowadzi do pozyskania dodatkowego finansowania od sektora prywatnego. Istnieje szereg

przyczyn, dla których sektor prywatny powinien wspierać systemy finansowania kapitału podwyższonego ryzyka, w tym:

- Sektor prywatny może obniżyć swój profil ryzyka działając w partnerstwie z sektorem publicznym przy rozwijaniu innowacyjnych instrumentów finansowych. **Zasada podziału ryzyka** umożliwi instytucjom pożyczającym uwolnienie środków bilansowych w celu zainwestowania ich gdzie indziej;
- Instytucje pożyczające mogą obniżyć swoje ogólne poziomy ryzyka grupując MŚP razem jako część dużego i lepiej **zbilansowanego portfela**, np. w przypadku systemów poręczeń;
- Finansowanie kapitału podwyższonego ryzyka umożliwia dostęp do środków tym MŚP, które inaczej nie byłyby w stanie inwestować w innowację i rozwój, tj. główne siły napędowe konkurencyjności powodujące wzrost i przyczyniające się do tworzenia miejsc pracy, co z kolei w długiej perspektywie oznacza **bardziej dochodowe przedsiębiorstwa dla instytucji pożyczających**;
- Duże firmy często wymagają **lokalnego łańcucha dostaw**. Zatem w ich interesie leży wspieranie państwowych interwencji mających na celu wzmocnienie bazy MŚP i przyczynianie się do regionalnego rozwoju gospodarczego i wzrostu zatrudnienia.

Aczkolwiek istnieją silne argumenty na rzecz zaangażowania prywatnego sektora, konieczne jest osiągnięcie równowagi między z jednej strony dążeniem do maksymalizacji efektu dźwigni dla środków sektora prywatnego a z drugiej strony zapewnieniem, by system finansowania kapitału podwyższonego ryzyka zachował zasadniczo charakter publicznego zobowiązania na rzecz celów rozwoju regionalnego.

9.3 Łączenie usług finansowania przedsięwzięć z usługami wspierania przedsiębiorstw

Ważną cechą większości systemów finansowania kapitału podwyższonego ryzyka jest to, iż łączą one zapewnianie pomocy finansowej z doradztwem i wsparciem gospodarczym. Może ono przybierać szereg różnych form:

- W przypadku instrumentów udziałowych, inwestor może być reprezentowany w zarządzie firmy i zapewniać doradztwo w charakterze mentora;
- Wiele systemów współpracuje ściśle z organizacjami wspierania przedsiębiorstw i kieruje swoich klientów do odpowiednich źródeł pomocy doradczej. W niektórych przypadkach może to być warunek konieczny;

- W przypadku aniołów biznesu i mikrokredytów zapewnienie pomocy doradczej może być mniej sformalizowane, aczkolwiek nadal stanowi ważny element.

Mimo że środki finansowe są ważne, doświadczenie pokazuje, iż wiele uruchamianych firm i MŚP nie odniosłoby sukcesu bez innych form wsparcia. Na przykład wielu potencjalnych przedsiębiorców zaczyna od dobrego pomysłu na nowy produkt i może dysponować wymaganą wiedzą techniczną, lecz nie posiada podstawowych umiejętności biznesowych niezbędnych do przekształcenia pomysłu w rentowny sukces komercyjny. Podobnie też przedsiębiorstwa o ustalonej pozycji często ponoszą porażki w momencie wchodzenia w fazę przejściową w rozwoju z małej firmy w średniej wielkości przedsiębiorstwo, głównie z powodu niedociągnięć w zarządzaniu.

W przypadku mikrokredytów poziom wiedzy fachowej wymaganej do doradzania klientom może być stosunkowo mało wyrafinowany. Z kolei fundusze udziałowe mogą być zmuszone do rozwinięcia wysoce specjalistycznej wiedzy branżowej, aby móc funkcjonować efektywnie.

9.4 Ocena wyników

W wyniku oceny wspieranych przez UE systemów finansowania kapitału podwyższonego ryzyka podjętej pod koniec lat 1990 stwierdzono, że:

Jeżeli określano cele, dotyczyły one raczej wkładów finansowych i wskaźników działania (np. liczby otrzymujących pomoc MŚP) zamiast wyników finansowych, efektów i oddziaływania. W wyniku tego trudno dokładnie określić, jaki wkład wiele środków inżynierii finansowej miało wnieść na rzecz szerszych celów JDP poza prostym zwiększeniem dostępności środków dla MŚP (Ernst & Young, 'Ocena systemów inżynierii finansowej, 1998)

Wspierane przez UE systemy finansowania kapitału podwyższonego ryzyka powinny być oceniane na podstawie dwóch zestawów kryteriów – po pierwsze, wyników finansowych i po drugie, wkładu na rzecz szerszych celów rozwoju regionalnego.

9.3.1 Wskaźniki finansowe

Biorąc pod uwagę pierwszą grupę kryteriów, aczkolwiek będą one różne w zależności od instrumentu finansowego i szczegółowych celów zaangażowanych stron, można określić szereg podstawowych wskaźników wspólnych dla większości systemów. Są to:

- **Dźwignia** dla środków sektora prywatnego;
- W przypadku systemów pożyczek, poziom **nieściągalnych należności**;

- W przypadku funduszy udziałowych, **stopa zwrotu** z zainwestowanych środków;
- We wszystkich przypadkach, wskaźnik **reinwestowania** środków w nowe projekty.

Główna różnica między systemami finansowania kapitału podwyższonego ryzyka w zakresie wskaźników finansowych będzie miała miejsce między systemami pożyczek i inicjatywami dotyczącymi kapitału udziałowego.

9.3.2 Wskaźniki rozwoju regionalnego

Systemy finansowania kapitału podwyższonego ryzyka otrzymujące pomoc UE powinny również wykazywać swój wkład na rzecz realizacji celów polityki regionalnej. Należy znaleźć równowagę między z jednej strony prowadzeniem systemów finansowania kapitału podwyższonego ryzyka na zdrowych komercyjnych zasadach a z drugiej strony zapewnieniem promowania celów polityki publicznej. Poniżej streszczono jednak podstawowe kryteria, jakie można zastosować:

- **Liczba** i rodzaj otrzymujących pomoc przedsiębiorców i istniejących MŚP;
- Na szczeblu firmy, zakres, w jakim wykazana zostaje zasada **dotatkowości**, tzn. przedsięwzięcia, które nie zostałyby zrealizowane na tych samych zasadach/w tym samym czasie, gdyby nie pomoc (należy to stwierdzić na etapie oceny projektu);
- Osiągnięte **efekty** – mogą one obejmować liczbę utworzonych lub uratowanych miejsc pracy, wyższe obroty MŚP lub dowody na większy poziom inwestycji w badania i rozwój – jak również efektywność kosztu tych rezultatów (np. koszt na każde miejsce pracy);
- W jaki sposób rezultaty wnoszą wkład na rzecz **priorytetów regionalnych** – na przykład, promowanie uruchamiania nowych przedsiębiorstw w sektorach lokalnej gospodarki posiadających potencjał wzrostowy lub pomoc osobom z najmniej uprzywilejowanych grup w zakładaniu własnych firm.

Szczegółowe cele tych i innych wskaźników wyników muszą oczywiście odzwierciedlać szczególne okoliczności systemów finansowania kapitału podwyższonego ryzyka oraz środowiska ich funkcjonowania. Z pozyskiwaniem danych do wskaźników wyników wiążą się również kwestie metodologii – na przykład, czy polegać jedynie na informacjach zwrotnych od odbiorców czy też korzystać z technik grup kontrolnych.

Szablony

Niniejszy dodatek zawiera szablony podsumowujące główne cechy różnych form instrumentów finansowych wykorzystywanych do zapewnienia finansowania MŚP.

VENTURE CAPITAL

1. Ogólny opis systemu
Zapewnienie środków na kapitał udziałowy MŚP. Systemy te często oferować będą również finansowanie w formie pożyczek i prowadzone będą łącznie z systemami pożyczkowymi.
2. Źródła finansowania systemu (wspólnotowe, krajowe, prywatne)
Typowe źródła finansowania: <ul style="list-style-type: none"> • Kapitał udziałowy ze źródeł regionalnych funduszy • Prywatny kapitał udziałowy • Pożyczki ze źródeł prywatnych
3. Zwrot z kapitału prywatnego
Pod względem zysków, kapitał prywatny może mieć taką samą rangę jak kapitał publiczny lub korzystać z pewnego zakresu uprzywilejowania, w którym to przypadku celem będzie ograniczenie do minimum tego uprzywilejowania oraz podporządkowania środków publicznych. Jeżeli fundusze oferują kapitał udziałowy i pożyczkowy, często pierwszeństwo przypisywane jest zyskom z kapitału pożyczkowego.
4. Grupy docelowe
Grupy docelowe ograniczać się będą do MŚP z obszaru objętego działaniem funduszu. Mogą one posiadać na lokalnym terenie swoją główną siedzibę lub większość zatrudnienia.
5. Cele ogólne (dla bieżącego okresu)
Istnieje szereg skwantyfikowanych celów. Między innymi: <ul style="list-style-type: none"> • Liczba firm otrzymujących pomoc • Liczba utworzonych/uratowanych miejsc pracy • Odzyskiwanie środków do ponownego wykorzystania
6. Zasady pomocy (typowa wartość, czas, warunki finansowania)
Jak wskazano powyżej, typowy system <i>venture capital</i> zazwyczaj obejmować będzie zarówno pożyczki i kapitał udziałowy. Jeśli chodzi o kapitał udziałowy, nie jest określony maksymalny okres trwania inwestycji, lecz system musi posiadać mechanizm wyjścia z inwestycji. Drogi wyjścia mogą obejmować: <ul style="list-style-type: none"> • Sprzedaż branżową lub ofertę publiczną w przypadku rentownych firm • Oddanie udziałów w kapitale średniorentownych firm w stały zarząd powierniczy do momentu zbycia • Utratę inwestycji w przypadku nierentownych firm
7. Ustalenia co do zarządu
Zasada 8 w zakresie kwalifikowalności do finansowania z programu Funduszy Strukturalnych zawiera zalecenia co do zarządu (patrz: Dodatek B). Fundusze udziałowe muszą być zarządzane przez niezależnych profesjonalnych menadżerów funduszu i muszą być ustanawiane jako niezależny podmiot prawny podlegający umowom między udziałowcami lub jako osobna jednostka finansowa w obrębie istniejącej instytucji finansowej. Przed zatwierdzeniem funduszu udziałowego, współfinansujący lub sponsorzy funduszu muszą przedłożyć plan ekonomiczno-finansowy określający docelowy rynek, kryteria kwalifikacji, warunki i zasady finansowania, budżet operacyjny, strukturę własności i współfinansujących partnerów. Należy również podać uzasadnienie wykorzystania Funduszy Strukturalnych oraz sposób wykorzystania elementu pokrywanego z Funduszy Strukturalnych.

8. Główne zalety systemu

Zasadnicze pozytywne cechy systemu to:

- Możliwość recyrkulacji środków po spłacie pożyczek lub sprzedaży udziału
- Struktura funduszu umożliwiająca zapewnienie dźwigni dla środków EFRR poprzez wykorzystanie środków sektora prywatnego
- Portfel różnych funduszy ukierunkowanych na potrzeby spółek różnej wielkości
- Profesjonalny i niezależny zarząd funduszu funkcjonujący na zasadach komercyjnych
- Wyraźne wytyczne w zakresie inwestowania mające przyciągnąć inwestycje do obszaru otrzymującego pomoc, oraz skoncentrowanie pomocy na firmach, które inaczej nie uzyskałyby finansowania, tzn. na brakach rynkowych
- Ukierunkowanie funduszy na przedsięwzięcia społeczne i socjalne skoncentrowane na obszarach najmniej uprzywilejowanych, co przyczynia się do promocji przedsiębiorczości jako katalizatora regeneracji i integracji społecznej

9. Kwestie ochrony konkurencji

System ten, tak jak każdy inny, musi spełniać wymogi przepisów o pomocy państwa. Konieczne będzie stwierdzenie, czy system zlokalizowany jest na obszarze kwalifikującym się do otrzymania pomocy (np. art. 87 ust. 3 lit. a) i c), czy obejmuje pomoc państwa oraz czy taka pomoc zgodna jest z odpowiednimi regulacjami (patrz w szczególności: Obwieszenie w sprawie pomocy państwa i kapitału podwyższonego ryzyka).

