

RAPORT KOŃCOWY

ANALIZA EX-ANTE INSTRUMENTÓW FINANSOWYCH DLA WOJEWÓDZTWA ŚWIĘTOKRZYSKIEGO NA POTRZEBY PERSPEKTYWY FINANSOWEJ 2021-2027

Etap II



Warszawa, wrzesień 2021 r.

Spis treści

WYKAZ SKRÓTÓW.....	3
STRESZCZENIE	5
SUMMARY	10
1. WPROWADZENIE.....	15
2. METODOLOGIA.....	17
3. ANALIZY DOTYCZĄCE ZASADNOŚCI ZASTOSOWANIA INSTRUMENTÓW FINANSOWYCH W POSZCZEGÓLNYCH TYPACH PROJEKTÓW PRZEWIDZIANYCH DO WSPARCIA W PR WŚ 21-27 20	
3.1. Priorytet inwestycyjny 1.....	20
3.2. Priorytet inwestycyjny 2.....	38
3.3. Zasadność zastosowania instrumentów finansowych w przypadku jednostek samorządu terytorialnego	93
4. SZCZEGÓŁOWE ANALIZY DOTYCZĄCE TYPÓW PROJEKTÓW W PRZYPADKU KTÓRYCH ZASADNE JEST ZASTOSOWANIE INSTRUMENTÓW FINANSOWYCH	98
4.1. Kapitał dla przedsiębiorstw (inwestycje/obrot).....	98
4.2. Termomodernizacja i odnawialne źródła energii w podmiotach gospodarczych	146
4.3. Analiza komplementarności i konkurencyjności proponowanej oferty instrumentów finansowych dla perspektywy 2021 – 2027	170
4.4. Model wdrażania.....	188
5. WNIOSKI I REKOMENDACJE	193

WYKAZ SKRÓTÓW

Skrót	Rozwinięcie
AKPOŚK	Aktualizacja Krajowego Programu Oczyszczania Ścieków Komunalnych
B+R	Badania i rozwój
BGK	Bank Gospodarstwa Krajowego
BOŚ	Bank Ochrony Środowiska
CATI	Ankieta przeprowadzana drogą telefoniczną (Computer Aided Telephone Interview)
CAWI	Ankieta przeprowadzana drogą internetową (Computer Assisted Web Interview)
CPR	Rozporządzenie Parlamentu Europejskiego i Rady (UE) ustanawiające wspólne przepisy dotyczące Europejskiego Funduszu Rozwoju Regionalnego, Europejskiego Funduszu Społecznego Plus, Funduszu Spójności, Funduszu na rzecz Sprawiedliwej Transformacji i Europejskiego Funduszu Morskiego, i Rybackiego i Akwakultury, a także przepisy finansowe na potrzeby tych funduszy oraz na potrzeby Funduszu Azylu, i Migracji i Integracji, Funduszu Bezpieczeństwa Wewnętrznego i Instrumentu Wsparcia Finansowego na rzecz Zarządzania Granicami i Polityki Wizowej (Common Provisions Regulation)
EBI	Europejski Bank Inwestycyjny
EFRR	Europejski Fundusz Rozwoju Regionalnego
EFS	Europejski Fundusz Społeczny
FTiR	Fundusz Termomodernizacji i Remontów
FS	Fundusz Spójności
GBER	Rozporządzenie Komisji (UE) nr 651/2014 z dnia 17 czerwca 2014 r. uznające niektóre rodzaje pomocy za zgodne z rynkiem wewnętrznym w zastosowaniu art. 107 i 108 Traktatu (General Block Exemption Regulation)
GUS	Główny Urząd Statystyczny
IF	Instrument finansowy
IOB	Instytucja otoczenia biznesu
IZ	Instytucja Zarządzająca
JST	Jednostka samorządu terytorialnego
KE	Komisja Europejska
KPO	Krajowy Plan Odbudowy

MEW	Małe elektrownie wodne
MFIPR	Ministerstwo Funduszy i Polityki Regionalnej
MŚP	Mikro, małe i średnie przedsiębiorstwa
MW	Megawat
NBP	Narodowy Bank Polski
NFOŚiGW	Narodowy Fundusz Ochrony Środowiska i Gospodarki Wodnej
OSP	Ochotnicza Straż Pożarna
OWES	Ośrodek Wsparcia Ekonomii Społecznej
OZE	Odnawialne źródła energii
PES	Podmiot ekonomii społecznej
POIiŚ	Program Operacyjny Infrastruktura i Środowisko
RDOŚ	Regionalna Dyrekcja Ochrony Środowiska
PR WŚ 2021-2027	Program Regionalny Województwa Świętokrzyskiego na lata 2021-2027
RIS	Regionalna Strategia Innowacji
RPO WŚ 2014-2020	Regionalny Program Operacyjny Województwa Świętokrzyskiego na lata 2014-2020
SAG	Strefa Aktywności Gospodarczej
TBS	Towarzystwo Budownictwa Społecznego
UE	Unia Europejska
URE	Urząd Regulacji Energetyki
WFOŚiGW	Wojewódzki Fundusz Ochrony Środowiska i Gospodarki Wodnej
ZIT	Zintegrowane Inwestycje Terytorialne

STRESZCZENIE

Cel badania i metodologia

Celem badania była ocena możliwego zakresu zastosowania i sposobu wdrażania instrumentów finansowych w ramach Regionalnego Programu Operacyjnego Województwa Świętokrzyskiego na lata 2021-2027 wraz z oszacowaniem luki finansowej.

Badanie zostało podzielone na 2 etapy. W ramach etapu pierwszego zidentyfikowano potrzeby i bariery w stosowaniu instrumentów finansowych w województwie świętokrzyskim w perspektywie finansowej 2021-2027, ustalono zakres zastosowania instrumentów finansowych w PR WŚ 2021-2027 oraz określono propozycje rodzajów oraz warunków wykorzystania instrumentów finansowych w perspektywie finansowej 2021-2027. W ramach etapu drugiego określono szczegółowe warunki wdrażania instrumentów finansowych w województwie świętokrzyskim w perspektywie finansowej 2021 – 2027 w tym parametry produktów i model wdrażania.

Prace badawcze w pierwszym etapie badania zostały podzielone na dwie fazy. W pierwszej w oparciu o analizę danych zastanych oraz wiedzę ekspercką członków zespołu badawczego określono w przypadku których typów projektów przewidzianych do wsparcia w PR WŚ 2021-2027 możliwym (z teoretycznego i praktycznego punktu widzenia) jest zastosowanie instrumentów finansowych. W drugiej przeprowadzono badania ilościowe wśród świętokrzyskich przedsiębiorców (380 ankiet), ostatecznych odbiorców wsparcia zwrotnego w perspektywie finansowej 2014-2020 (302 ankiety), jednostek samorządu terytorialnego (40 ankiet) i spółdzielni/wspólnot mieszkaniowych (30 ankiet). W drugim etapie badania przeprowadzono 14 wywiadów z podmiotami zaangażowanymi we wdrażanie instrumentów finansowych w perspektywie 2014-2020 (IZ RPO WŚ 2014-2020, pośrednikami finansowymi oraz BGK).

Zasadność zastosowania instrumentów finansowych w poszczególnych typach projektów przewidzianych do wsparcia w PR WŚ 21-27

W oparciu o analizy dotyczące rentowności projektów, potencjału finansowego różnych grup podmiotów do zaciągania zobowiązań finansowych oraz doświadczenia związane z wdrażaniem instrumentów finansowych w perspektywie finansowej 2014-2020 uznano, że w PR WŚ 21-27 dominującą formą wsparcia powinna być dotacja. Zdecydowana większość planowanych do wsparcia typów projektów to projekty nie generujące zysków dla realizujących je instytucji, których istotą jest dostarczanie tzw. dóbr publicznych (np. projekty dotyczące infrastruktury drogowej, wodno-kanalizacyjnej czy projekty miękkie finansowane z EFS). Wśród argumentów przemawiających przeciwko zastosowaniu instrumentów finansowych w wybranych typach projektów należy wymienić również długi czas zwrotu z inwestycji (np. wysoko kosztowe inwestycje w transport publiczny), ryzykowny charakter projektów (projekty z obszaru badań i rozwoju) czy niskie zainteresowanie korzystaniem ze zwrotnych źródeł finansowania charakterystyczne w szczególności dla

jednostek samorządu terytorialnego. W toku przeprowadzonych analiz uzupełnionych o wyniki konsultacji z Instytucją Zarządzającą ustalono, że największy potencjał do zastosowania instrumentów finansowych w PR WŚ 2021-2027 występuje w przypadku firm z sektora MŚP a konkretnie:

- Inwestycji w środki trwałe,
- Dostarczania kapitału o charakterze obrotowym,
- Inwestycji w działania ukierunkowane na podnoszenie efektywności energetycznej,
- Inwestycji w odnawialne źródła energii.

Luka finansowa

Przedsiębiorstwa

Przyjęto, że przedsiębiorstwo dotyka luka finansowania, jeśli:

1. Wniosek kredytowy został odrzucony (na kredyt inwestycyjny LUB obrotowy), LUB wniosek kredytowy nie został odrzucony, ale niekorzystne warunki umowy spowodowały, że umowa nie została podpisana, LUB
2. W ciągu ostatnich trzech lat firma nie ubiegała się o kredyt/pożyczkę z uwagi na niekorzystne warunki pozyskania i zwrotu środków, leżące zarówno po stronie instytucji finansowej, jak i samego przedsiębiorstwa, i zabrakło jej z tego powodu środków na inwestycje.

Warunek 1 spełnia 4,1% świętokrzyskich MŚP, przy czym wśród samozatrudnionych odsetek ten sięga 5,4%, dla zatrudniających 1-9 osób – 3,5%, zaś dla zatrudniających 10-249 osób – 5% (w tym 10-49 – 6,7%, zaś dla średnich firm nie stwierdzono w próbie podmiotów w luce). Częściej tak definiowana luka występuje w firmach o najkrótszej historii rynkowej (blisko 9%) niż w starszych (ok. 3-4%). Jeśli pod uwagę weźmiemy lukę finansową ogółem (war. 1 i 2), w luce finansowania znajduje się 11,8% świętokrzyskich MŚP. Największy ich odsetek występuje wśród samozatrudnionych (blisko 20%) i w firmach zatrudniających do 9 osób (blisko 10%). Również mniejsza skala działalności wiąże się z większym ryzykiem luki finansowania – w przypadku firm o przychodach do 100 tys. zł udział podmiotów w luce sięga 20-25%, podczas gdy ryzyko luki spada do zera (w obrębie próby) przy przychodach ponad 5 mln. Ryzyko wystąpienia luki finansowania jest – w porównaniu z działającymi ponad 10 lat – istotnie większe w firmach funkcjonujących do 3 lat (średnio blisko 4-krotnie wyższe), a w firmach o okresie funkcjonowania 3-10 lat – 1,2 razy wyższe.

Wartość luki finansowania MŚP województwa świętokrzyskiego wynosi ponad 216 mln zł rocznie co przekłada się na 1,5 mld zł w latach 2021-2027 i kolejne 642 mln zł w latach 2028-2030.

Efektywność energetyczna

Łączna wartość kredytów/pożyczek na inwestycje z zakresu efektywności energetycznej o jakie w ciągu najbliższych dwóch lat zamierzają ubiegać się świętokrzyskie firmy wyniesie 461 mln zł. Przyjmując, że w luce finansowej znajduje się około 12% przedsiębiorstw wartość kwotowa luki wyniesie w najbliższych dwóch latach 47,3 mln zł co w latach 2021-2030 daje kwotę 236 mln zł.

Odnawialne źródła energii

Luka inwestycyjna w obszarze odnawialnych źródeł energii wynosi w województwie świętokrzyskim w latach 2021-2030 1 mld zł, z czego ponad połowa kwoty przypada na OZE z energii słonecznej. Wartość luki finansowej oszacowano na 118 mln zł przyjmując, że około 12% przedsiębiorców zainteresowanych inwestycjami w OZE będzie miało trudności w pozyskaniu zewnętrznego finansowania.

Proponowane do zastosowania rodzaje instrumentów/produktów finansowych

Pożyczka dla firm z sektora MŚP

Z badania wynika, że instrument pożyczkowy oferujący pożyczki o wartości do 1 mln zł satysfakcjonowałby ok. 85% świętokrzyskich MŚP. Ze względu jednak na obserwowany systematyczny wzrost wartości inwestycji finansowanych z pożyczek w poprzednich latach proponujemy uwzględnić czynnik czasu i ustalić górną granicę udzielanych pożyczek na poziomie wyższym tj. 1,7 mln zł. Nie rekomendujemy ustanawiania dolnej granicy pożyczanej kwoty. Pożyczka może zostać wykorzystana na cele inwestycyjne i obrotowe. Ponieważ jednak IF ma pełnić rolę instrumentu wsparcia rozwoju firm, proponujemy, tak jak to ma miejsce obecnie, ograniczyć do 50% udział pożyczonych środków w finansowaniu potrzeb obrotowych.

Proponujemy udzielanie pożyczek na zasadach korzystniejszych niż rynkowe¹ z oprocentowaniem na stałym poziomie w całym okresie zapadalności.

Zabezpieczenia kredytów/pożyczek nie są, według ankietowanych świętokrzyskich MŚP, najważniejszą barierą w dostępie do finansowania komercyjnego. Najlepszą formą zabezpieczenia kredytu/pożyczki na inwestycje, zdaniem ankietowanych MŚP, jest weksel in blanco (42%).

Koszt kredytu, przy zabezpieczeniach słabej jakości, rośnie w przypadku finansowania długoterminowego. Proponujemy pozostawienie 5 letniego okresu zapadalności pożyczki lub

¹ Zgodnie z zasadami udzielania pomocy de minimis, o których mowa w *Rozporządzeniu Komisji (UE) nr 1407/2013 z dnia 18 grudnia 2013 r. w sprawie stosowania art. 107 i 108 Traktatu o funkcjonowaniu Unii Europejskiej do pomocy de minimis* oraz *Rozporządzenia Ministra Infrastruktury i Rozwoju z dnia 19 marca 2015 r. w sprawie udzielania pomocy de minimis w ramach regionalnych programów operacyjnych na lata 2014–2020* (Dz.U. 2015 poz. 488 z późn. zmianami).

nawet rozważenie jego wydłużenia – 27% MŚP w badaniu ankietowym optowało za 10 letnim lub dłuższym.

Rekomendujemy ustanowienie 6-miesięcznego okresu karencji w spłacie rat pożyczki (w elastycznej formule zawieszania spłat rat pożyczki na krótsze okresy sumujące się do 6 miesięcy).

Proponujemy nie ograniczać dostępu do instrumentu finansowego ani nie stosować preferencji dla wybranych grup /branż przedsiębiorców. Wydaje się, że jeden „standardowy” instrument finansowy odpowie na potrzeby wszystkich potencjalnych ostatecznych odbiorców woj. świętokrzyskiego znajdujących się w luce finansowej.

Alokacja na instrument finansowy, zgodnie z planem finansowym PR WŚ 21-27 w Działaniu 1.4. Kapitał dla przedsiębiorczości wynosi (110 mln EUR*4.44 zł/EUR= 488,4 mln zł).

Dodatkowo instrumenty finansowe dostępne dla świętokrzyskich MŚP będą zasilone środkami publicznymi podlegającymi ponownemu wykorzystaniu z IF z perspektyw 2007-2013 (szacowanymi na 138 mln zł) i 2014-2020 (szacowanymi na 266 mln zł). Łącznie IF dostępne w perspektywie 2021-2027 będą zasilone środkami publicznymi w wysokości ok. 892 mln zł, czyli ok. 127 mln zł rocznie.

Przyjmując, że w odniesieniu do zaproponowanego IF będzie wymagany 15% wkład to przekładać się on będzie na dźwignię w wysokości 1,18. W ujęciu kwotowym dodatkowo wymagany kapitał publiczny lub prywatny wyniesie 19,4 mln EUR. Środki dostępne dla ostatecznych odbiorców (po odjęciu wynagrodzenia funduszu funduszy (ok. 6,2 mln EUR) i pośredników finansowych (12,3 mln EUR)) to ok. 110,9 mln EUR.

Przy takiej alokacji wskaźnik – *Przedsiębiorstwa objęte wsparciem z instrumentów finansowych* osiągnięty w wyniku uruchomienia instrumentu pożyczkowego w ramach Działania 1.4. PR WŚ 21-27 wyniesie 1322 przedsiębiorstw.

Pożyczka z premią na inwestycje dotyczące efektywności energetycznej i odnawialnych źródeł energii

W odniesieniu do inwestycji z obszaru efektywności energetycznej i OZE rekomenduje się wykorzystanie produktu finansowego łączącego w sobie instrument finansowy oraz dotację. Dotacja przyjmowałaby postać rabatu kapitałowego polegającego albo na zamianie x niezapłaconych jeszcze przez ostatecznego odbiorcę rat kapitałowych na dotację albo obniżenia wysokości x niezapłaconych rat kapitałowych przy utrzymaniu pierwotnego okresu spłaty (pośrednicy powinni mieć możliwość wyboru rozwiązania najlepszego z punktu widzenia konkretnego klienta). Maksymalna możliwa do otrzymania wysokość rabatu powinna wynieść 49% co w praktyce przekładałoby się na intensywność wsparcia w wysokości 45% (przy założeniu, że do komponentu dotacyjnego firma będzie wносиła 15% wkład własny). Przyznanie rabatu powinno być uzależnione od osiągnięcia przynajmniej 25% poziomu zwiększenia efektywności energetycznej a w przypadku inwestycji z zakresu OZE od zrealizowania inwestycji zgodnie z założeniami opisanymi we wniosku o dofinansowanie.

Maksymalna wartość pożyczki powinna wynieść 2 mln zł. Rekomenduje się oprocentowanie pożyczek na zasadach korzystniejszych niż rynkowe (w przypadku pożyczek udzielanych w oparciu o pomoc de minimis) lub na warunkach rynkowych zgodnie z Komunikatami Komisji Europejskiej w sprawie stóp referencyjnych i dyskontowych.

Należy dopuścić wszystkie określone prawem rodzaje zabezpieczeń ze szczególnym uwzględnieniem weksla in blanco.

Rekomenduje się siedmioletni okres spłaty pożyczki przy jednoczesnym sześciomiesięcznym okresie karencji w spłacie rat kapitałowych (z możliwością wydłużenia w szczególnie uzasadnionych wypadkach do dwunastu miesięcy).

Grupa odbiorców powinna być maksymalnie szeroka tj. powinna obejmować wszystkie firmy z sektora MŚP. Uprawnionymi do skorzystania z instrumentu w zakresie w jakim dotyczy on odnawialnych źródeł energii powinni być zarówno prosumenci (podmioty produkujące energię z OZE przede wszystkim na własne potrzeby) jak i przedsiębiorcy zawodowi (podmioty produkujące energię z OZE na sprzedaż w ramach aukcji).

Na zaproponowany produkt powinna zostać przeznaczona kwota nieprzekraczająca 50 mln EUR (tj. około 228 mln zł). Proponuje się równy podział alokacji na 2 wspierane typy projektów.

Efekt dźwigni rozumiany jako kwota finansowania podlegającego zwrotowi przekazywana odbiorcom końcowym, podzielona przez kwotę wkładu z Funduszy wyniesie 1,09 (przy założeniu 15% wkładu do instrumentu finansowego wnoszonego przez samorząd województwa lub pośrednika finansowego).

Zaleca się by proponowany produkt finansowy był wdrażany jako jeden instrument, w ramach którego oferowane będą pożyczki z umorzeniem na omawiane dwa rodzaje przedsięwzięć. Dzięki temu nie będzie potrzeby dwukrotnego przeprowadzania procedur związanych z wyborem funduszu zarządzającego oraz funduszy szczegółowych.

Wartość inwestycji dokonanych dzięki zaproponowanemu produktowi finansowemu wyniesie około 51,5 mln EUR. tj. około 229 mln zł z. Przełoży się to na 163 wspartych projektów dotyczących efektywności energetycznej i 91 projektów dotyczących OZE (przy założeniu równego podziału alokacji między te 2 typy projektów).

Model wdrażania instrumentów finansowych w perspektywie 2021-2027

Biorąc pod uwagę doświadczenia związane z wdrażaniem instrumentów finansowych w perspektywie finansowej 2021-2027 optymalnym rozwiązaniem będzie utrzymanie dotychczasowego, trójstopniowego modelu wdrażania instrumentów finansowych, w którym Instytucja Zarządzająca w trybie bezprzetargowym powierza wdrażanie instrumentów finansowych bankowi publicznemu (w tym przypadku BGK) natomiast ten ogłasza przetargi na wybór pośredników finansowych.

SUMMARY

Study objective and methodology

The objective of the study was to provide an assessment of the possible scope and implementation options for financial instruments under the 2021-2027 Świętokrzyskie Voivodship Regional Operational Programme, and estimation of the financing gap. The study has been divided into two stages. Under the first stage of the assignment the needs and barriers in the use of financial instruments in Świętokrzyskie Voivodship in the financial perspective 2021-2027 have been identified, the scope for implementation of financial instruments under 2021-2027 ŚV Regional Programme (ŚV RP) was established, and proposed financial instruments types and conditionalities under financial perspective 2021-2027 were determined. As part of the second stage, detailed conditions for the implementation of financial instruments in the Świętokrzyskie Voivodship in the 2021-2027 financial perspective were defined, including product parameters and implementation model.

Research activities during the first stage of the assignment were further divided into two phases. In the first phase, based on the results of desk research and expert knowledge of the research team members, it was established which types of projects planned for implementation under the 2021-2027 ŚV RP are appropriate (theoretically and practically) for the use of financial instruments. In the second phase quantitative research was conducted among Świętokrzyskie entrepreneurs (380 respondents), final recipients of loan based aid during financial perspective 2014-2020 (302 respondents), local self-government units (40 respondents) and housing co-operatives/associations (30 respondents). In the second stage of the study, interviews were conducted with representatives of entities involved in the implementation of financial instruments in the 2014-2020 perspective (Managing Authority of the 2014-2020 Świętokrzyskie Voivodship ROP, financial intermediaries and BGK).

The relevance of using financial instruments in individual types of projects envisaged for support under 2021-2027 ŚV RP

Based on the analyses of project profitability, the financial potential of various groups of entities to incur financial liabilities, and the experience related to the implementation of financial instruments in the 2014-2020 financial perspective, it was decided that in 2021-2027 ŚV RP the key form of support should be grants. The vast majority of the types of projects planned for support are projects that do not generate profit for the institutions implementing them, the essence of which is to provide the so-called public goods (e.g. road, water and sewage infrastructure projects or ESF-funded soft projects). Among the arguments against the use of financial instruments in selected types of projects, one should also mention the long return on investment (e.g. high-cost investments in public transport),

risky nature of projects (research and development projects) or low interest in using repayable sources of financing in particular for local government units. In the course of the research, supplemented by consultations with the Managing Authority, it was identified that the greatest potential for the use of financial instruments in the 2021-2027 ŚV RP involves enterprises from the SME sector, in particular in the case of:

- Investments in fixed assets,
- Providing working capital,
- Investments in activities aimed at increasing energy efficiency
- Investments in renewable energy sources.

Financing gap

Enterprises

It has been assumed that companies are in the financing gap, when:

- Their credit application (for investment OR working capital) has been rejected OR their credit application has not been rejected, but onerous contract conditions were the reasons for which the credit agreement has not been entered into, OR,
- During the last three years the company has not applied for a credit/loan because of existing onerous conditions for obtaining or repaying the financing, both on the side of the financial institution and/or the enterprise, and as a result the company ran out of funds for financing investments.

Condition 1 was met by 4.1% of Świętokrzyskie SMEs, this share stood at 5.4% with respect to the self-employed, 3.5% - those employing between 1-9 employees, 5% - those employing 10-249 staff (including 6.7% in the segment 10-49 employees, while no medium-sized company was identified within the gap among the entities in the sample). As defined this gap is more apparent among recently established businesses (almost 9%) than among those with a longer market presence (about 3-4%). If we were to consider the total financing gap (conditions 1 and 2) this would mean that it is impacting on 11.8% of Świętokrzyskie SMEs. The highest share is noted among the self-employed (almost 20%) and in enterprises employing up to 9 staff (almost 10%). Lower scales of business activities are also correlated with higher financing gap risks - in the case of companies attaining turnover of up to 100k PLN the percentage of those affected by the gap reaches 20-25% and falls to zero (within the sample) with turnover above 5M PLN. Compared to businesses in operation for more than 10 years the risk of being impacted by the financing gap is significantly higher among businesses in operation for up to 3 years (on average by almost four-fold) and among those functioning 3-10 years by a factor of 1.2.

The annualised volume of the financing gap impacting on Świętokrzyskie Voivodship SMEs is more than 216M PLN, which translates to 1.5 billion PLN in the period 2021-2027 and another 642M PLN in 2028-2030.

Energy efficiency

The total value of credits/loans in the area of investments in energy efficiency for which Świętokrzyskie businesses are planning to apply during the next two years is 461M PLN. Assuming the financing gap is impacting on about 12% of enterprises the gap's value in this period will stand at 47.3M PLN, which means that in the period 2021-2030 it will total 236M PLN.

Renewable energy sources

The investment gap in the area of renewable energy sources (RES) in Świętokrzyskie Voivodship for the period 2021-2030 totals 1 billion PLN, of which more than half involves RES in solar energy. The value of the financing gap has been estimated at 118M PLN under the assumption, that about 12% of enterprises interested in RES investments will find it difficult to access external financing.

Recommended types of financial instruments/products

Loans for SMEs

The study shows that a loan facility offering loans worth up to 1M PLN would address the needs of approx. 85% of SMEs in Świętokrzyskie Voivodship. However, in view of the observed systematic growth in the value of investments financed from loans in previous years, we propose to take into account the time factor and set the upper limit of loans at a higher level, i.e. 1.7M PLN. It is not recommended that a minimum loan value should be introduced. The loan can be used for both investment and working capital needs. However as the financial instrument should be supporting business development it is proposed, as is the current situation, to limit the share of the loan used to cover working capital requirements to 50%.

The proposal is that the loans should be provided at more favourable than market² terms with the interest rate set at a constant level throughout the maturity period. Credit/loan security requirements are not, in the opinion of surveyed Świętokrzyskie SMEs, the most important barrier in accessing commercial financing. The best form for credit/loan security, in the opinion of the surveyed SMEs, are promissory notes (42%).

The cost of the loan, given weaker security requirements, increases with longer-term financing. It is proposed to continue with the 5 year maturity period for the loans or even to extend this - 27% of the surveyed SMEs opted for a 10 year or longer period.

² In line with the terms and conditions for granting de minimis aid, as stated in *Commission Regulation (EU) No 1407/2013 of 18 December 2013 on the application of Articles 107 and 108 of the Treaty on the Functioning of the European Union to de minimis aid* and *Decree of the Minister for Infrastructure and Development of 19 March, 2015 on granting de minimis aid under regional operational programmes in the period 2014-2020* (Journal of Law item 488 with later amendments).

It is recommended to introduce a 6 months grace period in repayment of instalments (under a flexible formula allowing for the suspension of loan instalments for shorter periods adding up to 6 months).

It is suggested that access to the financial instrument should not be limited and there should be no preferential treatment for selected groups/sectors of enterprises. One "standard" financial instrument will apparently meet the needs of all potential final recipients in Świętokrzyskie Voivodship impacted on by the existing financing gap.

In line with the financial plan for the 2021-2027 ŚV RP the allocation for the financial instrument under Measure 1.4. Capital for Entrepreneurship totals 488.4M PLN (110M EUR * 4.44 PLN/EUR).

In addition financial instruments available to Świętokrzyskie SMEs will be reinforced with reused public financing stemming from financial instruments under the 2007-2013 (estimated at 138M PLN) and 2014-2020 (estimated at 266 M PLN) perspectives. In total 2021-2027 financial instruments will be fed with public financing to the tune of about 892M PLN, that is about 127M PLN per annum.

Assuming that the proposed financial instrument will involve the requirement for a 15% own contribution then this will result in leverage at 1.18. Such additional required public or private financing will total 19.4M EUR. The financing available to final recipients (after subtracting the commissions of the fund of funds and financial intermediaries - c.a. 6.2M EUR and 12.3M EUR respectively) comes in at about 110.9M EUR.

With such an allocation the value of the indicator *Number of enterprises receiving support through financial instruments* attained as a result of the introduction of the loan instrument under ŚV RP Measure 1.4. will total 1322 enterprises.

Loan with rebate for investments in the areas of energy efficiency and renewable energy sources

With respect to investments in the areas of energy efficiency and RES it is recommended to implement a financial product which will merge a financial instrument with grants. The grant would take the form of rebated capital repayments, involving either exchanging an x number of the yet unpaid instalments for a grant or decreasing the value of an x number of the instalments while maintaining the original repayment period (intermediaries should be allowed to select solutions most appropriate for individual clients). The maximum value of the rebate should stand at 49%, which in practice will translate into a 45% aid intensity (assuming that the enterprises will provide a 15% own contribution to the grant). Accessing the rebate should be conditional on achieving at least 25% increase in energy efficiency, and in the case of investments in the field of renewable energy, on the implementation of the investment in accordance with the conditions described in the project proposal.

The maximum loan value should be 2M PLN. It is recommended that the interest rate on loans is more favourable than at market rates (in the case of loans provided on the basis of

de minimis aid) or at market rates, in line with the Communications from the European Commission on reference and discount rates.

All types of securities allowed by law should be made eligible, with particular emphasis on promissory notes in blank. A seven-year loan repayment period is recommended, with a six-month grace period in repayment of principal instalments (with the possibility of extending these to twelve months in particularly justified cases).

The group of recipients should be as wide as possible i.e. it should include all firms from the SME sector. In the area of renewable energy sources eligibility towards the instrument should cover both prosumers (entities producing energy from RES mainly to meet own needs) as well as commercial players (entities producing energy from RES for auction sales). An allocation of not more than 50M EUR (i.e. about 222M PLN) should be earmarked for the proposed product. Financing should be split evenly between the two types of supported projects.

The leverage effect, understood here as the value of repayable financing provided to final recipients divided by the value of the input from the Funds, will reach 1.09 (assuming a 15% input towards the financial instrument provided by the Voivodship self-government or financial intermediary).

It is recommended that the financial product be implemented as one instrument, under which loans with rebates are provided for the two types of actions. Thanks to this it will not be necessary to go through two procedures connected with the identification of the managing fund and of the operating funds.

The value of investments implemented as a result of the introduction of the financial product will total about 51.5M EUR, i.e. about 229M PLN. This will translate into 163 supported projects in energy efficiency and 91 projects involving RES (assuming an equal split of the allocation between the two types of projects).

Financial Instruments implementation model under the 2021-2027 perspective

Taking into account the experience related to the implementation of financial instruments the optimal solution in the 2021-2027 financial perspective will be to maintain the current, three-stage model of implementing financial instruments, in which the Managing Authority entrusts the implementation of financial instruments to a public bank (in this case BGK) without a tender procedure, while the latter announces tenders on the selection of financial intermediaries.

1. WPROWADZENIE

Celem badania była ocena możliwego zakresu zastosowania i sposobu wdrażania instrumentów finansowych w ramach Regionalnego Programu Operacyjnego Województwa Świętokrzyskiego na lata 2021-2027 wraz z oszacowaniem luki finansowej.

Badanie zostało podzielone na 2 etapy. W pierwszym do celów szczegółowych należało:

- Określenie możliwości i racjonalności zastosowania instrumentów finansowych dla założeń programowych na lata 2021-2027 dla województwa świętokrzyskiego,
- Identyfikacja potrzeb oraz barier, w tym z punktu widzenia potencjalnych beneficjentów/odbiorców wsparcia, w stosowaniu instrumentów finansowych w województwie świętokrzyskim w perspektywie finansowej 2021-2027,
- Określenie propozycji rodzajów oraz warunków wykorzystania instrumentów finansowych w perspektywie finansowej 2021-2027 wraz z propozycjami dot.: kwoty wkładu z programu oraz oczekiwanego efektu mnożnikowego, oferowanych produktów finansowych, docelowej grupy odbiorców ostatecznych, oczekiwanego wkładu w osiąganiu celów szczegółowych programu dla perspektywy finansowej 2021-2027.

W ramach wskazanych celów szczegółowych zadaniem Wykonawcy było:

- Określenie, w których celach polityki i odpowiadającym im celach szczegółowych zasadne i realne jest zastosowanie instrumentów finansowych z uwzględnieniem uwarunkowań społeczno-ekonomicznych województwa świętokrzyskiego,
- Oszacowanie w celach polityki i celach szczegółowych w których wykonawca zidentyfikował zasadność zastosowania instrumentów finansowych luki finansowej występującej w województwie świętokrzyskim, wraz ze wskazaniem wartości oszacowanej luki, która może zostać pokryta ze środków Programu. W analizie należy uwzględnić środki IF dostępne w województwie świętokrzyskim, tj. pochodzące z RPOWŚ 2007-2013 oraz RPOWŚ 2014-2020 z uwzględnieniem środków podlegających reużyciu,
- Dla celów szczegółowych, dla których identyfikuje się zasadność zastosowania wsparcia w formie instrumentu finansowego, określenie proponowanej kwoty wkładu z programu do instrumentu finansowego i oczekiwanego efektu mnożnikowego; oszacowania dodatkowego kapitału publicznego lub prywatnego jaki może zostać zgromadzony w ramach poszczególnych instrumentów finansowych,
- Wskazanie potencjalnych ostatecznych odbiorców dla rekomendowanych do realizacji instrumentów finansowych,

- Określenie proponowanych do zastosowania rodzajów instrumentów/produktów finansowych, w tym ewentualną potrzebę zróżnicowanego traktowania ostatecznych odbiorców (grupy docelowej),
- Oszacowanie oczekiwanego wkładu instrumentu finansowego w osiągnięcie celów szczegółowych założeń programowych perspektywy 2021-2027, w tym oszacowanie wartości bazowych i końcowych wskaźników.

W drugim etapie zadaniem Wykonawcy było określenie szczegółowych warunków wdrażania instrumentów finansowych w województwie świętokrzyskim w perspektywie finansowej 2021-2027 w tym parametrów poszczególnych instrumentów oraz modelu wdrażania.

Niniejszy raport zawiera wyniki analiz przeprowadzonych w obu etapach badania.