ANIOŁOWIE BIZNESU

1. Ogólny opis systemu
Zapewnienie MŚP nieformalnego kapitału przedsięwzięcia, często powiązane z pomocą doradczą i mentorską. Może również obejmować zapewnienie pożyczek lub połączenie pożyczek z finansowaniem kapitału udziałowego.
2. Źródła finansowania systemu (wspólnotowe, krajowe, prywatne)
Środki zapewniane są przez osoby o wysokiej wartości osobistej, działające samodzielnie lub w ramach sieci aniołów biznesu. Zaangażowanie sektora publicznego ogranicza się do wspierania zakładania i prowadzenia sieci, które kojarzą ze sobą inwestorów i MŚP. Przedsiębiorstwa, w które inwestują Aniołowie biznesu, mogą również uzyskać finansowanie kapitału podwyższonego ryzyka z innych wspieranych publicznie systemów, takich jak fundusze kapitału podwyższonego ryzyka.
3. Zwrot z kapitału prywatnego
Nie ma zastosowania, ponieważ sektor publiczny wspiera sieci aniołów biznesu a nie inwestuje wspólnie z nimi; pomimo wsparcia publicznego, finansowanie kapitału podwyższonego ryzyka może być zapewnione na podstawie osobnych ustaleń.
4. Cele ogólne
Wskaźniki zazwyczaj stosowane przez inwestorów-aniołów biznesu mogą obejmować: <ul style="list-style-type: none"> • Zwrot z inwestycji (ROI) • Osiągnięcie ogólnych i szczegółowych celów społecznych, w zależności od celów i motywów inwestora • Sieci, których koszty bieżące są dofinansowane ze środków publicznych, mogą posiadać cele w zakresie liczby wspieranych firm lub tworzonych miejsc pracy
5. Grupy docelowe
MŚP wysokiego wzrostu lub MŚP z potencjałem wysokiego wzrostu z szerokiego wachlarza sektorów. Niektórzy inwestorzy posiadają będą fachową wiedzę na temat danego sektora, stąd mogą koncentrować swoje inwestycje w danym sektorze.
6. Zasady pomocy (typowa wartość, czas, warunki finansowania)
Jak wskazano powyżej, nieformalny kapitał przedsięwzięcia może obejmować zarówno pożyczki i kapitał udziałowy. W przypadku inwestycji w kapitał, inwestor będzie dążył do znalezienia efektywnego mechanizmu wyjścia z inwestycji – aczkolwiek termin wyjścia raczej nie będzie możliwy do przewidzenia i zależeć będzie od szeregu czynników; <p>Potencjalne drogi wyjścia z inwestycji mogą obejmować:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Sprzedaż branżową lub pierwszą ofertę publiczną • Oddanie udziałów w kapitale średnioorientowanych firm w stały zarząd powierniczy do momentu zbycia • Utratę inwestycji w przypadku nierentownych firm
7. Ustalenia co do zarządu
Inwestorzy zazwyczaj pełnią aktywną rolę w nadzorowaniu funkcjonowania ich inwestycji w celu realizacji własnych celów komercyjnych i/lub społecznych. Często zasiadać będą w zarządzie firmy, w którą zainwestowali, i/lub świadczyć pomoc mentorską jej kadrze kierowniczej. <p>Przy wspieraniu sieci władze publiczne mogą pełnić pewną rolę w tych sieciach lecz nie angażują się w doinwestowane firmy.</p>
8. Główne zalety systemu
Wśród najważniejszych pozytywnych cech inwestycji aniołów biznesu należy wymienić: <ul style="list-style-type: none"> • Inwestorzy są bardziej nastawieni na ryzyko, niż tradycyjni komercyjni pożyczkodawcy – poszukują oni inwestycji o wysokim wskaźniku ryzyka/ zysku a zatem bardziej skłonni są zainwestować w

sektory innowacyjne, takie jak przemysł wysokich technologii lub biotechnologie, gdzie problemy z dostępem do finansowania są zazwyczaj bardziej dotkliwe.

- Uzupełniają oni formalne systemy typu *venture capital* przyczyniając się w ten sposób do realizacji ogólnego celu Komisji polegającego na zwiększeniu podaży kapitału podwyższonego ryzyka w Europie
- Inwestorzy sami są doświadczonymi ludźmi biznesu – często pełnią rolę mentora lub doradcy, ułatwiając transfer wiedzy i tworzenie nowej wartości
- Niektórzy inwestorzy dążą do uzyskania celów zarówno społecznych i finansowych ze swoich inwestycji. Koncepcja „wkładu zwrotnego” inwestorów-aniółów biznesu do Wspólnoty jest ostatnio mocno wspierana w Stanach Zjednoczonych (np. poprzez przychylne rozwiązania podatkowe). Zjawisko to jest również stosunkowo popularne w Europie, aczkolwiek jest tu mniej rozwinięte.
- Dla władz publicznych systemy aniołów biznesu mogą zwiększyć podaż kapitału podwyższonego ryzyka oraz doradztwa przy minimalnym koszcie dla środków publicznych

9. Kwestie ochrony konkurencji

Inwestorzy-aniółowie biznesu nie otrzymują dofinansowania ze środków publicznych. Rola sektora publicznego ogranicza się do promowania rozwoju sieci aniołów biznesu i kojarzenia potencjalnych inwestorów z odpowiednimi firmami. Sprawy pomocy państwa dotyczą zatem wspierania sieci inwestorów.

SYSTEMY POŻYCZEK

1. Ogólny opis systemu
Zapewnienie MŚP środków w ramach pożyczek.
2. Źródła finansowania systemu (wspólnotowe, krajowe, prywatne)
<p>Typowe źródła finansowania w formie pożyczek mogą obejmować:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Fundusze pożyczkowe ustanawiane z udziałem kapitału EFRR i ze źródeł prywatnych • Kapitał pożyczkowy od instytucji finansowych, wspierany przez dotacje na spłatę odsetek (a czasem poręczenia)
3. Zwrot z kapitału prywatnego
<p>W przypadku funduszy pożyczkowych kapitał prywatny może mieć taką samą rangę jak kapitał publiczny lub korzystać z pewnego zakresu uprzywilejowania, w którym to przypadku celem będzie ograniczenie do minimum tego uprzywilejowania oraz podporządkowania środków publicznych. Jeżeli fundusze oferują kapitał zarówno udziałowy i pożyczkowy, często pierwszeństwo przypisywane jest zyskom z kapitału pożyczkowego. W przypadku systemów pożyczek wspieranych przez dotacje na spłatę odsetek, kapitał prywatny od instytucji finansowych jest uprzywilejowany ponieważ pożyczki podlegają spłacie, natomiast dotacje na spłatę odsetek są bezwrotne. Kapitał pożyczkowy może uzyskać poręczenie wzajemne z Europejskiego Funduszu Inwestycyjnego (EFI) na obszarach kwalifikujących się do otrzymania regionalnej pomocy z Funduszy Strukturalnych.</p>
4. Grupy docelowe
<p>Jeżeli system pożyczek kwalifikuje się do pomocy z Funduszy Strukturalnych w ramach regionalnego programu Funduszy Strukturalnych, MŚP-odbiorcy muszą pochodzić z obszaru objętego pomocą. MŚP-odbiorcy posiadają pewien zakres swobody co do sposobu spełnienia kryteriów kwalifikacji – na przykład, mogą na danym lokalnym obszarze posiadać swoje główne biuro lub też większość swego zatrudnienia.</p>
5. Cele ogólne (dla bieżącego okresu)
<p>W systemach dotacji na spłatę odsetek obejmujących rabaty odsetkowe rabat zależy od uzyskania przez firmy-odbiorców wcześniej ustalonych skwantyfikowanych celów. MŚP-odbiorca musi osiągnąć te cele zanim zakwalifikuje się do otrzymania rabatu. Mogą one obejmować:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Liczbę utworzonych/uratowanych miejsc pracy • Poziom nowych inwestycji <p>Zarządzający systemami dotacji na spłatę odsetek wspieranymi z Funduszy Strukturalnych będą również musieli spełnić pewne cele. Mogą to być na przykład:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Liczba firm otrzymujących pomoc • Liczba utworzonych/uratowanych miejsc pracy
6. Zasady pomocy (typowa wartość, czas, warunki finansowania)
<p>Typowa wysokość finansowania w postaci pożyczki różni się znacznie w zależności od potrzeb przedsiębiorstwa oraz wielkości funduszu pożyczkowego lub systemu dotacji na spłatę odsetek. Systemy pożyczkowe mogą obejmować szereg różnych funduszy, z których każdy będzie ukierunkowany na firmy o różnych rodzajach potrzeb finansowych, np. system pożyczek dla małych firm, systemy pożyczek ukierunkowane na większe, rozrastające się firmy, itd. Finansowanie poniżej 10 tys. euro zazwyczaj wchodzić będzie w zakres kategorii mikrokredytów, które omówione są w osobnym szablonie. Typowy okres spłaty pożyczek dla MŚP również będzie istotnie zróżnicowany, z tym że zazwyczaj spłata rozłożona będzie na minimum trzy i maksimum 25 lat.</p> <p>Warunki finansowania i metody dostarczenia środków również będą zróżnicowane; jednak jedną wspólną cechą będzie to, że warunki zazwyczaj będą preferencyjne w porównaniu z pożyczkami uzyskiwanymi na zasadach komercyjnych. W przypadku funduszy pożyczkowych dotacja wypłacana jest bezpośrednio pożyczkobiorcy w formie niższej stopy oprocentowania w stosunku do ryzyka reprezentowanego przez pożyczkobiorcę. W przypadku systemu dotacji na spłatę odsetek, są dwa sposoby zapewnienia środków.</p>

<p>Pożyczający bank udziela pożyczek na preferencyjnych warunkach i otrzymuje dotację na spłatę odsetek (a czasem poręczenie) lub pożyczkobiorca otrzymuje rabat odsetkowy od komercyjnej pożyczki bankowej. Jeśli chodzi o fundusze pożyczkowe i systemy dotacji na spłatę odsetek, gdzie dotacja wypłacana jest pośrednikowi finansowemu, menadżerowie funduszu i pośrednicy pożyczki muszą spełnić kwantyfikowane cele pod względem tworzenia miejsc pracy, liczby firm uzyskujących pomoc, rozwoju firm i poziomów inwestycji, itd. Przy systemach dotacji na spłatę odsetek sami MŚP-odbiorcy otrzymujący rabat (do wysokości jednej trzeciej) muszą wykazać uzyskanie pewnych celów, głównie pod względem tworzenia miejsc pracy i nowych inwestycji.</p>
<p>7. Ustalenia co do zarządu</p>
<p>Zasada 8 w zakresie kwalifikowalności do finansowania z programu Funduszy Strukturalnych na lata 2000-06 ma zastosowanie do zarządzania funduszami pożyczkowymi (patrz: Dodatek B)¹⁷. Fundusze pożyczkowe muszą być zarządzane przez niezależnych profesjonalnych menadżerów funduszu i muszą być ustanawiane jako niezależny podmiot prawny podlegający umowom między udziałowcami lub jako osobna jednostka finansowa w obrębie istniejącej instytucji finansowej. Przed zatwierdzeniem funduszu pożyczkowego, współfinansujący lub sponsorzy funduszu muszą przedłożyć plan ekonomiczno-finansowy określający docelowy rynek, kryteria kwalifikacji, warunki i zasady finansowania, budżet operacyjny, strukturę własności i współfinansujących partnerów. Należy również podać uzasadnienie wykorzystania Funduszy Strukturalnych oraz sposób wykorzystania elementu pokrywanego z Funduszy Strukturalnych.</p> <p>Mimo, że systemy dotacji na spłatę odsetek nie wchodzą w zakres zasady 8, wymagane są podobne normy w zakresie zarządu. Istnieje specjalny wymóg przekazania niewykorzystanych dotacji na koniec okresu programu (patrz: Rozdział 5 i wskazówka przedstawiona w Dodatku B).</p> <p>Zarządzający funduszem pożyczkowym aktywnie monitorują jego inwestycje – ustalają również podejście funduszu do zarządzania ryzykiem, które będzie różne w zależności od celów funduszu i jego głównych uczestników.</p>
<p>8. Główne zalety systemu</p>
<p>Wśród zasadniczych zalet systemu pożyczek należy wymienić:</p> <ul style="list-style-type: none">• Możliwość recyrkulacji środków po spłacie pożyczek• Ważniejsze źródło kapitału dla MŚP poszukujących środków na finansowanie rozwoju• Niektóre systemy mogą oferować pożyczki bez zabezpieczeń, tym samym ułatwiając MŚP dostęp do finansowania• Inwestycja o średnim ryzyku dla władz publicznych, które mogą zapewnić dobry efekt dźwigni dla innych źródeł kapitału przy perspektywie udostępnienia całości lub części pierwotnej inwestycji do ponownego wykorzystania
<p>9. Kwestie ochrony konkurencji</p>
<p>System ten, tak jak każdy inny, musi spełniać wymogi przepisów o pomocy państwa. Konieczne będzie stwierdzenie, czy system zlokalizowany jest na obszarze kwalifikującym się do otrzymania pomocy (np. art. 87 ust. 3 lit. a) i c), czy obejmuje pomoc państwa oraz czy taka pomoc zgodna jest z odpowiednimi regulacjami.</p>

¹⁷ Rozporządzenie Komisji (WE) nr 1685/2000 z dnia 28 lipca 2000 roku ustanawiające szczegółowe zasady wykonania rozporządzenia Rady (WE) nr 1260/1999 w odniesieniu do warunków, jakie muszą spełniać wydatki na działania współfinansowane z funduszy strukturalnych.

MIKROKREDYTY

1. Ogólny opis systemu
Zapewnienie mikrokredytów MŚP, mikroprzedsiębiorstwom i indywidualnym przedsiębiorcom. Systemy mikrokredytów to kredyty w małej wysokości poniżej progu wielkości normalnych pożyczek bankowych (zazwyczaj mniejsze niż 10 tys. euro).
2. Źródła finansowania systemu (wspólnotowe, krajowe, prywatne)
Typowe źródła środków kredytowych mogą obejmować: <ul style="list-style-type: none"> • Fundusze mikrokredytów ustanawiane z kapitału EFRR i ze źródeł prywatnych • Mikrokredyty od instytucji finansowych wspieranych dotacjami na spłatę odsetek • EFI ostatnio również wprowadził systemy poręczeń dla mikrokredytów, które refundują koszty analizy wniosków (200 euro za każdy wniosek) oraz zapewniają poręczenie wzajemne głównemu gwarantowi do wysokości 75%
3. Zwrot z kapitału prywatnego
W systemach mikrokredytów wspieranych dotacjami na spłatę odsetek kapitał prywatny pochodzący z instytucji finansowych uzyskuje uprzywilejowanie. Kapitał pożyczkowy może być przedmiotem poręczenia wzajemnego z Europejskiego Funduszu Inwestycyjnego (EFI) na obszarach zakwalifikowanych do pomocy z Funduszy Strukturalnych.
4. Grupy docelowe
Systemy mikrokredytów ukierunkowane są na określone typy MŚP, zazwyczaj mikrofirmy zatrudniające mniej niż 5 pracowników oraz osoby prowadzące działalność gospodarczą. Systemy mikrokredytów dążą również do zapewnienia dostępu do kapitału osobom, które z różnych przyczyn tradycyjnie podlegają wykluczeniu społecznemu i/lub finansowemu – przykłady rodzajów najmniej uprzywilejowanych grup społecznych, do których systemy mikrokredytów mogą być skierowane, to osoby ze złą historią kredytową, długotrwale bezrobotni, nie posiadający konwencjonalnych kwalifikacji/ wykształcenia, młodzi bezrobotni, kobiety przedsiębiorcy, przedsiębiorcy wywodzący się z mniejszości etnicznych, niepełnosprawni, itd.
Jeżeli fundusz mikrokredytów otrzymuje pomoc z Funduszy Strukturalnych w ramach programu regionalnego, MŚP-odbiorcy muszą znajdować się na obszarze objętym pomocą. MŚP-odbiorcy posiadają pewien zakres swobody co do sposobu spełnienia kryteriów kwalifikacji – na przykład, mogą na danym lokalnym obszarze posiadać swoje główne biuro lub też większość swego zatrudnienia.
5. Cele ogólne (dla bieżącego okresu)
W systemach mikrokredytów obejmujących rabaty odsetkowe wypłacany pożyczkobiorcy rabat zależy od osiągnięcia przez firmy-odbiorców wcześniej ustalonych skwantyfikowanych celów. Mogą one obejmować: <ul style="list-style-type: none"> • Liczbę utworzonych/uratowanych miejsc pracy Zarządzający systemami mikrokredytów z dotacjami na spłatę odsetek wspieranymi z Funduszy Strukturalnych będą również musieli spełnić pewne cele. Mogą to być na przykład: <ul style="list-style-type: none"> • Liczba firm otrzymujących pomoc • Liczba utworzonych/uratowanych miejsc pracy
6. Zasady pomocy (typowa wartość, czas, warunki finansowania)
Typowa wysokość kredytu jest zróżnicowana, lecz generalnie wynosić będzie poniżej 10 tys. euro. Typowy termin spłaty mikrokredytu może być różny, lecz zazwyczaj mieści się w przedziale od 1 do 10 lat. Średni okres spłaty mikrokredytu jest zwykle krótszy w przypadku większych kredytów.
Warunki finansowania i metody dostarczenia środków również będą zróżnicowane; jednak jedną wspólną cechą będzie to, że warunki zazwyczaj będą preferencyjne w porównaniu z pożyczkami uzyskiwanymi na zasadach komercyjnych. W przypadku funduszy pożyczkowych dotacja wypłacana jest bezpośrednio pożyczkobiorcy w formie niższej stopy oprocentowania w stosunku do ryzyka reprezentowanego przez pożyczkobiorcę. W przypadku systemu dotacji na spłatę odsetek, istnieją dwa sposoby zapewnienia środków. Pożyczający bank udziela pożyczek na preferencyjnych warunkach i otrzymuje

dotację na spłatę odsetek (a czasem poręczenie) lub pożyczkobiorca otrzymuje rabat odsetkowy od komercyjnej pożyczki bankowej. Jeśli chodzi o systemy, gdzie dotacja wypłacana jest pośrednikowi finansowemu, pośrednicy pożyczki muszą spełnić skwantyfikowane cele pod względem tworzenia miejsc pracy, liczby firm uzyskujących pomoc, rozwoju firm i poziomów inwestycji, itd. Przy systemach dotacji na spłatę odsetek małe przedsiębiorstwa otrzymujące rabaty odsetkowe muszą wykazać uzyskanie pewnych celów, głównie pod względem tworzenia miejsc pracy.

7. Ustalenia co do zarządu

Zasada 8 w zakresie kwalifikowalności do finansowania z programu Funduszy Strukturalnych na lata 2000-06 ma zastosowanie do zarządzania systemami mikrokredytów, jeżeli są one zorganizowane w formie funduszy (patrz: Dodatek B i szablon dotyczący systemów pożyczek)¹⁸. **Fundusze pożyczkowe (w tym systemy mikrokredytów) muszą być zarządzane przez niezależnych profesjonalnych menadżerów funduszu i muszą być ustanawiane jako niezależny podmiot prawny podlegający umowom między udziałowcami lub jako osobna jednostka finansowa w obrębie istniejącej instytucji finansowej. Przed zatwierdzeniem funduszu pożyczkowego, współfinansujący lub sponsorzy systemu mikrokredytów muszą przedłożyć plan ekonomiczno-finansowy określający docelowy rynek, kryteria kwalifikacji, warunki i zasady finansowania, budżet operacyjny, strukturę własności i współfinansujących partnerów. Należy również podać uzasadnienie wykorzystania Funduszy Strukturalnych oraz sposób wykorzystania elementu pokrywanego z Funduszy Strukturalnych.**

Mimo, że systemy mikrokredytów finansowane za pomocą dotacji na spłatę odsetek nie wchodzą w zakres zasady 8, wymagane są podobne normy w zakresie zarządu. Istnieje specjalny wymóg przekazania niewykorzystanych dotacji na koniec okresu programu (patrz: Rozdział 5 i wskazówka przedstawiona w Dodatku B).

Pod względem strategii zarządzania mikrokredyty są silniej ukierunkowane na realizację celów społecznych niż komercyjnych. Systemy mikrokredytów mogą z większym prawdopodobieństwem udostępnić kredyt, który nie zostałby przyjęty na normalnych zasadach komercyjnych z powodu postrzeganego wyższego ryzyka.

W niektórych krajach istnieje dodatkowa trudność ustawodawcza związana z funkcjonowaniem systemów mikrokredytów. Zważywszy, że typowa wysokość kredytów w tym systemie jest zazwyczaj zbyt mała, by była uznana za komercyjnie rentowną (ze względu na wysokie koszty transakcji i przetwarzania), zadanie zarządzania, administracji i wypłaty mikrokredytów jest często delegowane przez instytucje finansowe udzielające kredytów do organizacji nie posiadających statusu instytucji finansowej. Jednak krajowe ustawodawstwo zabrania instytucjom niefinansowym wypłacania kredytów. Należy zweryfikować stanowisko przyjęte w danym kraju.

8. Główne zalety systemu

Wśród zasadniczych zalet systemów kredytów należy wymienić:

- Możliwość recyrkulacji środków po spłacie pożyczki
- Pokonanie braków rynkowych, gdzie komercyjni pożyczkodawcy nie zajmują się aktywnie zapewnianiem finansowania poniżej pewnego minimalnego progu
- Zapewniają dostęp do środków tym MŚP, szczególnie mikrofirmom i osobom prowadzącym działalność gospodarczą, które tradycyjnie napotykały na trudności w pozyskiwaniu funduszy – często przy minimalnym zabezpieczeniu lub bez niego
- Zapewniają dostęp do finansowania i wspierają aktywność przedsiębiorczą wśród najmniej uprzywilejowanych grup społecznych i grup wykluczonych finansowo – często przy minimalnym zabezpieczeniu lub bez niego
- Dla władz publicznych, sposób na rozwijanie mikrofirm i osiągnięcie osób najmniej

¹⁸ Rozporządzenie Komisji (WE) nr 1685/2000 z dnia 28 lipca 2000 roku ustanawiające szczegółowe zasady wykonania rozporządzenia Rady (WE) nr 1260/1999 w odniesieniu do warunków, jakie muszą spełniać wydatki na działania współfinansowane z funduszy strukturalnych.

uprzywilejowanych

9. Kwestie ochrony konkurencji

Systemy mikrokredytów zazwyczaj obejmują pomoc państwa na rzecz przedsiębiorstwa. Jednak w przypadku mikrokredytów wysokość pomocy państwa będzie wynosić zazwyczaj poniżej 100 tys. euro w przeciągu trzech lat a zatem powinna wchodzić w zakres zasady pomocy minimalnej.
--