2. METODOLOGIA

Prace badawcze w pierwszym etapie badania zostały podzielone na dwie fazy. W pierwszej w oparciu o analizę danych zastanych oraz wiedzę ekspercką członków zespołu badawczego określono w przypadku których typów projektów przewidzianych do wsparcia w PR WŚ 2021-2027 możliwym (z teoretycznego i praktycznego punktu widzenia) jest zastosowanie instrumentów finansowych. Wyniki analiz (przedstawione w kolejnym rozdziale) zostały skonsultowane z Instytucją Zarządzającą. Na tej podstawie określono katalog typów projektów, w których wykorzystanie instrumentów finansowych jest najbardziej zasadne. Projekty te stanowiły przedmiot dalszych pogłębionych analiz ukierunkowanych przede wszystkim na oszacowanie skali luki inwestycyjnej i luki finansowej, określenie rodzaju możliwych do zastosowania produktów finansowych wraz z ich adresatami oraz wskazanie alokacji na te instrumenty.

W pierwszym etapie badania wykorzystano następujące metody badawcze:

- Analizę danych zastanych, którą objęto następujące rodzaje danych:
 - Projekty rozporządzeń europejskich lub rozporządzenia stanowiące ramy prawne dla perspektywy finansowej UE na lata 2021-2027,
 - Projekty krajowych aktów prawnych dotyczących perspektywy finansowej UE na lata 2021-2027,
 - Projekt Umowy Partnerstwa na lata 2021-2027 oraz projekt linii demarkacyjnej,
 - Dokumenty dotyczące zakresu interwencji planowanej w ramach PR WŚ 2021-2027,
 - Akty prawa europejskiego i krajowego dotyczące instrumentów finansowych,
 - Dane ze statystyki publicznej,
 - Wyniki badania zrealizowanego na zlecenie Ministerstwa Funduszy i Polityki Regionalnej „Opracowanie metodologii szacowania potrzeb finansowych oraz luki finansowej w obszarach polityki rozwoju wraz z pierwszym oszacowaniem”,
 - Wyniki ewaluacji dotyczących instrumentów finansowych (badania o charakterze ex-ante, mid-term i ex-post),
 - Dane sprawozdawcze i monitoringowe pośredników finansowych działających w województwie świętokrzyskim,
 - Dane z systemu SL przekazane przez Instytucję Zarządzającą dotyczące wybranych działań wdrażanych z RPO WŚ 2014-2020,
 - Literaturę naukową obejmującą zagadnienia związane z szacowaniem luki finansowej, źródłami finansowania inwestycji.
- Ankiety CATI/CAWI z przedstawicielami jednostek samorządu terytorialnego województwa świętokrzyskiego

Zrealizowano 43 ankiety ze świętokrzyskimi JST (względem 40 zakładanych). Ankiety były prowadzone z osobami, które w JST odpowiadają za inwestycje lub gospodarkę finansową JST. Celem ankiet było uzyskanie informacji na temat doświadczeń JST związanych z korzystaniem z instrumentów finansowych, planów dotyczących korzystania z takich instrumentów oraz wpływu pandemii koronawirusa na kondycję finansową JST.

- Ankiety CATI/CAWI z przedsiębiorcami z województwa świętokrzyskiego – potencjalnymi odbiorcami wsparcia w zakresie instrumentów finansowych³

Zrealizowano 380 ankiet ze świętokrzyskimi podmiotami gospodarczymi co pozwoliło na uogólnianie wyników z próby na populację z 5% błędem oszacowania. Struktura wielkościowa i branżowa próby odpowiadały strukturze populacji. Przeprowadzono 368 ankiet z firmami mikro, 10 z firmami małymi i 3 z firmami średnimi. Dane na temat liczby ankiet w poszczególnych branżach zawiera poniższa tabela.

Tabela 1 Struktura branżowa przebadanej próby

Branża	Udział firm z danej branży w populacji	Liczba ankiet
przemysł	12%	45
budownictwo	16%	60
handel; naprawa pojazdów samochodowych	29%	111
transport i gospodarka magazynowa	7%	27
zakwaterowanie i gastronomia	2%	9
informacja i komunikacja	3%	12
obsługa rynku nieruchomości	1%	6
działalność profesjonalna, naukowa i techniczna	11%	40
administrowanie i działalność wspierająca	3%	11
edukacja	2%	8
opieka zdrowotna i pomoc społeczna	8%	30
kultura, rozrywka i rekreacja	1%	3
pozostała działalność usługowa	5%	18
	100%	380

Źródło: opracowanie własne.

³ Spełniono warunek z SOPZ zgodnie, z którym przynajmniej 100 ankiet powinno zostać przeprowadzonych z firmami, które nie korzystały ze wsparcia w postaci instrumentów finansowych w perspektywach 07-13 i 14-20.

- Ankieta CAWI/CATI z podmiotami, które korzystały z instrumentów finansowych oferowanych w RPO WŚ 2014-2020

Badanie zostało zrealizowane wśród firm, które skorzystały z pożyczek uruchomionych w ramach działań 2.6 i 10.4.1 RPO WŚ 2014-2020. Łącznie zrealizowano 307 ankiet w tym 277 z ostatecznymi odbiorcami wsparcia w działaniu 2.6 i 30 w poddziałaniu 10.4.1⁴.

- Ankieta CAWI/CATI wśród spółdzielni/wspólnot mieszkaniowych

Zrealizowano 30 ankiet z przedstawicielami spółdzielni/wspólnot mieszkaniowych z terenu województwa świętokrzyskiego.

W drugim etapie badania przeprowadzono wywiady z przedstawicielami podmiotów zaangażowanych we wdrażanie instrumentów finansowych w perspektywie 2021-2027 oraz ekspertami dziedzinowymi. Zrealizowano 14 wywiadów m.in. z przedstawicielami IZ RPO WŚ, WUP w Kielcach, BGK, pośredników finansowych oferujących produkty finansowe w województwie świętokrzyskim czy Narodowej Agencji Poszanowania Energii.

⁴ W poddziałaniu 10.4.1 zaplanowano realizację 37 ankiet natomiast w przekazanej przez Zamawiającego bazie danych występowały istotne braki danych kontaktowych do respondentów co przełożyło się na niższy od zakładanego respons rate.

3. ANALIZY DOTYCZĄCE ZASADNOŚCI ZASTOSOWANIA INSTRUMENTÓW FINANSOWYCH W POSZCZEGÓLNYCH TYPACH PROJEKTÓW PRZEWIDZIANYCH DO WSPARCIA W PR WŚ 21-27

W poniższej tabeli zawarto wyniki analiz dotyczących zasadności zastosowania instrumentów finansowych w priorytetach 1 i 2 RPO WŚ 2021-2027. W tych priorytetach finalnie zdecydowano się na zaproponowanie produktów finansowych. Analizy dotyczące wszystkich priorytetów RPO WŚ 2021-2027 znajdują się w załączniku do niniejszego raportu.

3.1. Priorytet inwestycyjny 1

Tabela 2 Analizy dotyczące zasadności zastosowania instrumentów finansowych w priorytecie inwestycyjnym 2 PR WŚ 21-27

L.p	Typ projektu	Czy możliwy jest do zastosowania instrument finansowy	Typ podmiotu w odniesieniu, do którego można rozważyć zastosowanie instrumentu finansowego	Uzasadnienie
1.	1.1. Prace B+R i wdrażanie wyników prac B+R (w tym zakup	Nie	Nie dotyczy	Interwencja publiczna jest uzasadniona przede wszystkim wysokim poziomem ryzyka rynkowego, które stanowi immanentną cechę projektów B+R, co skutkuje awersją sektora bankowego do finansowania tej działalności. Zatem podmioty wdrażające wyniki prac B+R znajdują się w luce finansowej. Jednocześnie innowacje powstające w wyniku prac B+R mają na ogół charakter innowacji

	infrastruktury badawczej)			<p>przełomowych i w związku z tym stanowią dobro publiczne⁵ zwiększając konkurencyjność gospodarki i podnosząc poziom życia mieszkańców. Finansowanie komercyjne jest nieoptymalne ze względu na niesprawność rynku objawiająca się m.in. efektem gapowicza⁶.</p> <p>Instrumenty dłużne</p> <p>Ryzyko związane z przeprowadzeniem prac B+R i wdrożeniem ich wyników jest tak duże, że instrumenty dłużne nie dostarczają wystarczającej zachęty do ich podjęcia. W perspektywie 2014-2020 w kilku województwach zastosowano instrumenty pożyczkowe do stymulowania prac B+R i ich wdrożeń. Efekty potwierdzają nieadekwatność tego instrumentu wsparcia do tego typu projektów.</p> <ul style="list-style-type: none"> • W województwie kujawsko-pomorskim uruchomiono „Pożyczkę B+R”. Pomimo intensywnych działań promocyjnych (w tym promocji bezpośredniej) nie udało się udzielić żadnej pożyczki do końca 2018 r. W 2019 r. zrezygnowano z tego instrumentu⁷. • W podkarpackim w aktualizacji strategii inwestycyjnej wskazano, na dość ograniczone zainteresowanie instrumentem pożyczkowym na prace B+R oraz ich wdrożenia. Liczba i jakość składanych wniosków odbiegały dość wyraźnie od oczekiwań, poziom wykorzystania alokacji wsparcia w poszczególnych konkursach utrzymywał się na stosunkowo niskim poziomie, przeciętnie w granicach 30-40%. Zdaniem ewaluatorów⁸
--	---------------------------	--	--	--

⁵ Wyniki badań naukowych i wiedzy w ogólności, należy uznać za dobro publiczne i, jako takie, niepodzielne i niekonkurencyjne.

⁶ Kopiowanie wyników badań bez ponoszenia kosztów przez innych przedsiębiorców. To zjawisko dodatkowo zwiększa awersję banków do finansowania takich przedsięwzięć.

⁷ Ewaluacja efektów wdrażania zwrotnych instrumentów finansowych realizowanych w ramach RPO WM 2014-2020 wraz z analizą ex-ante dla perspektywy finansowej 2021-2027, UMWM, 2020.

⁸ Aktualizacja oceny ex ante instrumentów finansowych w ramach RPO WP 2014-2020, UMWP, 2017.

				<p>uruchamianie instrumentów dłużnych w tym obszarze całkowicie mija się z celem.</p> <ul style="list-style-type: none"> • W województwie pomorskim od 2018 r. oferowana jest „Pożyczka na innowacje” W ramach instrumentu finansowane są przedsięwzięcia B+R (w tym przedsięwzięcia kontynuacyjne, dla przedsiębiorstw wspartych uprzednio w formie wejść kapitałowych), znajdujące się na różnych etapach gotowości technologicznej, zmierzające do wdrożenia wyników prac B+R do działalności gospodarczej. Wdrażanie tego instrumentu przebiega powoli. W ocenie tego instrumentu zwraca się uwagę, że jest to produkt niszowy, wymagający znacznych nakładów na promocję (indywidualną), następnie realizację skomplikowanego procesu skonfigurowania projektu pod kątem wymogów dotyczących przeznaczenia pożyczki⁹. <p>Jednocześnie konstrukcja instrumentów pożyczkowych na B+R, wymaga posiadania zdolności kredytowej po stronie pożyczkobiorcy, uwiarygadniającej możliwość spłaty zobowiązań nawet w sytuacji niepowodzenia projektu (brak oczekiwanych wyników prac badawczych) a więc nie adresuje problemu luki finansowej. Wśród różnych form instrumentów finansowych właściwszym jest finansowanie tego typu przedsięwzięć w oparciu o pośredników finansowych, oferujących wejścia kapitałowe.</p> <p>Instrumenty kapitałowe</p> <p>Zastosowanie instrumentu kapitałowego na poziomie regionalnym wiąże się z pewnymi ryzykami związanymi z podażą wykonalnych projektów. Cechą</p>
--	--	--	--	--

⁹ Aktualizacja oceny ex ante dla instrumentów finansowych w ramach Regionalnego Programu Operacyjnego Województwa Pomorskiego na lata 2014-2020”, UMWP, 2019.

			<p>charakterystyczna tej formy inwestowania jest bardzo mały współczynnik sukcesu. Typowa sytuacja to współczynnik sukcesu na poziomie 0,1%-0,2% (na 1000 przejranych projektów kilkanaście nadaje się do inkubacji, kilka do zainwestowania środków z czego 1-2 kończą się sukcesem).</p> <p>Oprócz problemów z podażą projektów wskazuje się także przy nadmiernej regionalizacji na brak profesjonalistów z doświadczeniem w tego typu inwestycjach¹⁰. Niemniej jednak można przytoczyć szereg argumentów na rzecz regionalizacji instrumentów kapitałowych - lepsze dopasowanie do specyfiki regionu, możliwość lepszej koordynacji np. z regionalną polityką w zakresie innowacji, czy precyzyjniejsze zaadresowanie problemów lokalnego rynku finansowego.</p> <p>Instrument kapitałowy stosowany był w odniesieniu do projektów B+R wdrażanych przez start-up'y technologiczne w kilku województwach: kujawsko-pomorskim, podlaskim, warmińsko-mazurskim i zachodniopomorskim. Były to w zasadzie programy pilotażowe, zakładające realizację bardzo niewielu (kilkunastu) projektów.</p> <p>Linia demarkacyjna MFiPR¹¹ będąca dokumentem uzupełniającym Umowę Partnerstwa stanowi, że instrumenty kapitałowe na poziomie regionalnym mogą być wdrażane jedynie jako kontynuacja działań pilotażowych w ramach interwencji 2014-2020. W przypadku województwa świętokrzyskiego ta przesłanka wyklucza zatem zastosowanie tego instrumentu.</p>
--	--	--	--

¹⁰ C. M. Masona, Richard T. Harrison - Investment Readiness: A Critique of Government Proposals to Increase the Demand for Venture Capital Regional Studies, Volume 35, Issue 7, 2001.

¹¹ Linia demarkacyjna, Podział interwencji i zasad wdrażania krajowych i regionalnych programów operacyjnych w perspektywie finansowej na lata 2021-2027 MFiPR, 02.2021.

				Powyższe oznacza, że wspieranie działalności B+R+I w ramach RPOWŚ należy kontynuować w formach bezzwrotnych.
	1.4. Kapitał dla przedsiębiorczości	TAK	MŚP	<p>Instrumenty finansowe w sferze związanej z konkurencyjnością firm sektora MŚP są stosowane w Polsce już od końca lat 90-tych, kiedy powstały pierwsze fundusze pożyczkowe, utworzone w ramach programu Banku Światowego ToR#10.</p> <p>Interwencja publiczna uzasadniona jest faktem, że znaczna grupa przedsiębiorstw MŚP mimo dysponowania rentownymi projektami, nie jest w stanie pozyskać na rynku kapitału na ich sfinansowanie z uwagi na strukturalne charakterystyki rynku. W przypadku instrumentów dłużnych w luce finansowania, jak wynika z analizy literatury przedmiotu¹², znajdują się przede wszystkim przedsiębiorstwa nie posiadające wystarczających zabezpieczeń (przedsiębiorstwa mikro, społeczne, we wczesnych fazach rozwoju, z terenów peryferyjnych, z pewnych branż uznawanych za ryzykowne).</p> <p>Z badania ilościowego świętokrzyskich MŚP przeprowadzonego w ramach niniejszego zamówienia wynika, że w luce nieprzyznanego finansowania¹³ znajduje się 4,1% świętokrzyskich MŚP, przy czym wśród samozatrudnionych odsetek ten sięga 5,4%, dla zatrudniających 1-9 osób – 3,5%, zaś dla zatrudniających 10-249 osób – 5%. Częściej tak definiowana luka występuje w firmach o najkrótszej historii rynkowej (blisko 9%) niż w starszych (ok. 3-4%). Jeśli dodamy do tego lukę</p>

¹² Zob. OECD „The SME financing gap, theory and evidence”, Vol. 1, 2006; PSDB, Analiza ex ante instrumentów finansowych w perspektywie finansowej 2014-2020 w województwie warmińsko-mazurskim”, 2013; IBS „„Ocena luki finansowej w zakresie dostępu polskich przedsiębiorstw do finansowania zewnętrznego – wnioski i rekomendacje dla procesu programowania polityki spójności w okresie 2014-2020”, 2013; PAG Uniconsult „Analiza luki finansowej w województwie podkarpackim w zakresie dostępu przedsiębiorców do zwrotnych instrumentów finansowych w kontekście realizacji przez Bank Gospodarstwa Krajowego Inicjatywy JEREMIE”, 2012.

¹³ Luka nieprzyznanego finansowania - wniosek kredytowy został odrzucony (na kredyt inwestycyjny lub obrotowy), lub wniosek kredytowy nie został odrzucony, ale niekorzystne warunki umowy spowodowały, że umowa nie została podpisana.

			<p>niezrealizowanych inwestycji¹⁴, to w luce finansowania znajduje się 11,8% świątokrzyskich MŚP. Największy ich odsetek występuje wśród samozatrudnionych (blisko 20%) i w firmach zatrudniających do 9 osób (blisko 10%). Również mniejsza skala działalności wiąże się z większym ryzykiem luki finansowania – w przypadku firm o przychodach do 100 tys. zł udział podmiotów w luce sięga 20-25%, podczas gdy ryzyko luki spada do zera (w obrębie próby) przy przychodach ponad 5 mln. Ryzyko wystąpienia luki finansowania jest – w porównaniu z działającymi ponad 10 lat – istotnie większe w firmach funkcjonujących do 3 lat (średnio blisko 4-krotnie wyższe), a w firmach o okresie funkcjonowania 3-10 lat – 1,2 razy wyższe.</p> <p>Banki w odniesieniu do konkretnej grupy firm lub typów projektów uznanych za inwestycje podwyższonego ryzyka stosują wyższe, trudne do spełnienia wymagania (np. ustanowienia wysokich zabezpieczeń) ograniczając w ten sposób i tak już ograniczony dostęp tych grup do finansowania dłużnego. Pewne symptomy tego zjawiska, nazywanego w literaturze racjonowaniem kredytu¹⁵, możemy obserwować obecnie, w związku z trudnościami w prowadzeniu działalności gospodarczej w niektórych branżach spowodowanymi pandemią i towarzyszącym jej lockdown'em. Jak wynika z cyklicznego opracowania Narodowego Banku Polskiego¹⁶ w II kwartale 2020 r., w związku z pandemią, zdecydowana większość banków zastrzyła kryteria udzielania kredytów krótkoterminowych (96%) i długoterminowych (82%) dla MŚP. Z kolei w III kwartale 2020 r. zastrzyto</p>
--	--	--	--

¹⁴ Luka niezrealizowanych inwestycji - firma nie ubiegała się o kredyt/pożyczkę z uwagi na niekorzystne warunki pozyskania i zwrotu środków, leżące zarówno po stronie instytucji finansowej, jak i samego przedsiębiorstwa, i zabrakło jej z tego powodu środków na inwestycje.

¹⁵ J. Stiglitz, A. Weiss (1981) "Credit Rationing in Markets with Incomplete Information". American Economic Review, vol. 71, No. 3

¹⁶ Sytuacja na rynku kredytowym, wyniki ankiety do przewodniczących komitetów kredytowych, III kwartał 2020 r.", Narodowy Bank Polski, Departament Stabilności Finansowej, Warszawa, lipiec 2020.

			<p>warunki przyznawania kredytów. Banki podniosły m.in. marżę kredytową (29%) i marżę dla kredytów obarczonych większym ryzykiem (29%), zwiększyły wymagania dotyczące zabezpieczenia kredytów (24%)¹⁷. Można przewidywać, że reakcje sektora bankowego na kolejne fale pandemii. będą podobne. Niemniej jednak, jak dotąd, zmniejszona aktywność kredytowa banków wynika ze zmniejszenia popytu na kredyty ze strony przedsiębiorców niż zaostrzenia kryteriów udzielania kredytów przez banki¹⁸.</p> <p>W RPOWŚ 2007-2013 instrumenty finansowe dla MŚP wdrażane były w ramach Osi priorytetowej 1. Rozwój przedsiębiorczości, Działania 1.3 Tworzenie i rozbudowa funduszy pożyczkowych i gwarancyjnych. Według stanu na koniec okresu wdrażania (n+3) w listopadzie 2016 r. w ramach Działania 1.3 RPOWŚ 2007-2013 udzielono 1 431 pożyczek o łącznej kwocie: 223,5 mln PLN oraz 188 poręczeń na kwotę: 44,9 mln PLN¹⁹.</p> <p>Skorzystanie z instrumentów zwrotnych wygenerowało u jego odbiorców w województwie świętokrzyskim wartość dodaną, czego wyrazem były lepsze wyniki w wymiarze finansowym, konkurencyjnym, innowacyjnym i rynkowym w porównaniu z reprezentatywną grupą podmiotów poszukujących możliwości rozwoju dla swojej firmy, przy wykorzystaniu instrumentów finansowania zewnętrznego. W wyniku zastosowania instrumentów zwrotnych pojawił się efekt mnożnikowy, którego uzyskanie jest bardziej prawdopodobne niż w przypadku wsparcia dotacyjnego²⁰.</p>
--	--	--	--

¹⁷ Tamże.

¹⁸ Raport o stabilności systemu finansowego. Ocena skutków COVID-19, NBP. 12.2020.

¹⁹ Uaktualniona strategia inwestycyjna wdrażania instrumentów finansowych w ramach Regionalnego Programu Operacyjnego Województwa Świętokrzyskiego na lata 2014-2020, Uchwała nr 2025/20 ZWŚ z 6.05.2020 r.

²⁰ Ocena skuteczności działania funduszy pożyczkowych i poręczeniowych, które otrzymały dofinansowanie w ramach RPOWŚ 2007-2013, UMWŚ, 2012.

			<p>Krajowe badanie kontrfaktyczne pożyczkobiorców²¹ pokazało, że instrumenty dłużne oferowane na bazie środków publicznych mają znaczący efekt prorozwojowy i proinwestycyjny. Skorzystanie z pożyczki powodowało m.in. zwiększenie nakładów inwestycyjnych o średnio 50 tys. zł w roku jej udzielenia, w porównaniu do grupy kontrolnej.</p> <p>W RPOWŚ 2014-2020 na wdrażanie instrumentów finansowych w ramach Działania 2.6 przeznaczona została kwota: 79,9 mln EUR. Przewidziano, że wsparcie w postaci pożyczki otrzyma 932 przedsiębiorstw a inwestycje prywatne uzupełniające wsparcie publiczne dla przedsiębiorstw wyniosą 10,1 mln EUR. Wsparcie może obejmować inwestycje, zarówno w środki trwałe oraz wartości niematerialne i prawne, jak również kapitał obrotowy (w tym wydatki bieżące przedsiębiorstwa). Do końca 2019 r udzielono 538 pożyczek. W ocenie mid-term RPOWŚ 2014-2020²² oszacowano, że na koniec realizacji RPO w 2023 r. liczba przedsiębiorstw otrzymujących pożyczki ponad trzykrotnie przekroczy zakładane wartości²³.</p> <p>Z badania ankietowego ostatecznych odbiorców pożyczek wynika, że pożyczki trafiły głównie do mikroprzedsiębiorstw (79%). Pożyczkobiorcy znajdowali się w luce finansowej. Część z nich (55%) mogła wprawdzie, według własnej deklaracji, uzyskać kredyt bankowy, ale na warunkach (koszt pożyczki wynikający z braku dobrych zabezpieczeń) podważających opłacalność przedsięwzięcia. Pożyczkobiorcy dysponowali też środkami własnymi, którymi uzupełnili środki</p>
--	--	--	---

²¹ Ocena realizacji instrumentów inżynierii finansowej w ramach NSRO 2007-2013. Raport końcowy”, MRR, 2013.

²² Ewaluacja mid-term dotycząca postępu rzeczowego RPOWŚ 2014-2020 dla potrzeb przeglądu śródkresowego, w tym realizacji zapisów ram i rezerwy wykonania, UMWŚ, 2019.

²³ Wskaźniki Działania 2.6 zostały określone w umowie z Menadżerem Funduszy Funduszy (BGK), który zagwarantował je w umowach z pośrednikami finansowymi funduszy pożyczkowych i poręczeniowych. Rzeczywiste wykonanie wskaźników przez pośredników finansowych będzie przedmiotem monitorowania

				<p>pożyczone (88% pożyczkobiorców). Środki te były jednak niewystarczające dla zrealizowania w pełni zaplanowanej inwestycji: 16% całkowicie zaniechałoby inwestycji, 57% odłożyłoby jej realizację w czasie a 19% ograniczyłoby jej zakres. Prawie wszyscy pożyczkobiorcy (93%) uznali ofertę IF za korzystniejszą niż oferta bankowa. Kluczowe są koszty pożyczek – 89% ankietowanych wskazuje na niższe oprocentowanie jako podstawową przewagę konkurencyjną IF nad ofertą banków. Tylko 7% ostatecznych odbiorców pożyczek uznało wymagania IF RPOWŚ 2014-2020 dotyczące zabezpieczeń za korzystniejsze niż te w bankach. Tu jednak, jak wynikało z wywiadów z pośrednikami, podejście pośredników jest znacznie bardziej elastyczne niż w bankach (arbitralne decyzje podejmowane na podstawie tzw. scoringu) a brak dobrego zabezpieczenia nie skutkuje od razu odmową pożyczki lub drastycznym wzrostem oprocentowania czy innych opłat (np. ubezpieczenia), ale co najwyżej ograniczeniem kwoty pożyczki. Dwóch na trzech pożyczkobiorców przeznaczyło pożyczkę na zakup środków trwałych (66%), co piąty na inwestycję w nieruchomości (21%) lub zakup środków transportu (20%). 18% ostatecznych odbiorców pożyczki inwestycyjnej wykorzystała część pożyczki na finansowanie wydatków obrotowych.</p> <p>Powyższe oznacza, że inwestycje rozwojowe prowadzące do wzrostu konkurencyjności (i towarzyszące im pożyczki na kapitał obrotowy w szczególności w sytuacji możliwych powtórzeń kryzysów pandemicznych) powinny być nadal wspierane instrumentami dłużnymi.</p>
2.	1.2. Cyfryzacja, e-usługi publiczne	Nie	Nie dotyczy	<p>Głównymi beneficjentami wsparcia wdrożenia e-usług publicznych są JST i związki, jednostki organizacyjne i podmioty nad którymi JST sprawują nadzór właścicielski (np. przedsiębiorstwa komunalne, szpitale powiatowe, placówki oświatowe). Inwestycje w usługi publiczne świadczone on-line wykazują pozytywną wartość ekonomiczną eNPV. Wśród korzyści jakie przynoszą wdrożenia usług publicznych</p>

			<p>on-line wymienia się: lepszy (powszechniejszy) dostęp do usług publicznych, ciągły dostęp do usług (24/7), oszczędność czasu związaną ze zdalnym a nie osobistym załatwianiem spraw i przyspieszenie samej procedury, dostęp do informacji, skrócenie czasu oczekiwania na decyzję²⁴.</p> <p>Po stronie usługodawców w dłuższym okresie można oczekiwać znaczącego obniżenia kosztów świadczenia usług, dzięki podniesieniu wydajności pracy, wynikającego ze skrócenia i optymalizacji procedur wewnętrznych oraz zwiększenia liczby realizowanych spraw, zmniejszenia zużycia materiałów biurowych, zmniejszenia liczby popełnianych błędów, osiągnięcia większych przychodów dzięki lepszemu monitorowaniu opłat i podatków lokalnych²⁵. Można więc oczekiwać, że takie projekty w dłuższym okresie będą miały co najmniej zerowy finansowy wskaźnik fNPV.</p> <p>Te przesłanki wskazują, że wdrażanie e-usług publicznych mogłyby być finansowane instrumentami zwrotnymi. Wydaje się jednak, że takie instrumenty w najbliższych kilku latach nie będą cieszyły się zainteresowaniem JST. Jest ku temu kilka powodów. Po pierwsze niski poziom kompetencji cyfrowych decydentów, który jest uważany za główną barierę procesu cyfryzacji. Niski poziom kompetencji cyfrowych decydentów przekłada się na: brak świadomości co do możliwości jakie dają rozwiązania cyfrowe; nieużywanie dostępnych ułatwień cyfrowych; niechęć do korzystania z rozwiązań cyfrowych²⁶. Ponadto nie do końca jeszcze sprawdza się założenie, że zwiększenie podaży e-usług wygeneruje zwiększenie popytu po stronie mieszkańców i przedsiębiorców. Na przeszkodzie stoją niedostateczne kompetencje cyfrowe odbiorców e-usług,</p>
--	--	--	--

²⁴ Efekty wsparcia zastosowań TIK dla usług publicznych, UMWP, 2020.

²⁵ Tamże s. 97.

²⁶ Efekty wsparcia zastosowań TIK dla usług publicznych, UMWP, 2020.

			<p>nieprzyjazne, trudne w obsłudze interfejsy, brak promocji e-usług, nietrafianie w potrzeby odbiorców²⁷. W konsekwencji kosztowne inwestycje w sprzęt konieczny do wdrożenia e-usług i wysokie koszty utrzymania infrastruktury i jej modernizacji sprawiają, że JST w hierarchii potrzeb wyżej stawiają inwestycje w infrastrukturę drogową i komunalną, których efekty przekładają się bezpośrednio na jakość życia mieszkańców, niż na cyfryzację urzędu²⁸. Stąd konieczne są silne zachęty, których dostarczają dotacje.</p> <p>Dodatkowo w sytuacji, gdyby JST zdecydowało się na sfinansowanie cyfryzacji ze środków zwrotnych istnieje wsparcie zwrotne z poziomu krajowego. Taką uniwersalną ofertę obejmująca różne inwestycje rozwoju JST ma BGK²⁹. Innym przykładem produktu dłużnego dedykowanego samorządom terytorialnym jest oferowany przez BGK kredyt ze środków Europejskiego Banku Inwestycyjnego na finansowanie rozwoju regionalnego³⁰. Generalnie, jeśli chodzi o jednostki samorządu terytorialnego, to jest dla nich dostępna szeroka oferta kredytowa (inwestycyjna) na rynku bankowym. Co do zasady, banki traktują jednostki samorządu terytorialnego jako wiarygodnego klienta. Jeśli chodzi o korzystanie z takich rozwiązań (finansowania dłużnego), to ewentualne problemy / ograniczenia leżą raczej po stronie jednostki samorządu terytorialnego, która musi posiadać zdolność do zaciągania kredytu.</p> <p>Należy też pamiętać, o znaczących środkach dotacyjnych na cyfryzację usług publicznych zaplanowanych w Krajowym Planie Odbudowy. Polska otrzyma 23,1 miliarda euro w postaci bezzwrotnych dotacji (oraz 34,2 miliarda euro w formie</p>
--	--	--	--

²⁷ Efekty wsparcia zastosowań TIK dla usług publicznych, UMWP, 2020.

²⁸ Ewaluacja RPO WiM 2014-2020 w kontekście rozwoju i wykorzystania e-usług w województwie warmińsko-mazurskim, UMWWiM, 2021.

²⁹ <https://www.bgk.pl/samorzady/inwestycje/kredyty-inwestycyjne/>

³⁰ <https://www.bgk.pl/samorzady/inwestycje/kredyty-inwestycyjne/kredyt-ze-srodkow-ebi-na-finansowanie-rozwoju-regionalnego/>

				<p>pożyczek). Termin na zagospodarowanie tych środków mija w 2026 r. 20% łącznej kwoty wsparcia będzie przeznaczona na cyfryzację. Na poziom regionalny i lokalny z KOP powinny trafić środki dotacyjne na wsparcie cyfrowej infrastruktury szkół i kompetencji kadry nauczycielskiej i wsparcie cyfryzacji służby zdrowia w tym wytworzenie rozwiązań telemedycznych.</p> <p>Nie rekomendujemy zatem zastosowania o instrumentu dłużnego wsparcia wdrożenia e-usług publicznych w ramach PR WŚ 21-27.</p>
3.	1.3. Promocja gospodarcza regionu, promocja eksportu, konferencje, targi, kampanie promocyjne, B2B, uzbrojenie terenów inwestycyjnych	Nie	Nie dotyczy	<p>Wsparcie eksportu</p> <p>Co do zasady MŚPMŚP prowadzące działalność eksportową, mają podobne problemy w dostępie do finansowania, jak i inne firmy sektora MŚP. Dodatkowo, eksport towarów i usług jest związany z dodatkowymi ryzykami: słabą znajomością rynku docelowego, jego specyfiki i ewentualnie uwarunkowań prawnych, zmiennością kursów walutowych, niesolidnymi partnerami w kraju docelowym i wygzekwowaniem zapłaty za sprzedane towary lub usługi. Istnieją instrumenty na poziomie krajowym mitygujące te dwa ostatnie ryzyka - instrumenty ubezpieczeniowe KUKE³¹ i akredytywy BGK³². Nie wydaje się jednak, żeby przeniesienie tych produktów na poziom regionalny, ze względu na ich specyfikę, było racjonalne i skuteczne.</p> <p>Z punkty widzenia instytucji oferujących finansowanie dłużne, prowadzenie lub w szczególności rozpoczynanie działalności eksportowej może być jednak uznawane za dodatkowe ryzyko, wyraźnie wyższe, niż typowe ryzyko gospodarcze na rynku krajowym, stąd finansowanie bankowe może być droższe i mniej dostępne. Okazuje się jednak, że dostęp do finansowania eksportu był wskazywany, jako</p>

³¹ <https://www.kuke.com.pl/wsparcie-eksportu/program-finansowe-wspieranie-eksportu/>

³² <https://www.bgk.pl/male-i-srednie-przedsiębiorstwa/eksport-i-ekspansja-zagraniczna/>

			<p>najmniej istotna ze wszystkich barier związanych z prowadzeniem działalności eksportowej³³: zaledwie 7% badanych mikro i małych firm i 3% średnich firm badanych przez bank PEKAO S A wskazywało na tę barierę. Badania wskazują, że znacznie ważniejszą rolę od dostępu do finansowania odgrywają inne bariery, takie jak na przykład dostęp do precyzyjnych i aktualnych informacji o przepisach prawa regulujących wprowadzanie na poszczególne rynki zagraniczne towarów, czy też związane z nawiązywaniem kontaktów biznesowych³⁴.</p> <p>Ogólnopolskie badanie eksporterów (PARP 2014³⁵) wskazuje na niesprawności rynku na wszystkich etapach wchodzenia i ekspansji na rynkach zagranicznych i istotną rolę instrumentów wsparcia w przewyżczeniu barier. Jednak przewyżczenie bariery wejścia na rynki zagraniczne wymaga silnej zachęty, której dostarczyć mogą jedynie instrumenty dotacyjne. W przytaczanym badaniu PARP 60% przedsiębiorców MŚPMŚP planujących rozpoczęcie działalności eksportowej (63% firm mikro) deklaruje chęć skorzystania z dotacji a tylko 19% z preferencyjnej pożyczki. Biorąc pod uwagę, że udział firm eksportujących w populacji MŚP województwa świętokrzyskiego wynosi 13% liczba potencjalnych odbiorców takiego produktu dłużnego byłaby niewielka (2,5%). Poza tym MŚP w ramach wsparcia finansowego oczekują przede wszystkim (46%) dofinansowania inwestycji³⁶ (zakup urządzeń, środków transportu, nieruchomości, oprogramowania komputerowego, know-how, patentów) a więc w zasadzie mogą</p>
--	--	--	---

³³ Raport o sytuacji mikro, małych i średnich firm w roku 2018. Temat specjalny: Ekspansja zagraniczna polskich firm”, PEKAO SA, 2019.

³⁴ Ewaluacja efektów wdrażania zwrotnych instrumentów finansowych realizowanych w ramach RPO WM 2014-2020 wraz z analizą ex-ante dla perspektywy finansowej 2021-2027, UMWM, 2020.

³⁵Ewaluacja potencjału eksportowego przedsiębiorstw w Polsce, PARP, 2014.

³⁶ Tamże.

			<p>one skorzystać ze „standardowego” instrumentu pożyczkowego rekomendowanego w działaniu 1.4. Kapitał dla przedsiębiorczości.</p> <p>Nie rekomendujemy zatem zastosowania profilowanego instrumentu dłużnego dla eksportujących MŚP w ramach PR WŚ 21-27.</p> <p>Tereny inwestycyjne</p> <p>Inwestycje JST w tereny inwestycyjne mają dodatnią wartość ekonomiczną eNVP ale rentowność finansowa takiego projektu (przychody z podatków od potencjalnych inwestorów) jest odroczone o kilka lub kilkanaście lat. Dość duża liczba terenów inwestycyjnych została uzbrojona stosunkowo łatwo dostępnymi dotacjami na ten cel w latach 2007-2013. Wiele z tych inwestycji nie przyniosło oczekiwanego zwrotu. W związku z tym w perspektywie 2014-2020 nałożono trudniejsze warunki uzyskania dotacji na tego typu inwestycje JST (Działanie 2.2 w RPOWŚ). Warunki te dotyczą zasadniczo kluczowego czynnika sukcesu – zobowiązania, że tereny rzeczywiście zostaną zasiedlone przez firmy i inwestycja będzie generować przychód dla JST w określonym czasie. Warunek ten, kluczowy również z punktu widzenia zastosowania instrumentu zwrotnego, znacznie osłabił zainteresowanie tym instrumentem wsparcia. Wynika to z ryzyk, które są poza kontrolą samej JST (np. stanu koniunktury gospodarczej, wpływającej na gotowość do podejmowania inwestycji przez przedsiębiorców).</p> <p>Ze względu na ograniczoną liczbę tego typu inwestycji w każdym z regionów z osobną, znacznie bardziej racjonalne jest wsparcie instrumentami dłużnymi tego typu inwestycji z poziomu krajowego. Inwestycje w SAG obejmują wspomniane już powyżej oferty finansowania dłużnego BGK i EBI. Poza tym, jak wspomniano, JST są traktowane przez banki komercyjne jak wiarygodni klienci, zatem nie znajdują się w luce finansowej.</p>
--	--	--	---

				Nie rekomendujemy zatem zastosowania o instrumentu dłużnego wsparcia tworzenia i rozwoju SAG w ramach PR WŚ 21-27.
4.	1.4. Transformacja kluczowych branż regionu, rozwój IOB i klastrów, proces przedsiębiorczego odkrywania, wsparcie klastrów i IOB, Popytowy system innowacji - edycja 2	Nie	Nie dotyczy	<p>Proces przedsiębiorczego odkrywania jest elementem zarządzania polityką innowacyjną regionu opisaną w Regionalnej Strategii Innowacji (RIS). Zarządzanie RIS jest jednym z warunków podstawowych, który ma zastosowanie do CP1. Zadania instytucji, której powierzone zostanie zarządzanie RIS, będą obejmować wszystkie działania wymienione w warunkach podstawowych CP1, które mają być prowadzone w sposób ciągły tj.: prowadzenie analiz wąskich gardeł dyfuzji innowacji, w tym cyfryzacji, animowanie procesu przedsiębiorczego odkrywania oraz działań prowadzących do poprawy regionalnego ekosystemu badań naukowych i innowacji, animowanie działań na rzecz zarządzania transformacją przemysłową oraz na rzecz współpracy międzynarodowej w obszarze B+R+I. Zadaniem instytucji realizującej projekt powinno być także monitorowanie i ocena RIS w celu pomiaru skuteczności w osiąganiu celów strategii. Wymieniony katalog działań pokazuje, że finansowanie zarządzania RIS instrumentem dłużnym nie ma racji bytu. Zarządzanie RIS nie spełnia podstawowego warunku stosowania instrumentów finansowych tj. nie jest działaniem generującym przychody.</p> <p>Z tego powodu nie może być w tym przypadku zastosowany instrument finansowy.</p> <p>Rozwój IOB (system popytowy)</p> <p>IOB są częścią ekosystemu innowacji. Fundusze publiczne determinują kształt i rozwój „rynku innowacji” rozumianego jako przepływ wiedzy skodyfikowanej i</p>

			<p>nieskodyfikowanej pomiędzy sektorem nauki a przedsiębiorstwami, przy pośrednictwie instytucji otoczenia biznesu³⁷.</p> <p>Zmiana paradygmatu wsparcia dostępu przedsiębiorstw do usług IOB z podażowego na popytowy, która nastąpiła w perspektywie finansowej 2014-2020, skutkowałą całkowitą przebudową sposobu finansowania usług IOB dla przedsiębiorców, w którym nie odnaleźli się w pełni ani przedsiębiorcy, ani IOB. W efekcie liczba IOB uległa istotnemu zmniejszeniu, a także obserwuje się w okresie ostatnich kilku lat istotne ograniczenie ich oferty usługowej³⁸.</p> <p>Wśród przyczyn braku w ofercie usług doradczych i szkoleniowych IOB wskazywały przede wszystkim brak zainteresowania usługami ze strony przedsiębiorców³⁹. Potwierdzają to wieloletnie badania rynku usług proinnowacyjnych prowadzone przez PARP⁴⁰. Z raportu PARP⁴¹ wynika, że odsetek przedsiębiorstw, które korzystają ze specjalistycznych usług doradczych świadczonych przez dowolny podmiot na rynku wyniósł średnio 9% i wahał się w granicach 7% w przypadku firm mikro do 12% w przypadku firm średnich.</p> <p>W modelu popytowym przedsiębiorstwo otrzymuje dotację na usługi doradcze (bon na doradztwo) i wybiera wykonawcę usługi na rynku. Zainteresowanie bonami na doradztwo było dość ograniczone i zwiększyło się dopiero w połączeniu ich z dotacją na finansowanie wdrożenie będącego wynikiem doradztwa.</p>
--	--	--	--

³⁷ Wywiad grupowy z przedstawicielami IOB w ramach badania przedsiębiorców, przedstawicieli instytucji otoczenia biznesu oraz trzech instytucji rozwojowych w ramach projektu Next Step Poland, Raport z badania jakościowego, PARP, 2018.

³⁸ Ośrodki innowacji i przedsiębiorczości w Polsce, Raport 2018, SOOIP, 2018 s. 16.

³⁹ Tamże s. 31

⁴⁰ Badanie rynku wybranych usług wspierających rozwój przedsiębiorczości i innowacyjności w Polsce prowadzone w latach 2011-2014, w ramach projektu systemowego 2.2.1 PO KL.

⁴¹ Badanie rynku wybranych usług wspierających rozwój przedsiębiorczości i innowacyjności w Polsce - Transfer technologii. PARP, 2010.

			<p>Zastąpienie dotacji na doradztwo finansowaniem zwrotnym nie było nigdzie testowane w Polsce i ma nikłe szanse powodzenia. Po pierwsze działania doradcze nie generują (co do zasady) po stronie przedsiębiorcy przychodów. Korzystanie z profesjonalnego doradztwa przez przedsiębiorców może oczywiście prowadzić do zwiększenia przychodów lub zmniejszenia ponoszonych kosztów, jednakże związek obu czynników nie jest zawsze prosty i jednoznaczny. Ponadto korzyści z doradztwa są bardzo często niepewne (i uzależnione od wielu czynników), a także często odsunięte w czasie.</p> <p>Model popytowy ma być kontynuowany w perspektywie 2021-2027. Nie rekomendujemy zastosowania o instrumentu dłużnego wsparcia przedsiębiorstw szukających doradztwa IOB w ramach PR WŚ 21-27.</p> <p>Klastry</p> <p>Natura inicjatyw klastrowych, polegających na współpracy większej liczby podmiotów nie sprzyja zastosowania zwrotnych form wsparcia. Nie ma jak dotąd w Polsce i Europie przykładów zastosowania tej formy wsparcia inicjatyw klastrowych. Realizacja projektów angażujących wielu partnerów z zastosowaniem instrumentów finansowych byłaby z całą pewnością dość złożona i wymagałaby opracowania specjalnych procedur po stronie pośrednika finansowego, oferującego wsparcie zwrotne. Produkty zwrotne (kredyty, pożyczki, poręczenia, wejścia kapitałowe) są bowiem z natury kierowane tylko do indywidualnych podmiotów. Wiązałoby się to ze zdecydowanie wyższym nieakceptowalnym poziomem stratowości⁴². Ponadto problemem byłyby też zabezpieczenia bowiem</p>
--	--	--	--

⁴² Ocena możliwości zastosowania poszczególnych form finansowania w ramach I i II Osi priorytetowej Programu Operacyjnego Polska Wschodnia 2014-2020, MRR, 2014.

			<p>podmioty zarządzające klastrem (najczęściej stowarzyszenia) nie posiadają zwykłe majątku⁴³.</p> <p>Nie rekomendujemy zatem zastosowania o instrumentu dłużnego wsparcia tworzenia i rozwoju klastrów w ramach PR WŚ 21-27.</p>
--	--	--	---

Źródło: opracowanie własne.

⁴³ Tamże s. 67.

3.2. Priorytet inwestycyjny 2

Tabela 3 Analizy dotyczące zasadności zastosowania instrumentów finansowych w priorytecie inwestycyjnym 2 PR WŚ 21-27

	Typ projektu	Czy możliwy jest do zastosowania instrument finansowy	Typ podmiotu w odniesieniu, do którego można rozważyć zastosowanie instrumentu finansowego	Uzasadnienie
1.	2.1 Efektywność energetyczna - budynki użyteczności publicznej	Nie	Nie dotyczy	<p>Projekty z zakresu poprawy efektywności energetycznej zasadniczo wykazują rentowność - generowane efekty w postaci zmniejszenia zapotrzebowania na energię ciepłą i elektryczną przynoszą oszczędności, które powinny skompensować poniesione koszty, jednak okres zwrotu może być bardzo zróżnicowany. Jest zależny od wielu parametrów, zarówno związanych ze stanem technicznym budynku, jego wiekiem, lokalizacją, zakresem samej inwestycji (termomodernizacja płytka lub głęboka), jak i z czynnikami zewnętrznymi, w tym aktualnymi i przyszłymi cenami energii.</p> <p>Omawiany typ projektu dotyczy poprawy efektywności energetycznej wraz z instalacją urządzeń OZE oraz wymianą/modernizacją źródeł ciepła albo podłączeniem do sieci</p>

				<p>ciepłowniczej/chłodniczej w budynkach użyteczności publicznej (w tym infrastruktury edukacji, zdrowia, sportu i kultury oraz budynkach historycznych), których właścicielami jest samorząd terytorialny oraz podległe mu organy i jednostki organizacyjne oraz jednostki zarządzane, ew. podmioty prywatne prowadzące działalność w zakresie opieki zdrowotnej Jak wynika z analiz prowadzonych przez KAPE, w Polsce okres zwrotu inwestycji w głęboką (tj. taką, w wyniku której wszystkie parametry budynku po termomodernizacji będą spełniały co najmniej WT 2021⁴⁴) termomodernizację budynku użyteczności publicznej może sięgać nawet 50 lat⁴⁵. W przypadku termomodernizacji płytkiej (tj. obejmujących zastosowanie tylko najbardziej opłacalnych kosztowo działań modernizacyjnych, które pozwalają uzyskać oszczędność energii na poziomie co najmniej 25% pierwotnego zużycia energii końcowej). Średni okres zwrotu wynosi około 15 lat.</p> <p>Dla omawianych typów beneficjentów i typu projektu stosowano dotąd w Polsce w ramach polityki spójności niemal wyłącznie⁴⁶ dotacyjną formę wsparcia (zazwyczaj do 85% kosztów kwalifikowalnych projektu, w niektórych programach, np. RPO WK-P 2014-2020 wysokość wsparcia uzależniano od poziomu oszczędności energii, uzyskanego w efekcie realizacji projektu). W działaniu 3.3 RPOWŚ 2014-2020 do końca 2020 r. podpisano 98 umów</p>
--	--	--	--	---

⁴⁴ Rozporządzenie Ministra Infrastruktury z dnia 12 kwietnia 2002 r. w sprawie warunków technicznych, jakim powinny odpowiadać budynki i ich usytuowanie (Dz.U. z 2019 poz. 1065).

⁴⁵ „Ekspertyza w zakresie określenia opłacalnych podejść do modernizacji właściwych dla danego typu budynku i strefy klimatycznej”, KAPE 2020.

⁴⁶ Wyjątkiem jest działanie 3.2.2 WRPO 2014-2020, gdzie zastosowano instrument finansowy.

			<p>dotyczących termomodernizacji budynków publicznych, a średni poziom dofinansowania UE wyniósł 83% kosztów kwalifikowanych. Odnotowano bardzo duży popyt na tego typu wsparcie, a z oceny śródkresowej podstępów wdrażania wynikała rekomendacja o relokacji dodatkowych środków na działanie 3.3 ze względu na duży potencjał absorpcji ponad wyznaczoną początkowo alokację środków UE.</p> <p>Pożyczki na poprawę efektywności energetycznej w sektorze publicznym oferowane były dotąd przez niektóre wojewódzkie fundusze ochrony środowiska i gospodarki wodnej (w tym WFOŚiGW w Kielcach) oraz NFOŚiGW (także jako instrument mieszany – dotacja z pożyczką). Wyniki badań ewaluacyjnych dla perspektywy 2007-2013 i 2014-2020 wskazują jednak, że instrumenty te były wykorzystywane w bardzo niewielkiej skali, a kluczowym źródłem finansowania tego typu inwestycji oraz generatorem zmiany w omawianym obszarze były środki UE w formie dotacji.</p> <p>Przesłanki, na których opierano się decydując o dotacyjnej formie wsparcia dla przedsięwzięć z zakresu efektywności energetycznej w budynkach użyteczności publicznej w minionych perspektywach finansowych UE, nie uległy zasadniczym zmianom, jednocześnie kondycja finansowa JST w ostatnich latach pogarsza się.</p> <p>Jak wskazują wyniki badań ewaluacyjnych⁴⁷, dotacyjna forma wsparcia stymuluje realizację przedsięwzięć obejmujących bardzo</p>
--	--	--	---

⁴⁷ M.in. „Wpływ wykorzystania zwrotnych form finansowania na realizację działań z zakresu efektywności energetycznej i odnawialnych źródeł energii w ramach I osi priorytetowej POIiŚ 2014-2020”, LB&E, Fundeko Korbel-Krok-Baściuk sp.j., Warszawa 2019.

				<p>szeroki zakres działań technicznych (głęboką termomodernizację), która niekoniecznie jest najbardziej efektywna kosztowo, co przekłada się na wydłużony okres zwrotu inwestycji. Jeśli więc celem programu operacyjnego jest promowanie jak najgłębszych działań termomodernizacyjnych i maksymalizacja efektów ekologicznych, jakie mogą zostać uzyskane dla danego budynku publicznego, forma dotacji bezwrotnej będzie najbardziej odpowiednia.</p> <p>Prawdopodobnym skutkiem zastosowania zwrotnej formy finansowania przedsięwzięć z zakresu termomodernizacji budynków publicznych mogłoby być ograniczenie skali tego rodzaju inwestycji, co stoi w sprzeczności z realizacją ambitnych celów UE dotyczących redukcji emisji gazów cieplarnianych do roku 2030 oraz osiągnięcia neutralności klimatycznej do roku 2050 roku, jak również zobowiązań Polski w tym obszarze. Należy zwrócić również uwagę na potencjał demonstracyjny działań realizowanych w obiektach administracji publicznej przy udziale środków UE. Realizacja projektów inwestycyjnych ma wpływ na popularyzację działań związanych z termomodernizacją, w szczególności głęboką termomodernizacją obiektów. W związku z tym nie rekomendujemy wykorzystania instrumentów finansowych dla inwestycji z zakresu efektywności energetycznej realizowanych przez JST i jednostki podległe.</p>
2.	2.1 Efektywność energetyczna – wielorodzinne budynki mieszkalne	Nie/Tak	Wspólnoty mieszkaniowe, TBS	<p>Projekty z zakresu poprawy efektywności energetycznej zasadniczo wykazują rentowność – zadeklarowało tak 88% spośród objętych badaniem świętokrzyskich spółdzielni/wspólnot mieszkaniowych. Generowane efekty w postaci zmniejszenia zapotrzebowania na</p>

			<p>energię ciepłą i elektryczną przynoszą oszczędności, które powinny skompensować poniesione koszty, jednak okres zwrotu może być bardzo zróżnicowany. Jest zależny od wielu parametrów, zarówno związanych z zakresem samej inwestycji (warunki i parametry techniczne obiektu oraz stosowane technologie), jak i z czynnikami zewnętrznymi, w tym cenami energii. Jak wynika z analiz prowadzonych przez KAPE, w Polsce okres zwrotu inwestycji w termomodernizację wielorodzinnego budynku mieszkalnego wynosi zazwyczaj od 13 lat (w przypadku termomodernizacji płytkiej) do 15 lat (głęboka termomodernizacja).</p> <p>Omawiany typ projektu dotyczy poprawy efektywności energetycznej wraz z instalacją urządzeń OZE oraz wymianą/modernizacją źródeł ciepła albo podłączeniem do sieci ciepłowniczej/chłodniczej w wielorodzinnych budynkach mieszkalnych (np. komunalnych, wspólnotach mieszkaniowych, TBS - poza budynkami należącymi do Skarbu Państwa oraz budynkami spółdzielni mieszkaniowych). Potencjalnymi beneficjentami mają więc być JST (w przypadku budynków komunalnych) oraz wspólnoty mieszkaniowe i TBS.</p> <p>JST, jak opisano w poprzednim punkcie dot. budynków publicznych, powinny zostać wykluczone z rozważań nt. możliwości zastosowania instrumentu finansowego ze względu na ograniczony potencjał do korzystania ze zwrotnych form finansowania – obserwowana w ostatnich latach ich pogarszająca się kondycja finansowa istotnie ograniczyła zdolność do zaciągania zobowiązań. Dotychczas programy operacyjne finansowane ze środków UE oraz</p>
--	--	--	---

				<p>FTiR (do czasu reformy w 2020 r.) nie wspierały w sposób szczególny termomodernizacji budynków stanowiących komunalny zasób mieszkaniowy gmin, choć jak wynika z raportu NIK⁴⁸, istnieją istotne potrzeby inwestycyjne w zakresie termomodernizacji i remontów tych zasobów. Głównym źródłem finansowania gospodarki mieszkaniowej gmin były środki własne, stosunkowo rzadko korzystały z zewnętrznego finansowania takich inwestycji. W ramach działania 3.3. RPOWŚ 2014-2020 tylko 3 projekty realizowane przez JST obejmowały termomodernizację budynków mieszkalnych komunalnych, przy czym był to element szerszych projektów obejmujących także budynki użyteczności publicznej. Należy także podkreślić, że od 2020 r., po reformie FTiR, gminy mogą korzystać z premii na przedsięwzięcia remontowe zasobów mieszkaniowych na szczególnie korzystnych warunkach - premia bezzwrotna wynosi do 50% całkowitych kosztów przedsięwzięcia (60% w przypadku budynków zabytkowych). Zaoferowania wsparcia zwrotnego ze środków UE dla JST na termomodernizację budynków komunalnych wymagałoby więc zapewnienia wyższego poziomu dofinansowania bezzwrotnego, co jest możliwe tylko w przypadku dotacji.</p> <p>Województwo świętokrzyskie nie posiada doświadczeń związanych ze wsparciem termomodernizacji budynków mieszkalnych z wykorzystaniem instrumentów finansowych - dla omawianego typu projektu w ramach RPOWŚ 2014-2020 zastosowano wsparcie w</p>
--	--	--	--	---

⁴⁸ „Wykonanie przez gminy zadań z zakresu gospodarki mieszkaniowej”, NIK, KAP.430.018.2018, Warszawa 2019.

				<p>formie dotacji. Jak wynika z oceny śródkresowej postępów wdrażania⁴⁹, zainteresowanie spółdzielni i wspólnot mieszkaniowych aplikowaniem o wsparcie dotacyjne w działaniu 3.3 RPOWŚ 2014-2020 było jednak znacznie niższe niż oczekiwano (do końca 2020 r. podpisano zaledwie 3 umowy na dofinansowanie termomodernizacji budynków mieszkalnych przez wspólnoty mieszkaniowe)⁵⁰. Jakość wniosków składanych przez tę grupę podmiotów była niska, co wynikało głównie ich ograniczonego potencjału administracyjnego (może to wskazywać na potrzebę zaoferowania tej grupie odbiorów łatwiejszego w aplikowaniu instrumentu wsparcia, jakim mógłby być instrument finansowy).</p> <p>Drugim problemem było spełnienie wymogu osiągnięcia minimum 25% oszczędności energii - budynki mieszkalne w większości były już przed laty ocieplone, a prace termomodernizacyjne niezbędne do dostosowania budynków do obowiązujących norm, miały potencjał zmniejszenia zapotrzebowania na energię o mniej niż 25%. Warto zaznaczyć, że w wielorodzinnych budynkach mieszkalnych zazwyczaj możliwy do wykonania zakres prac jest znacznie mniejszy niż w publicznych, ponieważ prace wykonywane są wyłącznie na częściach wspólnych (np. ściany zewnętrzne, stropodach, węzły cieplne, instalacja c.o., cokoły) ze względu na ograniczenie dostępu do lokali mieszkalnych.</p>
--	--	--	--	--

⁴⁹ „Ewaluacja mid-term dotycząca postępu rzeczowego RPOWŚ 2014-2020 dla potrzeb przeglądu śródkresowego, w tym realizacji zapisów ram i rezerwy wykonania”, LB&E i EGO, Warszawa 2019.

⁵⁰ Warto zauważyć, że spośród 25 spółdzielni/wspólnot planujących w ciągu najbliższych dwóch lat realizować przedsięwzięcia termomodernizacyjne aż 40% wskazało na dotację ze środków unijnych jako planowane źródło współfinansowania inwestycji.

				<p>Instrumenty finansowe dla poprawy efektywności energetycznej w sektorze mieszkaniowym zastosowano w ramach RPO w większości województw, tj.: małopolskim, kujawsko-pomorskim, dolnośląskim, łódzkim, mazowieckim, opolskim, podlaskim, pomorskim, wielkopolskim. Z dostępnych wyników badań ewaluacyjnych (które jednak nie pozwalają na dokonanie pełnego przeglądu skuteczności zastosowania tego typu instrumentów) można wnioskować, że zasadniczym problemem był dotąd niewielki poziom zainteresowania pośredników finansowych i problem z ich wyłonieniem, a co za tym idzie opóźnienia w uruchomieniu oferty wsparcia dla odbiorców. W części województw absorpcja środków w ramach tego IF była poniżej oczekiwań (m.in. kujawsko-pomorskie, podlaskie, dolnośląskie), a za przyczyny najczęściej wskazywano na wspomniany wcześniej problem z uzyskaniem min. 25% poziomu oszczędności energii przez budynki mieszkalne oraz dostępność konkurencyjnej oferty wsparcia w formie kredytów komercyjnych z premią termomodernizacyjną wypłacaną z Funduszu Termomodernizacji i Remontów (FTiR) zarządzanego przez BGK (instrument dostępny od 1999 r.). Premia termomodernizacyjna w wysokości od 16% (lub 21% w przypadku jednoczesnego montażu instalacji OZE) wypłacana jest po osiągnięciu wymaganego wzrostu efektywności energetycznej budynku i stanowi częściową spłatę kredytu komercyjnego zaciągniętego przez inwestora. Z FTiR korzystają głównie wspólnoty mieszkaniowe (59% beneficjentów w latach 1999-2020 w skali kraju) oraz spółdzielnie mieszkaniowe (31%), pozostali beneficjenci to</p>
--	--	--	--	---

			<p>osoby fizyczne (6%), JST (3%), inni inwestorzy (1%) oraz TBS (0,1%)⁵¹. W nadchodzących latach FTiR ma zostać dodatkowo zasilony środkami z Krajowego Planu Odbudowy (KPO), co wraz z planowaną reformą zasad i zakresu wsparcia przyznawanego w ramach FTiR (m.in. zwiększenie poziomu wsparcia dla budynków komunalnych w ramach walki ze zjawiskiem ubóstwa energetycznego), powinno wpłynąć na zwiększenie jego dostępności. Autorzy KPO doszli do wniosku o braku zasadności tworzenia konkurencyjnego wobec FTiR instrumentu wsparcia dla inwestycji z zakresu poprawy efektywności energetycznej wielorodzinnych budynków mieszkalnych, ukierunkowanego na tę samą grupę obiektów i podmiotów co FTiR. Można ewentualnie rozważyć wypracowanie komplementarnego mechanizmu wsparcia obejmującego obiekty i podmioty, które nie kwalifikują się do finansowania w ramach FTiR lub mają ograniczoną możliwość faktycznego korzystania ze środków FTiR (jeżeli takie zostaną zidentyfikowane np. na etapie analizy ex-ante).</p> <p>W województwie świętokrzyskim spółdzielnie i wspólnoty mieszkaniowe (jak również osoby fizyczne) mogły również dotąd korzystać z pożyczki na termomodernizację budynku oferowanej przez WFOŚiGW w Kielcach, ta możliwość była jednak wykorzystywana w bardzo niewielkiej skali.</p> <p>Analizując możliwość wdrożenia IF dla efektywności energetycznej w sektorze mieszkaniowym należy wziąć pod uwagę specyfikę samego</p>
--	--	--	---

⁵¹ Na podstawie opracowania „Dane liczbowe Funduszu Termomodernizacji i Remontów” z dn. 25.01.2021, BGK, 2021.

				<p>województwa świętokrzyskiego, w tym niski poziom urbanizacji i potencjalnie bardzo ograniczoną wielkość populacji, która mogłaby być odbiorcą instrumentu. Analiza danych wieloletnich wykorzystania premii z FTiR wskazuje, że w ciągu 21 lat funkcjonowania funduszu, tj. od 1999 r. województwo świętokrzyskie plasuje się na ostatniej pozycji w kraju w liczby wniosków o premie wszystkich typów (termomodernizacyjna, remontowa i kompensacyjna), a w zakresie samej premii termomodernizacyjnej w latach 2007-2020 – na przedostatnim miejscu w kraju (za woj. opolskim) ze średnią 46 premii/rok, przy czym ta średnia roczna istotnie maleje w ostatnim czasie - w latach 2018-2020 wyniosła zaledwie 23 premie/rok⁵². Te dane, w powiązaniu z danymi nt. niskiej absorpcji wsparcia dotacyjnego w 3.3 RPOWŚ 2014-2020 przez spółdzielnie i wspólnoty mieszkaniowe, mogą wskazywać na ograniczony potencjał absorpcji środków przez tego typu podmioty na projekty z zakresu termomodernizacji wielorodzinnych budynków mieszkalnych w województwie świętokrzyskim, a związku z tym rodzą uzasadnione wątpliwości co do zasadności projektowania instrumentu finansowego w ramach RPOWŚ 2021-2027. Warto wziąć przy tym pod uwagę także wyniki najnowszych badań ewaluacyjnych⁵³, które wskazują, że pandemia COVID-19 negatywnie oddziałuje na gotowość do realizacji</p>
--	--	--	--	---

⁵² Na podstawie opracowania „Dane liczbowe Funduszu Termomodernizacji i Remontów” z dn. 25.01.2021 (BGK, 2021) oraz danych statystycznych udostępnionych przez BGK.

⁵³ M.in. „Ewaluacja efektów wdrażania zwrotnych instrumentów finansowych realizowanych w ramach RPO WM 2014-2020 wraz z analizą ex-ante dla perspektywy finansowej 2021-2027 – raport cząstkowy”, PAG Uniconsult, Imapp Consulting, Warszawa 2020.

			<p>inwestycji termomodernizacyjnych w szczególności przez wspólnoty mieszkaniowe, w których mieszkańcy odkładają decyzję o rozpoczęciu inwestycji na kolejne lata, m.in. w obawie o utrzymanie zatrudnienia, w przypadku niektórych wspólnot pojawiały się również większe zaległości czynszowe mieszkańców/inwestorów oraz wnioski o czasową obniżkę czynszów w wynajmowanych lokalach użytkowych. Z badania ankietowego wynika, że 53% spółdzielni/wspólnot z terenu regionu odnotowało pogorszenie sytuacji finansowej na skutek pandemii.</p> <p>Warto też dodać, że świętokrzyskie spółdzielnie/wspólnoty w ograniczonym stopniu dotyka zjawisko luki finansowej. Spośród dziewięciu podmiotów, które zadeklarowały w badaniu ankietowym, że w ciągu ostatnich trzech lat ubiegało się o kredyt/pożyczkę na inwestycję termomodernizacyjną tylko jeden z nich otrzymał decyzję odmowną (z uwagi na zbyt krótki okres działania podmiotu na rynku).</p> <p>Biorąc pod uwagę przedstawione wyżej informacje należy wskazać na następujące argumenty za i przeciw zastosowaniu instrumentów finansowych w obszarze efektywności energetycznej sektora mieszkaniowego:</p> <p><u>Argumenty za:</u></p> <ul style="list-style-type: none"> • Spodziewana rentowność projektów z zakresu termomodernizacji budynków mieszkaniowych (oszczędności kosztów zużycia energii powinny zrekompensować poniesione wydatki),
--	--	--	---

				<ul style="list-style-type: none"> • Możliwość skorzystania z doświadczeń innych województw w zakresie wdrażania IF w perspektywie finansowej 2014-2020, • Uproszczone w porównaniu ze wsparciem dotacyjnym warunki i procedury związane z uzyskaniem wsparcia w ramach instrumentu finansowego, co może być elementem ułatwiającym dostęp do wsparcia w przypadku wspólnot i TBS, które mają niski potencjał administracyjny. <p><u>Argumenty przeciw:</u></p> <ul style="list-style-type: none"> • Ryzyko niewyłonienia pośrednika finansowego lub znacznych opóźnień w jego wyłonieniu, • Istnienie konkurencyjnego, popularnego i dobrze ocenianego instrumentu wsparcia na poziomie krajowym (zawierającego komponent bezzwrotny): oferowane przez banki kredyty z premią termomodernizacyjną z FTiR, które mają dodatkowo w nadchodzących latach zostać zasilone środkami z KPO, co powinno zwiększyć jego dostępność; • Niski poziom zainteresowania wspólnot mieszkaniowych i TBS instrumentami wsparcia dla termomodernizacji (niski popyt na dotacje w ramach działania 3.3 RPOWŚ 2014-2020, niski poziom wykorzystania premii termomodernizacyjnej w ramach FTiR), co może wskazywać na niewystarczający rozmiar populacji potencjalnych odbiorców instrumentu, • Spodziewane pogorszenie kondycji finansowej wspólnot i TBS na skutek pandemii COVID-19 skutkujące spadkiem
--	--	--	--	---

				<p>skłonności do realizacji innych niż niezbędne inwestycji (np. wynikających ze stanu budynku zagrażającego bezpieczeństwu mieszkańców) i możliwości do zaciągania zobowiązań finansowych;</p> <ul style="list-style-type: none"> • Brak w województwie świętokrzyskim doświadczeń związanych z oferowaniem instrumentów finansowych w obszarze efektywności energetycznej, <p>Biorąc powyższe pod uwagę można konkludować, że zastosowanie instrumentu finansowego dla inwestycji z zakresu poprawy efektywności energetycznej w sektorze mieszkaniowym, choć teoretycznie możliwe, jednak nie jest rozwiązaniem rekomendowanym przez zespół ewaluacyjny.</p>
3.	2.1 Efektywność energetyczna – mikro i małe przedsiębiorstwa	Tak/Nie	mikro i małe przedsiębiorstwa	<p>Omawiany typ projektu obejmuje inwestycje z zakresu poprawy efektywności energetycznej w mikro i małych przedsiębiorstwach, wraz z audytem i instalacją urządzeń OZE.</p> <p>Projekty z zakresu poprawy efektywności energetycznej zasadniczo wykazują rentowność - generowane efekty w postaci zmniejszenia zapotrzebowania na energię ciepłą i elektryczną przynoszą oszczędności, które powinny skompensować poniesione koszty, jednak okres zwrotu może być bardzo zróżnicowany. Jest zależny od wielu parametrów, zarówno związanych z zakresem samej inwestycji (warunki i parametry techniczne obiektu lub procesu technologicznego oraz stosowane technologie), jak i z czynnikami</p>

				<p>zewnątrznymi, w tym cenami energii. Jak wynika z analiz prowadzonych przez KAPE, w Polsce okres zwrotu inwestycji w termomodernizację budynku gospodarczo-przemysłowego wynosi zazwyczaj od 9 lat (w przypadku termomodernizacji płytkiej) do 13 lat (głęboka termomodernizacja)⁵⁴. Województwo świętokrzyskie nie posiada doświadczeń związanych ze wsparciem dla tego typu inwestycji realizowanych przez przedsiębiorstwa z wykorzystaniem instrumentów finansowych. W RPOWŚ 2014-2020 w PI4b zastosowano wsparcie dla MŚPMŚP w formie dotacji. Jak wynika z oceny śródkresowej postępów wdrażania⁵⁵, oferta wsparcia dotacyjnego w działaniu 3.2 cieszyła się dużym zainteresowaniem odbiorców. Do końca 2020 r. podpisano 112 umów na dofinansowanie projektów realizowanych przez MŚP o łącznej wartości dofinansowania UE 64 mln zł (średni poziom dofinansowania UE wyniósł 61% kosztów kwalifikowanych), tym samym zakontraktowano kwotę zbliżoną do alokacji środków UE przeznaczonej na działanie 3.2 (bez rezerwy wykonania). Zgodnie z wymogami przyjętymi w perspektywie finansowej 2014-2020, w efekcie realizacji projektów musiało nastąpić zmniejszenie zapotrzebowania na energię o min. 25% oraz przy wymianie indywidualnego źródła ciepła - redukcja emisji CO₂ o min. 30%. Z danych UM WŚ wynika, że osiągnane w dofinansowanych projektach wskaźniki efektywności energetycznej i redukcji emisji CO₂ w</p>
--	--	--	--	--

⁵⁴ „Ekspertyza w zakresie określenia optymalnych podejść do modernizacji właściwych dla danego typu budynków i strefy klimatycznej”, KAPE 2020.