POREĆZENIA

1. Ogólny opis systemu
Zapewnienie MŚP poręczeń na kredyty i udziały w kapitale w celu ułatwienia im dostępu do finansowania w postaci kredytu (lub rzadziej w postaci kapitału udziałowego). Fundusze poręczeń kredytowych i stowarzyszenia funduszy poręczeń wzajemnych udzielają poręczeń w zamian za wynagrodzenie, które pokrywa ryzyko i koszty administracyjne i przetwarzania. Wiele systemów poręczeń na obszarach otrzymujących pomoc regionalną jest objętych poręczeniami wzajemnymi w formie instrumentów EFI, takich jak Program Rozwoju Poręczeń dla MŚP, pokrywającymi 50% strat ponoszonych przez fundusze poręczeń. W zamian fundusze i stowarzyszenia funduszy muszą podnieść swój profil ryzyka wspierając inwestycje MŚP obciążone wyższym ryzykiem mające na celu promowanie „rozwoju i zatrudnienia”.
2. Źródła finansowania systemu (wspólnotowe, krajowe, prywatne)
Typowe źródła środków mogą obejmować: <ul style="list-style-type: none"> • Kapitał z Funduszy Strukturalnych Wspólnoty • Kapitał z krajowych i regionalnych źródeł sektora publicznego • Kapitał prywatny • Pożyczki ze źródeł prywatnych • Udziały MŚP w funduszach poręczeń wzajemnych
3. Zwrot z kapitału prywatnego
W funduszach poręczeń kapitał prywatny może mieć taką samą rangę jak kapitał publiczny lub korzystać z pewnego zakresu uprzywilejowania, w którym to przypadku celem będzie ograniczenie do minimum tego uprzywilejowania oraz podporządkowania środków publicznych. Jeżeli fundusze finansują zarówno kapitał udziałowy i pożyczkowy, często pierwszeństwo przypisywane jest zyskom z kapitału pożyczkowego.
4. Grupy docelowe
Grupy docelowe ograniczać się będą do MŚP na obszarze objętym funduszem poręczeń lub stowarzyszeniem funduszy. Poręczenia są szczególnie odpowiednim instrumentem dla tych MŚP, które doświadczyły trudności w uzyskaniu dostępu do finansowania normalnymi drogami komercyjnymi, np. z powodu braku zabezpieczenia, historii działalności, itd.
5. Cele ogólne
Zasadnicze wskaźniki wykorzystywane przez fundusze poręczeń mogą obejmować: <ul style="list-style-type: none"> • Liczbę firm uzyskujących pomoc • Liczbę wystawionych poręczeń i łączne zobowiązania z tytułu poręczeń • Łączną wartość poręczonych pożyczek • Środki publiczne odzyskane do ponownego wykorzystania
6. Zasady pomocy (typowa wartość, czas, warunki finansowania)
Czas trwania poręczenia zazwyczaj równy jest okresowi kredytu, który jest zróżnicowany ze względu na charakter systemu kredytowego prowadzonego przez instytucję finansową administrującą kredytami. Zazwyczaj poręczenia wystawiane są na 40% do 80% łącznej wielkości kredytu. W zamian za poręczenie MŚP uiszczają opłatę na pokrycie zarówno ryzyka poręczyciela jak również kosztów administracyjnych i przetwarzania. Wynosi ona zazwyczaj od 1% do 2% łącznej wielkości transakcji i czasami ustalana jest przez poręczającą instytucję w zależności od stopnia ryzyka.
Poręczenie obniża ryzyko ponoszone przez instytucję pożyczającą – MŚP ubiegające się o kredyty objęte

poręczeniem mogą zatem uzyskać finansowanie na preferencyjnych warunkach odzwierciedlających obniżone ryzyko.

7. Ustalenia co do zarządu

Zasada 9 w zakresie kwalifikowalności do finansowania z programu Funduszy Strukturalnych na lata 2000-06 ma zastosowanie do zarządzania funduszami poręczeń kredytowych (patrz: Dodatek B).¹⁹ Mogą to być fundusze wzajemne z udziałem MŚP wspierane ze środków publicznych, komercyjnie prowadzone fundusze z partnerami z sektora prywatnego lub fundusze w całości finansowane ze środków publicznych. Koszty zarządzania nie mogą przekraczać średnio 2% pokrytego kapitału rocznie przez okres trwania pomocy, chyba że na podstawie konkurencyjnego przetargu konieczne okaże się podwyższenie tej stawki. Fundusze poręczeń muszą być ustanawiane jako niezależny podmiot prawny podlegający umowom między udziałowcami lub jako osobna jednostka finansowa w obrębie istniejącej instytucji finansowej. Przed zatwierdzeniem funduszu poręczeń, współfinansujący lub sponsorzy funduszu muszą przedłożyć plan ekonomiczno-finansowy określający docelowy portfel poręczeń, kryteria kwalifikacji, warunki i zasady finansowania, budżet operacyjny, strukturę własności i współfinansujących partnerów.

Dofinansowanie z Funduszy Strukturalnych i źródeł krajowych/ regionalnych może być dostępne w celu wsparcia funduszy poręczeń na obszarach otrzymujących pomoc regionalną. Obok realizacji czysto komercyjnych celów fundusze gwarancyjne mogą również realizować cele społeczno-ekonomiczne, takie jak tworzenie nowych miejsc pracy czy ułatwianie dostępu do kapitału grupom najmniej uprzywilejowanym, itd. Postawa funduszu poręczeń wobec ryzyka oraz skłonność do pożyczania środków MŚP reprezentującym wyższe ryzyko będą więc różne w zależności od celów głównych uczestniczących stron.

8. Główne zalety systemu

Poniżej podsumowano zasadnicze zalety systemów poręczeń:

- Możliwość osiągnięcia wysokiego wskaźnika dźwigni w postaci finansowania z sektora publicznego/prywatnego (zazwyczaj w dziesięciokrotnej wysokości)
- Ułatwiają dostęp do kredytów na lepszych warunkach finansowych tym MŚP, które inaczej nie miałyby łatwego dostępu do środków (zła historia kredytowa, małe zabezpieczenie lub jego brak, brak historii działalności)
- Zasada podziału ryzyka między fundusz poręczeń lub stowarzyszenie funduszy i instytucję pożyczającą obniża ryzyko kredytodawcy i zapewnia efekt dźwigni dla środków z sektora prywatnego. Ponadto obniża wymogi kapitałowe kredytodawcy wynikające z zasad bazylejskich, uwalniając dostępne środki
- W przypadku władz publicznych fundusze poręczeń i stowarzyszenia funduszy pomagają zapewnić efekt dźwigni dla środków z sektora prywatnego na finansowanie promocji MŚP i szerszego rozwoju regionalnego
- Surowe procedury selekcji i szczegółowa wiedza na temat sektorów gospodarczych, w których działają klienci, ogranicza ryzyko niedotrzymania warunków przez MŚP
- Fundusze poręczeń i stowarzyszenia funduszy zapewniają lokalny wkład i dostosowaną do potrzeb pomoc doradczą przedsiębiorstwom

¹⁹ Zasada 9, rozporządzenie Komisji (WE) nr 1685/2000 z dnia 28 lipca 2000 roku ustanawiające szczegółowe zasady wykonania rozporządzenia Rady (WE) nr 1260/1999 w odniesieniu do warunków, jakie muszą spełniać wydatki na działania współfinansowane z funduszy strukturalnych.

9. Kwestie ochrony konkurencji

Systemy te, tak jak każde inne, muszą spełniać wymogi przepisów o pomocy państwa. Konieczne będzie stwierdzenie, czy system zlokalizowany jest na obszarze kwalifikującym się do otrzymania pomocy (np. art. 87 ust. 3 lit. a) i c), czy obejmuje pomoc państwa oraz czy taka pomoc zgodna jest z odpowiednimi regulacjami (w szczególności obwieszczeniem w sprawie poręczeń – patrz: Rozdział 7).

Przepisy o Funduszach Strukturalnych dotyczące finansowania kapitału podwyższonego ryzyka

Poniżej znajduje się tekst Zasad nr 8 i 9 ROZPORZĄDZENIA KOMISJI (WE) nr 1685/2000 z dnia 28 lipca 2000 roku ustanawiającego szczegółowe zasady wykonania rozporządzenia Rady (WE) nr 1260/1999 w odniesieniu do warunków, jakie muszą spełniać wydatki na działania współfinansowane z Funduszy Strukturalnych, oraz wskazówka Komisji dotycząca systemów „miękkich” pożyczek.

Zasada nr 8: kapitał podwyższonego ryzyka i fundusze pożyczkowe

1. ZASADA OGÓLNA

Fundusze Strukturalne mogą współfinansować venture capital i/lub fundusze pożyczkowe lub fundusze kapitału podwyższonego ryzyka (zwane dalej „funduszami”), jeśli spełniają one warunki określone w pkt. 2.

Do celów niniejszej zasady „fundusze venture capital” oraz fundusze pożyczkowe” oznaczają nośniki inwestycji stworzone specjalnie w celu zapewnienia kapitału udziałowego lub innych form kapitału powyższego ryzyka, w tym pożyczek dla małych i średnich przedsiębiorstw; określone w zaleceniu Komisji 96/280/WE²⁰. „Fundusze kapitału podwyższonego ryzyka” oznaczają fundusze utworzone w celu inwestowania w różne kapitały podwyższonego ryzyka oraz fundusze pożyczkowe. Uczestnictwu Funduszy Strukturalnych w funduszach mogą towarzyszyć współinwestycje lub poręczenia pochodzące z innych instrumentów finansowych Wspólnoty.

2. WARUNKI

2.1. Rozsądny plan ekonomiczno-finansowy zostanie przedstawiony przez podmioty współfinansujące lub sponsorów funduszu, określając, między innymi docelowy rynek, kryteria, terminy i warunki finansowania, budżet operacyjny funduszu, strukturę własności oraz partnerów współfinansujących, profesjonalizm, kompetencje oraz niezależność zarządzania, przepisy wewnętrzne funduszu, uzasadnienie oraz zamierzone wykorzystanie wkładów Funduszy Strukturalnych, politykę wychodzenia z inwestycji, przepisy o likwidacji funduszu, w tym ponowne wykorzystanie zwrotów przypisanych do wkładu z Funduszy Strukturalnych. Plan ekonomiczno-finansowy zostaje szczegółowo oceniony, a jego wykonanie jest nadzorowane przez organ zarządzający lub na jego odpowiedzialność.

2.2. Fundusz zostaje powołany jako niezależna osoba prawna zarządzana na podstawie umowy udziałowców lub też jako wydzielona jednostka finansowa w ramach istniejącej instytucji finansowej. W tym ostatnim przypadku fundusz jest przedmiotem oddzielnej umowy wykonawczej, wymagającej zwłaszcza posiadania oddzielnych rachunków odróżniających nowe zasoby zainwestowane w fundusz (w tym wkład Funduszy Strukturalnych) oraz źródła wstępnie dostępne w danej instytucji. Wszyscy uczestnicy funduszu

²⁰ Dz.U. L 107 z 30.4.1996, str. 4.

wnoszą swój wkład w gotówce.