⁵⁵ „Ewaluacja mid-term dotycząca postępu rzeczowego RPOWŚ 2014-2020 dla potrzeb przeglądu śródkresowego, w tym realizacji zapisów ram i rezerwy wykonania”, LB&E i EGO, Warszawa 2019.

			<p>przeważającej części mieściły się w przedziale 50% - 60% (niewiele było projektów przyjętych do dofinansowania, które realizowałyby wymagane poziomy minimalne lub niewiele od nich wyższe).</p> <p>Oznacza to, że działania termomodernizacyjne przeprowadzone przez MŚP dofinansowane w działaniu 3.2 RPOWŚ 2014-2020 miały charakter termomodernizacji głębokiej⁵⁶. Było to możliwe dzięki zastosowaniu dotacyjnej formy wsparcia. Z opinii audytorów energetycznych wynika, że optymalizacja kosztowa przedsięwzięcia, jakiej dokonuje się w przypadku dążenia do skrócenia okresu zwrotu inwestycji dla działań finansowanych w formie pożyczek, wiąże się często z ograniczeniem zakresu prac do minimum, co przekłada się jednocześnie na zmniejszenie skali efektów ekologicznych (termomodernizacja płytka). Głębsza redukcja zapotrzebowania na energię związana jest z wyższym kosztem osiągnięcia jednostki efektu (zmniejszenie zapotrzebowania na energię oraz ograniczenie emisji CO2) ze względu na konieczność zastosowania bardziej zaawansowanych rozwiązań technologicznych.</p> <p>Instrumenty finansowe dla poprawy efektywności energetycznej w MŚP zastosowano w perspektywie finansowej 2014-2020 w ramach RPO 4 województw: kujawsko-pomorskiego, podlaskiego, opolskiego i dolnośląskiego. Na obecnym etapie nie jest możliwa pełna ocena skuteczności tych instrumentów, natomiast na podstawie dostępnych raportów z badań można wskazać, że wdrażanie tego typu instrumentów napotkało na szereg barier i</p>
--	--	--	--

⁵⁶ Dofinansowane projekty obejmowały prawie wyłącznie termomodernizację budynków oraz małe instalacje OZE (zainteresowanie realizacją projektów dotyczących modernizacji procesów technologicznych i produkcyjnych było bardzo małe).

			<p>problemów. Jedną z nich był problem z wyłonieniem pośredników finansowych (niskie zainteresowanie instytucji finansowych i banków obsługą tego typu instrumentów, co jest związane m.in. z brakiem doświadczenia w obsłudze tego typu produktów oraz wysokim poziomem skompilowania, w tym koniecznością monitorowania osiągnięcia wskaźników dot. zmniejszenia zużycia energii czy redukcji emisji CO₂), co powodowało opóźnienia w uruchomieniu oferty wsparcia. Przykładowo w województwie kujawsko-pomorskim wyłonienie pośrednika finansowego trwało 2 lata (od 2017 do 2019 r.)⁵⁷.</p> <p>Drugą podstawową barierą było niskie zainteresowanie MŚP oferowanym wsparciem zwrotnym. W woj. podlaskim, gdzie IF udało się uruchomić relatywnie wcześniej tj. na początku 2018 r., przez cały ten rok podpisano zaledwie 9 umów z odbiorcami końcowymi (przy zakładanej wartości docelowej 63 przedsiębiorstwa). Za przyczynę takiego stanu rzeczy wskazywano niską świadomość ekologiczną MŚP oraz ich nienajlepszą kondycję finansową, które przekładają się na ograniczenie skłonności do inwestowania w efektywność energetyczną i OZE, ponieważ inwestycje te nie zwracają się dostatecznie szybko. Jak wynika z przeprowadzonych wśród MŚP badań, inwestycje termomodernizacyjne nie należą do inwestycji priorytetowych - firmy koncentrują się na inwestowaniu środków w działania o</p>
--	--	--	--

⁵⁷ „Wpływ RPO WK-P 2014-2020 na realizację celów Strategii EUROPA 2020 w zakresie ochrony środowiska i zmian klimatu - Raport końcowy”, Fundeko Korbel, Krok-Baściuk sp.j., Idea Instytut Sp. z o.o., Warszawa 2020.

				<p>relatywnie krótkiej stopie zwrotu, niezbędne z punktu widzenia maksymalizacji przychodów i zysków, a z pewnością działania termomodernizacyjne do takowych się nie zaliczają. Potwierdzają to wyniki badania ankietowego przeprowadzonego w 2018 r. na reprezentatywnej próbie podlaskich firm – podczas, gdy 58% z nich planowało w ciągu najbliższych trzech lat inwestycje w innowacje produktowe, procesowe, organizacyjne lub marketingowe tak tylko 15% zamierzało a przeznaczyć środki na termomodernizację⁵⁸. Ponadto szereg MŚP nie jest właścicielami nieruchomości, w których prowadzą działalność gospodarczą, przez co nie są one zainteresowane inwestowaniem środków w nieruchomości, które do nich nie należą. Niska jest też świadomość MŚP nt. korzyści jakie płyną z podejmowania działań termomodernizacyjnych (m.in. nie zdają sobie sprawy z tego, że oszczędności wygenerowane dzięki termomodernizacji mogą pozwolić na pokrycie rat pożyczki). Pomimo szeregu działań naprawczych, obejmujących uatrakcyjnienie parametrów pożyczki oraz promocję produktu, w województwie podlaskim w 2019 r. prognozowano zagrożenie osiągnięcia zakładanych wskaźników finansowych oraz produktu i rezultatu, a nawet konieczność wycofania części środków od menadżera Funduszu Funduszy i ich realokacji na inne działania⁵⁹. W woj. kujawsko-pomorskim do końca września 2020 r. podpisano</p>
--	--	--	--	--

⁵⁸ „Aktualizacja oceny ex ante instrumentów finansowych w ramach RPOWP 2014-2020 wraz ze świadczeniem usług doradczych”, LB&E, Stowarzyszenie STOS, Białystok 2018.

⁵⁹ „Ewaluacja mid-term dot. postępu rzeczowego RPOWP 2014-2020 dla potrzeb przeglądu śródkresowego, w tym realizacji zapisów ram i rezerwy wykonania”, LB&E, EGO, Białystok 2019.

				<p>zaledwie 2 umowy w ramach IF na efektywność energetyczną dla MŚP (wobec wyznaczonej wartości docelowej na poziomie 80 przedsiębiorstw)⁶⁰, a dodatkowym (poza wymienionymi powyżej) zidentyfikowanym ograniczeniem dla był także brak możliwości uzyskania pożyczki na samą mikroinstalację OZE bez komponentu związanego z poprawą efektywności energetycznej (przedsiębiorcy byli zainteresowani pożyczkami na same instalacje PV, dla których okres zwrotu w ostatnim czasie znacznie się skrócił w związku ze wzrostem cen energii elektrycznej, jednak uzyskanie takiej pożyczki nie było możliwe w ramach oferowanego IF). W RPO województwa opolskiego do końca 2018 r. wsparcie pożyczkowe na efektywność energetyczną otrzymało zaledwie 1 przedsiębiorstwo (przy wartości docelowej 59 przedsiębiorstw) i na etapie oceny mid-term rekomendowano dla PI 4b zmniejszenie wartości docelowej wskaźnika <i>Liczba przedsiębiorstw otrzymujących wsparcie finansowe inne niż dotacje</i> do 12⁶¹. Relatywnie najlepsze postępy we wdrażaniu IF odnotowano w województwie dolnośląskim, gdzie umowy z 2 pośrednikami finansowymi zawarto w 2018 r., a do stycznia 2020 r. zawarto umowy pożyczki z 26 firmami (było to jednak tylko ok. 40% wartości oczekiwanej, a można się spodziewać, że skutki pandemii COVID-19 w 2020 r. znacznie spowolniły dynamikę absorpcji środków)⁶². Biorąc pod uwagę dostępne informacje nt.</p>
--	--	--	--	---

⁶⁰ Tamże.

⁶¹ „Ewaluacja mid-term dotycząca postępu rzeczowego RPO WO 2014-2020 dla potrzeb przeglądu śródkresowego, w tym realizacji zapisów ram i rezerwy wykonania”, Evalu, Ecorys Polska, Warszawa 2019.

⁶² „Aktualizacja analizy ex-ante w zakresie możliwości zastosowania instrumentów finansowych w województwie dolnośląskim w okresie 2014-2020”, Policy & Action Group Uniconsult, Imapp Consulting, Warszawa 2020.

			<p>liczby zawartych umów pożyczkowych w ramach IF dla PI 4b w RPO 2014-2020 w 4 województwach można oceniać, że populacja odbiorców takiego instrumentu była dotąd bardzo ograniczona.</p> <p>Uruchomione w większości z opóźnieniem IF dla efektywności energetycznej MŚP w RPO natrafiły na kolejną barierę mającą kluczowy wpływ na kondycje finansową MŚP, a tym samym na ich skłonność do zaciągania zobowiązań, w tym w szczególności na cele inne niż działalność podstawowa, a mianowicie pandemię COVID-19. Można szacować, że skutki pandemii COVID-19 w sektorze małych i mikroprzedsiębiorstw odczuwalne będą jeszcze przez wiele lat i w efekcie, bez stworzenia odpowiednich zachęt do podejmowania przedsięwzięć z zakresu efektywności energetycznej, wkład sektora w osiągnięcie krajowych i unijnych celów w zakresie oszczędności energii i redukcji emisji CO₂ będzie bardzo ograniczony.</p> <p>Poza instrumentami oferowanymi w 4 województwach, wsparcie typów przedsięwzięć przewidzianych w PI 4b oferowane było również przez NFOŚiGW (kredyt oraz dotacją dla MŚP na ograniczenie zużycia energii w wyniku zwiększenia efektywności energetycznej i zastosowania odnawialnych źródeł energii, obecnie także w ramach programu Energia+ - preferencyjna pożyczka z możliwością umorzenia do 10% jej wartości); WFOŚiGW w Kielcach czy też przez Bank Ochrony Środowiska. Oferta tych podmiotów może okazać się dla potencjalnych beneficjentów atrakcyjniejsza, oferowane przez nich wsparcie może stanowić konkurencję dla środków oferowanych w ramach PR WŚ 2021-2027 (oferowane w PR</p>
--	--	--	---

			<p>WŚ 2021-2027 warunki wsparcia musiałyby być korzystniejsze niż te rynkowe, co może okazać się niewykonalne, np. warunki dotyczące długości okresu spłaty).</p> <p>Warto zaznaczyć, że jedną z funkcji funduszy UE jest popularyzacja działań, które wpisują się w cele Wspólnotowe, jednak nie są wystarczająco rozpowszechnione (efekt zachęty w szerokim rozumieniu). Do takich celów należy poprawa efektywności energetycznej gospodarki i z zgodnie z dotychczas obowiązującymi przepisami, pomoc publiczna dla przedsiębiorstw w tym obszarze była dopuszczalna, pomimo rentowności tego typu przedsięwzięć⁶³. W związku z nowymi, bardziej ambitnymi celami UE na 2030 i 2050 r. w zakresie polityki energetyczno-klimatycznej, można się spodziewać, że podobne zasady pomocy publicznej obowiązywać będą w perspektywie finansowej 2021-2027. W oparciu o dotychczasowe doświadczenia, aktualną sytuację gospodarczą oraz cele i strategię UE, można wnioskować, że zastosowanie dotacji na efektywność energetyczną dla małych i mikroprzedsiębiorstw powinno mieć pozytywny wpływ na:</p> <ul style="list-style-type: none"> • popularyzację tego rodzaju działań wśród przedsiębiorców, • rozwój rynku technologii związanych efektywnością energetyczną i OZE ukierunkowanych na zastosowanie w przemyśle,
--	--	--	---

⁶³ Zgodnie z zapisami Rozporządzenia Komisji (UE) nr 651/2014 z dnia 17 czerwca 2014 r. uznającego niektóre rodzaje pomocy za zgodne z rynkiem wewnętrznym w zastosowaniu art. 107 i 108 Traktatu, art. 38 nt. efektywności energetycznej: intensywność pomocy została ustalona na poziomie 30% kosztów kwalifikowalnych, przy czym w przypadku małych przedsiębiorstw może zostać zwiększona o 20%, a średnich o 10%. Kolejne zwiększenia dotyczą regionów najsłabiej rozwiniętych.

				<ul style="list-style-type: none"> • pobudzenie gospodarki po epidemii COVID-19 poprzez stymulowanie popytu na technologie pro-klimatyczne, co jest zgodne z założeniami Europejskiego Zielonego Ładu (intensyfikacja działań ukierunkowanych na osiągnięcie neutralności klimatycznej w możliwie najkrótszym czasie), jak również ze strategią UE dot. wychodzenia z kryzysu po COVID-19 (powiązane celów odbudowy i wzmocnienia odporności po COVID-19 z celami dotyczącymi osiągnięcia neutralności klimatycznej do roku 2050 i zaostrożonymi ostatnio celami dotyczącymi ograniczenia emisji CO₂ do roku 2030). <p>Podsumowując powyższe rozważania, poniżej zestawiono argumenty za i przeciwko zastosowaniu instrumentów finansowych w obszarze efektywności energetycznej przedsiębiorstw.</p> <p><u>Argumenty za:</u></p> <ul style="list-style-type: none"> • Spodziewana rentowność projektów z zakresu poprawy efektywności energetycznej i zastosowania OZE w przedsiębiorstwach (oszczędności kosztów zużycia energii powinny zrekompensować poniesione wydatki), <p><u>Argumenty przeciw:</u></p> <ul style="list-style-type: none"> • Relatywnie długi okres zwrotu inwestycji w głęboką termomodernizację budynków przedsiębiorstw (powyżej 10 lat),
--	--	--	--	---

				<ul style="list-style-type: none"> • Niski poziom zainteresowania MŚP inwestycjami w poprawę efektywności energetycznej, • Brak w województwie świętokrzyskim doświadczeń związanych z oferowaniem instrumentów finansowych w obszarze efektywności energetycznej dla przedsiębiorstw, • Ryzyko niewyłonienia pośrednika finansowego lub znacznych opóźnień w jego wyłonieniu, • Negatywne doświadczenia z wrażania IF w PI 4b w innych województwach (prognozowane nieosiągnięcie zakładanych wskaźników finansowych i rzeczowych), • Istnienie konkurencyjnych instrumentów wsparcia (NFOŚiGW, WFOŚiGW, BOŚ), • Obserwowane pogorszenie kondycji finansowej MŚP na skutek pandemii COVID-19 skutkujące spadkiem skłonności do podejmowania innych niż niezbędne zobowiązań finansowych, • Istotne prognozowane korzyści gospodarcze i efekty ekologiczne, możliwe do osiągnięcia dzięki stymulowaniu inwestycji przez wsparcie dotacyjne. <p>Biorąc powyższe pod uwagę można konkludować, że zastosowanie instrumentu finansowego dla inwestycji z zakresu poprawy efektywności energetycznej w małych i mikroprzedsiębiorstwach, choć teoretycznie możliwe, może jednak wpływać na ograniczenie skali możliwych do osiągnięcia efektów ekologicznych (w</p>
--	--	--	--	---

				<p>porównaniu do efektów możliwych do uzyskania przy wsparciu dotacyjnym) oraz wiąże się z wieloma ryzykami natury wdrożeniowej. Z tego powodu należałoby dążyć do utrzymania dotacyjnej formy wsparcia, przy jednoczesnym przyjęciu ambitnych celów (tj. min 30% poprawy efektywności energetycznej). W przypadku zastosowania instrumentu finansowego, należy uwzględnić w jego ramach komponent umorzenia lub premii.</p>
4.	<p>2.1 Efektywność energetyczna - Wymiana/modernizacja oświetlenia ulicznego na energooszczędne</p>	Nie	Nie dotyczy	<p>Omawiany typ projektu obejmuje inwestycje obejmujące wymianę/modernizację oświetlenia ulicznego na energooszczędne, a więc skutkujące oszczędnością energii elektrycznej. Ten typ przedsięwzięcia charakteryzuje się rentownością i dość krótkim, kilkuletnim okresem zwrotu nakładów inwestycyjnych. Jednak realizujący tego typu przedsięwzięcia typ beneficjenta, tj. gminy (JST), powinien zostać wykluczony z rozważań nt. możliwości zastopowania instrumentów finansowych (argumenty analogiczne jak przytoczone w części dotyczącej efektywności energetycznej w budynki użyteczności publicznej).</p> <p>W RPOWŚ 2014-2020, podobnie jak w innych RPO, dofinansowanie tego typu przedsięwzięć miało formę dotacji i cieszyło się bardzo dużym zainteresowaniem odbiorców (gmin) - kwoty wnioskowanego dofinansowania wielokrotnie przekraczały budżety naborów na ten typ projektu. W ramach działania 3.4 do końca 2020 r. dofinansowano 48 projektów dotyczących modernizacji oświetlenia zewnętrznego na łączną kwotę dofinansowania UE 108 mln zł (średni poziom dofinansowania UE – 84% kosztów kwalifikowalnych).</p>

				<p>Można spodziewać się, że zainteresowanie JST instrumentami finansowymi z funduszy europejskich dla omawianego typu inwestycji byłoby niewielkie, biorąc pod uwagę kondycję finansową⁶⁴, priorytety inwestycyjne oraz szeroki wachlarz wsparcia dotacyjnego (środki z PR WŚ 2021-2027, środki z programów unijnych wdrażanych na poziomie krajowym, środki z Krajowego Planu Odbudowy, środki krajowe), które będzie dostępne w perspektywie finansowej 2021-2027.</p> <p>Prawdopodobnym skutkiem zastosowania instrumentów finansowych w tym obszarze byłoby ograniczenie skali tego rodzaju inwestycji, co stoi w sprzeczności z realizacją ambitnych celów UE dotyczących redukcji emisji gazów cieplarnianych do roku 2030 oraz osiągnięcia neutralności klimatycznej do roku 2050 roku, jak również zobowiązań Polski w tym obszarze. W przypadku tego rodzaju inwestycji należy zwrócić również szczególną uwagę na potencjał demonstracyjny przedsięwzięć dotyczących wymiany/modernizacji oświetlenia ulicznego na energooszczędne, które są realizowane w przestrzeni publicznej. Mają one wpływ na popularyzację działań związanych z efektywnością energetyczną.</p>
--	--	--	--	--

⁶⁴ Dostęp do zwrotnych środków jest uzależniony od dotychczasowego poziomu długu oraz od zdolności dalszego zadłużania się. Obsługiwanie długu wymaga wypracowania nadwyżki operacyjnej, która pozwala na spłatę odsetek i rat kapitałowych długu. Badania dotyczącej największych (wojewódzkich) miast w Polsce pokazują, że miasta najbardziej zadłużone powinny teoretycznie wypracowywać największą nadwyżkę, lecz tego nie czynią, zmniejszając tym samym swoją zdolność do obsługi zarówno dotychczasowego jak i nowego zadłużenia (Z. Dolewska, „Zadłużenie miast wojewódzkich a ich rozwój”, Nierówności Społeczne a Wzrost Gospodarczy, 2018, nr 4, s. 158-174.). Absorpcja bezwrotnego wsparcia UE w perspektywie finansowej na lata 2007-2013 prowadziła paradoksalnie do nadmiernego zadłużenia samorządów, które zaciągały kredyty i pożyczki w celu zapewniania wkładu własnego do wnioskowanych projektów (na to zjawisko słusznie wskazuje opracowanie „Zadłużenie miast wojewódzkich a ich rozwój”, Nierówności Społeczne a Wzrost Gospodarczy, 2018, nr 4, s. 64). W efekcie, w latach 2014-2017 miasta musiały dokonać restrukturyzacji zaciągniętych wcześniej zobowiązań dłużnych by móc realizować nowe przedsięwzięcia rozwojowe (o czym świadczą dane zebrane przez autorkę opracowania). To również istotnie ograniczało skłonność miast do zaciągania zobowiązań, a więc również korzystania z instrumentów finansowych.

				W związku z tym nie rekomendujemy wykorzystania instrumentów finansowych dla inwestycji z zakresu wymiany/modernizacji oświetlenia ulicznego na energooszczędne, realizowanych przez JST i jednostki podległe.
5.	2.1 Efektywność energetyczna - Budowa/modernizacja systemów ciepłowniczych i chłodniczych wraz z magazynami ciepła	Nie	Nie dotyczy	Inwestycje w budowę/modernizację systemów ciepłowniczych i chłodniczych (sieci) były dotychczas finansowane w ramach polityki spójności (RPO, POIiŚ) wyłącznie w formie dotacji , zazwyczaj do 85% kosztów kwalifikowalnych. W ramach RPOWŚ 2014-2020, w działaniu 3.4 podpisano tylko jedną umowę dla tego typu projektu , realizowaną przez JST (powiat), o wartości dofinansowania UE 8 mln zł (poziom dofinansowania 79% kosztów kwalifikowalnych). Zasadniczo nie tylko w RPOWŚ 2014-2020, ale także w pozostałych RPO i POIiŚ skala dofinansowanych ze środków UE inwestycji dotyczących systemów ciepłowniczych była w perspektywie 2014-2020 mniejsza niż w latach 2007-2013 ze względu na konieczność spełnienia określonych w art. 2 pkt 124 rozporządzenia nr 651/2014 wymogów w zakresie efektywnego energetycznie systemu ciepłowniczego i chłodniczego ⁶⁵ (jak wynika z analiz przeprowadzonych przez Forum Energii, w 2017 r., 87,5%, tj. 463 z 529 istniejących systemów ciepłowniczych w Polsce nie posiadało statusu systemu efektywnego ⁶⁶). Jeśli warunek ten zostanie utrzymany w

⁶⁵ „Efektywny system ciepłowniczy i chłodniczy”, zgodnie z dyrektywą 2012/27/UE o efektywności energetycznej, oznacza system ciepłowniczy lub chłodniczy, w którym do produkcji ciepła lub chłodu wykorzystuje się w co najmniej 50 % energię ze źródeł odnawialnych, lub w co najmniej 50 % ciepło odpadowe, lub w co najmniej 75 % ciepło pochodzące z kogeneracji, lub w co najmniej 50% wykorzystuje połączenie takiej energii i ciepła.

⁶⁶ Jan Rączka „Transformacja ciepłownictwa 2030. Małe systemy ciepłownicze”, Forum Energii, Warszawa 2017.

				<p>perspektywie finansowej 2021-2027, populacja potencjalnych odbiorców wsparcia ze środków UE będzie bardzo ograniczona⁶⁷.</p> <p>Inwestycje w budowę i modernizację systemów ciepłowniczych oraz magazynów ciepła są bardzo kapitałochłonne, a możliwości uzyskania zwrotu nakładów inwestycyjnych są istotnie ograniczone konserwatywną polityką taryfową oraz zmniejszającym się, w wyniku termomodernizacji budynków, zapotrzebowaniem odbiorców na ciepło. Choć zgodnie z rozporządzeniem Ministra Gospodarki⁶⁸ taryfa za ciepło powinna uwzględniać ogół kosztów eksploatacji (zarówno koszty stałe jak i zmienne, w tym amortyzacja), to władze samorządowe i centralne starają się nie dopuścić do wzrostu cen usług ciepłowniczych, chroniąc klientów (ciepło już obecnie ma duży udział w kosztach utrzymania mieszkań i domów). Jest to postawa uzasadniona nie tylko względami społecznymi, ale i środowiskowymi – utrzymanie i rozpowszechnianie wykorzystania ciepła sieciowego jest pożądane z punktu widzenia efektywności wykorzystania energii pierwotnej i ochrony powietrza. Konserwatywna polityka taryfowa znacząco jednak ogranicza przedsiębiorstwom ciepłowniczym możliwości pozyskania przychodów, które pozwoliłyby im na odtworzenie</p>
--	--	--	--	--

⁶⁷ Wpływ na zmianę sytuacji mogą mieć środki dostępne w ramach Krajowego Planu Odbudowy (KPO), które w obszarze ciepłownictwa zostały ukierunkowane na modernizację źródła ciepła w systemach nieefektywnych. Przy założeniu utrzymania wymogu w zakresie możliwości wsparcia wyłącznie efektywnego energetycznie systemu ciepłowniczego i chłodniczego, dzięki środkom KPO liczba systemów ciepłowniczych, które będą mogły korzystać ze środków UE (EFRR, FS) powinna się zwiększyć.

⁶⁸ Rozporządzenie Ministra Gospodarki z 17 września 2010 r. w sprawie szczegółowych zasad kształtowania i kalkulacji taryf oraz rozliczeń z tytułu zaopatrzenia w ciepło (Dz. U. z 2010 r. Nr 194, poz. 1291).

				<p>majątku wytwórczego (nie mówiąc już o całkowitej zmianie technologii wytwarzania), co przekłada się na obserwowaną od wielu lat stagnację inwestycyjną w sektorze ciepłowniczym. Ponadto większość aktywów ciepłowniczych należy do samorządów, które mają trudności nawet z ich utrzymaniem, a tym bardziej z przeprowadzeniem kosztownych (własność samorządowa dotyczy głównie systemów ciepłowniczych i lokalnych kotłowni w mniejszych miejscowościach)⁶⁹. Jednocześnie aktualnie sektor ciepłowniczy stoi przed dwoma kluczowymi wyzwaniami, których podjęcie wymaga poniesienia przeprowadzenia znacznych inwestycji w infrastrukturę wytwórczą. Pierwszym z nich jest obowiązek dostosowania do standardów emisyjnych dyrektywy o średnich obiektach spalania (tzw. MCP), zgodnie z którą do 2025 r. wszystkie źródła o mocy 5-50 MW, a do 2030 r. – także źródła o mocy 1-5 MW muszą znacząco obniżyć poziom emisji pyłów, dwutlenku siarki i tlenków azotu. Drugim wyzwaniem jest uzyskanie statusu systemu efektywnego zgodnie z Dyrektywą 2012/27/UE, który to status umożliwia uzyskanie pomocy publicznej na inwestycje i działalność operacyjną. Jak wspomniano wcześniej, z analiz przeprowadzonych przez Forum Energii wynika, że w 2017 r., 87,5% (463 z 529) wszystkich systemów ciepłowniczych w Polsce nie posiada statusu systemu efektywnego i są to przede wszystkim średnie i małe systemy, w większości funkcjonujące w miejscowościach poniżej 100 tys. mieszkańców. Jako dodatkowy element zawodności rynku w segmencie ciepłownictwa można wskazać na postępujący proces</p>
--	--	--	--	---

⁶⁹ Na podstawie: „Ocena skutków regulacji dla Ustawy o promowaniu energii elektrycznej z wysokosprawnej kogeneracji”, Ministerstwo Energii, 16.03.2018.

			<p>termomodernizacji budynków publicznych, komercyjnych i mieszkalnych, co oznacza, że popyt na ciepło systemowe będzie generalnie spadał przy jednoczesnym utrzymywaniu się kosztów stałych systemów ciepłowniczych na niezmiennym poziomie. Koszty stałe będą więc rozkładać się na mniejszy wolumen sprzedanego ciepła, prowadząc do wzrostu kosztów jednostkowych, a w konsekwencji do wzrostu cen ciepła⁷⁰. Sytuacja ta stanowi poważne ograniczenie dla możliwości uzyskania zwrotu nakładów inwestycyjnych na modernizację źródeł oraz budowę i modernizację sieci ciepłowniczych.</p> <p>Powyższe argumenty wskazują na to, że - przy aktualnych uwarunkowaniach - wsparcie w formie innej niż dotacja nie będzie wystarczającą zachętą do inwestycji w budowę lub modernizację systemu ciepłowniczego lub chłodniczego. Jednocześnie przytaczane wcześniej argumenty odnośnie zdolności JST i jednostek podległych do zaciągania zobowiązań finansowych, a tym samym wyłączenie tego typu beneficjenta z rozważań nt. możliwości zastosowania instrumentów finansowych, należy rozszerzyć także na przedsiębiorstwa komunalne (w tym ciepłownicze), które w dużej części są własnością lub współwłasnością JST, ponieważ dzielą one z reguły swoją pozycję finansową z sytuacją właściciela.</p> <p>Dla omawianego typu inwestycji NFOŚiGW oferuje instrument mieszany (pożyczka do 100% kosztów kwalifikowalnych i dotacja do 30% kosztów kwalifikowalnych) w ramach programu „Ciepłownictwo</p>
--	--	--	--

⁷⁰ Rączka J., Rubczyński A., „Ostatni dzwonek dla ciepłownictwa w Polsce”, Forum Energii, Warszawa 2017.

				<p>powiatowe”, skierowanego do spółek kapitałowych, których przedmiotem działalności jest produkcja energii cieplnej na cele komunalno-bytowe, a udział JST w kapitale zakładowym spółki jest nie mniejszy niż 70%. Dotychczasowa skala wykorzystania środków w ramach tego programu nie była jednak duża.</p> <p>W związku z powyższym nie rekomendujemy wykorzystania instrumentów finansowych dla inwestycji obejmujących budowę/modernizację systemów ciepłowniczych i chłodniczych wraz z magazynami ciepła.</p>
6.	2.2 Zielona energia - OZE	Tak/Nie	Przedsiębiorstwa	<p>Omawiane typy projektów obejmują budowę i rozbudowę odnawialnych źródeł energii w zakresie wytwarzania energii elektrycznej wraz z magazynami energii działającymi na potrzeby danego źródła OZE oraz przyłączeniem do sieci, a także budowę i rozbudowę odnawialnych źródeł energii w zakresie wytwarzania ciepła wraz z magazynami ciepła działającymi na potrzeby danego źródła OZE. We wstępnych założeniach dotyczących PR WŚ 2021-2027 uwzględnia się min. realizowane przez JST projekty parasolowe w zakresie fotowoltaiki i MEW, katalog potencjalnych beneficjentów obejmuje poza JST także podmioty sektora publicznego (uczelnie, państwowe jednostki badawcze, instytucje kultury, podmioty lecznicze) oraz przedsiębiorstwa.</p> <p>W przypadku projektów realizowanych przez JST, w tym projektów parasolowych, ze względu na przytaczane wcześniej argumenty odnoszące się do ich kondycji finansowej i zdolności do zaciągania zobowiązań, nie należy rozważać możliwości zastosowania</p>

			<p>instrumentu finansowego. Również zdolność pozostałych podmiotów z sektora publicznego należy ocenić jako wysoce ograniczoną - co do zasady jednostki te nie są potencjalnymi beneficjentami wsparcia w postaci instrumentów finansowych, ze względu na generalnie niekomercyjny charakter działalności podstawowej. Rozważania nt. możliwości zastosowania instrumentów finansowych ograniczono w związku z tym do przedsiębiorstw.</p> <p>Województwo świętokrzyskie nie posiada doświadczeń związanych ze wsparciem dla instalacji odnawialnych źródeł energii z wykorzystaniem instrumentów finansowych. W ramach RPOWŚ 2014-2020 w zastosowano wsparcie wyłącznie w formie dotacji, zarówno dla JST, jak i dla MŚP. Do końca 2020 r. w działaniu 3.1 podpisano 37 umów, w tym 18 umów z przedsiębiorstwami na łączną kwotę dofinansowania UE 33 mln zł (instalacje fotowoltaiczne, średni poziom dofinansowania 70%) oraz 29 umów z JST o łącznej wartości dofinansowania UE 70 mln zł (średni poziom dofinansowania UE wyniósł 60% kosztów kwalifikowanych) na projekty obejmujące instalacje OZE na budynkach użyteczności publicznej oraz projekty parasolowe dla mieszkańców (mikroinstalacje OZE na budynkach prywatnych).</p> <p>Instrumenty finansowe dla instalacji OZE w MŚP zastosowano w perspektywie finansowej 2014-2020 w ramach RPO 3 województw: dolnośląskiego, kujawsko-pomorskiego i pomorskiego. Na obecnym etapie nie jest możliwa pełna ocena skuteczności tych instrumentów, natomiast na podstawie dostępnych raportów z</p>
--	--	--	---

				<p>badań można wskazać, istotnym problemem we wdrażaniu tych instrumentów był wybór pośrednika finansowego. Przyczyną były przede wszystkim bariery kompetencyjne po stronie pośredników (instrumenty w tym obszarze wymagają połączenia wiedzy sektorowej, finansowej oraz specyficznej dla funduszy europejskich⁷¹), a także niestabilność rynku OZE. W rezultacie, w przetargach BGK i EBI w latach 2016-2017 na pożyczki OZE nie zgłosił się żaden pośrednik finansowy. Dopiero w 2019 r. fundusze pożyczkowe zaczęły budowę portfela w województwie dolnośląskim, pomorskim i kujawsko-pomorskim, natomiast w województwie mazowieckim i opolskim zrezygnowano z tego rodzaju wsparcia w ramach RPO⁷². Ostatnie informacje dotyczące wdrażania IF w PI 4a w województwie kujawsko-pomorskim wskazują jednak na duże zainteresowanie inwestorów tego typu wsparciem dla inwestycji w farmy fotowoltaiczne – zidentyfikowano potencjał dodatkowych środków ponad pierwotnie wyznaczoną na ten IF alokację⁷³.</p> <p>Pozytywne sygnały dochodzą także z województwa dolnośląskiego, gdzie odnotowano duże zainteresowanie instrumentem finansowym ze względu na atrakcyjne warunki finansowania, w tym przede wszystkim niskie oprocentowanie (od 0,5% w skali roku), maksymalną wielkość pożyczki (10 mln zł) oraz okres finansowania</p>
--	--	--	--	--

⁷¹ „Aktualizacja oceny ex ante w zakresie możliwości zastosowania instrumentów finansowych w województwie dolnośląskim w okresie 2014-2020”, Imapp Consulting, PAG Uniconsult, Warszawa 2020.

⁷² „Ewaluacja efektów wdrażania zwrotnych instrumentów finansowych realizowanych w ramach RPO WM 2014-2020 wraz z analizą ex-ante dla perspektywy finansowej 2021-2027 – raport cząstkowy”, PAG Uniconsult, Imapp Consulting, Warszawa 2020.

⁷³ „Wpływ RPO WK-P 2014-2020 na realizację celów Strategii EUROPA 2020 w zakresie ochrony środowiska i zmian klimatu - Raport końcowy”, Fundeko Korbel, Krok-Baściuk sp.j., Idea Instytut Sp. z o.o., Warszawa 2020.