- 2.3. Komisja nie może zostać partnerem ani udziałowcem funduszu.
- 2.4. Wkład z Funduszy Strukturalnych podlega ograniczeniom ustanowionym w art. 29 ust. 3 i 4 rozporządzenia ogólnego.
- 2.5. Fundusze mogą inwestować wyłącznie w małe i średnie przedsiębiorstwa na etapie ich powstawania, wczesnej działalności (włącznie z kapitałem początkowym) lub rozwoju i wyłącznie w działania, które osoby zarządzające funduszem uznają za gospodarczo rentowne. Ocena rentowności powinna brać pod uwagę wszystkie źródła dochodów danego przedsiębiorstwa. Fundusz nie inwestuje w przedsiębiorstwa, które znajdują się w trudnej sytuacji w rozumieniu wytycznych Wspólnoty dotyczących zasad udzielania pomocy państwa na ratowanie i restrukturyzację przedsiębiorstw znajdujących się w trudnej sytuacji²¹.
- 2.6. Należy podjąć wszelkie środki ostrożności, aby minimalizować zakłócenia konkurencji na rynku kapitału podwyższonego ryzyka i pożyczek. Zwłaszcza zyski z inwestycji w akcje lub udziały oraz z pożyczek (pomniejszony pro rata o udział w kosztach zarządzania) mogą być preferencyjnie przeznaczone dla udziałowców sektora prywatnego w zależności od poziomu wynagrodzeń określonych w umowie udziałowców, zaś następnie powinny być przyznane proporcjonalnie pomiędzy udziałowców i Fundusze Strukturalne. Zwroty do funduszu odnoszące się do wkładu Funduszy Strukturalnych wykorzystuje się ponownie na rzecz działań rozwojowych dla małych i średnich przedsiębiorstw w tych samych kwalifikowanych obszarach.
- 2.7. Koszty zarządzania nie mogą przekraczać 5% kapitału wpłaconego w całości średnio raz w roku w czasie trwania programu pomocowego chyba że, po przetargu wyższy procent okaże się niezbędny.
- 2.8. W okresie zamykania działania, wydatki kwalifikowane funduszu (końcowego beneficjenta) stanowią kapitał funduszu, który został zainwestowany lub pożyczony małym i średnim przedsiębiorstwom, włączając poniesione koszty zarządzania.
- 2.9. Wkłady do funduszy z Funduszy Strukturalnych i innych źródeł publicznych, jak również inwestycje prowadzone przez fundusze w poszczególnych małych i średnich przedsiębiorstwach, podlegają przepisom dotyczącym pomocy państwa.

2. ZALECENIA

- 3.1. Komisja zaleca standardy dobrej praktyki określone w ppkt. 3.2.-3.6. funduszom, w których mają udziały Fundusze Strukturalne. Komisja będzie traktować wypełnianie zaleceń jako pozytywny element przy sprawdzaniu zgodności funduszy z przepisami dotyczącymi pomocy państwa. Zalecenia nie są wiążące do celów kwalifikowania wydatków.
- 3.2. Finansowy wkład sektora prywatnego powinien być znaczący i wynosić

²¹ Dz.U. C 288 z 9.10.1999, str. 2.

ponad 30%.

- 3.3. Fundusze powinny być wystarczająco duże i odnosić się do wystarczająco dużej docelowej grupy ludności, aby ich działania zapewniały potencjalną gospodarczą rentowność, harmonogram inwestycji zgodny z okresem funkcjonowania Funduszy Strukturalnych oraz ich skupienie na obszarach niedoborów rynkowych.
- 3.4. Okres wniesienia wkładu do funduszu powinien być taki sam dla Funduszy Strukturalnych i dla udziałowców oraz pro rata do udziałów subskrybowanych.
- 3.5. Fundusze są zarządzane przez niezależne, profesjonalne zespoły z odpowiednim doświadczeniem w biznesie prezentującym niezbędne umiejętności i wiarygodność do zarządzania funduszem kapitału podwyższonego ryzyka. Zespół zarządzający wybierany jest na podstawie procesu selekcji, przy uwzględnieniu poziomu przewidywanych opłat.
- 3.6. Fundusze co do zasady nie powinny nabywać większości udziałów w firmach i powinny dążyć do zrealizowania wszystkich inwestycji podczas istnienia funduszu.

Zasada nr 9: Fundusze poręczeń

1. ZASADA OGÓLNA

Fundusze Strukturalne mogą współfinansować kapitał funduszy poręczeń zgodnie z warunkami określonymi w pkt. 2. Do celów niniejszej zasady „fundusze poręczeń” oznaczają instrumenty finansowe, które gwarantują kapitał podwyższonego ryzyka oraz fundusze pożyczkowe w rozumieniu zasady nr 8 oraz inne programy finansowania ryzyka małych i średnich przedsiębiorstw (w tym pożyczki) przeciwko stratom wynikłym z inwestycji w małe i średnie przedsiębiorstwa, jak określono w zaleceniu 96/280/WE. Fundusze mogą być publicznie wspieranymi funduszami wzajemnymi założonymi przez małe i średnie przedsiębiorstwa, funduszami komercyjnymi z partnerami z sektora prywatnego lub funduszami całkowicie finansowanymi ze środków publicznych. Uczestnictwo Funduszy Strukturalnych w funduszu może być wsparte częściowymi poręczeniami zapewnionymi przez inne instrumenty finansowania Wspólnoty.

2. WARUNKI

- 2.1. Współfinansujący lub sponsorzy funduszu przedstawiają rozsądny plan ekonomiczno-finansowy w taki sam sposób jak dla funduszy podwyższonego ryzyka (zasada nr 8), *mutatis mutandis*, określający gwarantowany portfel docelowy. Plan ekonomiczno-finansowy jest szczegółowo oceniany, a jego wykonanie jest nadzorowane przez organ zarządzający lub na jej odpowiedzialność.
- 2.2. Fundusz zostaje powołany jako niezależna osoba prawna zarządzana na podstawie umowy udziałowców lub też jako wydzielona jednostka finansowa w ramach istniejącej instytucji finansowej. W tym ostatnim przypadku fundusz jest przedmiotem oddzielnej umowy wykonawczej, wymagającej zwłaszcza posiadania oddzielnych rachunków odróżniających nowe zasoby zainwestowane w fundusz (w tym wkład Funduszy Strukturalnych) oraz zasoby wstępnie dostępne w danej instytucji.
- 2.3. Komisja nie może zostać partnerem ani udziałowcem w funduszu.
- 2.4. Fundusze mogą poręczać wyłącznie inwestycje w działania oceniane jako potencjalnie gospodarczo rentowne. Fundusze nie zapewniają poręczeń przedsiębiorstwom, które znajdują się w trudnej sytuacji w rozumieniu wytycznych Wspólnoty dotyczących zasad udzielania pomocy państwa na ratowanie i restrukturyzację przedsiębiorstw zagrożonych.
- 2.5. Każda część wkładu Funduszy Strukturalnych pozostała po okresie gwarancji jest wykorzystywana ponownie na działania związane z rozwojem małych i średnich przedsiębiorstw na tym samym kwalifikowanym obszarze.
- 2.6. Koszty zarządzania nie mogą przekroczyć 2% kapitału wpłaconego w całości średnio raz w roku podczas trwania programu pomocowego, chyba że po przetargu konkurencyjnym konieczne okaże się podwyższenie tej stawki.

- 2.7. W okresie zamykania działania, wydatki kwalifikowane funduszu (końcowego beneficjenta) są równe kwocie kapitału wpłaconego w całości funduszu niezbędnego, na podstawie niezależnego badania, w celu pokrycia udzielonych poręczeń, włącznie z poniesionymi kosztami zarządzania.
- 2.8. Wkłady do funduszy poręczeń z Funduszy Strukturalnych i innych źródeł publicznych, jak również poręczenia udzielane przez takie fundusze małym i średnim przedsiębiorstwom, podlegają zasadom dotyczącym pomocy państwa.

Pomoc minimalna

Poniżej znajduje się wyciąg z rozporządzenia Komisji (WE) nr 69/2001 w sprawie pomocy udzielanej przedsiębiorstwom w niewielkich kwotach

Artykuł 1 - Zakres zastosowania

Niniejsze rozporządzenie stosuje się do pomocy przyznawanej przedsiębiorstwom we wszystkich sektorach, z wyjątkiem:

- a) sektora przewozu oraz działalności związanej z produkcją, przetwarzaniem i wprowadzaniem do obrotu produktów wymienionych w załączniku I do Traktatu;
- b) pomocy udzielanej dla działalności związanej z wywozem, mianowicie pomocy związanej bezpośrednio z ilością wywożonych produktów, ustanowieniem i funkcjonowaniem sieci dystrybucyjnej lub wydatkami bieżącymi dotyczącymi prowadzenia działalności wywozowej;
- c) pomocy uwarunkowanej użyciem towarów produkcji krajowej przed towarami przywożonymi.

Artykuł 2 – Pomoc minimalna

1. Uważa się, że środki pomocy nie spełniają wszystkich kryteriów określonych w art. 87 ust. 1 Traktatu i dlatego nie podlegają wymogowi powiadomienia przewidzianemu w art. 88 ust. 3 Traktatu, jeżeli spełniają warunki określone w ust. 2 i 3.

2. Ogólna kwota pomocy minimalnej przyznana jakiegokolwiek przedsiębiorstwu nie przekracza 100 000 euro w ciągu okresu trzech lat. Pułap ten stosuje się bez względu na formę pomocy i jej cel.

3. Pułap określony w ust. 2 wyrażony jest jako dotacja pieniężna. Wszystkie użyte wartości są wartościami brutto, to znaczy nieuwzględniającymi potrąceń z tytułu podatków bezpośrednich. W przypadku, gdy pomoc udzielana jest w formie innej niż dotacja, kwota pomocy stanowi subwencyjny ekwiwalent pomocy brutto. Pomoc wypłacana w kilku ratach dyskontowana jest do wartości w momencie przyznania dotacji. Stopa procentowa zastosowana do celów dyskontowania oraz do obliczenia kwoty pomocy w przypadku pożyczki „miękkiej” jest stopą referencyjną stosowaną w momencie przyznania dotacji.

Artykuł 3 – Kumulacja i monitorowanie

1. W przypadku, gdy Państwo Członkowskie przyznaje przedsiębiorstwu pomoc minimalną, informuje zainteresowane przedsiębiorstwo, że pomoc ma charakter minimalny i otrzymuje od przedsiębiorstwa pełną informację o innej pomocy minimalnej otrzymanej w ciągu ostatnich trzech lat.

Państwo Członkowskie może przyznać nową pomoc minimalną tylko po sprawdzeniu, czy nie podniesie ona ogólnej kwoty pomocy minimalnej otrzymanej przez przedsiębiorstwo w okresie trzech lat, do poziomu powyżej pułapu ustalonego w art. 2 ust. 2.

2. W przypadku, gdy Państwo Członkowskie ustanowiło centralny rejestr pomocy minimalnej, zawierający pełną informację dotyczącą wszystkich przypadków przyznania pomocy minimalnej przez jakiegokolwiek władze znajdujące się w tym Państwie Członkowskim, od momentu, gdy rejestr obejmuje okres trzech lat, wymóg określony w ust. 1 akapit pierwszy nie ma już zastosowania.

3. Państwa Członkowskie rejestrują i opracowują wszystkie informacje dotyczące stosowania niniejszego rozporządzenia. Dokumenty te zawierają wszelkie informacje konieczne do wykazania, że warunki niniejszego rozporządzenia są respektowane. Dokumenty dotyczące indywidualnej pomocy minimalnej są przechowywane przez okres 10 lat od dnia jej przyznania, a w odniesieniu do systemu pomocy minimalnej, przez okres 10 lat od dnia, w którym przyznana została ostatnia pomoc indywidualna w ramach tego systemu. Na pisemny wniosek Komisji, Państwo Członkowskie przekaże jej w ciągu 20 dni roboczych lub w ciągu takiego dłuższego okresu czasu, jaki zostanie ustalony we wniosku, wszelkie informacje, jakie Komisja uzna za niezbędne do oszacowania, czy warunki niniejszego rozporządzenia zostały spełnione, w szczególności ogólne kwoty pomocy minimalnej otrzymanej przez każde z przedsiębiorstw.

Glosariusz

- Aniolowie biznesu:** Osoby prywatne, które inwestują bezpośrednio w młode, nowe i rozwijające się niewycenione przedsiębiorstwa (kapitał początkowy). W wielu przypadkach ułatwiają one finansowanie kolejnego etapu funkcjonowania młodych spółek (fazy uruchomienia). Aniolowie biznesu zazwyczaj zapewniają środki w zamian za udział w kapitale firmy, lecz mogą również zapewniać inne formy długoterminowego finansowania. Kapitał ten może stanowić uzupełnienie sektora *venture capital* dzięki udostępnianiu mniejszych kwot finansowania (generalnie poniżej 150 tys. euro) na wcześniejszym etapie, zanim większość firm typu *venture capital* będzie w stanie inwestować.
- Rynek kapitałowy:** Rynek, na którym przemysł, handel, rząd i władze lokalne pozyskują długoterminowy kapitał. Giełdy stanowią część rynku kapitałowego.
- Kapitał na rozwój:** Finansowanie zapewniane na rozwój i rozszerzanie działalności firmy.
- Kapitał wczesnego etapu:** Finansowanie firm zanim rozpoczną one komercyjną produkcję i sprzedaż, i zanim zaczną generować zysk. Obejmuje kapitał początkowy i kapitał na uruchomienie firmy.
- Kapitał udziałowy:** Zwykły kapitał udziałowy firmy.
- Oferta publiczna:** Pierwsza oferta publiczna (emisja akcji, upublicznienie): proces wprowadzenia spółki po raz pierwszy do obrotu publicznego na podstawie publicznego wezwania do składania zapisów na jej akcje.
- Wykup przez zarząd:** Finansowanie zapewnione w celu umożliwienia aktualnemu zarządowi operacyjnemu i inwestorom nabycia istniejącej linii produkcyjnej lub przedsiębiorstwa. Zwany jest również MBO.
- Prywatny kapitał udziałowy:** W przeciwieństwie do publicznego kapitału udziałowego, inwestycja w kapitał udziałowy spółek nienotowanych na giełdzie. Obejmuje *venture capital* i inwestycje wynikające z wykupu.
- Prospekt emisyjny:** Formalna pisemna oferta sprzedaży papierów wartościowych, określająca plan proponowanego przedsięwzięcia gospodarczego lub fakty dotyczące istniejącego przedsiębiorstwa, niezbędny dla inwestora do podjęcia świadomej decyzji.
- Kapitał odtworzeniowy:** Nabycie istniejących udziałów w spółce od innej organizacji inwestującej w *venture capital* lub od innego udziałowca lub udziałowców.
- Rynki kapitału podwyższonego ryzyka:** Rynki zapewniające finansowanie kapitału spółki na wczesnych etapach jej rozwoju (kapitał początkowy, na uruchomienie i rozwój). Obejmuje trzy rodzaje finansowania:
- Nieformalne inwestycje aniołów biznesu i firm („przedsięwzięcia firm”)
 - *Venture capital*
 - Rynki akcji specjalizujące się w MŚP i spółkach wysokiego wzrostu
- Rynek wtórny:** Rynek, na którym są kupowane i sprzedawane papiery wartościowe po ich pierwotnej emisji. Istnienie dynamicznego, płynnego rynku wtórnego stwarza warunki dla rozwoju zdrowego rynku pierwotnego.
- Zabezpieczenie:** Aktywa finansowe, w tym udziały, akcje rządowe, obligacje zabezpieczone, obligacje, trusty inwestycyjne i prawa do pożyczonych lub zdeponowanych środków.
- Kapitał początkowy:** Finansowanie zapewnione na badanie, ocenę i rozwój pierwotnej koncepcji.
- Kapitał na uruchomienie:** Zapewniany firmom na rozwój produktu i wstępny marketing.

firmy:

Giełda lub rynek akcji: Rynek, na którym są kupowane i sprzedawane papiery wartościowe. Jego główna funkcja polega na umożliwianiu spółkom publicznym, rządowi i władzom lokalnym pozyskiwania kapitału poprzez sprzedaż papierów wartościowych inwestorom.

Venture capital: Inwestowanie w niewycenione spółki przez firmy typu *venture capital* zarządzające wewnętrznymi lub zewnętrznymi funduszami. Obejmuje on finansowanie wczesnego etapu, rozwoju i odtworzenia, lecz nie obejmuje finansowania wykupu.

Fundusze typu venture capital Fundusze zamknięte tworzone w celu zapewniania *venture capital*.

Wyszukiwarka Inforegio

Witryna internetowa Inforegio zawiera informacje na temat wszystkich programów realizowanych w ramach Funduszy Strukturalnych jak również wyszukiwarke umożliwiającą użytkownikom poszukiwanie danych według kraju, regionu i typu programu. Wyszukiwarka znajduje streszczenie szczegółów programów oraz linki internetowe do danego regionu lub programu.

Dostęp do wyszukiwarki można uzyskać poprzez następujący link:

http://europa.eu.int/comm/regional_policy/country/prordn/index_en.cfm

Wejście do informacji na temat systemów dostępnych w każdym kraju można również uzyskać przez następujący link:

http://europa.eu.int/comm/regional_policy/country/gateway/index_en.cfm

Przykład ekranu wyszukiwania:

EUROPA - Regional Policy Inforegio - Microsoft Internet Explorer

File Edit View Favorites Tools Help

Back Forward Stop Home Search Favorites Media RSS Print Mail Word PDF

Address http://europa.eu.int/comm/regional_policy/country/prordn/index_en.cfm Go Links

Regional Policy - Inforegio English

EUROPA > European Commission > Regional Policy Glossary | Search | Contact | Mailing lists

Regional Development Programmes 2000-2006

This sections contains summaries of most of the programmes that have been officially adopted by the European Commission. Summaries are all available in English, in French and in the language(s) of the country(-ies) concerned. We would suggest at this point that you restrict your search to the choice of a Member State. For further information on the implementation of the programme, please contact the programme manager at the address given at the end of each summary. Warning : For information about the most recent programmes, please consult the News section.

1 Select a country
or keep the search option "All countries"

All countries

2 Select a region within the country
or keep the search option "All regions"

No country selected

3 Select a type of programme
or keep the search option "All programme types"

All types

4 Select a theme
or keep the search option "All themes"

All themes

5 GO! Start the search

start Normal : Multiple Page EUROPA - Regional P... EN 12:38

Źródła i dane kontaktowe

A. Informacje Komisji Europejskiej dotyczące większości rodzajów systemów

Strony internetowe *Dyrekcji Generalnej ds. Polityki Regionalnej* zawierają najnowsze informacje na temat działań Unii Europejskiej z zakresu wspierania rozwoju regionalnego

http://europa.eu.int/comm/regional_policy/index_en.htm

Strony internetowe *Dyrekcji Generalnej ds. Przedsiębiorczości* zawierają informacje i opisy najlepszej praktyki z zakresu uzyskiwania dostępu do finansowania przez mniejsze przedsiębiorstwa, na wczesnym etapie, oraz do środków dla firm rozrastających się i firm wysokich technologii. Przedstawiają one wykaz środków sprzyjających przedsiębiorczości i konkurencyjności.

http://europa.eu.int/comm/enterprise/enterprise_policy/best-directory/en/finance/index.htm

Dyrekcja Generalna ds. Badań zawiera w witrynie CORDIS (Serwis Informacyjny Wspólnoty na temat Badań i Rozwoju) strony na temat [Finansowania innowacji](#). Oferują one przedsiębiorcom i inwestorom informacje w zakresie *venture capital*, kredytów bankowych i finansowania długu, nieformalnych inwestorów, rynków giełdowych ... jak również na temat szerokiego spektrum związanych z tym systemów pomocy UE i wezwań do składania propozycji.

<http://www.cordis.lu/en/home.html>

Strony internetowe *Dyrekcji Generalnej ds. Konkurencji* przedstawiają istotne dokumenty dotyczące polityki ochrony konkurencji, pomocy państwa i rozwoju regionalnego. Obejmują one:

- Vademecum pomocy państwa.

http://europa.eu.int/comm/competition/state_aid/others/vademecum/vademecum_en.pdf

- Obwieszczenie Komisji na temat pomocy państwa w formie poręczeń (Dziennik Urzędowy C71 z 11.03.2000)

http://europa.eu.int/comm/competition/state_aid/legislation/state_guarantees/notice_19991124_en.pdf

- Komunikat w sprawie pomocy państwa i kapitału podwyższonego ryzyka (Dziennik Urzędowy C235 z 21.08.2001, str. 3-1)

http://europa.eu.int/comm/competition/state_aid/legislation/aid3.html#D

B. Informacje dotyczące poszczególnych rodzajów systemów

Europejski Fundusz Inwestycyjny jest to specjalistyczna instytucja finansowa Unii Europejskiej zapewniająca instrumenty podwyższonego ryzyka i poręczenia na tworzenie, wzrost i rozwój małych i średnich przedsiębiorstw (MŚP).

Dyrekcja Generalna Komisji Europejskiej ds. Polityki Regionalnej powierzyła EFI zadanie rozwijania działalności doradczej na rzecz organów zarządzających programami Funduszy Strukturalnych tak, by pomóc im w zakładaniu funduszy, w tym w kwestiach operacyjnych, prawnych i finansowych, w procedurach inwestowania i problemach kadrowych. Pomoc ta jest również udostępniana regionom, krajom i funduszom międzyregionalnym.

43, avenue J.F. Kennedy

L-2968 Luksemburg

LUKSEMBURG

Tel : +352-42 66 88 – 1

Fax : +352-42 66 88 – 200

e-mail : info@eif.org

www.eif.org

C. Inne stosowne organizacje

Europejskie Stowarzyszenie Kapitału Podwyższonego Ryzyka

Minervastraat 4
B-1930 Zaventem (Bruksela)

Belgia

Tel +32 2 715 00 20

Fax +32 2 725 07 04

e-mail evca@evca.com

www.evca.com

FEBEA, Fédération Européenne de Finances et Banques Ethiques et Alternatives

Rue du Progrès 333, bte 5

1030 Bruksela, Belgia

tél +32(0)2-274 14 55

fax +32(0)2-205 17 39

e-mail febea@pi.be

Europejska Sieć Aniołów Biznesu

EURADA / EBAN

Avenue des Arts, 12 Bte 7

B-12 10 BRUKSELA

Belgia

Tel. : 32 2 218 43 13

Fax : 32 2 218 45 83

e-mail : info@eban.org

www.eban.org

INAISE, Międzynarodowe Zrzeszenie Inwestujących w Gospodarkę Społeczną

Rue Haute 139, bte 3

1000 Bruksela,

Belgia

tel: + 32 2 234 5797

fax: + 32 2 234 5798

e-mail: inaise@inaise.org

Europejskie Stowarzyszenie Poręczeń Wzajemnych

40, rue de Washington

B-1050 Bruksela

BELGIA

Tel: +32 2 640 51 77

Fax: + 32 2 640 51 77

e-mail: info@aecm.be

<http://www.aecm.be>,

MFC-CEE & NIS, Centrum

Mikrokredytów na Europę Środkową i

Wschodnią i Nowe Niepodległe Państwa

ul. Koszykowa 60/62 m. 52

00-673 Warszawa, Polska

tel.: (48-22) 622 34 65

fax: (48-22) 622 34 85

e-mail: microfinance@mfc.org.pl

Mikrokredyty

CDFa, Zrzeszenie Rozwoju

Finansowania Wspólnoty

80-84 Bondway

Vauxhall

Londyn SW8 1SF, Wlk. Brytania

Tel: +44 20 7820 1282

Fax: +44 20 7587 5347

e-mail: info@cdfa.org.uk

MFC (Europa Zachodnia), Centrum

Mikrokredytów, Europa Zachodnia

C/o ADIE

14 rue Delambre

75014 Paryż, Francja

Tel (33) 01 42 18 57 87

Fax (33) 01 43 20 19 50

Email : e.mezieres@adie.org

Studia przypadku

Poniższa tabela przedstawia studia przypadków zrealizowane w trakcie przygotowywania niniejszego Przewodnika. Zawiera ona odesłania do szeregu przykładów najlepszej praktyki w oparciu o studia przypadku. Pełne opisy studiów przypadku w formacie szablonu dostępne są na stronach internetowych Komisji Europejskiej:

http://europa.eu.int/comm/regional_policy/sources/docgener/guides/guide_en.htm

Zainteresowane podmioty proszone są o dostarczanie nowych studiów przypadku lub aktualizowanie istniejących. W tym celu prosimy o zastosowanie się do formy określonej na pierwszej stronie wykazu studiów przypadku i o przesyłanie ich w formie elektronicznej w oryginalnym języku na adres Komisji Europejskiej, Dyrekcji Generalnej ds. Polityki Regionalnej, do Jednostki Koordynacyjnej regio-coordination@cec.eu.int która zweryfikuje wniosek i zdecyduje o jego opublikowaniu.