			<p>(do 15 lat) - pomimo bardzo późnego uruchomienia sprzedaży tego produktu finansowego, wykorzystanie pełnej alokacji na instrument nie powinno być zagrożone⁷⁴.</p> <p>Analizując możliwości zastosowania niedotacyjnych form wsparcia dla projektów z zakresu OZE realizowanych przez przedsiębiorstwa, należy wziąć pod uwagę przede wszystkim różnorodność technologii OZE: instalacje do produkcji energii cieplnej, elektrycznej oraz kogeneracyjne; technologie wykorzystujące paliwa (biomasa, biogaz) i technologie bezpaliwowe (wiatr, słońce, woda); mikro, małe, średnie i duże instalacje. Rentowność i potencjalny okres zwrotu różnych typów i rozmiarów instalacji są bardzo zróżnicowane.</p> <p>W przypadku produkcji energii elektrycznej z OZE ważnym aspektem jest istnienie ustawowego systemu wsparcia operacyjnego, obejmującego system aukcyjny dla dużych instalacji (cena gwarantowana przez 15 lat) oraz gwarantowane ceny zakupu energii i system dopłat do ceny rynkowej dla instalacji wykorzystujących biogaz i hydroenergię. Funkcją ustawowego systemu wsparcia jest pokrycie luki w finansowaniu tego typu przedsięwzięć. Pomimo to, podmioty zawodowe tj. produkujące energię elektryczną na sprzedaż do sieci, nawet korzystające z ustawowego wsparcia, są zainteresowane uzyskaniem kapitału na inwestycje (wartość ew. inwestycyjnej pomocy bezzwrotnej jest</p>
--	--	--	---

⁷⁴ „Wpływ wykorzystania zwrotnych form finansowania na realizację działań z zakresu efektywności energetycznej i odnawialnych źródeł energii w ramach I osi priorytetowej POIiŚ 2014-2020”, LB&E, Fundeko Korbel-Krok-Baściuk sp.j., Warszawa 2019.

			<p>odliczana od ceny energii oferowanej na aukcji, nie ma więc ryzyka dublowania wsparcia).</p> <p>W przypadku przedsiębiorstw inwestujących w źródła OZE głównie na pokrycie własnych potrzeb energetycznych (ew. sprzedaż nadwyżki do sieci), czyli tzw. „prosumentów biznesowych”, aktualnie brak jest na rynku atrakcyjnych instrumentów wsparcia finansowanych ze środków publicznych. Program NFOŚiGW „Energia +” oferujący preferencyjne pożyczki z możliwością umorzenia do 10%, z uwagi na wysoką kwotę minimalną pożyczki (0,5 mln zł), raczej nie będzie stanowić istotnej konkurencji dla ewentualnego instrumentu zaprojektowanego w ramach RPO. Inną formą wsparcia dla przedsiębiorców sektora MŚP (w tym podmiotów zawodowych, inwestujących w źródła OZE w celu produkcji energii na sprzedaż do sieci oraz prosumentów biznesowych), wdrażaną na poziomie krajowym, jest obecnie gwarancja Biznesmax, finansowana ze środków POIR 2014-2020. Jest to bezpłatna gwarancja spłaty kredytu (do 80% jego wartości, max. 2,5 mln euro) na okres do 20 lat, która daje także możliwość uzyskania dopłaty do odsetek (przez max 3 lata). Mogą nią być objęte np. kredyty przeznaczone na finansowanie innowacji proekologicznej, w tym OZE, termomodernizacja, energooszczędne technologie produkcji⁷⁵. Nie ma jednak pewności co do tego, czy tego typu instrument będzie dostępny w perspektywie finansowej 2021-2027. Obejmuje on także znacznie szerszy niż OZE zakres działań i trudno oceniać, na jaką</p>
--	--	--	---

⁷⁵ „Ewaluacja efektów wdrażania zwrotnych instrumentów finansowych realizowanych w ramach RPO WM 2014-2020 wraz z analizą ex-ante dla perspektywy finansowej 2021-2027 – raport cząstkowy”, PAG Uniconsult, Imapp Consulting, Warszawa 2020.

			<p>skalę będzie mógł zostać wykorzystany do wsparcia w inwestycji dotyczące OZE.</p> <p>Autorzy oceny ex-ante wdrażania zwrotnych instrumentów finansowych w województwie małopolskim dla perspektywy finansowej 2021-2027 (PAG Uniconsult, Imapp Consulting), doszli do wniosku, że pożyczka z premią na OZE dla prosumentów biznesowych mogłaby przynieść szereg korzyści, w tym: w znacznie mniejszym stopniu ingerowałaby w procesy rynkowe niż dotacje. W porównaniu do dotacji o dużej intensywności, byłaby również efektywniejsza kosztowo. Uzasadnieniem dla zastosowania instrumentów zwrotnych jest także potencjalny brak możliwości skorzystania z finansowania komercyjnego w przypadku części przedsiębiorstw (szczególnie tych najmniejszych). Należy mieć również na uwadze, że program „Mój Prąd” przyczynił się do popularyzacji energetyki prosumenckiej (osoby prywatne) opartej o fotowoltaikę, spełniając funkcję koła zamachowego, istotnie oddziałując także na rozwój rynku firm świadczących usługi w obszarze PV (wpływ na odstępność, konkurencyjność i obniżenie cen usług w tym obszarze). Uruchomienie analogicznego instrumentu dla przedsiębiorców w ramach RPO może przynieść znacznie więcej niż tylko bezpośrednie efekty. Impulsem dla firm do inwestowania w odnawialne źródła energii na potrzeby własne jest również faktyczny, obserwowany w ostatnich latach, wzrost cen energii.</p> <p>W odróżnieniu od energii elektrycznej, sektor wytwarzania ciepła z OZE pozbawiony jest ustawowego systemu wsparcia operacyjnego, którego rolą byłoby wyrównywanie różnic między kosztem</p>
--	--	--	--

			<p>wytworzenia energii cieplnej z OZE a ceną, jaką za tę energię można uzyskać w warunkach rynkowych. Inwestycje tego typu zazwyczaj dotyczą wymiany starego, nieefektywnego i wysokoemisyjnego źródła ciepła na kocioł biomasowy (rzadziej pompę ciepła).</p> <p>Kluczowym elementem kosztu wytwarzania energii w takiej instalacji jest koszt eksploatacyjny, w tym głównie koszt paliwa (biomasy) w przypadku kotła i energii elektrycznej w przypadku pompy ciepła. W oparciu o dane publikowane przez URE można stwierdzić, że cena ciepła wyprodukowanego z biomasy, choć podlega wahaniom, zasadniczo pozostaje wyższa niż cena ciepła wyprodukowanego z węgla kamiennego, nawet przy odnotowanym w ostatnich latach dynamicznym wzroście cen węgla. Inwestycje w wymianę źródła ciepła na jednostkę OZE nie są rentowne, jednak są istotne z punktu widzenia realizacji celów polityki środowiskowej i klimatycznej, dlatego w przypadku decyzji o udzielaniu wsparcia ze środków UE na tego typu instalacje, należy je kontynuować w formie dotacyjnej.</p> <p>Wskazane jest także odrębne podejście do działań związanych z magazynowaniem energii. Tego rodzaju inwestycje były dotychczas realizowane w niewielkim zakresie, nie były również przedmiotem wsparcia ze środków publicznych. Czynnikiem ograniczającym była dostępność efektywnych energetycznie i kosztowo technologii, które wciąż są w fazie rozwoju i charakteryzują się dłuższym okresem zwrotu niż np. inwestycje w instalacje PV. Inwestycje w magazyny energii mają znaczenie nie tylko z punktu widzenia wytwórców, ale przede podmiotów prowadzących działalność w obszarze dystrybucji</p>
--	--	--	---

			<p>energii elektrycznej, ponieważ ograniczają ryzyko destabilizacji systemów energetycznych, które nie są obecnie w pełni dostosowane do funkcjonowania z dużym udziałem energetyki prosumenckiej. W tym obszarze zasadne wydaje się zastosowanie modelu dotacyjnego lub wyższego poziomu premii (w przypadku podjęcia decyzji o zastosowaniu instrumentów zwrotnych z komponentem bezzwrotnym - premią).</p> <p>Podsumowując powyższe rozważania, poniżej zestawiono argumenty za i przeciwko możliwości zastosowaniu instrumentów finansowych dla inwestycji w instalacje OZE dla przedsiębiorstw.</p> <p><u>Argumenty za:</u></p> <ul style="list-style-type: none"> • Spodziewana rentowność projektów z zakresu instalacji do produkcji energii elektrycznej z OZE (oszczędności w opłatach za energię lub/i wsparcie ustawowe dla produkcji energii elektrycznej z OZE powinny pokryć koszty inwestycji), w tym obserwowany wzrost kosztów energii elektrycznej oraz spadek cen technologii (w szczególności PV i wiatr na lądzie), mające wpływ na skrócenie okresu zwrotu inwestycji, • Pozytywne doświadczenia dot. popytu na wsparcie zwrotne w ramach instrumentów finansowych w województwach dolnośląskim i kujawsko-pomorskim, • Praktycznie brak dostępnych konkurencyjnych źródeł wsparcia publicznego dla prosumenckich przedsiębiorstw,
--	--	--	---

				<ul style="list-style-type: none"> • Mniejsza niż w przypadku wsparcia dotacyjnego ingerencja w procesy rynkowe, • Wysoki stopień popularyzacji inwestycji w energetykę prosumencką opartą na OZE w obszarze wytwarzania energii, <p><u>Argumenty przeciw:</u></p> <ul style="list-style-type: none"> • Ryzyko niewyłonienia pośrednika finansowego lub znacznych opóźnień w jego wyłonieniu, • Istnienie ustawowego systemu wsparcia dla produkcji energii elektrycznej z OZE (w przypadku produkcji energii elektrycznej na sprzedaż do sieci), • Niewielki stopień popularyzacji inwestycji w magazynowanie energii oraz ich duże znaczenie z punktu widzenia stabilności systemów energetycznych, • Brak w województwie świętokrzyskim doświadczeń związanych z oferowaniem instrumentów finansowych dotyczących OZE. <p>Biorąc powyższe pod uwagę można wskazać na potrzebę przeprowadzenia bardziej wnikliwej analizy możliwości zastosowania IF dla inwestycji z zakresu OZE realizowanych przez przedsiębiorstwa w województwie świętokrzyskim. Konieczne jest przy tym odrębne potraktowanie w analizach i wypracowanie odrębnych mechanizmów wsparcia dla różnych typów technologii:</p>
--	--	--	--	--

				<p>a. produkcji energii elektrycznej z OZE, b. produkcji energii cieplnej z OZE, c. magazynowania energii.</p> <p>Wstępne analizy wskazują na możliwość zastosowania IF dla przedsiębiorstwa na jednostki OZE do produkcji energii elektrycznej. JST i podmioty sektora publicznego, a także jednostki wytwarzania energii cieplnej oraz magazyny energii (zarówno elektrycznej, jak i cieplnej) powinny być wspierane w formie dotacji.</p>
7.	<p>2.3 Gospodarowanie zasobami wody i przeciwdziałanie klęskom żywiołowym</p> <ul style="list-style-type: none"> • Rozwijanie systemów ratownictwa (zakup sprzętu do prowadzenia akcji ratowniczych i usuwania skutków zjawisk katastrofalnych lub poważnych awarii chemiczno-ekologicznych). • Rozwijanie systemów prognozowania i ostrzegania środowiskowego. • Budowę, przebudowę lub remont urządzeń wodnych i infrastruktury towarzyszącej, 	Nie	Nie dotyczy	<p>Projekty w zakresie gospodarowania zasobami wody i przeciwdziałania klęskom żywiołowym realizowane były w ramach poszczególnych regionalnych programów operacyjnych w okresie programowania 2007-2013 oraz 2014-2020. Na tego typu projekty - Jednostki Samorządu Terytorialnego, podmioty działające w imieniu JST, Związki i stowarzyszenia JST, Wody Polskie mogły otrzymać dofinansowanie w formie dotacji, wynoszącej nawet do 100% kosztów kwalifikowanych. Projekty w zakresie dostosowania do zmian klimatu, zapobiegania ryzyku i odporności na klęski żywiołowe przyczyniają się do wypełnienia założeń unijnych i krajowych dokumentów strategicznych oraz realizują ważne cele środowiskowe oraz społeczne, takie jak (efektywne gospodarowanie zasobami wodnymi, zapobieganie szkodom w ekosystemach powstających w wyniku wystąpienia powodzi lub niekontrolowanego przedostania się do środowiska zanieczyszczeń w związku z wystąpieniem powodzi, poprawa bezpieczeństwa mieszkańców oraz zmniejszenie strat materialnych). Projekty nie generują dochodów, a ilość</p>

	<p>służących zmniejszeniu skutków powodzi i suszy.</p> <ul style="list-style-type: none"> • Zwiększanie ochrony przeciwpowodziowej i ograniczanie skutków suszy, realizacja działań prowadzących do zwiększenia retencjonowania wód opadowych, w tym wspieranie małej retencji. 			<p>potencjalnych beneficjentów oraz zdolność zadłużania się potencjalnych beneficjentów wsparcia jest bardzo ograniczona.</p> <p>W ramach działania 4.1. <i>Przeciwdziałanie skutkom klęsk żywiołowych oraz usuwanie ich skutków</i> RPO WŚ 2014-2020 na terenie województwa świętokrzyskiego zrealizowano łącznie 30 projektów, dotyczących zakupu sprzętu ratowniczego, średnia wartość projektu to 765 tys. zł, a średnia wartość dofinansowania to 553 tys. zł. Projekty były realizowane przez JST lub OSP.</p> <p>Zespół nie widzi możliwości finansowania projektów z zakresu gospodarowania zasobami wody i przeciwdziałania klęskom żywiołowym w inny sposób niż dotacja.</p>
8.	<p>2.4 Infrastruktura wodno-ściekowa</p> <p>projekty w ramach aglomeracji od 2 do 10 tys. RLM,</p> <ul style="list-style-type: none"> • Kompleksowe projekty z zakresu gospodarki wodno-ściekowej Budowa/rozbudowa/modernizacja sieci kanalizacyjnych dla ścieków komunalnych • Budowa/rozbudowa/modernizacja oczyszczalni ścieków komunalnych 	NIE	<p>Nie dotyczy</p>	<p>Realizowane projekty będą miały istotny wpływ na realizację zobowiązań akcesyjnych w zakresie oczyszczania ścieków komunalnych, wynikających z <i>dyrektywy Rady 91/271/EWG z dnia 21 maja 1991 r. dotyczącej oczyszczania ścieków komunalnych</i> oraz poprawę jakości oraz dostępności do wody. Zgodnie z aktualnie obowiązującą V AKPOŚK (obecnie trwają prace nad kolejną VI aktualizacją programu) potrzeby w zakresie budowy i modernizacji sieci kanalizacyjnej oraz budowy i modernizacji oczyszczalni ścieków są nadal bardzo duże. Beneficjentem projektów będą Jednostki Samorządu Terytorialnego, podmioty działające w imieniu JST, związki i porozumienia JST oraz przedsiębiorcy, wykonujący zadania własne JST. Zgodnie z raportem <i>Stan finansów JST</i> w ostatnich latach obserwuje się znaczny wzrost wydatków JST, zarówno w grupie wydatków bieżących jak i inwestycyjnych. Jest to z jednej strony</p>

	<ul style="list-style-type: none"> • Budowa indywidualnych systemów oczyszczania ścieków komunalnych (dla obszarów, gdzie budowa sieci kanalizacyjnej jest niezasadna) • Zapobieganie powstawaniu i zmniejszanie ilości powstających osadów ściekowych przede wszystkim stanowiących odpady • Zagospodarowanie osadów ściekowych z oczyszczalni ścieków komunalnych • Budowa/rozbudowa/modernizacja sieci wodociągowych • Wspieranie inteligentnych systemów zarządzania sieciami wodno-kanalizacyjnymi 			<p>wynikiem zwiększenia zakresu zadań oraz poziomu inwestycji, z drugiej jednak efektem znacznego wzrostu większości kosztów wykonywania zadań. Należą do nich: wynagrodzenia, ceny energii, materiałów budowlanych i eksploatacyjnych, ceny usług, opłaty za korzystanie z zasobów wody itp. Dla uzupełnienia obrazu wydatków bieżących JST konieczne jest jeszcze wskazanie przejmowania długów i strat szpitali oraz wzrost kosztów związanych z oświatą oraz dodatkowe koszty oraz ograniczone wpływy z Podatku PIT wynikające z COVID. W tym miejscu należy również wskazać, że przedsiębiorstwa komunalne – podmioty działające w imieniu JST, dzielą z reguły swój standing (pozycję) finansową z sytuacją właściciela. Jednocześnie, tego rodzaju przedsiębiorstwa działają najczęściej w obszarach podlegających reżimowi regulacyjnemu. Oznacza to, że nie zawsze mają wpływ na cenę oferowanych produktów i usług i nie mogą optymalizować skali prowadzonej działalności zgodnie z zasadami gospodarki rynkowej⁷⁶.</p> <p>Projekty z zakresu gospodarki wodno-ściekowej należą do projektów generujących dochód, jednak nie są to projekty realizowane dla zysku, a wynikają z konieczności realizacji zadań własnych gminy. Koszty poniesionych nakładów poszczególne JST uwzględniają w kalkulacji dla zbiorowego odprowadzania ścieków oraz poboru wody,</p>
--	--	--	--	--

⁷⁶ Warto zwrócić uwagę na to, że model biznesowy przedsiębiorstw wodociągowych koncentruje się na zwiększaniu satysfakcji klienta, na którą wpływ ma przede wszystkim niska cena wody i koszty odprowadzania ścieków (zob. T. Falencikowski, P. Chudziński, Model biznesu przedsiębiorstwa wodociągowego, „Przedsiębiorstwo we współczesnej gospodarce – Teoria i praktyka”, 2018, nr 2, s. 17-32). Funkcjonują zatem jako przedsiębiorstwa użyteczności publicznej (public utility) a nie jako nastawione na zysk spółki handlowe.

	<ul style="list-style-type: none"> • Działania służące polepszeniu jakości wody do spożycia i zwiększające zasoby wód podziemnych • Wspieranie działań i technologii pozwalających na zmniejszenie zużycia i strat wody w procesach produkcji i gospodarce komunalnej 			<p>co zaś w przypadku wyższych kosztów pozyskania kapitału, stwarza ryzyko obciążenia wyższymi kosztami, ostatecznych odbiorców, jakimi są mieszkańcy.</p> <p>Dodatkowo projekty te realizują ważny cel publiczny jakim jest zmniejszenie zanieczyszczenia wód i gruntów, poprawa jakości życia oraz zdrowia mieszkańców oraz zwiększenie atrakcyjności osiedleńczej i turystycznej.</p> <p>W obecnej perspektywie 2014-2020 w żadnym z programów finansowanych z UE nie zdecydowano się na finansowanie tego typu projektów w formie innej niż dotacyjnej. W województwie świętokrzyskim w ramach działania 4.3 <i>Gospodarka wodno-ściekowa</i> podpisano 50 umów o średniej wartości 10 mln zł oraz średnim poziomie dofinansowania 6 mln zł. Jediną instytucją, która oferował finansowanie zwrotne na projekty z zakresu gospodarki wodno-ściekowej był NFOŚiGW. W latach 2015-2020 NFOŚiGW wdrażał ze środków krajowych Program <i>Gospodarka wodno-ściekowa w aglomeracjach</i>, którego celem była poprawa stanu wód powierzchniowych i podziemnych poprzez oczyszczanie ścieków, zgodnie z wymogami dyrektywy Rady 91/271/ EWG. Projekty finansowane były w postaci pożyczki z umorzeniem.</p>
--	---	--	--	---

				<p>TABELA. ILOŚĆ UDZIELONYCH POŻYCZEK ZE ŚRODKÓW KRAJOWYCH Z NFOŚiGW⁷⁷</p> <table border="1"> <thead> <tr> <th>Dziedzina</th> <th>Rok zawarcia umowy</th> <th>Liczba podpisanych umów</th> <th>Kwota umowy</th> <th>Koszt całkowity realizacji zadania</th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td rowspan="4">Ochrona wód</td> <td>2016</td> <td>2</td> <td>4 483 536</td> <td>4 697 674</td> </tr> <tr> <td>2017</td> <td>4</td> <td>62 950 000</td> <td>104 785 523</td> </tr> <tr> <td>2018</td> <td>5</td> <td>61 985 876</td> <td>105 823 233</td> </tr> <tr> <td>Razem</td> <td>11</td> <td>129 419 412</td> <td>215 306 430</td> </tr> </tbody> </table> <p>Od 2016 roku NFOŚiGW zmniejszył wysokość umorzenia z 30% do 10%, co spowodowało znaczny spadek zainteresowania udzielanymi pożyczkami. W latach 2016-2018 udzielono zaledwie 11 pożyczek na kwotę 129,4 mln zł.</p> <p>Teoretycznie istnieje pewien potencjał wsparcia z wykorzystaniem instrumentów finansowych – projekt generuje dochód, jednak projekty nie charakteryzują się dodatnią wartością bieżącą netto, realizują istotne cele środowiskowe, przyczyniają się do wypełniania zobowiązań akcesyjnych, a beneficjentem są JST oraz ich związki. Dodatkowo dotychczasowe doświadczenia NFOŚiGW w zakresie udzielania wsparcia w postaci pożyczek z umorzeniem</p>	Dziedzina	Rok zawarcia umowy	Liczba podpisanych umów	Kwota umowy	Koszt całkowity realizacji zadania	Ochrona wód	2016	2	4 483 536	4 697 674	2017	4	62 950 000	104 785 523	2018	5	61 985 876	105 823 233	Razem	11	129 419 412	215 306 430
Dziedzina	Rok zawarcia umowy	Liczba podpisanych umów	Kwota umowy	Koszt całkowity realizacji zadania																						
Ochrona wód	2016	2	4 483 536	4 697 674																						
	2017	4	62 950 000	104 785 523																						
	2018	5	61 985 876	105 823 233																						
	Razem	11	129 419 412	215 306 430																						

				<p>pokazuje na niewielkie zainteresowanie instrumentami zwrotnymi. W związku z powyższym uważamy, iż możliwość oferowania instrumentów finansowych oraz skłonność do korzystania przez potencjalnych beneficjentów z instrumentów finansowych dla projektów z zakresu gospodarki wodno-ściekowej pozostaje bardzo ograniczona. Zespół nie rekomenduje finansowania w postaci instrumentów finansowych.</p>
9.	<p>2.5 Gospodarowanie odpadami</p> <ul style="list-style-type: none"> • Kompleksowe projekty z zakresu gospodarki odpadami komunalnymi zgodnie z hierarchią sposobów postępowania z odpadami. • Rozwój systemów selektywnego zbierania odpadów komunalnych (., rozbudowa, modernizacja PSZOK) z uwzględnieniem rozwiązań zapobiegających powstawaniu odpadów i/lub ponowne użycia) 	Nie	Nie dotyczy	<p>Projekty z zakresu gospodarki komunalnej oraz rozwoju selektywnego zbierania odpadów komunalnych należą do projektów generujących dochód, jednak nie są to projekty realizowane dla zysku, a wynikają z konieczności realizacji zadań własnych gminy. Koszty poniesionych nakładów poszczególne JST uwzględniają w kalkulacji w zakresie opłat naliczanych mieszkańcom za odpady, co zaś w przypadku wyższych kosztów pozyskania kapitału, stwarza ryzyko obciążenia wyższymi kosztami, ostatecznych odbiorców, jakimi są mieszkańcy.</p> <p>Beneficjentem projektów są JST lub najczęściej samorządowe jednostki/zakłady budżetowe. Przedsiębiorstwa komunalne, które są własnością lub współwłasnością JST, dzielą z reguły swój standing (pozycję finansową) z sytuacją właściciela. Jednocześnie, tego rodzaju przedsiębiorstwa działają najczęściej w obszarach podlegających reżimowi regulacyjnemu. Oznacza to, że nie zawsze mają wpływ na cenę oferowanych produktów i usług i nie mogą optymalizować skali prowadzonej działalności zgodnie z zasadami</p>

⁷⁷ „Możliwość realizacji projektów w obszarze ochrony środowiska przy wykorzystaniu niedotacyjnych form wsparcia w nowej perspektywie finansowej UE po 2020 r.”, LB&E i Fundeko, na zlecenie Ministerstwa Klimatu, Warszawa 2019 r.

			<p>gospodarki rynkowej. Może się to przełożyć na to, że ich projekty inwestycyjne nie będą generowały wystarczających przychodów, by zwrócić poniesione nakłady i uzyskać rentowność z prowadzonej działalności gospodarczej.</p> <p>Projekty z zakresu gospodarki odpadami komunalnymi oraz z zakresu rozwoju systemów selektywnego zbierania odpadów komunalnych realizowane były w ramach działania 4.2 <i>Gospodarka odpadami</i> RPO WŚ 2014-2020. Podpisano łącznie 13 umów o średniej wartości 3,9 mln zł oraz średniej wartości dofinansowania 2,07 mln zł oraz średnim poziomie dofinansowania 79,36%. 8 projektów dotyczyło budowy lub rozbudowy PSZOK, natomiast 5 projektów dotyczyło projektów zakresu gospodarki odpadami komunalnymi zgodnie z hierarchią sposobów postępowania z odpadami. Warto zauważyć, iż na to działanie pierwotnie przeznaczono 24,89 mln EUR, czyli około 106,8 mln zł, natomiast łącna wartość dofinansowania w podpisanych umowach o dofinansowanie to 26,9 mln zł, czyli zaledwie 25% założonej pierwotnie alokacji. Na tak niskie wykorzystanie alokacji miał wpływ niski popyt oraz zainteresowanie dofinansowaniem w ramach działania 4.2 RPO WŚ.</p> <p>Jedyną instytucją udzielającą wsparcia w postaci instrumentów zwrotnych na projekty w zakresie gospodarki odpadami był NFOŚiGW, który w latach 2016-2018 udzielił łącznie 7 pożyczek o wartości 55,7 mln zł. Na niskie zainteresowanie mogła mieć wpływ zmiana procentu umorzenia pożyczki z 30% w latach 2008-2015 do 10% w latach 2016-2018.</p>
--	--	--	---

				<p>TABELA 4. ILOŚĆ UDZIELONYCH POŻYCZEK ZE ŚRODKÓW KRAJOWYCH Z NFOŚiGW⁷⁸</p> <table border="1"> <thead> <tr> <th>Dziedzina</th> <th>Rok zawarcia umowy</th> <th>Liczba podpisanych umów</th> <th>Kwota umowy</th> <th>Koszt całkowity realizacji zadania</th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td rowspan="4">Ochrona powierzchni ziemi i gospodarka odpadami</td> <td>2016</td> <td>3</td> <td>8 102 996</td> <td>18 603 088</td> </tr> <tr> <td>2017</td> <td>2</td> <td>5 278 269</td> <td>8 116 005</td> </tr> <tr> <td>2018</td> <td>2</td> <td>42 287 614</td> <td>58 625 718</td> </tr> <tr> <td>Razem</td> <td>7</td> <td>55 668 879</td> <td>85 344 811</td> </tr> </tbody> </table> <p>NFOŚiGW dla wnioskodawców, którzy nie mogli skorzystać z preferencyjnej pożyczki ze względu na pomoc publiczną lub pomoc de minimis, wprowadził pożyczkę na zasadach komercyjnych, jednak od momentu uruchomienia żadna firma nie była zainteresowana zaciągnięciem takiej pożyczki⁷⁹.</p> <p>W przypadku projektów z zakresu gospodarki odpadami istnieje pewien potencjał wsparcia z wykorzystaniem instrumentów finansowych – projekt generuje dochód, jednak nie charakteryzują się dodatnią wartością bieżącą netto. Projekty te realizują istotne cele środowiskowe, przyczyniają się do wypełniania zobowiązań akcesyjnych, a beneficjentami są JST oraz ich związki. Dodatkowo dotychczasowe doświadczenia w zakresie udzielania dotacji w ramach działania 4.2 RPO WŚ oraz doświadczenie NFOŚiGW w</p>	Dziedzina	Rok zawarcia umowy	Liczba podpisanych umów	Kwota umowy	Koszt całkowity realizacji zadania	Ochrona powierzchni ziemi i gospodarka odpadami	2016	3	8 102 996	18 603 088	2017	2	5 278 269	8 116 005	2018	2	42 287 614	58 625 718	Razem	7	55 668 879	85 344 811
Dziedzina	Rok zawarcia umowy	Liczba podpisanych umów	Kwota umowy	Koszt całkowity realizacji zadania																						
Ochrona powierzchni ziemi i gospodarka odpadami	2016	3	8 102 996	18 603 088																						
	2017	2	5 278 269	8 116 005																						
	2018	2	42 287 614	58 625 718																						
	Razem	7	55 668 879	85 344 811																						

			<p>zakresie udzielania wsparcia w postaci pożyczek z umorzeniem wskazuje na niewielkie zainteresowanie nie tylko instrumentami zwrotnymi, ale i dotacjami w zakresie gospodarki odpadami. W przypadku gospodarki odpadami warto wziąć pod uwagę również zmienną i niepewną sytuację na rynku odpadów spowodowaną częstymi zmianami prawa w zakresie odpadów. 9 lipca 2019 r. uchwalona została nowelizacja ustawy o czystości i porządku w gminach oraz innych ustaw. Nowela zakłada zniesienie regionów w zagospodarowywaniu odpadów komunalnych, przez co obecnie funkcjonujące RIPOK⁷⁸ i tracą status regionalnych instalacji, a Urzędy marszałkowskie muszą rozpocząć kolejne procedury uchwalania nowych wojewódzkich planów gospodarki odpadami i planów inwestycyjnych. Dodatkowo gminy wykazują na bardzo duże potrzeby w zakresie selektywnej zbiórki opadów, wynikających z konieczności osiągnięcia odpowiednich poziomów recyklingu.</p> <p>Należy również wspomnieć o relatywnie niskiej alokacji przewidywanej na działanie 2.5 (14 mln EUR) co w kontekście wysokiej średniej wartości projektu z zakresu gospodarki komunalnej oraz rozwoju selektywnego zbierania odpadów komunalnych przekładać się będzie na ograniczoną liczbę wspartych przedsięwzięć (zwłaszcza, że w ramach działania 2.5 przewidziano do wsparcie również innego rodzaju projektów – patrz kolejny wiersz tabeli). Jest to sytuacja niepożądana z punktu widzenia pośredników</p>
--	--	--	---

⁷⁸ „Możliwość realizacji projektów w obszarze ochrony środowiska przy wykorzystaniu niedotacyjnych form wsparcia w nowej perspektywie finansowej UE po 2020 r.” LB&E i Fundeko Korbel, Krok-Baściuk sp. j., Warszawa 2019.

⁷⁹ Stan na listopad 2019 r.

				<p>finansowych bowiem oznacza niewielką dywersyfikację portfela udzielonych pożyczek a tym samym wysokie ryzyko po stronie pośrednika.</p> <p>Powyższe argumenty powodują, że zespół nie rekomenduje wprowadzenia IF, które mogłoby spowolnić realizację projektów.</p>
10.	<p>2.5 Gospodarowanie odpadami</p> <ul style="list-style-type: none"> • Kompleksowe projekty z zakresu gospodarki odpadami innymi niż komunalne (np. likwidacja azbestu, likwidacja odpadów przemysłowych). • Rekultywację, w tym remediację terenów zdegradowanych 	Nie	Nie dotyczy	<p>Projekty z zakresu rekultywacji, likwidacji azbestu oraz likwidacji odpadów przemysłowych, nie były realizowane w ramach RPO WŚ 2014-2020, jednak były realizowane w ramach działania 2.5 POIiŚ 2014-2020, gdzie do 2019 roku podpisano 10 umów dotyczących rekultywacji zanieczyszczonych lub zdegradowanych terenów miejskich. Projekty realizowane były przez JST, a łączna ich wartość dofinansowania wyniosła 259 mln zł. Projekty z zakresu <i>rekultywacji, w tym remediacji, terenów zdegradowanych działalnością gospodarczą cieszyły się małym zainteresowaniem</i>, co wynikało między innymi z nieuregulowanej struktury własności, co w praktyce stanowiło barierę dla pozyskania środków z POIiŚ 2014-2020. Istotnym czynnikiem ograniczającym był również sam charakter przedsięwzięć rekultywacyjnych, których przygotowanie oraz realizacja jest procesem złożonym, czasochłonnym oraz kosztochłonnym⁸⁰.</p> <p>Dodatkowo projekty w zakresie rekultywacji, w tym remediacji, terenów zdegradowanych działalnością gospodarczą finansowane były również ze środków NFOŚiGW w ramach Programu Ochrona</p>

⁸⁰ „Ewaluacja śródkresowa dotycząca postępu rzeczowego II osi priorytetowej Programu Operacyjnego Infrastruktura i Środowisko 2014-2020 oraz wkładu tej osi w realizację Strategii Europa 2020”, IDEA Instytut Sp. z o.o., Fundacja IDEA Rozwoju i FUNDEKO Korbel, Krok-Baściuk Sp. J., Warszawa 2019.

				<p>powierzchni ziemi. Celem programu było ograniczenie negatywnego oddziaływania na środowisko oraz przywrócenie do ponownego użytkowania terenów zdegradowanych poprzez rekultywację, w tym remediację, wraz z usuwaniem odpadów. Dofinansowanie udzielane było w postaci dotacji (do 80% kosztów kwalifikowanych) lub pożyczki (do 100 % kosztów kwalifikowanych, w przypadku przedsięwzięć realizowanych w trybie wykonania zastępczego).</p> <p>Pożyczki nie cieszyły się zbyt dużym zainteresowaniem.</p> <p>Potencjalny typ beneficjenta to JST, podmioty działające w imieniu JST oraz związki i porozumienia JST, których zdolność potencjalnego zadłużania się jest bardzo ograniczona.</p> <p>Podsumowując, ww. typy projektów nie generują dochodów, są bardzo kapitało i czasochłonne a dodatkowo realizują ważne cele ważne cele środowiskowe oraz społeczne, takie jak ograniczenia presji na gleby, zwiększenie atrakcyjności osiedleńczej, rekreacyjnej, turystycznej poprzez poprawę jakości środowiska naturalnego, poprawa jakości życia mieszkańców i turystów. Projekty z zakresu rekultywacji terenów zdegradowanych, likwidacji azbestu oraz likwidacji odpadów przemysłowych nie mają szansy na realizację bez wsparcia dotacyjnego.</p>
11.	2.5 Gospodarowanie odpadami	Nie	Nie dotyczy	<p>Projekty z zakresu rozwijania recyklingu odpadów generują dochód, który powinien pozwolić przedsiębiorcom na spłacenie zaciągniętych zobowiązań.</p>

	<ul style="list-style-type: none"> • Rozwój recyklingu odpadów ukierunkowanego na gospodarkę zasobooszczędną 			<p>Potencjalnymi beneficjentami będą przedsiębiorcy z branży zagospodarowania i recyklingu odpadów. W efekcie wielkość luki finansowania oraz liczba przedsiębiorstw znajdujących się w niej pozostaje bardzo ograniczona i będzie stanowić barierę dla wdrażania instrumentu finansowego. Trudno będzie również pozyskać pośredników finansowych.</p> <p>W perspektywie 2014-2020 nie było możliwości dofinansowania tego typu projektów w ramach regionalnych programów operacyjnych, a dane dotyczące projektów inwestycyjnych bez udziału środków unijnych, a sfinansowanych ze środków NFOŚiGW wskazują na niewielkie zainteresowanie tego rodzaju finansowaniem, w szczególności w ostatnich trzech latach.</p> <p>Dystrybucji wsparcia zwrotnego nie sprzyja również okoliczność, że dotychczasowe finansowanie inwestycji w branży oparte było w istotnej części na wsparciu dotacyjnym.</p> <p>Projekty dotyczące <i>rozwijania recyklingu odpadów</i> będą miały istotny wpływ na realizację zobowiązań akcesyjnych w gospodarce odpadami komunalnymi, wynikających z <i>dyrektywy Parlamentu Europejskiego i Rady 2008/98/WE z dnia 19 listopada 2008 r. w sprawie odpadów</i>. Realizowane projekty będą wpływały przede wszystkim na realizację poziomu recyklingu (w 2020 r. gminy muszą osiągnąć 50% poziom recyklingu odpadów).</p> <p><u>Argumenty za</u></p>
--	---	--	--	---

				<ul style="list-style-type: none"> • Rentowność projektów z zakresu instalacji do recyklingu, • Mniejsza niż w przypadku wsparcia dotacyjnego ingerencja w procesy rynkowe, <p><u>Argumenty przeciw</u></p> <ul style="list-style-type: none"> • Ryzyko niewyłonienia pośrednika finansowego, • Ryzyko niskiej efektywności ekonomicznej instrumentu (wysoki nakład pracy i kosztów związanych z zaprojektowaniem instrumentu, wyborem pośrednika finansowego i wdrażaniem instrumentu przy relatywnie niewielkiej liczbie udzielonych pożyczek), • Niewielka liczba potencjalnych odbiorców instrumentu (niska liczba recyklerów funkcjonujących na terenie województwa), • Brak w województwie świętokrzyskim oraz na terenie kraju jakichkolwiek doświadczeń związanych z oferowaniem instrumentów finansowych w obszarze recyklingu <p>Biorąc powyższe pod uwagę nie zaleca się uruchamiania w województwie świętokrzyskim w perspektywie finansowej 2021-2027 instrumentu finansowego dotyczącego finansowania projektów w zakresie recyklingu.</p>
12.	2.5 Gospodarowanie odpadami	Nie	Nie dotyczy	Projekty z zakresu zapobiegania powstawania odpadów zasadniczo wykazują rentowność - generowane efekty w postaci zmniejszenia zapotrzebowania na surowce, materiały oraz energię przynoszą oszczędności, które powinny skompensować poniesione koszty.

	<ul style="list-style-type: none"> • Zapobieganie powstawania odpadów (w tym technologie mało i bezodpadowe) 			<p>Generowane oszczędności, powinny pozwolić na spłatę zobowiązań wynikających z przeprowadzonej inwestycji, jednak okres zwrotu będzie bardzo zróżnicowany i zależny od wielu czynników.</p> <p>Województwo świętokrzyskie nie posiada doświadczeń związanych ze wsparciem dla tego typu inwestycji realizowanych przez przedsiębiorstwa z wykorzystaniem instrumentów finansowych.</p> <p>W obecnej perspektywie finansowej projekty z zakresu <i>zapobiegania powstawania odpadów</i> nie były finansowane ze środków unijnych ani krajowych. Niektóre banki takiej jak np. BOŚ S.A. udzielał kredytu na tego typu projekty, jednak ich ilość była marginalna.</p> <p>Jak to już zostało wcześniej wspomniane jedną z funkcji funduszy UE jest popularyzacja działań, które wpisują się w cele Wspólnotowe, jednak nie są wystarczająco rozpowszechnione (efekt zachęty w szerokim rozumieniu). Do takich celów należy ochrona środowiska i z zgodnie z dotychczas obowiązującymi przepisami, pomoc publiczna dla przedsiębiorstw w tym obszarze była dopuszczalna, pomimo rentowności tego typu przedsięwzięć⁸¹.</p> <p>W oparciu o dotychczasowe doświadczenia, aktualną sytuację gospodarczą oraz cele i strategię UE, można wnioskować, że zastosowanie dotacji na zapobieganie powstania odpadów powinno mieć pozytywny wpływ na:</p>
--	---	--	--	---

⁸¹ Zgodnie z zapisami Rozporządzenia Komisji (UE) nr 651/2014 z dnia 17 czerwca 2014 r. uznającego niektóre rodzaje pomocy za zgodne z rynkiem wewnętrznym w zastosowaniu art. 107 i 108 Traktatu, art. 36 nt. Pomoc na ochronę środowiska : intensywność pomocy została ustalona na poziomie 40% kosztów kwalifikowalnych, przy czym w przypadku małych przedsiębiorstw może zostać zwiększona o 20%, a średnich o 10%. Kolejne zwiększenia dotyczą regionów najslabiej rozwiniętych.

				<ul style="list-style-type: none"> • popularyzację tego rodzaju działań wśród przedsiębiorców, • rozwój rynku technologii związanych z wdrażaniem nowoczesnych technologii mało lub bezodpadowych, • pobudzenie gospodarki po epidemii COVID-19 poprzez stymulowanie popytu na technologie pro-klimatyczne, co jest zgodne z założeniami Europejskiego Zielonego Ładu (intensyfikacja działań ukierunkowanych na osiągnięcie neutralności klimatycznej w możliwie najkrótszym czasie), jak również ze strategią UE dot. wychodzenia z kryzysu po COVID-19. <p>Podsumowując powyższe rozważania, poniżej zestawiono argumenty za i przeciwko zastosowaniu instrumentów finansowych w obszarze zapobiegania powstawania odpadów</p> <p><u>Argumenty za:</u></p> <ul style="list-style-type: none"> • Spodziewana rentowność projektów z zakresu zapobiegania powstawania odpadów (oszczędności kosztów zużycia surowców, materiałów i energii powinny zrekompensować poniesione wydatki). <p><u>Argumenty przeciw:</u></p> <ul style="list-style-type: none"> • Ryzyko niewyłonienia pośrednika finansowego lub znacznych opóźnień w jego wyłonieniu, • Potencjalnie niski poziom zainteresowania inwestycjami w obszarze zapobiegania powstawania odpadów,
--	--	--	--	--

				<ul style="list-style-type: none"> • Obserwowane pogorszenie kondycji finansowej przedsiębiorców na skutek pandemii COVID-19 skutkujące spadkiem skłonności do podejmowania innych niż niezbędne zobowiązań finansowych, • Istotne prognozowane korzyści gospodarcze i efekty ekologiczne możliwe do osiągnięcia dzięki stymulowaniu inwestycji przez wsparcie dotacyjne, • Brak w województwie świętokrzyskim doświadczeń związanych z oferowaniem instrumentów finansowych w obszarze zapobiegania powstawania odpadów dla przedsiębiorstw. <p>Biorąc powyższe pod uwagę można konkludować, że zastosowanie instrumentu finansowego dla inwestycji z zakresu zapobiegania powstawania odpadów, choć teoretycznie możliwe, jednak nie jest rozwiązaniem rekomendowanym przez zespół ewaluacyjny.</p>
13.	2.6 Ochrona dziedzictwa i różnorodności biologicznej <ul style="list-style-type: none"> • Opracowanie dokumentów planistycznych dla obszarów chronionych • Wdrażanie zapisów dokumentów planistycznych dla obszarów chronionych dla Parków krajobrazowych i 	NIE	Nie dotyczy	<p>Żaden z planowanych do realizacji w ramach <i>Ochrony dziedzictwa i różnorodności biologicznej</i> typów projektu nie generuje dochodu. Realizacja części projektów może mieć istotny wpływ na wypełnienie zobowiązań akcesyjnych w obszarze ochrony przyrody, wynikających z dyrektywy 92/43/EWG w sprawie ochrony siedlisk przyrodniczych oraz dzikiej fauny i flory (dyrektywa siedliskowa) oraz dyrektywy 2009/147/WE w sprawie ochrony dzikiego ptactwa (dyrektywa ptasia). Projekty z zakresu ochrony terenów bogatych biologicznie będą wpływać korzystnie na efektywne korzystanie z różnorodności</p>

	<p>rezerwatów niepokrywających się z obszarami Natura 2000.</p> <ul style="list-style-type: none"> • Inwestycje mające na celu ograniczanie negatywnego oddziaływania turystyki na obszary cenne przyrodniczo (m.in.: infrastruktura dla ruchu rowerowego, ścieżki edukacyjne) • Projekty w zakresie tworzenia centrów ochrony różnorodności biologicznej na obszarach miejskich i pozamiejskich w oparciu o gatunki rodzime (np. banki genowe, parki miejskie, ogrody botaniczne, ekoparki). • Zazielenianie przestrzeni miejskich. • Działania informacyjno-edukacyjne dotyczące ochrony przyrody i przyrodniczego potencjału 			<p>biologicznej, ochronę, utrzymanie i odtworzenie różnorodności biologicznej oraz poprawę jakości środowiska naturalnego.</p> <p>Beneficjentem projektów będą Jednostki Samorządu Terytorialnego, podmioty działające w imieniu JST, związki i porozumienia JST, przedsiębiorcy Państwowe Gospodarstwo Leśne Lasy Państwowe i jego jednostki organizacyjne, parki krajobrazowe i ich zespoły, jednostki naukowe, organizacje pozarządowe posiadające osobowość prawną, zajmujące się ochroną przyrody, jednostki budżetowe (np. RDOŚ) oraz uczelnie, które mają ograniczone możliwości zaciągania zobowiązań na realizację projektów unijnych.</p> <p>W perspektywie 2014-2020 w ramach działania 4.5. <i>Ochrona i wykorzystanie obszarów cennych przyrodniczo</i> RPO WŚ 2014-2020 podpisano zaledwie 5 umów o średniej wartości projektu 8,8 mln zł ora średniej wartości dofinansowania 6,4 mln zł. Projekty finansowane były w formie dotacji do 85% kosztów kwalifikowanych.</p> <p>Ze względu na typ beneficjenta oraz brak dochodów z tytułu realizacji projektu, nie ma możliwości finansowania projektów w formie instrumentów zwrotnych.</p>
--	---	--	--	---

	regionu (jako element projektu)			
14.	2.7 Mobilność miejska w ZIT	NIE	Nie dotyczy	Patrz uzasadnienie dla 3.2 Rozwój transportu zbiorowego i poprawa bezpieczeństwa ruchu

Źródło: opracowanie własne

3.3. Zasadność zastosowania instrumentów finansowych w przypadku jednostek samorządu terytorialnego

W kontekście powyższych analiz warto jeszcze przytoczyć najważniejsze ustalenia z wyników badania ankietowego zrealizowanego wśród świętokrzyskich jednostek samorządu terytorialnego. Z deklaracji respondentów wynika, że problem luki finansowej dotyka gminy i powiaty w bardzo ograniczonym stopniu. Tylko jedna spośród przebadanych 43 jednostek zadeklarowała, że w ciągu ostatnich trzech lat ubiegała się o kredyt/pożyczkę i z instytucji finansującej otrzymała decyzję odmowną.

Korzystanie przez JST z kredytów/pożyczek jest zjawiskiem powszechnym. Tylko 19% tego rodzaju podmiotów w ciągu ostatnich trzech lat nie spłacała żadnego tego rodzaju zobowiązania. 65% zawarło umowę kredytu/pożyczki w ciągu ostatnich trzech lat. 94% pozyskało środki finansowe na inwestycje a 42% na obrót. 85% jednostek zaciągnęło zobowiązania, których wartość przekraczała 1 mln zł a najczęściej dostarczycielem kapitału był bank spółdzielczy (71% wskazań), fundusz ochrony środowiska (32%) lub bank korporacyjny (32%).

JST co do zasady były zadowolone z warunków udzielania wsparcia. W przypadku każdego z warunków, o który pytano w ankiecie⁸² odsetek ocen pozytywnych (4 i 5 na pięciostopniowej skali szkolnej) wyniósł przynajmniej 72%. Najczęściej oceny negatywne (1, 2 lub 3) respondenci wystawiali w przypadku wysokości oprocentowania (28%) oraz wysokości opłat związanych z uzyskaniem kredytu/pożyczki (24%).

W planach zaciągnięcie kredytu/pożyczki w ciągu najbliższych dwóch lat ma 60% badanych JST przy czym tylko 12% jest o tym przekonana (odpowiedź „zdecydowanie tak”). Spośród JST, które zamierzają ubiegać się o finansowanie zwrotne wszyscy będą szukać środków na inwestycje a 31% na obrót. Odsetek JST wskazujących na kapitał obrotowy należy uznać za wysoki i zdaje się on sugerować nie najlepszą kondycję finansową części świętokrzyskich JST. Warto w tym kontekście zwrócić uwagę na to, że niemalże identyczny odsetek badanych (30%) uznaje poziom zadłużenia swojej jednostki za wysoki lub bardzo wysoki a tylko 10% za niski lub bardzo niski. Sytuacja finansowa istotnej części samorządów uległa pogorszeniu na skutek pandemii COVID. Ponad 60% zadeklarowała spadek dochodów co przełożyło się na ograniczenie planów inwestycyjnych. Szczegółowe dane zawiera poniższa tabela.

⁸² Należały do nich: wysokość oprocentowania, długość okresu na jaki został udzielony kredyt/pożyczka, wymogi dotyczące zabezpieczenia, poziom skomplikowania procedur ubiegania się o kredyt/pożyczkę, wysokość opłat związanych z uzyskaniem kredytu/pożyczki.

Tabela 5 Efekty pandemii COVID z perspektywy jednostek samorządu terytorialnego

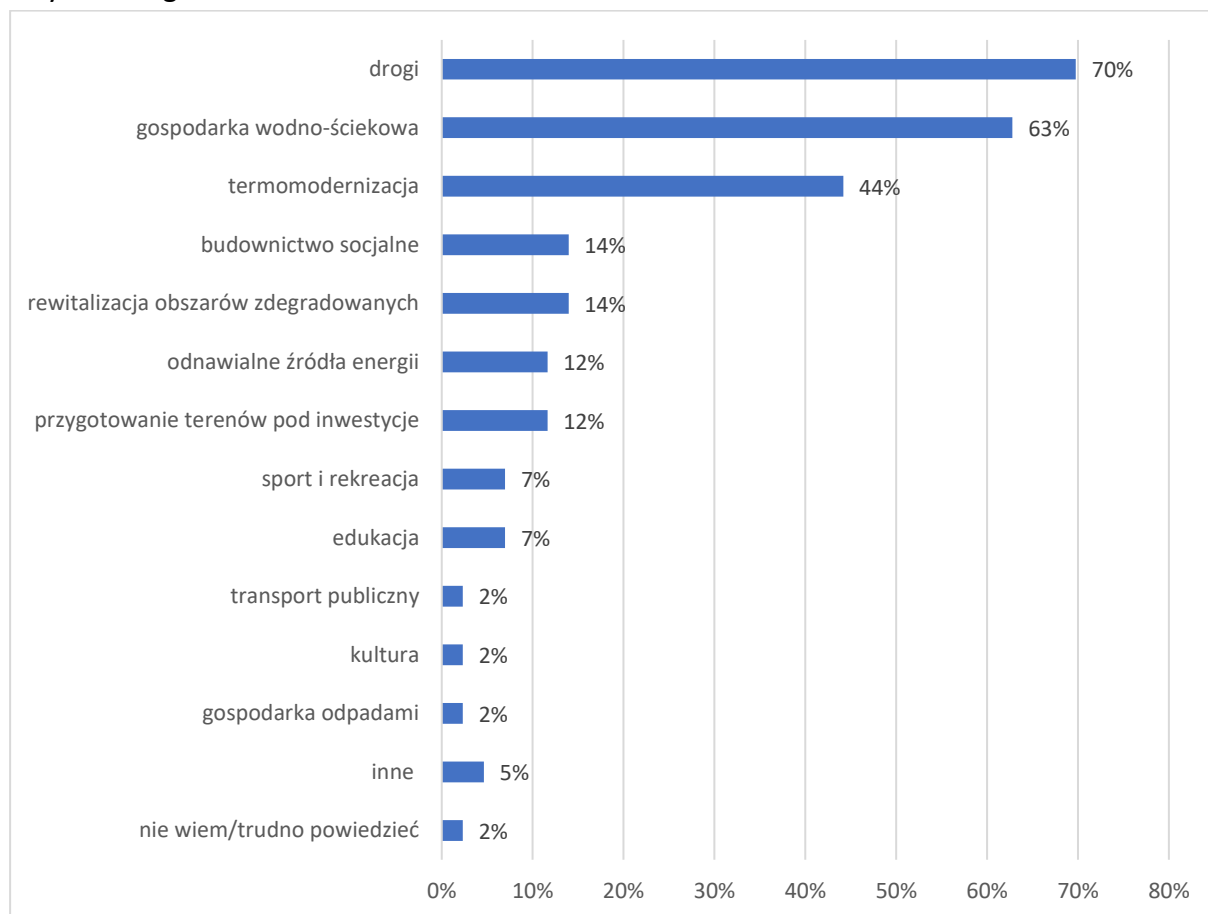
Czy efekt wystąpił	Spadek dochodów	Wzrost poziomu deficytu budżetowego	Konieczność szukania oszczędności w budżecie inwestycyjnym na rok 2021
Zdecydowanie tak	33%	14%	16%
Raczej tak	30%	26%	44%
Raczej nie	30%	47%	28%
Zdecydowanie nie	0%	7%	0%
Nie wiem/trudno powiedzieć	7%	7%	12%

Źródło: opracowanie własne na podstawie badania CAWI/CATI wśród świętokrzyskich jednostek samorządu terytorialnego, N=43.

JST obecnie swój potencjał do zaciągania zobowiązań finansowych typu kredyt/pożyczka oceniają w większości jako przeciętny (47% wskazań na ocenę 3 w pięciostopniowej szkolnej skali). Tylko 9% samorządów uznało go za bardzo wysoki.

Niemal wszystkie ankietowane JST zamierzają natomiast korzystać z dotacji na realizację zamierzeń inwestycyjnych. Dotyczyć one będą najczęściej dróg, gospodarki wodno-ściekowej oraz termomodernizacji. Szczegółowe dane zawiera poniższy wykres.

Wykres 1 Priorytetowe rodzaje inwestycji dla świętokrzyskich jednostek samorządu terytorialnego



Źródło: opracowanie własne na podstawie badania CAWI/CATI wśród świętokrzyskich jednostek samorządu terytorialnego, N=43.

Najbardziej prawdopodobnym skutkiem niepozyskania dotacji będzie odłożenie realizacji inwestycji w czasie (51% wskazań) oraz ograniczenie jej zakresu (46%). Co piąta JST całkowicie zrezygnowałaby z inwestycji. Jednocześnie tylko 44% JST w przypadku niepozyskania dotacji próbowałoby sfinansować inwestycję z kredytu lub pożyczki.

Analizując kondycję finansową JST w ostatnich latach można wskazać na fakt, że wg danych publikowanych przez Ministerstwo Finansów oraz GUS, w latach 2017-2019 corocznie wynik finansowy był ujemny, tj. wydatki JST przekraczały ich dochody⁸³. Wynika to z większej niż dynamika wzrostu dochodów dynamiki wzrostu wydatków JST (w latach 2015-2018 średni wzrost dochodów budżetów JST wyniósł 6,7%, a wydatków 7,3%), zarówno w grupie wydatków bieżących jak i inwestycyjnych, co jest z jednej strony wynikiem zwiększenia

⁸³ M.in. na podstawie: „Gospodarka finansowa jednostek samorządu terytorialnego 2019”, GUS, Warszawa 2020; „Wynik bieżący w jednostkach samorządu terytorialnego w latach 2017-2019”, Ministerstwo Finansów, Warszawa 2020.

zakresu zadań oraz poziomu inwestycji, z drugiej efektem znacznego wzrostu większości kosztów wykonywania zadań. Dodatkowo w ostatnich latach mnożą się inne czynniki, które powodują wzrost kosztów bieżącego funkcjonowania sektora samorządowego. Należą do nich: ceny energii, materiałów budowlanych i eksploatacyjnych, ceny usług, opłaty za korzystanie z zasobów wody itp. Dla uzupełnienia obrazu wydatków bieżących JST konieczne jest jeszcze wskazanie przejmowania długów i strat szpitali oraz wzrost kosztów związanych z oświatą. **Obserwowany w ostatnich latach gwałtowny wzrost luki finansowej (różnicy między wydatkami, a dochodami), w coraz większym stopniu rzutuje na ogólny stan finansów JST, ograniczając między innymi możliwości zaciągania zobowiązań.** W latach 2017-2019 obserwuje się też coroczny wzrost poziomu zadłużenia JST, zwłaszcza w gminach, a także w miastach na prawach powiatu oraz powiatach. Łączna kwota zobowiązań JST w 2019 r. sięgnęła 82 mld zł (GUS) i była wyższa od kwoty z 2018 r. o blisko 8 %. Wskaźnik zadłużenia liczony jako relacja zobowiązań do zrealizowanych Wskaźnik zadłużenia liczony jako relacja zobowiązań do zrealizowanych dochodów ogółem w 2019 r. dla wszystkich JST wyniósł 29,5% (GUS), przy czym bez uwzględniania zobowiązań związanych z realizacją programów i projektów z udziałem środków unijnych w 2019 r. wyniósł on 27,8%. W 2019 r. zadłużonych było 2708 jednostek samorządu terytorialnego, tj. 96,5% ogólnej liczby JST (bez zobowiązań na realizację programów i projektów z udziałem środków unijnych).

Można się spodziewać, że **dalsze niezrekompensowane ubytki w dochodach JST, których można się z dużym prawdopodobieństwem spodziewać w związku ze skutkami pandemii COVID-19**, przy wzroście kosztów ich funkcjonowania, będą skutkować koncentracją na kluczowych projektach inwestycyjnych (drogi, sieć wod-kan., edukacja) oraz spadkiem skłonności i możliwości do zaciągania dodatkowych zobowiązań finansowych, w szczególności na przedsięwzięcia, których realizacja może zostać odroczone.

Mając na uwadze przytoczone powyżej argumenty należy uznać, że **możliwość oferowania dla JST instrumentów finansowych z funduszy europejskich i skłonność do korzystania przez nie z tych instrumentów finansowych będzie w nadchodzących latach bardzo ograniczona**⁸⁴ a tym samym JST co do zasady w ramach PR WŚ 21-27 powinny być wspierane z wykorzystaniem instrumentów bezzwrotnych. Przemawiają za tym następujące argumenty:

⁸⁴ Dostęp do zwrotnych środków jest uzależniony od dotychczasowego poziomu długu oraz od zdolności dalszego zadłużania się. Obsługiwanie długu wymaga wypracowania nadwyżki operacyjnej, która pozwala na spłatę odsetek i rat kapitałowych długu. Badania dotyczące największych (wojewódzkich) miast w Polsce pokazują, że miasta najbardziej zadłużone powinny teoretycznie wypracowywać największą nadwyżkę, lecz tego nie czynią, zmniejszając tym samym swoją zdolność do obsługi zarówno dotychczasowego jak i nowego zadłużenia (Z. Dolewska, „Zadłużenie miast wojewódzkich a ich rozwój”, Nierówności Społeczne a Wzrost Gospodarczy, 2018, nr 4, s. 158-174.). Absorpcja bezzwrotnego wsparcia UE w perspektywie finansowej na lata 2007-2013 prowadziła paradoksalnie do nadmiernego zadłużenia samorządów, które zaciągały kredyty i pożyczki w celu zapewnienia wkładu własnego do wnioskowanych projektów (na to zjawisko słusznie wskazuje opracowanie „Zadłużenie miast wojewódzkich a ich rozwój”, Nierówności Społeczne a Wzrost Gospodarczy, 2018, nr 4, s. 64). W efekcie, w latach 2014-2017 miasta musiały dokonać restrukturyzacji zaciągniętych

- Duża (przynajmniej dotychczas) wiarygodność JST w oczach instytucji finansujących przekładająca się na bardzo ograniczoną lukę finansową,
- Duża dostępność instrumentów finansowych dla JST zarówno ze środków publicznych (np. WFOSIGW, NFOSIGW, BGK, EBI, planowane pożyczki w ramach Funduszu Odbudowy) jak i prywatnych (banki korporacyjne, spółdzielcze),
- Relatywnie mały rozmiar populacji (116 podmiotów – gmin i powiatów oraz miast na prawach powiatu) przekładający się potencjalnie niewielką liczbę klientów instrumentu finansowego,
- Pozytywny wpływ wsparcia dotacyjnego na czas i tempo realizacji zaplanowanych zadań inwestycyjnych,
- Negatywny wpływ pandemii COVID na kondycję finansową JST oraz obawy, że zmiany przepisów prawa powszechnie obowiązującego doprowadzą do dalszego spadku dochodów JST. W takiej sytuacji zapotrzebowanie na kapitał bezzwrotny będzie jeszcze większe niż obecnie.

wcześniejszych zobowiązań dłużnych by móc realizować nowe przedsięwzięcia rozwojowe (o czym świadczą dane zebrane przez autorkę opracowania). To również istotnie ograniczało skłonność miast do zaciągania zobowiązań, a więc również korzystania z instrumentów finansowych.

4. SZCZEGÓŁOWE ANALIZY DOTYCZĄCE TYPÓW PROJEKTÓW W PRZYPADKU KTÓRYCH ZASADNE JEST ZASTOSOWANIE INSTRUMENTÓW FINANSOWYCH

W oparciu o przeprowadzone analizy uzupełnione o konsultacje z Instytucją Zarządzającą uznano, że największy potencjał do zastosowania instrumentów finansowych w PR WŚ 21-27 występuje w przypadku:

- Przedsiębiorstw z sektora MŚP poszukujących finansowania na inwestycje w środki trwałe oraz uzupełniająco na kapitał obrotowy,
- Projektów dotyczących efektywności energetycznej w przedsiębiorstwach,
- Projektów dotyczących produkcji energii z OZE realizowanych przez przedsiębiorstwa.

W dalszej części raportu przedstawiamy szczegółowe analizy dotyczące wskazanych typów projektów.

4.1. Kapitał dla przedsiębiorstw (inwestycje/obróć)

Strategia inwestycyjna w zakresie instrumentu finansowego skierowanego do MŚP znajdujących się w luce finansowej wymaga określenia wielkości luki finansowej i zidentyfikowania potrzeb MŚP znajdujących się w luce finansowej związanych z ich aktywnością gospodarczą - inwestycjami modernizacyjnymi i utrzymaniem bieżącej zdolności operacyjnej firmy (płynności finansowej). Proponowany produkt finansowy powinien także uwzględniać dotychczasowe doświadczenia w stosowaniu podobnych instrumentów w województwie świętokrzyskim oraz alternatywne źródła finansowania zewnętrznego (bankowe), do których proponowany produkt finansowy powinien być komplementarny. Elementy te zostaną omówione w poniższym rozdziale

4.1.1 Sektor MŚP w województwie świętokrzyskim

Liczba MŚP

W województwie świętokrzyskim w 2019 r. działalność gospodarczą prowadziło 55,7 tys. podmiotów niefinansowych. Średnia liczba przedsiębiorstw przypadających na jedno województwo w Polsce jest prawie trzykrotnie większa (142 tys. przedsiębiorstw w 2019 r.). Województwo zajmowało pod względem tego wskaźnika w 2019 r. 14 miejsce w kraju (przed opolskim i lubuskim). Struktura wielkościowa świętokrzyskich przedsiębiorstw nie różni się pod tym względem od reszty kraju - 94% populacji stanowią przedsiębiorstwa mikro, 3% małe, 1% średnie i 2% duże.

W strukturze branżowej województwo wyróżnia się na tle kraju znacząco większym odsetkiem firm należących do sekcji G – Handel hurtowy i detaliczny; naprawa pojazdów samochodowych, włączając motocykle (Polska 29,4%, świętokrzyskie – 35,8%) i mniejszym odsetkiem firm należących do sekcji J – Informacja i komunikacja (Polska 6,0%, świętokrzyskie – 3,5%) oraz M– Działalność profesjonalna i naukowa (Polska 15,7%, świętokrzyskie – 11,8%).

Tabela 6 Struktura branżowa przedsiębiorstw niefinansowych w Polsce i w województwie świętokrzyskim w 2019 r.

PKD	POLSKA	ŚWIĘTOKRZYSKIE
Sekcja B	0,1%	0,2%
Sekcja C	11,7%	12,3%
Sekcja D	0,2%	0,2%
Sekcja E	0,5%	1,0%
Sekcja F	16,1%	17,7%
Sekcja G	29,4%	35,8%
Sekcja H	8,6%	8,7%
Sekcja I	3,4%	2,8%
Sekcja J	6,0%	3,5%
Sekcja L	2,9%	1,7%
Sekcja M	15,7%	11,8%
Sekcja N	4,3%	3,4%
Sekcja S	1,0%	0,9%

Źródło: GUS BDL.

Wyniki finansowe świętokrzyskich MŚP

Wyniki finansowe przedsiębiorstw niefinansowych z terenu województwa świętokrzyskiego w 2019 r. i w kilku poprzednich latach były nieco lepsze niż wyniki przeciętnego przedsiębiorstwa w Polsce⁸⁵. Udział liczby przedsiębiorstw wykazujących zysk netto w ogólnej liczbie wyniósł 84,3% podczas gdy średnio w Polsce - 81,8%. Podobnie udział przychodów przedsiębiorstw wykazujących zysk netto w przychodach z całokształtu działalności (89,8% vs 87,6%). Identyczny jak przeciętnie w Polsce był wskaźnik poziomu kosztów (95,4%). W 2020 r. wskaźniki te pogorszyły się w całym kraju i w przypadku województwa świętokrzyskiego zrównały się z poziomem krajowym, co oznacza większy spadek niż przeciętnie w kraju⁸⁶. Wskazuje to na większy negatywny wpływ pandemii na aktywność gospodarczą świętokrzyskich przedsiębiorstw niż przeciętnie w kraju.

⁸⁵ GUS BDL.

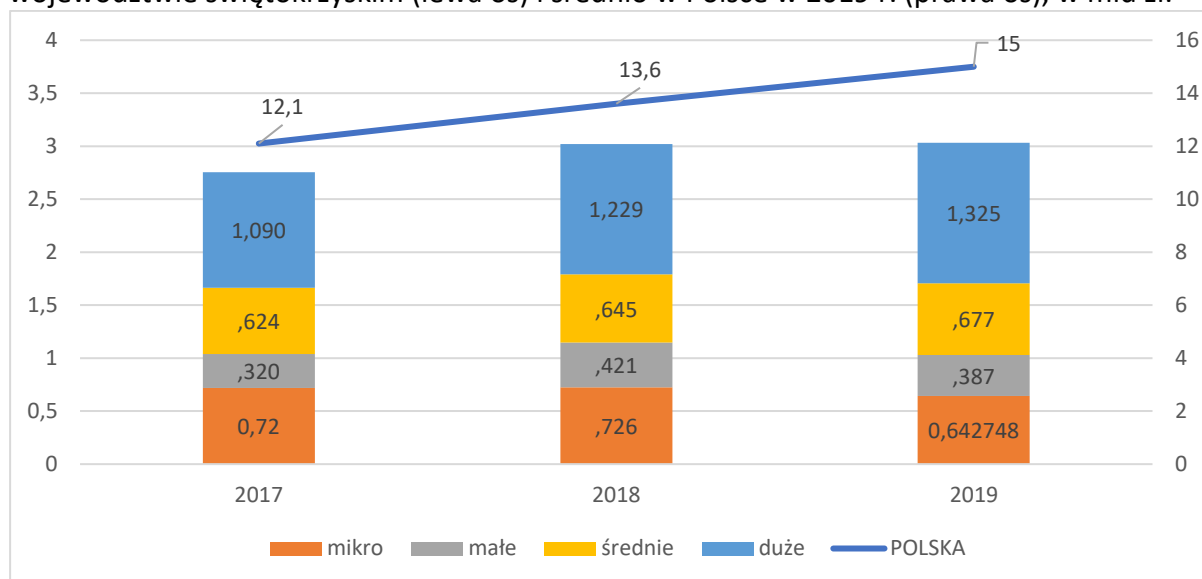
⁸⁶ Na przykład w 2020 r - udział liczby przedsiębiorstw wykazujących zysk netto w ogólnej liczbie: świętokrzyskie 80,2%, średnio w Polsce – 80,4%; udział przychodów przedsiębiorstw wykazujących zysk netto w przychodach z całokształtu działalności: świętokrzyskie 80,1%, średnio w Polsce – 80,0%.

Nakłady inwestycyjne świętokrzyskich MŚP

Pod względem nakładów inwestycyjnych sektora przedsiębiorstw niefinansowych województwo świętokrzyskie zajmuje ostatnie miejsce w rankingu polskich województw. W 2019 r. łączne nakłady przedsiębiorstw niefinansowych wynosiły 3,0 mld zł podczas gdy średnio w kraju były one pięciokrotnie większe (15,0 mld zł). Nakłady inwestycyjne świętokrzyskich MŚP w 2019 r. wyniosły 1,71 mld zł co stanowiło 56% nakładów przedsiębiorstw niefinansowych ogółem.

Niskie nakłady przedsiębiorstw w województwie świętokrzyskim w porównaniu ze średnimi nakładami w Polsce, wynikają w dużym stopniu ze znacznie mniejszej liczby podmiotów działających na terenie województwa, bowiem jak wskazano powyżej, przeciętna rentowność świętokrzyskiego przedsiębiorstwa, która ma wpływ na zdolność do kumulowania kapitału, która sprzyja inwestowaniu, była w poprzednich latach nawet nieco większa niż średnio w kraju⁸⁷. Drugim czynnikiem jest przewaga firm usługowych w strukturze branżowej świętokrzyskich przedsiębiorstw. Inwestycje firm z sektora usług są z reguły niższe niż z sektora produkcyjnego.

Wykres 2 Nakłady inwestycyjne na środki trwałe i zakup używanych środków trwałych w województwie świętokrzyskim (lewa oś) i średnio w Polsce w 2019 r. (prawa oś), w mld zł.



Źródło: GUS BDL.

Firmy aktywne inwestycyjnie w województwie świętokrzyskim stanowiły 32% ogółu MŚP (Polska -34%)⁸⁸. W 2019 średnie wydatki poniesione przez inwestujące MŚP wyniosły 103 tys. zł. W podziale wielkościowym - średnia wartość inwestycji zrealizowanej przez mikroprzedsiębiorstwo wyniosła 93 tys. zł, przez małą firmę – 345 tys. zł, natomiast przez

⁸⁷ Proporcja nakładów inwestycyjnych w świętokrzyskim, jak 1:3 jest podobna do proporcji liczby działających firm. świętokrzyskie – liczba firm – 56 tys. – Polska 142 tys./województwo.