Nr studium przypadku	Rodzaj instrumentu	Nazwa systemu	Adres internetowy instytucji
1	Pożyczki typu <i>venture capital</i> , kredyty, mikrokredyty	Merseyside Special Investment Fund – Wlk. Brytania	www.msif.co.uk
2	Kapitał początkowy i <i>venture capital</i>	Enterprise Irlandia	www.enterprise-ireland.ie
3	Kapitał udziałowy i pożyczki	Enterprise Irlandia	www.enterprise-ireland.ie
4	Poręczenia	Finnvera- Finlandia	www.finnvera.fi
5	Pożyczki	Finnvera-Finlandia	www.finnvera.fi
6	Kapitał udziałowy i pożyczki	Finance Wales-Wlk. Brytania	www.financewales.co.uk/
7	Pożyczki	Bank für Sozialwirtschaft AG Niemcy	www.sozialbank.de
8	Poręczenia	Portugalski System Poręczeń Wzajemnych (SPGM)	www.spgm.pt
9	Pożyczki	Instituto de Fomento de Andalucia (IFA) - Hiszpania	www.central.ifa.es
9bis	Dopłaty do oprocentowania	Instituto de Fomento de Andalucia (IFA) - Hiszpania	www.central.ifa.es
10	<i>Venture capital</i>	Instituto de Fomento de Andalucia (IFA) - Hiszpania	www.central.ifa.es
11	Poręczenia	Eurofidi -Włochy	www.eurocons.it
12	Mikrokredyty i kapitał początkowy	Brussel /Bruxelles fundusz mikrokredytów i kapitału początkowego -Belgia	www.srib.be
13	Poręczenia	Hitelgarancia –Węgry	www.hitelgarancia.hu

14	<i>Venture capital</i>	Franche-Comté – Francja	b.d.
15	Mikrokredyty	Fundusz Mikro –Polska	http://www.funduszmikro.home.pl/
16	Aniołowie biznesu	LINC Scotland	http://www.go.uk.com/business_angels.html

Systemy dotyczące okresu programowego 2000-2006

Kwoty w euro

PROGRAM	ŚRODKI	ŁĄCZNY KOSZT	KOSZTY PUBLICZNE	FUNDUSZE STRUKTURALN E	FUNDUSZE KRAJOWE	SEKTOR PRYWATNY
		1 (2+5)	2 (3+4)	3	4	5

AUSTRIA						
Steiermark	Gründung von Unternehmen	1.526.130	381.532	228.920	152.613	1.144.597
RAZEM AUSTRIA		1.526.130	381.532	228.920	152.613	1.144.597

BELGIA						
Hainaut	Ingénierie financière	59.444.864	59.444.864	29.722.432	29.722.432	0
Bruxelles Capitale	Ingénierie financière	11.335.100	10.000.000	5.000.000	5.000.000	1.335.100
RAZEM BELGIA		70.779.964	69.444.864	34.722.432	34.722.432	1.335.100

NIEMCY						
Mecklenburg - Vorpommern	Stärkung unternehmerischer Potentiale der KMU	4.300.540	4.300.540	3.103.117	1.197.423	0
Mecklenburg - Vorpommern	Finanzinstrumente bei KMU	255.648	255.648	191.736	63.912	0
Saarland	Wirtschaftsnahe und touristische Infrastruktur in den Übergangs-gebieten	8.533.000	8.533.000	4.266.500	4.266.500	0
Nordrhein-Westfalen	Beteiligungskapital	77.715.254	77.715.254	38.857.627	38.857.627	0

Kwoty w euro

PROGRAM	ŚRODKI	ŁĄCZNY KOSZT	KOSZTY PUBLICZNE	FUNDUSZE STRUKTURALNE	FUNDUSZE KRAJOWE	SEKTOR PRYWATNY
NIEMCY (c.d.)						
Nordrhein-Westfalen	Fonds für Gründer/innen aus den Hochschulen	3.068.042	3.068.042	1.534.021	1.534.021	0
Hessen	Beteiligung des Landes am Aufbau eines oder mehrerer regionaler Risikokapitalfonds für junge Unternehmen und Existenzgründungen	6.608.484	4.956.363	3.304.242	1.652.121	1.652.121
Bayern	Förderung der Leistungssteigerung durch Kooperati-on, Beratung und Vernetzung von KMU	7.390.724	5.912.579	3.695.362	2.217.217	1.478.145
RAZEM NIEMCY		107.871.692	104.741.426	54.952.605	49.788.821	3.130.266
HISZPANIA						
Andalucia	Mejora de las condiciones de financiación de las empresas (FEDER)	175.580.983	175.580.983	131.685.738	43.895.245	0
Canarias	Mejora de las condiciones de financiación de las empresas	12.861.659	12.861.659	9.646.244	3.215.415	0
Castilla la Mancha	Mejora de las condiciones de financiación de las empresas. (FEDER)	14.144.286	14.144.286	9.901.000	4.243.286	0
Castilla la Mancha	Mejora de las condiciones de financiación de las empresas. (FEDER)	21.426.371	21.426.371	14.998.460	6.427.911	0
Castilla la Mancha	Desarrollo endógeno de zonas rurales, relativo a las actividades agrarias (FEOGA-O)	1.224.338	1.224.338	795.820	428.518	0
Castilla y León	Mejora de las condiciones de financiación de las empresas. (FEDER)	8.654.290	8.654.290	6.058.003	2.596.287	0
Extremadura	Mejora de las condiciones de financiación de las empresas	4.207.087	4.207.087	3.155.314	1.051.773	0
Extremadura	Mejora de las condiciones de financiación de las empresas	19.200.000	19.200.000	14.400.000	4.800.000	0
Murcia	Mejora de las condiciones de financiación de las empresas	14.418.571	14.418.571	10.093.000	4.325.571	0
Pais Vasco	Mejora de las condiciones de financiación de las empresas	58.728.274	58.728.274	29.364.137	29.364.137	0

**Przewodnik na temat finansowania kapitału podwyższonego ryzyka w polityce regionalnej
Systemy na okres programowania 2000 – 2006**

Dodatek H

RAZEM HISZPANIA

330.445.859	330.445.859	230.097.716	100.348.143	0
-------------	-------------	-------------	-------------	---

Kwoty w euro

PROGRAM	ŚRODKI	ŁĄCZNY KOSZT	KOSZTY PUBLICZNE	FUNDUSZE STRUKTURALNE	FUNDUSZE KRAJOWE	SEKTOR PRYWATNY
FINLANDIA						
Finlandia obszary celu 1 i 2	Mikrofinansowanie Finnvera (kredyty dla mikroprzedsiębiorstw i kobiet przedsiębiorców), pożyczki dla przedsiębiorców i pożyczki na finansowanie wzrostu (inwestycje i kapitał obrotowy)	20.446.400	13.913.600	5.555.200	8.358.400	6.532.800
RAZEM FINLANDIA		20.446.400	13.913.600	5.555.200	8.358.400	6.532.800

FRANCJA						
Corse	Favoriser le développement des entreprises	9.542.271	7.474.681	2.898.580	4.576.101	2.067.590
Guyane	Ingénierie financière	4.807.083	4.596.246	2.951.718	1.644.528	210.837
Martinique	Garantie financière	17.189.500	17.189.500	7.660.500	9.529.000	0
Martinique	Plates formes d'initiative locale	13.718.000	6.858.000	1.523.000	5.335.000	6.860.000
Martinique	Bonification d'intérêt	3.968.000	3.968.000	1.834.000	2.134.000	0
Auvergne	Soutien aux projets des entreprises	15.460.000	4.370.000	2.080.000	2.290.000	11.090.000
Lorraine	Soutenir les investissements matériels et immatériels des PME-PMI	12.665.967	10.275.063	5.137.532	5.137.532	2.390.904
Pays de le Loire	Soutenir les projets de développement des entreprises	46.357.089	20.881.687	4.635.709	16.245.978	25.475.402
Poitou-Charentes	Soutien à la création et au développement des entreprises industrielles, artisanales et commerciales, touristiques et des services aux entreprises	11.395.529	3.965.644	1.937.240	2.028.404	7.429.885
Basse-Normandie	Favoriser la création, le développement et la transmission d'entreprises	11.499.884	5.024.884	2.225.053	2.799.831	6.475.000
Haute-Normandie	Améliorer la compétitivité et soutenir la création des entreprises et de services	40.402.842	14.447.185	5.527.479	8.919.707	25.955.656
Champagne-Ardenne	Soutenir la création d'activités	1.695.000	1.185.000	510.000	675.000	510.000
Champagne-Ardenne	Accompagner l'expansion des entreprises	8.976.473	4.100.249	2.050.125	2.050.124	4.876.224

Kwoty w euro

PROGRAM	ŚRODKI	ŁĄCZNY KOSZT	KOSZTY PUBLICZNE	FUNDUSZE STRUKTURALNE	FUNDUSZE KRAJOWE	SEKTOR PRYWATNY
FRANCJA (c.d.)						
Champagne-Ardenne	Anticiper les mutations industrielles	6.000.000	1.500.000	750.000	750.000	4.500.000
Champagne-Ardenne	Reconquérir la valeur ajoutée de notre production agricole	0	0	0	0	0
Provence-Alpes-Côte d'Azur	Accroître la compétitivité des entreprises	170.140.053	96.054.413	24.698.700	71.355.713	74.085.639
Franche-Comté	Structurer un environnement compétitif et attractif pour les entreprises	2.715.517	2.317.453	688.143	1.629.310	398.063
Aquitaine	Ingénierie financière	26.599.999	21.900.000	10.100.000	11.800.000	4.699.999
Bourgogne	Accompagner la modernisation des entreprises, le développement des PMI-PME et du commerce de l'artisanat	14.201.515	4.187.515	2.093.757	2.093.757	10.014.000
Centre	Accroître la compétitivité des entreprises	5.415.780	1.354.080	677.040	677.040	4.061.700
Ile-de-France	Soutien à la création d'activités	27.972.000	13.986.000	6.993.000	6.993.000	13.986.000
Ile-de-France	Renforcement des moyens humains et financiers des entreprises (PME/TPE)	14.008.000	7.004.000	3.502.000	3.502.000	7.004.000
Picardie	Ingénierie financière, création et développement d'entreprises »	9.146.940	6.402.858	3.201.429	3.201.429	2.744.082
Rhône-Alpes	Soutient à la création et à la reprise d'entreprise	0	0	0	0	0
RAZEM FRANCJA		473.877.442	259.042.458	93.675.005	165.367.454	214.834.981
WLK. BRYTANIA						
Normanton w Derby	Wspieranie lokalnych przedsiębiorstw	1.178.228	895.219	424.162	471.057	283.009
Kornwalia i Wyspy Scilly	Inżynieria finansowa dla MŚP	15.997.000	15.997.000	7.997.000	8.000.000	0
Kornwalia i Wyspy Scilly	Infrastruktura do nauki	15.997.000	15.997.000	7.997.000	8.000.000	0
Południowe Yorkshire	Promocja adaptacji i rozwoju obszarów wiejskich	4.515.000	3.612.000	1.806.000	1.806.000	903.000
Południowe Yorkshire	Poprawa dostępu MŚP do finansowania	108.698.000	59.783.000	43.478.000	16.305.000	48.915.000
Zachodnia Walia i Doliny	Wsparcie finansowe dla MŚP (EFRR)	46.768.250	37.379.500	23.079.750	14.299.750	9.388.750

**Przewodnik na temat finansowania kapitału podwyższonego ryzyka w polityce regionalnej
Systemy na okres programowania 2000 – 2006**