⁸⁸ Firmy aktywne inwestycyjnie – firmy wdrażające i planujące wdrażanie projektów inwestycyjnych. Źródło: Raport za 2019 r, Bank PEKAO BP, s. 4.

średnie przedsiębiorstwo – 481 tys. zł. W układzie branżowym najmniejsze inwestycje poniosły przedsiębiorstwa usługowe (86 tys. zł), a największe - firmy produkcyjne (126 tys. zł).

W 2020 nastąpił spadek odsetka liczby inwestujących firm (ok. 5 pp r/r), choć przeciętnie firmy w 2020 r inwestowały większe kwoty niż w roku 2019. Średnia wartość inwestycji MŚP wyniosła 128 tys. zł. Mikroprzedsiębiorstwa, które zrealizowały projekty inwestycyjne, wydały na ten cel średnio 101 tys. zł, małe firmy – 393 tys. zł, a średnie 639 tys. zł. Wzrosty wydatków inwestycyjnych w stosunku do roku 2019 wystąpiły we wszystkich branżach⁸⁹.

Najczęściej inwestycje miały charakter inwestycji modernizacyjnych (Polska -65%, świętokrzyskie – 66%). Pozostałe to inwestycje odtworzeniowe i mieszane. Inwestycje modernizacyjne realizowało ponad 2/3 firm mikro (67%), ponad połowa firm małych (53%) i mniej niż ¼ firm średnich (24%).

Źródła finansowania inwestycji

Według badania MŚP prowadzonego w 2020 r przez Bank PEKAO⁹⁰ źródłem finansowania inwestycji zrealizowanych w 2020 r. w Polsce były przede wszystkim środki własne (84%), kredyt bankowy (16%), leasing (15%), dotacje krajowe (6%), pożyczka od rodziny lub znajomych (5%), dotacje unijne (3%). W województwie świętokrzyskim struktura finansowania inwestycji była podobna, z tym, że stosunkowo duży udział, w porównaniu do średniej krajowej, ma kredyt bankowy (21%) (Tabela 14). Może to się wiązać ze strukturą branżową świętokrzyskich przedsiębiorstw. Wg raportu BIK⁹¹, najwięcej kredytów zaciągają firmy usługowe (45%) i handlowe (26%), których jest więcej w strukturze świętokrzyskich firm niż przeciętnie w kraju.

Tabela 7 Struktura finansowania inwestycji przez MŚP w 2020 r.

	Środki własne	Kredyt bankowy	Leasing	Dotacje krajowe	Pożyczka od rodziny/ znajomych	Dotacje unijne	Inne
Świętokrzyskie	83%	21%	15%	4%	5%	1%	2%
Polska	84%	16%	15%	6%	5%	3%	1%
Mikro	85%	15%	14%	6%	6%	3%	1%
Małe	81%	25%	29%	6%	2%	4%	0%
Średnie	78%	38%	43%	7%	0%	16%	0%

Źródło: Raport za 2020 r, Bank PEKAO BP (nie sumuje się do 100% - firmy mogły wskazywać wiele źródeł finansowania).

⁸⁹ Raport za 2020 r, Bank PEKAO BP s. 111.

⁹⁰ Raport za 2020 r, Bank PEKAO BP, s. 113.

⁹¹ Newsletter BIK, kwiecień 2021.

4.1.2 Luka finansowa

4.1.2.1 Dostępność kredytów dla MŚP

Z luką finansową mamy do czynienia, gdy pewna grupa przedsiębiorstw MŚP mimo dysponowania rentownymi projektami, nie jest w stanie pozyskać na rynku kapitału na ich sfinansowanie z uwagi na strukturalne charakterystyki rynku. Przeanalizujemy zatem jak MŚP korzystają z kredytów bankowych.

Wolumen kredytów udzielanych przez banki przedsiębiorstwom w Polsce rósł w ostatnich kilku latach. Potwierdza to **rosnący portfel kredytowy**, czyli rosnące należności banków z tytułu udzielonych kredytów we wszystkich grupach wielkościowych przedsiębiorstw. Łączne należności banków z tytułu kredytów udzielonych przedsiębiorcom na koniec 2019 r. wynosiły 575 mld zł. W tym firmy prowadzące jednoosobową działalność gospodarczą miały 14% udział (79,3 mld zł) a mikro, małe i średnie łącznie – 54% (306,8 mld zł). Należności od firm osób fizycznych, mikro, małych i średnich pozostały pozycją dominującą wśród wszystkich należności banków od podmiotów gospodarczych, co oczywiście jest pochodną struktury polskiej gospodarki i ograniczonego dostępu przedsiębiorstw do innych źródeł zewnętrznego finansowania.

Tabela 8 Należności banków z tytułu kredytów udzielonych firmom (mld zł)

	2017	2018	2019	2019
Firmy osób fizycznych	73,9	77,5	79,3	14%
Mikrofirmy zatrudniające do 9 osób	107,8	109	111,4	19%
Małe i średnie firmy	203,9	205,3	205,4	36%
Duże firmy	143,9	167,7	178,5	31%
Razem	529,5	559,5	574,6	100%

Źródło: Raport o sytuacji ekonomicznej banków. Banki 2019, WIB, nr 10, 2020 r.

Należności z tytułu kredytów **inwestycyjnych** stanowiły ogółem 30% portfela banków w 2019 r., w tym MŚP - 26%⁹². Wartość kredytów inwestycyjnych systematycznie kurczyła się w ostatnich latach (w 2019 roku o -4,1%), podczas gdy wartość kredytów obrotowych stale ulegała zwiększeniu (w 2019 r. o 5,6%). Największy spadek udziału kredytów inwestycyjnych zanotowały firmy osób fizycznych (spadek kwoty aż o 10,5%) i mikro (4,5%).

⁹² Są to skumulowane wartości należności z kredytów nowych i będących w okresie zapadalności. Wartość sprzedaży kredytów w kolejnych latach jest niższa. Dla porównania w segmencie firm prowadzonych przez osoby fizyczne roczna wartość sprzedaży wynosiła 24 mld zł, co stanowi ok. 1/3 rocznych należności.

Obserwuje się generalną tendencję do **wzrostu udziału kredytów i należności długoterminowych** (powyżej 5 lat - 48,7%) (wzrost o 1,5% w porównaniu do roku 2017), kosztem kredytów krótkoterminowych (do 1 roku – 24,2%) (spadek o 1,3%). Jednocześnie udział MŚP w tym wzroście jest znaczący. Udział kredytów długookresowych w strukturze kredytów udzielanych MŚP był o ok. 10 punktów procentowych wyższy niż dla zobowiązań kredytowych dużych firm⁹³. Wynika to z trudniejszej sytuacji kapitałowej sektora MŚP, które przekładała się na większe zapotrzebowanie na finansowanie długoterminowe jak również konieczność korzystania z tego – często droższego – instrumentu zaspakajania potrzeb finansowych przedsiębiorstwa. Przedsiębiorstwa z sektora MŚP znacznie częściej zaciągają kredyty zabezpieczone na nieruchomościach. Jak wskazują dane KNF, MŚP zabezpieczały finansowanie na nieruchomościach w przypadku 22%-30% zaciągniętych kredytów, podczas gdy duże firmy – tylko w 6%-8% przypadków. Oznacza to, że m. in. MŚP były obowiązane zapewniać lepsze zabezpieczenia kredytów niż duże korporacje.

Około 90% kredytów MŚP (według ich wolumenu) znajduje się w bankach komercyjnych (objętych nadzorem krajowym) lub w oddziałach instytucji kredytowych, a około 10% w bankach spółdzielczych⁹⁴. W przypadku mikroprzedsiębiorstw proporcje te wynoszą w przybliżeniu jak 80%/20%.

Wpływ pandemii na dostępność kredytów dla MŚP

Roczne tempo wzrostu kredytu dla przedsiębiorstw niefinansowych w II kwartale 2020 r. istotnie spadło, a od czerwca 2020 r. było ujemne. Największy spadek dynamiki udzielania kredytów zanotowano w sektorze firm prowadzonych w formie jednoosobowej działalności gospodarczej (w grudniu 2020 r. do -32% r/r.⁹⁵).

Nie zanotowano w Polsce zjawisk mogących świadczyć o **ograniczeniach podaży kredytu** przez banki. Jednym z negatywnych skutków pandemii dla stabilności systemu finansowego może być wystąpienie zjawiska nadmiernego ograniczenia dostępności kredytów dla podmiotów, tzw. *credit crunch*. Jego przyczyną mogłaby być rosnąca awersja banków do ryzyka w środowisku zwiększonej niepewności⁹⁶.

⁹³ S. Rygielska, E. Wolska, Kredyt inwestycyjny jako źródło finansowania inwestycji, *Finanse i Prawo Finansowe*, 2015, s. 62-63.

⁹⁴ R. Kata, Korzystanie z kredytów bankowych przez małe i średnie przedsiębiorstwa w Polsce, *Zeszyty Naukowe Szkoły Głównej Gospodarstwa Wiejskiego. Ekonomika i Organizacja Gospodarki żywnościowej* nr 119, 2017, s. 26-27.

⁹⁵ Newsletter BIK, styczeń 2021 r.

⁹⁶ Zjawisko określane jako *credit crunch* ogólnie oznacza nadmierne ograniczenie dostępności kredytu bankowego. Kluczowym wyróżnikiem *credit crunch* jest skurczenie się podaży kredytu odzwierciedlone w zaostrzeniu warunków kredytowania. Takie podejście prezentowane jest w definicji przyjętej przez Europejską Radę ds. Ryzyka Systemowego w rekomendacji ERRS/2013/1, zgodnie z którą efekty zewnętrzne zapaści kredytowej przejawiają się w nagłym zaostrzeniu warunków zaciągania kredytów, powodującym zmniejszenie dostępności kredytów dla sektora niefinansowego.

Tymczasem wskaźniki ryzyka kredytowego oparte na identyfikacji faktycznych, bieżących problemów z obsługą kredytów, takie jak udziały kredytów opóźnionych w spłacie, czy wskaźniki kredytów zagrożonych nie zmieniły się istotnie w 2020 r. Wskaźnik kredytów zagrożonych dla przedsiębiorców utrzymywał się od 2018 r. na poziomie ok. 8% wykazał niewielki wzrost w 2020 r – o 1 pp. Podobnie na stałym poziomie ok. 17% utrzymywał się wskaźnik kredytów zagrożonych w bankach spółdzielczych. Wyjątek stanowiły kredyty dla przedsiębiorców prowadzących jednoosobową działalność gospodarczą. Z poziomu 13% w 2018 r wzrósł do ok. 16% w 2020 r.⁹⁷

Ostatnie, prowadzone cyklicznie, **badanie ankietowe banków** przez NBP⁹⁸ pokazało, że w segmencie kredytów dla małych i średnich przedsiębiorstw (MŚP) polityka kredytowa poszczególnych banków była różnokierunkowa (około ¼ ankietowanych banków złagodziło i taka sama część - zaostrzyła kryteria). Efektem netto było niewielkie złagodzenie wymogów wobec kredytobiorców ubiegających się o kredyt długoterminowy (ok. 8% banków) oraz brak zmian – wobec kredytobiorców ubiegających się o kredyt krótkoterminowy. Stosunkowo niewielkiej zmianie kryteriów udzielania kredytów towarzyszyło **zaostrzenie większości objętych ankietą warunków przyznawania kredytów** dla przedsiębiorstw. Banki podniosły m.in. marżę kredytową (-21%) i marżę dla kredytów obarczonych większym ryzykiem (-45%), zwiększyły wymagania dotyczące zabezpieczenia kredytów (-19%) i pozaodsetkowe koszty kredytu (-13%).

Deklarowane przez banki zaostrzanie kryteriów i warunków udzielania kredytów **nie przełożyło się na nadmierne ograniczenie dostępności finansowania bankowego**. Wyniki **badania ankietowych** przeprowadzonych przez NBP **wśród przedsiębiorstw**⁹⁹ nie wskazują na istotny spadek udziału zaakceptowanych wniosków kredytowych w całym sektorze przedsiębiorstw. Od 2018 roku utrzymuje się on na poziomie ok. 81%-83% złożonych wniosków¹⁰⁰. Najczęstszą – bo sięgającą 60% - przyczyną wydania negatywnej decyzji kredytowej w 2020 r. pozostały czynniki niezależne od przedsiębiorstwa, związane z niepewnością utrudniającą ocenę ryzyka kredytowania przedsiębiorstw przez banki. Niemniej jednak zmniejszyła się liczba złożonych wniosków kredytowych co może oznaczać (oprócz wskazanego powyżej zmniejszenia popytu spowodowanego działaniami osłonowymi rządu RP), że w odpowiedzi na zaostrzone warunki przyznawania kredytu część „słabszych” potencjalnych klientów zrezygnowała z ubiegania się kredytu.

Potwierdza to poniekąd **zróznicowanie odsetka odmów udzielenia kredytu** w zależności od wielkości i branży przedsiębiorstw. Różnica między dostępnością kredytów bankowych dla sektora dużych firm i sektora MŚP powiększa się (poziom zaakceptowanych kredytów w

⁹⁷ Raport o stabilności systemu finansowego. Ocena skutków COVID-19, NBP. 12.2020. s. 62.

⁹⁸ Tamże.

⁹⁹ Aktywność kredytowa sektora przedsiębiorstw niefinansowych w Polsce w okresie pandemii COVID-19, NBP, 09.2020.

¹⁰⁰ Tamże s. 23.

2020 r: duże – 89%, MŚP bez mikro – 72%, mikro- 48%). W ujęciu branżowym również widać różnice w dostępności kredytów. Najwięcej odmów w 2020 r. było w sektorze budownictwa (18%)¹⁰¹ i przemysłu (16%). Najmniej odmów zanotowano w przypadku firm handlowych (3%). Pogorszyła się dostępność finansowania bankowego dla firm transportowych i usługowych. O rosnących trudnościach w dostępie do finansowania bankowego poinformowały przedsiębiorstwa wytwarzające dobra konsumpcyjne nietrwałe i zaopatrzeniowe (tu ograniczenie dostępności finansowania może być efektem pogorszenia koniunktury w przemyśle ciężkim, który jest zasadniczym dostawcą dla firm wytwarzających dobra zaopatrzeniowe).

Główną przyczyną spadku akcji kredytowej przedsiębiorstw przez banki był silny **spadek popytu na kredyty w 2020 r.** Zidentyfikowano dwie przyczyny spadku popytu na kredyty w 2020 r. Pierwsza wynika z **ograniczenia skali działalności przedsiębiorstw** w efekcie restrykcji związanych z pandemią COVID-19. Druga wiąże się z typem zastosowanych publicznych **działań osłonowych** (pożyczki i dotacje zamiast gwarancji bankowych).

Spadek skali działalności gospodarczej zależał od branży, w której działało przedsiębiorstwo. W Tabeli poniżej przedstawiono ranking branż wg PKD, które w największym stopniu zostały dotknięte przez lockdown i skutki pandemii. Widać z niej, że największa część „poszkodowanych” to branże zaliczane do sektora usług. Tak głęboka zapaść części branż musi skutkować ograniczeniem popytu na kredyty bankowe.

Tabela 9 Branże najsilniej dotknięte przez lockdown i skutki pandemii

10 branż PKD z największymi spadkami: (dynamika r/r, %)	Przychody	Wskaźnik rentowności obrotów netto
Działalność organizatorów turystyki	-94,9	-95,5
Zakwaterowanie	-77,3	-70,7
Działalność sportowa/rozrywkowa	-75,0	-75,8
Transport lotniczy	-74,6	-42,9
Działalność związana z produkcją filmów	-69,4	-114,7
Pomoc społeczna bez zakwaterowania	-62,8	10,7
Pozostała indywidualna działalność usługowa	-59,4	4,8
Produkcja pojazdów samochodowych	-50,4	-6,2
Działalność bibliotek archiwów, muzeów	-47,1	-55,8
Edukacja	-44,4	6,6

¹⁰¹ Nie jest to jednak zjawiskiem atypowym. Najwięcej odmów dla tego sektora obserwuje się od 2012 r. źródło: Aktywność kredytowa sektora przedsiębiorstw niefinansowych w Polsce w okresie pandemii COVID-19, NBP, 09.2020 s. 26.

10 branż PKD z największymi spadkami wyniku finansowego: (dynamika r/r, %)	Wynik finansowy	Wskaźnik rentowności obrotów netto
Górnictwo ropy naftowej	-4194,8	-229,3
Wydobywanie węgla	-1566,8	-17,2
Transport lotniczy	-1079,1	-42,9
Działalność pocztowa i kurierska	-418,8	-5,1
Zakwaterowanie	-269,7	-70,7
Produkcja pozostałego sprzętu transportowego	-218,2	-5,0
Działalność organizatorów turystyki	-212,9	-95,5
Produkcja pojazdów samochodowych	-186,1	-6,2
Działalność usługowa związana z wyżywieniem	-136,3	-3,2
Magazynowanie	-92,0	0,5

Źródło: Raport o stabilności systemu finansowego. Ocena skutków COVID-19, NBP. 12.2020.

Drugim czynnikiem wpływającym na spadek popytu na kredyty była **specyfika instrumentów osłonowych zastosowanych w Polsce**. Uwzględniając środki wypłacone w ramach Tarczy Finansowej, finansowanie zewnętrzne polskich przedsiębiorstw w drugim kwartale 2020 r., pomimo spadku kredytowania bankowego, pozostawało w trendzie wzrostowym. Względna łatwość w otrzymaniu subwencji z Tarczy Finansowej i rozpoczęcie spłat dopiero po roku oraz możliwość bezzwrotnego zatrzymania do 75% otrzymanych środków sprawiła, że ta forma jest korzystnym źródłem finansowania, ograniczającym zapotrzebowanie na kredyt bankowy¹⁰². Do sierpnia udzielono 60,5 mld zł subwencji z Tarczy Finansowej, z czego do sektora MŚP trafiło 41,8 mld zł, a mikro przedsiębiorstwa otrzymały 18,7 mld zł. (dla porównania: roczna „sprzedaż” kredytów komercyjnych dla firm osób fizycznych to ok. 24 mld zł).

Ograniczenie popytu przedsiębiorstw na kredyt w 2020 r. w Polsce jest zjawiskiem wyjątkowym na tle krajów UE. Generalnie w większości krajów UE popyt na kredyty w 2020 r. rósł. Odmienne zachowanie się przedsiębiorstw w krajach UE i w Polsce w 2020 r. można tłumaczyć różnicowaniem publicznych działań osłonowych wprowadzanych w reakcji na pandemię. Najpopularniejszym instrumentem pomocowym w państwach UE były gwarancje publiczne dla kredytów bankowych, a skala pożyczek publicznych i pomocy bezzwrotnej była w większości krajów niewielka. Duże wykorzystanie kredytów z gwarancjami rządowymi miało miejsce przede wszystkim w Hiszpanii, Francji, Portugalii i we Włoszech, powodując skokowy wzrost akcji kredytowej w tych krajach. W Polsce zastosowano pożyczki i dotacje rządowe co wpłynęło negatywnie na popyt na kredyty bankowe.

¹⁰² Raport o stabilności systemu finansowego. Ocena skutków COVID-19, NBP. 12.2020.

Kredytowanie mikroprzedsiębiorstw

Beneficjentem publicznych programów wspierania przedsiębiorczości za pomocą instrumentów finansowych są przede wszystkim **mikroprzedsiębiorstwa**¹⁰³. Stąd też warto się przyjrzeć ofercie sektora bankowego na rzecz tej grupy MŚP.

Analiza wartości kredytów udzielonych mikroprzedsiębiorstwom (Wykres 3) pokazuje, że wartość uruchomionych kredytów w roku 2019 utrzymywała się na poziomie ok 2 mld zł miesięcznie. Załamanie się dynamiki sprzedaży kredytów w 2020 r. wiąże się z kryzysem pandemicznym. Gwałtowny spadek poziomu uruchomionych kredytów dla mikroprzedsiębiorstw zanotowany został w kwietniu 2020 r. w którym wolumen udzielonych kredytów spadł prawie o połowę w ciągu 1 miesiąca. Spadek wartości uruchomionych kredytów inwestycyjnych zaczął się wcześniej i był głębszy. Potem obserwowano powolny wzrost dynamiki uruchomionych kredytów, których wartość miesięczna obecnie zbliża się do poziomu sprzed pandemii. Dynamika wzrostu kredytów inwestycyjnych jest większa niż pozostałych typów kredytów.

Wykres 3 Wartość i dynamika sprzedaży kredytów dla mikroprzedsiębiorców od 04.2019 do 03.2021



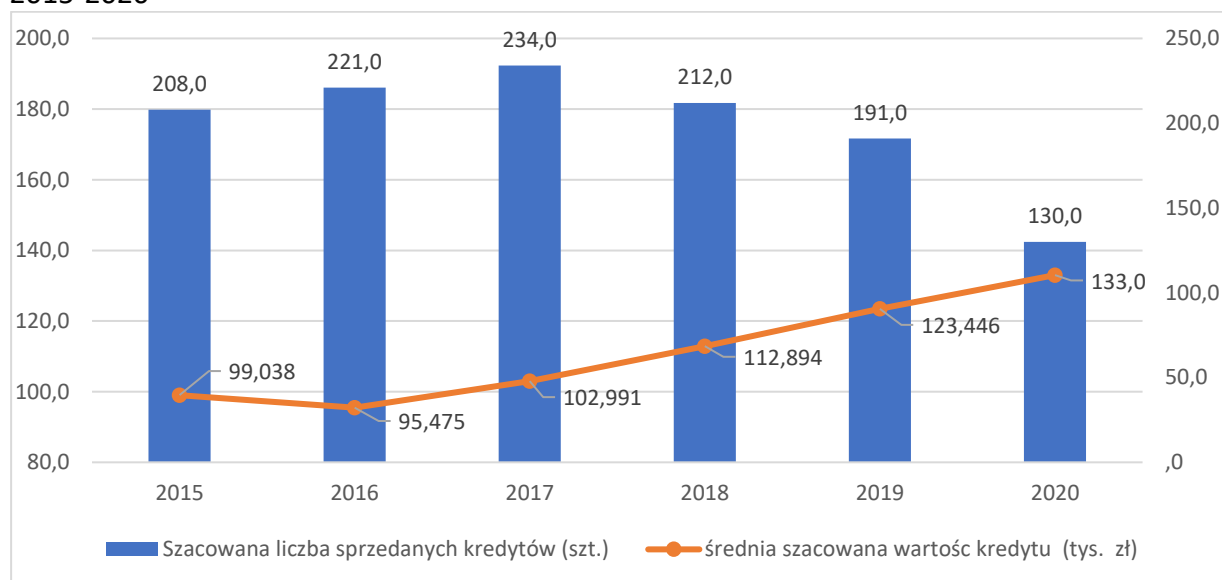
Źródło: Newsletter BIK, kwiecień 2021.

W 2020 r. banki komercyjne udzieliły mikroprzedsiębiorcom 129,8 tys. kredytów na łączną kwotę 17,2 mld zł (średnio 4,4 mld zł kwartalnie). Wartość sprzedaży spadła o 26,5% w relacji do roku 2019. Wynik ten jest najniższy od pięciu lat, odkąd wolumen wartości sprzedaży kredytów tylko rósł. Wzrost wolumenu sprzedaży kredytów wynikał głównie z dużej dynamiki wzrostu wartości udzielanych kredytów przy niewielkim spadku ich liczby od

¹⁰³ W województwie świętokrzyskim z instrumentów finansowych 2007-2013 skorzystało 90% mikroprzedsiębiorców a w latach 2014-2020 – 84%.

2017 r. (Wykres 4). W roku 2020 liczba udzielonych kredytów spadła o 31,8% w stosunku do roku 2019.

Wykres 4 Liczba i średnia wartość sprzedanych kredytów dla mikroprzedsiębiorców w latach 2015-2020



Źródło: Opracowanie własne na podstawie informacji Biura Informacji Kredytowej.

W pierwszym kwartale 2021 r. banki udzieliły mikroprzedsiębiorcom 37,7 tys. kredytów (mniej o 16,8% w porównaniu do analogicznego okresu zeszłego roku), na kwotę 4,687 mld zł. Spadek wartości udzielonych kredytów w tym okresie w porównaniu z analogicznym okresem 2020 r. wyniósł (-12,8%). Tylko 6% z nich stanowiły kredyty inwestycyjne (wartościowo – 17%) a prawie co trzeci kredyt (31%) był kredytem obrotowym. Podobny udział (33%) miały kredyty w rachunku bieżącym (Tabela 17). Średnia wartość kredytu inwestycyjnego (357 tys. zł) przekraczała ponad dwukrotnie średnią wartość udzielonego kredytu obrotowego (153 tys. zł). Wartości kredytu obrotowego i kredytu w rachunku bieżącym były zbliżone.

Tabela 10 Liczba i wartość kredytów dla mikroprzedsiębiorców udzielonych w I kwartale 2021 r.

	Liczba kredytów (w tys.)	Wartość kredytów (mln zł)	Średnia wartość kredytu (zł)	Udział liczby kredytów	Udział wartości kredytów
KREDYTY OGÓŁEM	37,7	4 687	124 324	100%	100%
Kredyty inwestycyjne	2,2	786	357 273	6%	17%
Kredyty obrotowe	11,6	1 775	153 017	31%	38%
Kredyty w rachunku bieżącym	12,3	1 353	110 000	33%	29%
Pozostałe kredyty	11,5	774	67 304	31%	17%

Źródło: Newsletter BIK, kwiecień 2021.

Średnia wartość kredytów „po pandemii” nie odbiega znacząco od wartości kredytów w okresie „w pandemii”. Różnice można zaobserwować w większym udziale kredytów obrotowych w okresie pandemii (w roku 2020) niż w I. kwartale 2021 r. Udział liczby kredytów obrotowych w 2020 r. stanowił 35% wszystkich kredytów (42% wartościowo) przy mniejszym udziale kredytów w rachunku bieżącym i niezmiennym praktycznie udziale kredytów inwestycyjnych. Można też zaobserwować wzrost wartości kredytów inwestycyjnych w dłuższym okresie – w 2015 r. średnia wartość kredytu inwestycyjnego wynosiła 165 tys. zł, w 2017 r. – 306 tys. zł¹⁰⁴ a I. kw. 2021 – 357 tys. zł.

Wg raportu BIK, najwięcej kredytów zaciągają firmy usługowe (45%) i handlowe (26%), najmniej firmy produkcyjne (11%). Struktura branżowa kredytów udzielonych odpowiada liczebności mikroprzedsiębiorstw w poszczególnych sektorach gospodarki. Najwięcej mikroprzedsiębiorstw działa w usługach (52,8%) i handlu (23,5%). Co siódma firma prowadzi działalność w budownictwie (14,1%), a co dziesiąta w przemyśle (9,6%). Struktura branżowa mikroprzedsiębiorstw nie zmieniła się istotnie na przestrzeni ostatnich lat¹⁰⁵. Najwyższe średnie wartości kredytów odnotowano w sektorze produkcyjnym (180 tys. zł) a najniższe w usługach (98 tys. zł). Porównując dane z całego 2020 r. i z I. kw. 2021 r. można zauważyć różnicę w wysokości kredytów udzielanych w sektorze usług, którego średnia wartość była większa w 2020 r o 12 p. p. w stosunku do średniej wartości kredytów w I. kw. 2021 r.

Tabela 11 Liczba i wartość kredytów dla mikroprzedsiębiorców udzielonych w I kwartale 2021 r. wg sektorów gospodarki

	Liczba kredytów (w tys.)	Wartość kredytów (mln zł)	Średnia wartość kredytu(zł)	Udział liczby kredytów	Udział wartości kredytów
KREDYTY OGÓŁEM	37,7	4 687	124 324	100%	100%
Handel	9,8	1 348	137 551	26%	29%
Usługi	17,0	1 673	98 412	45%	36%
Produkcja	4,2	762	181 429	11%	16%
Budownictwo	6,4	827	129 219	17%	18%

Źródło: Newsletter BIK, kwiecień 2021.

W przypadku banków spółdzielczych sprzedaż kredytów dla mikroprzedsiębiorstw spadła w 2020 r. o 14% w stosunku do 2019 r. do 4,4 mld zł. Ponieważ jednak na całym rynku spadek był większy, udział banków spółdzielczych w sprzedaży urósł do 25,5% z 21,6% w 2019 r.

Doświadczenia z wdrażania IF w województwie świętokrzyskim

W RPOWŚ 2007-2013 instrumenty finansowe dla MŚP wdrażane były w ramach Osi priorytetowej 1. Rozwój przedsiębiorczości, Działania 1.3 Tworzenie i rozbudowa funduszy

¹⁰⁴ Kredyt trendy, Raport BIK, Rok 2019, BIK 2020 r. s. 40

¹⁰⁵ Raport o stanie sektora MŚP, PARP, 2020.

pożyczkowych i gwarancyjnych. Według stanu na koniec okresu wdrażania (n+3) w listopadzie 2016 r. w ramach Działania 1.3 RPO WŚ 2007-2013 udzielono 1 431 pożyczek o łącznej kwocie: 223,5 mln PLN oraz 188 poręczeń na kwotę: 44,9 mln PLN¹⁰⁶.

Oferta funduszy pożyczkowych dofinansowanych z RPO WŚ 2007-2013 miała charakter „horyzontalny” bez ograniczeń dostępu ze względu na sektor i charakter działalności. Jedynie dwa fundusze pożyczkowe (działające przy Agencji Rozwoju Regionalnego w Starachowicach oraz Fundacji Rozwoju Regionu Pierzchnica) zawęziły grono adresatów pożyczki do mikrofirm, jednocześnie ograniczając maksymalną wysokość pożyczki do kwoty odpowiednio 120 tys. zł i 100 tys. zł.

Zdecydowana większość pożyczek 2007-2013 trafiła do mikroprzedsiębiorstw (90,0% w ujęciu ilościowym i 63,8% w ujęciu wartościowym według stanu na 31 lipca 2014 r.¹⁰⁷). Udział małych przedsiębiorstw wyniósł odpowiednio 7,7% i 24,3%, zaś średnich przedsiębiorstw – 2,3% i 11,9%. Średnia wartość pożyczki, którą otrzymał mikroprzedsiębiorca, wyniosła 101,1 tys. zł, mały przedsiębiorca – 449,3 tys. zł, zaś średni przedsiębiorca – 754,6 tys. zł. (Tabela poniżej).

Tabela 12 Struktura wielkościowa i średnie wartości pożyczek dla MŚP finansowanych z RPO WŚ w latach 2007-2013 i 2014-2020

	Odsetek liczby dzielonych pożyczek	Odsetek liczby dzielonych pożyczek	Odsetek kwoty udzielonych pożyczek	Odsetek kwoty udzielonych pożyczek	Średnia wartość pożyczki tys. zł	Średnia wartość pożyczki tys. zł
Perspektywa finansowa	2007-2013	2014-2020	2007-2013	2014-2020	2007-2013	2014-2020
mikro	90,0%	83,7%	63,8%	58,2%	101,1	125,6
małe	7,7%	13,4%	24,3%	31,8%	449,3	427,2
średnie	2,3	2,4%	11,9	9,2%	754,6	680,8

Źródło: Opracowanie własne na podstawie danych od IZ RPO WŚ i Ocena ex-ante instrumentów finansowych Regionalnego Programu Operacyjnego Województwa Świętokrzyskiego na lata 2014-2020, WYG PSDB, 2014.

W RPO WŚ 2014-2020 na wdrażanie instrumentów finansowych w ramach Działania 2.6 przeznaczona została kwota: 79,9 mln EUR. Przewidziano, że wsparcie w postaci pożyczki

¹⁰⁶ Uaktualniona strategia inwestycyjna Strategii Inwestycyjnej wdrażania instrumentów finansowych w ramach Regionalnego Programu Operacyjnego Województwa Świętokrzyskiego na lata 2014-2020, Uchwała nr 2025/20 ZWŚ z 6.05.2020 r.

¹⁰⁷ Ocena ex-ante instrumentów finansowych Regionalnego Programu Operacyjnego Województwa Świętokrzyskiego na lata 2014-2020, WYG PSDB, 2014.

otrzyma 932 przedsiębiorstw. Wsparcie obejmuje inwestycje, zarówno w środki trwałe oraz wartości niematerialne i prawne, jak również kapitał obrotowy (w tym wydatki bieżące przedsiębiorstwa¹⁰⁸). Do końca kwietnia 2021 r udzielono 1191 pożyczek na łączną kwotę 215,2 mln zł. W ocenie mid-term RPOWŚ 2014-2020¹⁰⁹ oszacowano, że na koniec realizacji RPO w 2023 r. liczba przedsiębiorstw otrzymujących pożyczki ponad trzykrotnie przekroczy zakładane wartości¹¹⁰.

Największy udział w portfelu pożyczek finansowanych z Działania 2.6 RPO WŚ 2014-2020 miały, podobnie jak w perspektywie 2007-2013, mikroprzedsiębiorstwa (liczbowo -83,7%, wartościowo – 58,2%), w dalszej kolejności małe (liczbowo-13,4%, wartościowo – 31,8%) i średnie (liczbowo -2,4%, wartościowo-9,2%). W stosunku do lat 2007-2013 (Tabela 5) zmniejszeniu uległ odsetek mikrofirm korzystających z pożyczek, ale znacząco wzrosła (do 125 tys. zł) średnia kwota udzielanej pożyczki (prawie o 25%). Te same trendy obserwujemy w przypadku kredytów bankowych dla mikroprzedsiębiorstw (zob. Wykres 2). Na podobnym poziomie jest też średnia wartość kredytu udzielanego mikroprzedsiębiorcom przez banki (124 tys. zł w I kw. 2021 r. zob. Tabela 3). W przypadku firm małych zwiększeniu uległ odsetek firm korzystających z pożyczek przy praktycznie niezmiętej średniej kwocie pożyczki. Średnie firmy z kolei stanowią, jak poprzednio, ok. 2,4% ostatecznych odbiorców pożyczek. Średnia kwota pożyczki udzielonej średniej firmie uległa zmniejszeniu o 10 pkt. proc.