Dodatek H

Highlands i wyspy	Stymulowanie inwestycji sektora prywatnego w istniejące i nowe przedsiębiorstwa	75.019.910	61.330.950	27.192.500	34.138.450	13.688.960
-------------------	---	------------	------------	------------	------------	------------

Kwoty w euro

PROGRAM	ŚRODKI	ŁĄCZNY KOSZT	KOSZTY PUBLICZNE	FUNDUSZE STRUKTURALNE	FUNDUSZE KRAJOWE	SEKTOR PRYWATNY
WLK. BRYTANIA (c.d.)						
GIBRALTAR	MŚP i handel elektroniczny	414.600	334.600	167.300	167.300	80.000
East Midlands	Finansowe wsparcie na rzecz MŚP i gospodarki społecznej	13.268.400	11.508.200	4.814.200	6.694.000	1.760.200
Północno-wschodnia Anglia	Zapewnienie przedsiębiorcom dostępu do finansowania	51.926.000	37.813.000	23.299.000	14.514.000	14.113.000
Północno-wschodnia Anglia	Zapewnienie MŚP dostępu do finansowania	207.128.000	150.758.000	93.207.000	57.551.000	56.370.000
Północno-zachodnia Anglia	Dostęp do finansowania inwestycji na rozwój MŚP	11.897.200	7.976.000	3.988.000	3.988.000	3.921.200
Londyn	Finansowanie wzrostu	52.010.000	43.912.000	21.956.000	21.956.000	8.098.000
RAZEM WLK. BRYTANIA		604.817.588	447.296.469	259.405.912	187.890.557	157.521.119
GRECJA						
Attique	Infrastruktura i szczegółowe działania na rzecz MŚP z sektora drugiego i trzeciego	5.975.402	4.415.402	3.311.552	1.103.851	1.560.000
Egée du Nord	Zachęty – usługi – infrastruktura dla przedsiębiorstw	2.486.880	1.488.510	1.116.383	372.128	998.370
Iles de l'Egée du sud	Poprawa środowiska produkcji, innowacje	1.410.000	970.000	727.500	242.500	440.000
Competitivité	Wsparcie na rzecz kredytów dla MŚP i VSE	183.404.343	146.731.343	98.310.000	48.421.343	36.673.000
RAZEM GRECJA		193.276.625	153.605.255	103.465.435	50.139.822	39.671.370
WŁOCHY						
Calabria	Crescita e competitività delle imprese industriali, artigiane, del commercio e dei servizi	21.042.000	21.042.000	10.521.000	10.521.000	0
Calabria	Ingegneria finanziaria	9.118.000	9.118.000	4.559.000	4.559.000	0
Puglia	Interventi per la capitalizzazione e il consolidamento finanziario del sistema delle PMI dei settori Artigianato, Turismo, Commercio.	184.178.000	64.000.000	32.000.000	32.000.000	120.178.000
Sardegna	Sostegno alla nascita ed allo sviluppo di nuove imprese	36.569.680	18.284.840	9.142.420	9.142.420	18.284.840
Lazio	Aiuti alle PMI	8.862.933	8.740.410	3.375.031	5.365.379	122.522

**Przewodnik na temat finansowania kapitału podwyższonego ryzyka w polityce regionalnej
Systemy na okres programowania 2000 – 2006**

Dodatek H

Lazio	Strumenti finanziari per l'innovazione	15.225.963	12.309.661	3.995.982	8.313.679	2.916.302
Marche	Servizi di ingegneria finanziaria	16.528.467	11.363.898	5.681.950	5.681.948	5.164.569

Kwoty w euro

PROGRAM	ŚRODKI	ŁĄCZNY KOSZT	KOSZTY PUBLICZNE	FUNDUSZE STRUKTURALNE	FUNDUSZE KRAJOWE	SEKTOR PRYWATNY
WŁOCHY (c.d.)						
Friuli-Venezia-Giulia	Servizi finanziari per il rafforzamento del capitale sociale	5.658.302	5.658.302	1.697.490	3.960.812	0
Friuli-Venezia-Giulia	Servizi per favorire lo start up di nuova imprenditorialità	255.146	183.420	55.026	128.394	71.727
Friuli-Venezia-Giulia	Consolidamento e sviluppo dell'imprenditoria nelle zone montane	769.726	769.726	230.918	538.808	0
RAZEM WŁOCHY		298.208.217	151.470.257	71.258.817	80.211.440	146.737.960
HOLANDIA						
Amsterdam	Versterken bedrijfsleven en stimuleren ondernemerschap	161.979	133.779	46.488	87.291	28.200
Flevoland	Financial engineering	33.275.000	25.025.000	8.250.000	16.775.000	8.250.000
Noord-Nederland	Stimulering marktsector	49.333.600	20.266.400	8.400.000	11.866.400	29.067.200
Stedelijke Gebieden Nederland	Versterking concurrentiepositie bedrijfsleven en stimuleren ondernemerschap	13.204.273	10.451.790	4.597.091	5.854.700	2.752.483
Zuid-Nederland	Versterking concurrentiepositie bedrijfsleven	5.988.819	3.778.569	1.827.250	1.951.319	2.210.250
Oost-Nederland	Versterking concurrentiepositie bedrijfsleven (MKB)	3.762.712	2.919.627	1.254.064	1.665.564	843.085
RAZEM HOLANDIA		105.726.383	62.575.165	24.374.893	38.200.274	43.151.218
PORTUGALIA						
Programa Operacional Agricultura	Engenharia Financeira	56.323.158	49.907.972	37.430.979	12.476.993	6.415.186
Programa Operacional PESCA	Estruturas de Apoio á Competividade	3.891.800	3.891.800	2.920.600	971.200	0
Programa Operacional Economia	Consolidar e alargar as formas de financiamento das empresas	992.468.802	309.574.552	232.182.161	77.392.391	682.894.250
Programa Operacional Madeira	Competitividade e Eficiência Económica	6.049.232	4.196.007	2.156.416	2.039.591	1.853.225

RAZEM PORTUGALIA

1.058.732.992	367.570.331	274.690.156	92.880.175	691.162.661
---------------	-------------	-------------	------------	-------------

Kwoty w euro

PROGRAM	ŚRODKI	ŁĄCZNY KOSZT	KOSZTY PUBLICZNE	FUNDUSZE STRUKTURALNE	FUNDUSZE KRAJOWE	SEKTOR PRYWATNY
WSPÓŁPRACA PRZYGRANICZNA INTERREG						
Österreich-Slowenien	Rozwój wsi	141.362	113.906	70.668	43.238	27.456
Österreich-Ungarn	Rozwój i pomoc na rzecz infrastruktury w regionach przygranicznych	845.200	580.600	422.600	158.000	264.600
Österreich-Ungarn	Współpraca przygraniczna na szczeblu przedsiębiorstw (MŚP) oraz wsparcie i doradztwo na rzecz działań przygranicznych	166.160	137.000	83.080	53.920	29.160
Espana - Marruecos	Dinamización socioeconómica y empresarial	2.308.796	2.308.796	1.731.597	577.199	0
RAZEM WSPÓŁPRACA PRZYGRANICZNA		3.461.518	3.140.302	2.307.945	832.357	321.216

Bibliografia

Data publikacji	Tytuł publikacji
1994	Wykorzystanie Funduszy Strukturalnych przez MŚP (DG ds. Polityki Regionalnej)
1994	Przewodnik na temat technik inżynierii finansowej w kontekście polityki regionalnej (DG ds. Polityki Regionalnej)
1995	Finansowanie MŚP na obszarach otrzymujących pomoc (DG ds. Polityki Regionalnej)
1998	Ocena środków inżynierii finansowej (DG ds. Polityki Regionalnej)
1998	Wytyczne na temat krajowej pomocy regionalnej Dz.U. C74 z 10/3/1998 (DG ds. Konkurencji)
1999	Tematyczna ocena oddziaływania Funduszy Strukturalnych na MŚP (DG ds. Polityki Regionalnej)
1999	Kapitał podwyższonego ryzyka – klucz do tworzenia miejsc pracy w Unii Europejskiej (DG ds. ekonomiczno-finansowych)
1999	Plan działania w zakresie kapitału podwyższonego ryzyka (RCAP) (DG ds. ekonomiczno-finansowych)
1999	Rozporządzenia o Funduszach Strukturalnych 2000-06 ROZPORZĄDZENIE RADY (WE) nr 1260/1999 z dnia 21 czerwca 1999 określające ogólne postanowienia w sprawie Funduszy Strukturalnych (DG ds. Polityki Regionalnej)
1999	Standardowe zawiadomienie dla potrzeb systemów pomocy regionalnej (XI.1999) (DG ds. Konkurencji)
2000	Reforma Funduszy Strukturalnych – analiza porównawcza (DG ds. Polityki Regionalnej)
2000	Raport z postępu prac w ramach planu działania w zakresie kapitału podwyższonego ryzyka (RCAP) – X.2000 (DG ds. ekonomiczno-finansowych)
2000	Koszt kapitału dla firm europejskich (DG ds. Polityki Regionalnej)
2001	Globalny Monitor Przedsiębiorczości (GEM) - rozdział dotyczący <i>venture capital</i> i międzynarodowe porównania wskaźników penetracji (The Kaufman Centre for Entrepreneurship/ Ernst & Young)
2001	IX Przegląd pomocy państwa w Unii Europejskiej COM (2001) 403(01) (DG ds. Konkurencji)
2000	Obwieszczenie Komisji na temat pomocy państwa i kapitału podwyższonego ryzyka (2001/C 235/03) (DG ds. Konkurencji)
2000	Wieloletni program dla przedsiębiorstw i przedsiębiorczości, w szczególności dla małych i średnich przedsiębiorstw (2001-2005) (2000/819/EC) (Dyrekcja Generalna ds. Przedsiębiorczości) http://europa.eu.int/comm/enterprise/enterprise_policy/mult_entr_programme/programme_2001_2005.htm
2001	Dokument roboczy personelu Komisji – dostęp przedsiębiorstw do środków finansowych (SEC2001)1667 – 19.10.01 (Dyrekcja Generalna ds. Przedsiębiorczości) http://europa.eu.int/comm/enterprise/entrepreneurship/financing/index.htm
2001	Poręczenia wzajemne – techniki inżynierii finansowej dostępne MŚP – AECM (Europejskie Stowarzyszenie Poręczeń Wzajemnych)
2002	Le Financement des entreprises – typologie des instruments, implications au niveau regional – EURADA (Europejskie Zrzeszenie Rozwoju Regionalnego)
2002	Finances Solidaires – Guide à l’usage des collectivités territoriales. Finansol, dossier coordonné par E. Antonioli et al. Editions Charles Léopold Mayer, (Paryż 2002).
2002	Kredite für Kleinunternehmen. Evers, Jan. BAnkakademie Verlag Frankfurt a.M., 2002
2001	Bankowość a spójność społeczna: alternatywna reakcja na globalizację rynku. Guene Christophe & Mayo Edward. Jon Carpenter Publishing (2001).
2001	Finanse na rzecz rozwoju lokalnego, nowe rozwiązania na rzecz działań publiczno-prywatnych. New Economics Foundation et al. Books on Demand (Frankfurt, 2001)
2001	Obniżanie kosztu i zarządzanie ryzykiem w kredytowaniu mikroprzedsiębiorstw – podręcznik na temat mikrokredytów w Europie. Evers, Jack, Loeff, Siewertsen: 1999, trzecie wydanie, grudzień 2001, Hamburg (dostępny bezpłatnie:

	www.facetbv.nl/download/micro_lending_handbook.pdf
2000	Stawiając na kulturę – nowe instrumenty finansowe na rozwijanie sektora kulturalnego w Europie. Hackett K. et al (2000), Raport sporządzony dla Komisji Europejskiej, DG V (III Program Systemowy i Zatrudnienia), opublikowane przez North West Arts Board (Manchester, Wlk. Brytania).