W 2007-2013 najwięcej przedsiębiorców z grupy firm mikro wykazało zainteresowanie pożyczkami w kwocie 50-120 tys. zł oraz 10-30 tys. zł. Firmy małe nie zbyły zasadniczo zainteresowane uzyskaniem pożyczki w kwocie mniejszej niż 50 tys. zł, zaś firmy średnie w kwocie mniejszej niż 300 tys. zł. W perspektywie 2014-2020 (Wykres poniżej) prawie 3 na 4 ostatecznych odbiorców (73% - krzywa „ogółem”, prawa oś) skorzystało z pożyczek mniejszych niż 150 tys. zł, 90% z pożyczek do 450 tys. zł a 96% z pożyczek nie większych niż 1 mln zł. Ta kwota była maksymalną kwotą pożyczki udzielanej na warunkach preferencyjnych. Obserwujemy niewielką zmianę dynamiki wzrostu odsetka pożyczek dla pożyczek o wartości 1 mln zł („schodek” na krzywej „ogółem”, skumulowanego odsetka pożyczek), co może świadczyć, o tym, że aplikujący o 1 mln zł pożyczki w istocie mogli być zainteresowani większą kwotą pożyczki. Dotyczy to łącznie 3% (39) podmiotów (13 mikro, 16 małych i 10 średnich). Taka możliwość istniała, jednak pożyczka byłaby wtedy udzielana na

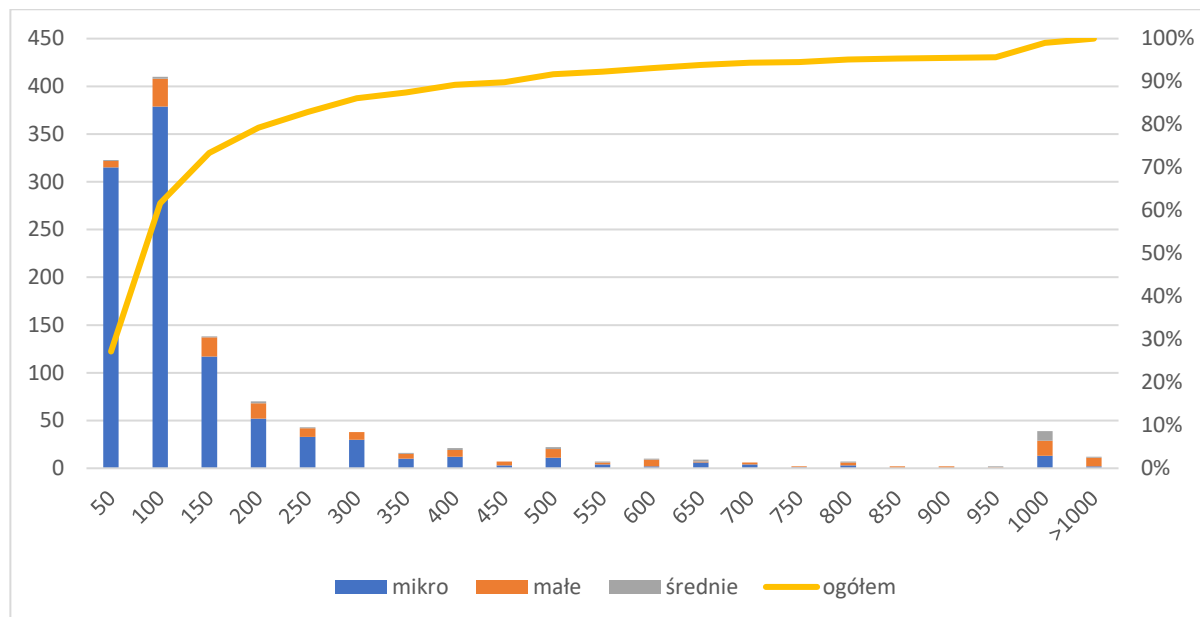
¹⁰⁸ Finansowanie kapitału obrotowego jest możliwe wyłącznie do wysokości 50% Jednostkowej Pożyczki, przy czym przeznaczenie kapitału obrotowego jest bezpośrednio związane z realizacją przedsięwzięcia rozwojowego, na które zostało przyznane finansowanie.

¹⁰⁹ Ewaluacja mid-term dotycząca postępu rzeczowego RPOWŚ 2014-2020 dla potrzeb przeglądu śródkresowego, w tym realizacji zapisów ram i rezerwy wykonania, UMWŚ, 2019.

¹¹⁰ Wskaźniki Działania 2.6 zostały określone w umowie z Menadżerem Funduszu Funduszy (BGK), który zagwarantował je w umowach z pośrednikami finansowymi funduszy pożyczkowych i poręczeniowych.

zasadach rynkowych¹¹¹. Na pożyczki powyżej 1 mln zł na tych warunkach zdecydował się 1% ostatecznych odbiorców (12 firm w tym 2 mikro, 9 małych i 1 średnia). Otrzymały one pożyczki z przedziału 1 mln zł do 2,5 mln zł.

Wykres 5 Skumulowana liczba pożyczek mikro, małych i średnich przedsiębiorstw (lewa oś) i skumulowany odsetek udzielonych pożyczek („ogółem”, prawa oś) w zależności od wartości (w tys. zł) udzielanej pożyczki z Działania 2.6 RPO WŚ 2014-2020.



Źródło: Dane monitoringowe IZ RPO WŚ 2014-2020.

Ostateczni odbiorcy IF w perspektywie 2007-2013 to najczęściej przedsiębiorcy działający w branży usługowej (44,7% ilościowo i 42,7% wartościowo) oraz handlowej (odpowiednio 37,4% i 33,2%). W dalszej kolejności były to branże: produkcyjna (13,2% i 20,8%), budownictwo (4,2% i 2,7%) oraz inne (0,5% i 0,6%). Średnio najwyższą pożyczkę uzyskiwali przedsiębiorcy z branży produkcyjnej (225,0 tys. zł). W przypadku usług było to średnio 136,4 tys. zł, handlu – 127,0 tys. zł, budownictwa – 92,8 tys. zł, a innych branż – 147,2 tys. zł. Ponadto, warto wskazać, że przedsiębiorcy z branży produkcyjnej relatywnie częściej sięgali po pożyczki w kwocie ponad 120 tys. zł, natomiast przedstawiciele budownictwa najczęściej

¹¹¹ Wartość Jednostkowej pożyczki mogła być wyższa, jeśli część wykraczającą poza 1 mln zł sfinansował w całości pośrednik finansowy dodatkowym wkładem własnym (niezależnym od wymaganego wkładu 15%), na warunkach rynkowych, według stopy referencyjnej obliczanej przy zastosowaniu obowiązującej stopy bazowej oraz marży ustalonej w oparciu o Komunikat Komisji Europejskiej w sprawie zmiany metody ustalania stóp referencyjnych i dyskontowych oraz po przeprowadzeniu analizy ryzyka niespłacenia zaciągniętego przez przedsiębiorcę zobowiązania na podstawie wdrożonej i akceptowanej w sektorze finansowym metodologii wyznaczania współczynnika ryzyka; Metryka Instrumentu Finansowego Pożyczka dla MŚP, dokumentacja przetargowa BGK dotycząca przetargu na pośredników finansowych IF w perspektywie 2014-2020.

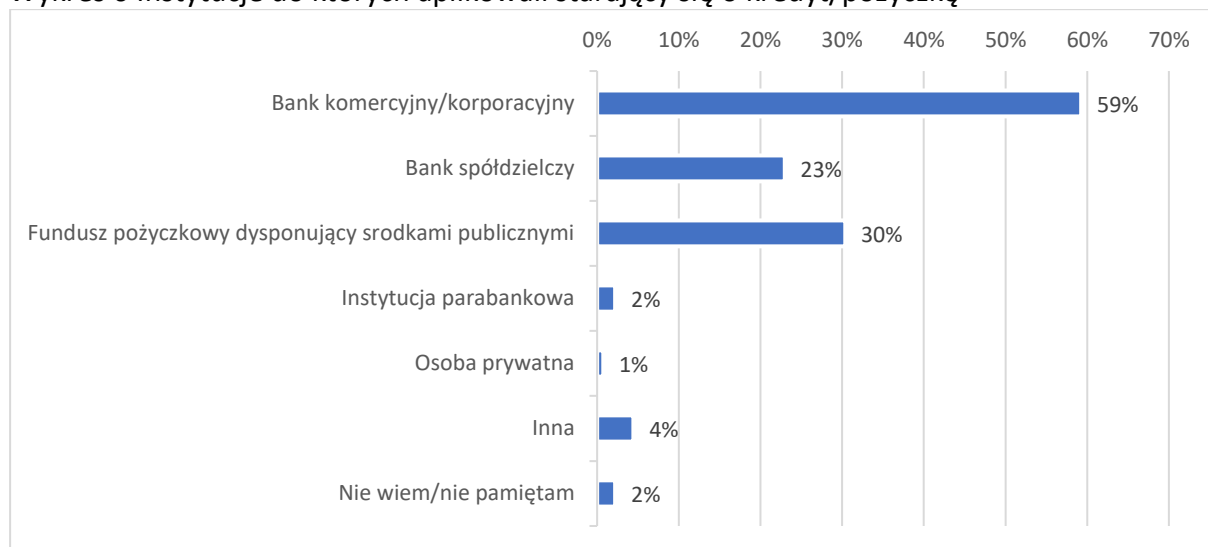
uzyskiwali pożyczki w kwocie 50-120 tys. zł. Brak jest danych dotyczących struktury branżowej ostatecznych odbiorców IF w perspektywie 2014-2020.

4.1.2.2 Zapotrzebowanie na kapitał zewnętrzny przedsiębiorstw w województwie świętokrzyskim

Z badania ilościowego MŚPMŚP działających na terenie województwa świętokrzyskiego wynika, że w okresie ostatnich trzech lat, w województwie świętokrzyskim wsparcia zewnętrznego potrzebowało do sfinansowania swojej działalności prawie 55% przedsiębiorstw. 35% firm ubiegało się o kredyt lub pożyczkę, zaś 45% - o leasing.

Firmy starały się o kredyt/pożyczkę w wielu instytucjach. Najczęściej były to banki komercyjne (59%). 30% aplikowało o wsparcie z funduszy pożyczkowych zasilanych środkami publicznymi (z UE lub samorządu województwa) a prawie co czwarty aplikujący (23%) starał się o kredyt w banku spółdzielczym.

Wykres 6 Instytucje do których aplikowali starający się o kredyt/pożyczkę

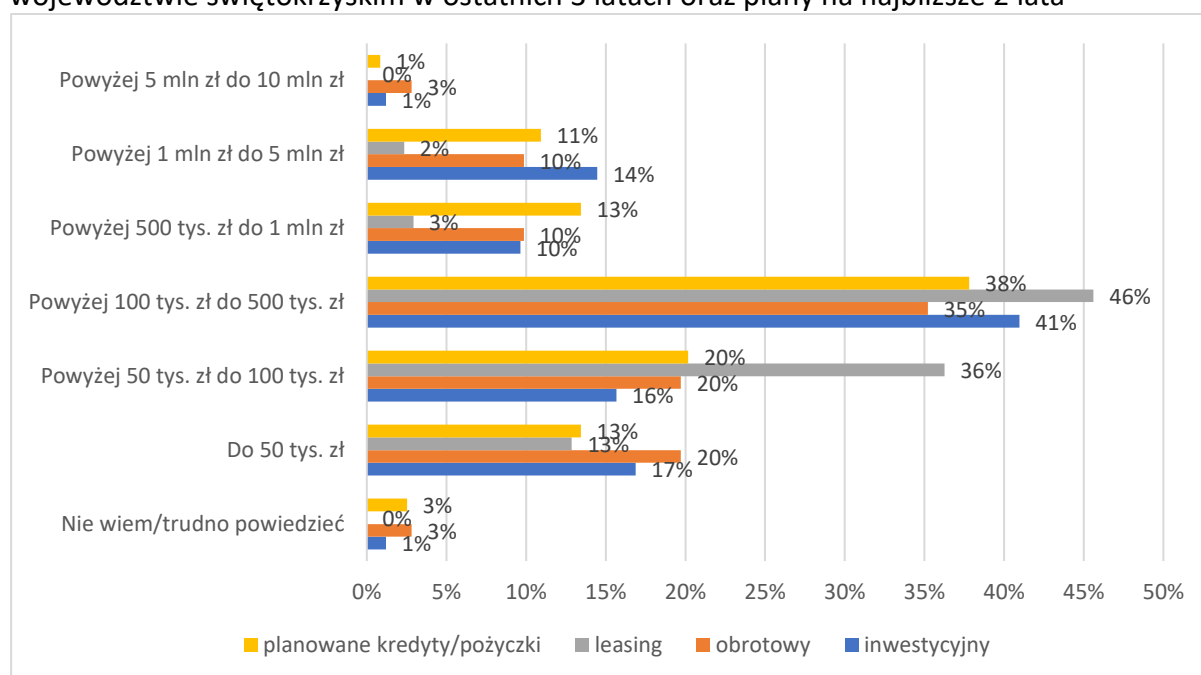


Źródło: Badanie CATI (n=135). Pytanie wielokrotnego wyboru-nie sumuje się do 100%.

Ponad połowa (57%) firm podejmujących starania o pozyskanie wsparcia zewnętrznego ograniczała się do jednego źródła. 2/3 z tych, którzy korzystają z jednego źródła, stawiali na leasing, 1/3 – na kredyt. Z kredytów/pożyczek częściej korzystały firmy o dłuższej historii (3 lata lub więcej – ok. 1/3, do 3 lat – 1/5), zatrudniające powyżej 10 osób (2/3) niż zatrudniające do 9 pracowników (42%) i samozatrudnieni (15%). Jeśli chodzi o leasing okres działalności nie miał większego znaczenia – w przeciwieństwie do wielkości zatrudnienia (o leasing ubiegało się 7 na 10 firm zatrudniających 10 i więcej osób, połowa zatrudniających 1-9 osób i ¼ samozatrudnionych).

MŚP działające na terenie województwa świętokrzyskiego ubiegali się najczęściej (41%) o **kredyt/pożyczkę w wysokości** pomiędzy 100 tys. zł a 500 tys. zł a 83 % kredytów/pożyczek inwestycyjnych z sektora bankowego była mniejsza od 1 mln zł. (Wykres poniżej). Podobnie w przypadku kredytów obrotowych lub w rachunku bieżącym - 85% kredytów jest mniejszych od 1 mln zł. W tym przypadku widać także większy popyt na niższe wartości kredytów/pożyczek (40% kredytów obrotowych vs 33% inwestycyjnych było mniejszych niż 100 tys. zł). Rozkład kwotowy finansowania dłużnego o które mają zamiar ubiegać się respondenci w związku z planowanymi w najbliższych 2 latach inwestycjami nie różni się zasadniczo od obrazu dla wartości kredytów/pożyczek inwestycyjnych o które ubiegały się świętokrzyskie MŚP w ostatnich 3 latach. Plany zaciągania zobowiązań w najbliższych 2 latach w związku z planowaną aktywnością inwestycyjną (taką aktywność w najbliższych 2 latach planuje 70% respondentów a 46% z nich planuje zaciągać w związku z tym zobowiązania dłużne).

Wykres 7 Wartość kredytów/pożyczek z sektora bankowego o które ubiegały się MŚP w województwie świętokrzyskim w ostatnich 3 latach oraz plany na najbliższe 2 lata



Źródło: Badanie CATI (inwestycyjny - n=82, obrotowy -n=71, leasing – n=171, planowane kredyty/pożyczki – n=119).

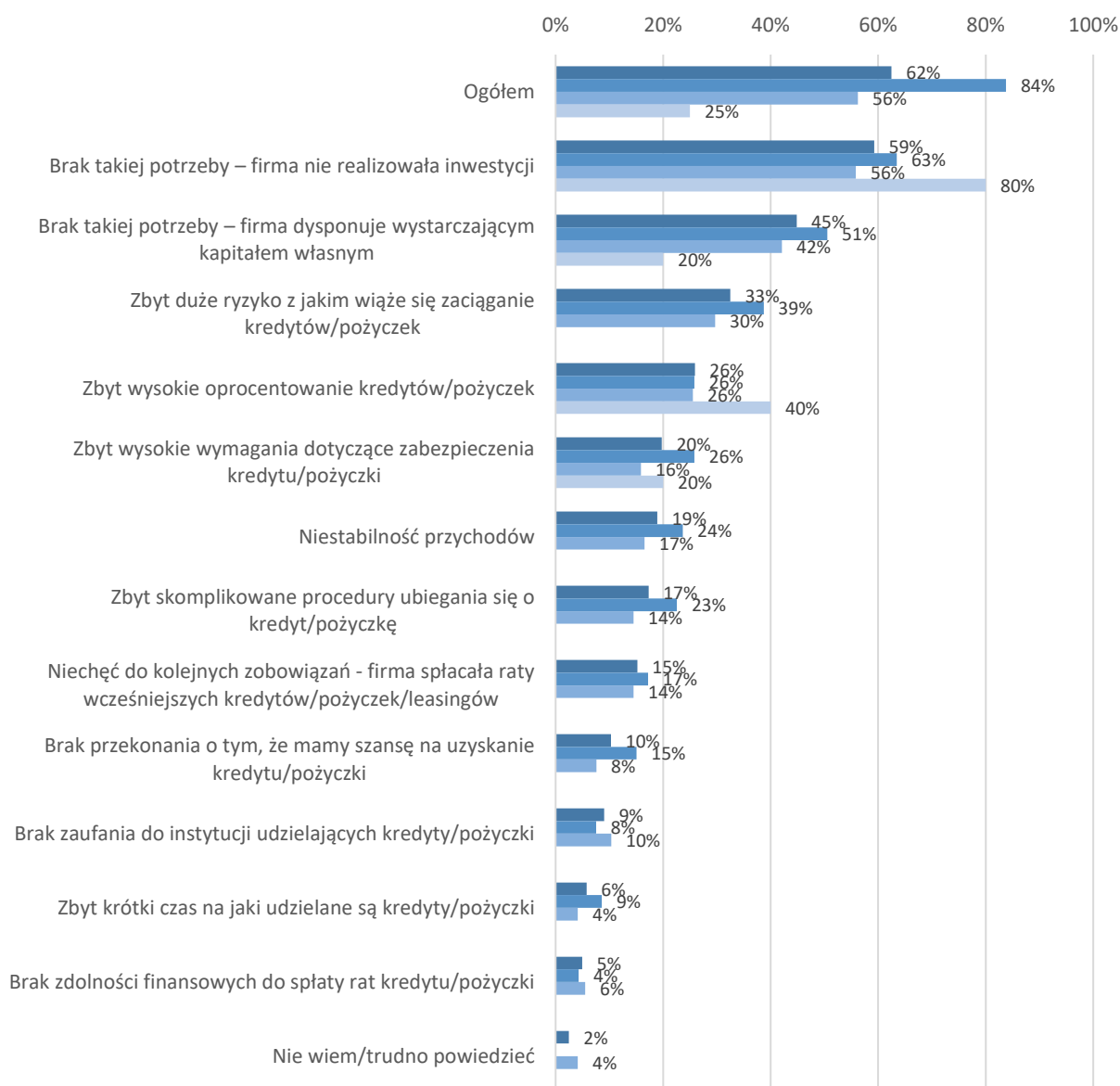
2/3 firm ubiegających się o kredyt/pożyczkę (22% ogółu MŚP) ubiegało się o kredyt inwestycyjny, 53% (19% ogółu MŚP) – o kredyt na obrót lub w rachunku bieżącym. 17% ubiegających się o kredyt (6% ogółu MŚP) przeznaczało go zarówno na inwestycje, jak i na obrót. O kredyt inwestycyjny częściej ubiegały się firmy funkcjonujące do 10 lat, w tym zwłaszcza krócej niż 3 lata (83%, 70% dla okresu działalności 3-10 lat wobec 56% dla okresu

ponad 10 lat). Jeśli chodzi o kredyt na obrót, najbardziej zainteresowane były nim firmy funkcjonujące ponad 10 lat (60%) niż 3-10 lat (41%) i do 3 lat (25%). W obu przypadkach wielkość zatrudnienia nie miała w tym względzie większego znaczenia (nieco częściej niż inne zainteresowane były kredytami obu typów średnie firmy).

W przypadku 5% firm (1% ogółu MŚP) wniosek dotyczący kredytu inwestycyjnego został rozpatrzony pozytywnie, jednak firma nie zdecydowała się podpisać umowy (z uwagi na niekorzystne warunki kredytowania), a w przypadku 7% (1,5% ogółu) wniosek został odrzucony. Z kolei w przypadku kredytu obrotowego dla 3% firm (0,5% ogółu MŚP) wniosek został rozpatrzony pozytywnie, jednak firma nie zdecydowała się podpisać umowy (z uwagi na niekorzystne warunki kredytowania), a w przypadku 8,3% (1,5% ogółu) wniosek został odrzucony.

65% badanych firm nie ubiegało się o kredyt/pożyczkę, stanowiły one aż 84% samozatrudnionych wobec 56% zatrudniających 1-9 osób i 25% zatrudniających 10-249 osób (rys. 1). Jeśli chodzi o małe i średnie firmy, 8 na 10 z nich nie ubiegało się o kredyt, gdyż nie miały takiej potrzeby – nie realizowały inwestycji, co piąta firma z tej grupy dysponowała wystarczającym kapitałem własnym, dwie na pięć - uznało za zbyt wysokie oprocentowanie, a co piąta – zbyt wysokie wymagania dotyczące zabezpieczenia. Brak takiej potrzeby z uwagi na nierealizowanie inwestycji to wariant najczęściej wymieniany niezależnie od wielkości firmy, na drugim miejscu znalazła się odpowiedź „brak takiej potrzeby – firma dysponuje wystarczającym kapitałem własnym” (w mikroprzedsiębiorstwach jest to drugi co do ważności wariant). Co trzecia firma (wyłącznie do 9 pracowników) obawia się zbyt dużego ryzyka, co piąta (ponownie tylko do 9 pracowników) jako powód wskazuje niestabilność swoich przychodów, 15% spłaca jeszcze wcześniejsze zobowiązania. Jako powód nieubiegania się o kredyt/pożyczkę wymieniano także uwarunkowania leżące po stronie instytucji finansowych, w tym zwłaszcza zbyt wysokie oprocentowanie (26%), zbyt wysokie wymagania dotyczące zabezpieczeń (20%, w tym 26% dla samozatrudnionych), zbyt skomplikowane procedury (17%), zbyt krótki czas, na jaki udzielany jest kredyt/pożyczka (6%). Co dwudziesta firma nieubiegająca się o kredyt/pożyczkę nie ma zdolności do spłaty zobowiązań, co dziesiąta nie wierzy w szansę uzyskania kredytu/pożyczki, również co dziesiąta nie ma zaufania do instytucji finansowych (wykres 9).

Wykres 8 Przyczyny nieubiegania się o kredyt/pożyczkę w ciągu ostatnich trzech lat – ogółem i według wielkości firmy (w %)



Źródło: badanie kwestionariuszowe MŚP w woj. świętokrzyskim (2021).

Biorąc pod uwagę przyczyny wynikające z niedoskonałości systemu lub potencjalnych kredytobiorców (odpowiedzi przedstawione na rys. 1 z pominięciem braku takiej potrzeby, niechęci do zaciągania nowych zobowiązań i niestabilności przychodów) odsetek nieubiegających się o kredyt/pożyczkę sięga 30,3%, a leżące po stronie systemu – 23,1%.

Podmioty, które nie ubiegały się o kredyt/pożyczkę z powodów innych niż brak takiej potrzeby zapytano w kolejnym kroku, czy skutkowało to tym, że zabrakło im środków finansowych. **22,4% z nich (7,7% ogółu MŚP) przyznało, że zabrakło im środków na**

inwestycje, a 16,4% (5,7% ogółu MŚP) odczuło deficyt środków na obrót. Na przynajmniej jeden z tych celów (inwestycje lub obrót) zabrakło środków 32,1% firm spełniających ww. kryteria (11,1% ogółu MŚP). Dotyczy to 23% ogółu firm działających do 3 lat, 11% - od 3 do 10 lat i 8% - ponad 10 lat, a według wielkości – 18% samozatrudnionych i 9% zatrudniających 1-9 osób (wśród firm z zatrudnieniem 10 lub więcej osób nie ma żadnej spełniającej te kryteria). Środków na inwestycje zabrakło 42% firm działających do 3 lat (wobec 17-18% dla starszych podmiotów), zaś na obrót – odsetki były podobne. Jeśli chodzi o wielkość firmy, środków na inwestycje zabrakło co czwartej firmie samozatrudnionych i co piątej – zatrudniającej 1-9 osób, zaś na obrót – co ósmej firmie samozatrudnionym i co piątej z drugiej grupy (wobec 0% przy 10-249 pracownikach dla obu typów kredytów).

Wielkość luki finansowania

Definiując lukę finansowania pod uwagę wzięto przedstawione w poprzednim punkcie warunki. Ostatecznie, przyjęto, że **przedsiębiorstwo dotyka luka finansowania, jeśli:**

- WARUNEK 1. Wniosek kredytowy został odrzucony (na kredyt inwestycyjny LUB obrotowy), LUB wniosek kredytowy nie został odrzucony, ale niekorzystne warunki umowy spowodowały, że umowa nie została podpisana, LUB
- WARUNEK 2. W ciągu ostatnich trzech lat firma nie ubiegała się o kredyt/pożyczkę z uwagi na niekorzystne warunki pozyskania i zwrotu środków, leżące zarówno po stronie instytucji finansowej, jak i samego przedsiębiorstwa, i zabrakło jej z tego powodu środków na inwestycje.

Warunek 1 definiuje lukę w wąskim, najbardziej rygorystycznym, ujęciu i odnosi się tylko do tych podmiotów, które podjęły działania ukierunkowane na pozyskanie środków zwrotnych. Łącznie z warunkiem 2, dotyczącym z kolei podmiotów, które nie ubiegały się o środki zwrotne i uniemożliwiło im to zrealizowanie planowanych inwestycji, uzyskano szerszą definicję luki finansowania, którą posługiwano się w dalszej części opracowania.

Rozróżnienie tych dwóch kategorii luki finansowania pozwala na wskazanie różnego zakresu potencjalnej pomocy publicznej. Rygorystyczne ujęcie luki pozwala zidentyfikować zakres niezbędnej interwencji, dotyczy bowiem podmiotów, które były przekonane o zasadności podejmowanej działalności rozwojowej, a mimo to nie uzyskały finansowania. W przypadku szerszej definicji luki obejmuje ona także potencjalne inwestycje, których zaniechano z powodu zbyt krytycznej ich oceny przez przedsiębiorców lub występowania barier w dostępie do kapitału. Sam fakt rezygnacji może jednak budzić wątpliwości o zasadność ich realizacji. W szerszym ujęciu luki obejmuje ona zatem wymiar zalecanej pomocy publicznej.

Warunek 1 spełnia 4,1% MŚP, przy czym wśród samozatrudnionych odsetek ten sięga 5,4%, dla zatrudniających 1-9 osób – 3,5%, zaś dla zatrudniających 10-249 osób – 5% (w tym 10-49 – 6,7%, zaś dla średnich firm nie stwierdzono w próbie podmiotów w luce). Częściej tak definiowana luka występuje w firmach o najkrótszej historii rynkowej (blisko 9%) niż w

starszych (ok. 3-4%). Również jeśli chodzi o przychody największy odsetek podmiotów w luce „wąskiej” ma miejsce w firmach o najmniejszej skali – wśród będących o przychodzie do 50 tys. zł odsetek ten sięga 4,5%, a żadna firma nie znalazła się w luce (w węższym ujęciu) dopiero przy przychodach ponad 1 mln zł. Jeśli chodzi o branże, najwyższy poziom luki „wąskiej” (ponad 10%) zdiagnozowano w Obsłudze rynku nieruchomości (choć trzeba mieć na uwadze, że liczebność tej grupy jest niewielka), a także Zakwaterowaniu i gastronomii (co może mieć związek w pandemią COVID-19). Są też takie branże jak Informacja i komunikacja, Działalność profesjonalna, naukowa i techniczna, Edukacja, Kultura, rozrywka i rekreacja, Pozostała działalność usługowa, w których w tak wąsko zdefiniowana luka nie występuje w obrębie próby (rys. 2).

Jeśli pod uwagę weźmiemy lukę finansową ogółem (war. 1 i 2), **w luce finansowania znajduje się 11,8% MŚP**. Największy ich odsetek występuje wśród samozatrudnionych (blisko 20%) i w firmach zatrudniających do 9 osób (blisko 10%), podczas gdy wśród średnich firm nie stwierdzono w próbie żadnej firmy w luce. Podmioty działające do 3 lat są najbardziej narażone na lukę finansowania (blisko co trzecia firma w luce), w starszych firmach udział ten jest ok. trzykrotnie mniejszy (rys. 1).

Rysunek 1 Wybrane cechy przedsiębiorstw a luka finansowania

		UJĘCIE WĄSKIE – 4,1%	
		Wysokie ryzyko luki	Niskie ryzyko luki
Wielkość zatrudnienia	➔	10-49 pracowników (6,7%) samozatrudnieni (5,4%)	50-249 pracowników (0%) 1-9 pracowników (3,5%)
Okres działalności	➔	do 3 lat (8,8%)	3-10 lat (3,8%) ponad 10 lat (3,2%)
Przychody	➔	do 50 tys. zł (4,5%)	ponad 1 mln zł (0%) 50-100 tys. zł (3,4%) 100 tys. - 1 mln zł (3,0%)
branża	➔	Obsługa rynku nieruchomości (12,5%) Zakwaterowanie i gastronomia (9,1%) Administrowanie i działalność wspierająca (7,7%) Transport i gospodarka magazynowa (7,3%)	Informacja i komunikacja (0%) Działalność profesjonalna, naukowa i techniczna (0%) Edukacja (0%)

	Handel (4,0%) Budownictwo (3,8%)	Kultura, rozrywka i rekreacja (0%) Pozostała działalność usługowa (0%) Przemysł (2,2%) Opieka zdrowotna i pomoc społeczna (2,9%)
--	-------------------------------------	---

UJĘCIE SZERSZE – 11,8%

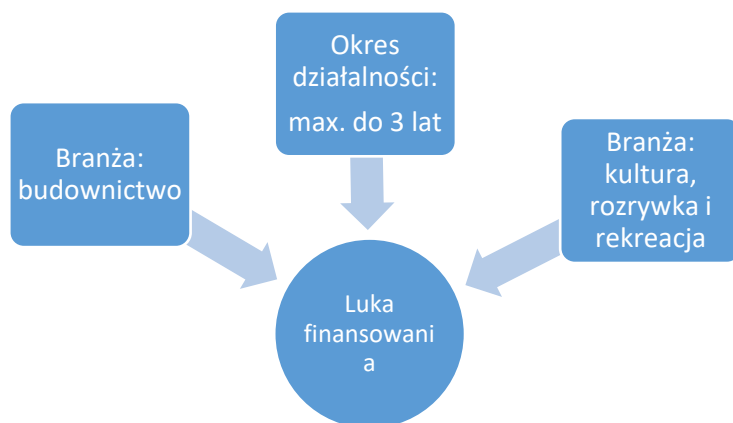
	Wysokie ryzyko luki	Niskie ryzyko luki
Wielkość zatrudnienia	<ul style="list-style-type: none"> samozatrudnieni (18,9%) 1-9 pracowników (9,3%) 	<ul style="list-style-type: none"> 50-249 pracowników (0%) 10-49 pracowników (6,7%)
Okres działalności	<ul style="list-style-type: none"> do 3 lat (28,1%) 	<ul style="list-style-type: none"> 3-10 lat (10,1%) ponad 10 lat (8,7%)
Przychody	<ul style="list-style-type: none"> do 50 tys. zł (24,2%) 50-100 tys. zł (19,0%) 	<ul style="list-style-type: none"> ponad 5 mln zł (0%) 100 tys. - 1 mln zł (6,0%) 1-5 mln zł (11,1%)
branża	<ul style="list-style-type: none"> Kultura, rozrywka i rekreacja (28,6%) Budownictwo (18,8%) Administrowanie i działalność wspierająca (15,4%) Opieka zdrowotna i pomoc społeczna (14,7%) Zakwaterowanie i gastronomia (13,6%) Obsługa rynku nieruchomości (12,5%) 	<ul style="list-style-type: none"> Handel, naprawa pojazdów samochodowych (10,4%) Transport i gospodarka magazynowa (9,8%) Pozostała działalność usługowa (9,1%) Przemysł (8,9%) Działalność profesjonalna, naukowa i techniczna (6,5%) Informacja i komunikacja (5,9%) Edukacja (0%)

Źródło: badanie kwestionariuszowe MŚP w woj. świętokrzyskim (2021).

Również mniejsza skala działalności wiąże się z większym ryzykiem luki finansowania – w przypadku firm o przychodach do 100 tys. zł udział podmiotów w luce sięga 20-25%, podczas gdy ryzyko luki spada do zera (w obrębie próby) przy przychodach ponad 5 mln zł. Jeśli chodzi o branże, sytuacja wygląda inaczej niż przy wąskim ujęciu. Ryzyko luki jest największe w przypadku „Kultury, rozrywki i rekreacji” – w branży tej sięga ono blisko 30%. Ryzyko jest też wysokie w przypadku budownictwa – luka finansowania dotyczy blisko co piątej firmy budowlanej. Dość wysoki podmiotów w luce (ok. 15%) występuje też w „Administrowaniu i działalności wspierającej”, „Opiece zdrowotnej i pomocy społecznej”, „Zakwaterowania i gastronomii” oraz „Obsłudze rynku nieruchomości”. Jedynie w edukacji w próbie nie zdiagnozowano żadnego podmiotu w luce.

Podsumowując wcześniejsze wnioski można stwierdzić, że pewne cechy predestynują przedsiębiorstwa do luki finansowania bądź nie. Zestawiając analizowane cechy, szacując ryzyko luki finansowania z wykorzystaniem modelu regresji logistycznej¹¹² można wskazać (rys. 2), że najważniejsze – na tle pozostałych czynników – znaczenie ma okres działalności oraz prowadzenie działalności w niektórych z branż – w budownictwie oraz kulturze, rozrywce i rekreacji (pozostałe cechy przedsiębiorstw – wielkość zatrudnienia i przychody – odgrywają, *ceteris paribus*, wyraźnie mniejszą, a w sensie statystycznym – nieistotną rolę).

Rysunek 2 Uwarunkowania luki finansowania



Źródło: badanie kwestionariuszowe MŚP w woj. świętokrzyskim (2021).

¹¹² Wykorzystano w tym celu model regresji logistycznej, pozwalającej na oszacowanie prawdopodobieństwa wystąpienia luki finansowania. Badano, czy i jeśli tak, to jak poszczególne cechy przedsiębiorstw przyczyniają się do zwiększenia ryzyka znalezienia się w luce finansowania inwestycji. Pod uwagę wzięto takie cechy podmiotów gospodarczych, jak wielkość zatrudnienia, forma prawna działalności, jej okres oraz zasięg działalności, a także wybrane cechy sytuacji finansowej – obroty i zysk, ocenę poziomu zadłużenia, innowacyjności, rentowności sprzedaży, płynności. Co istotne, model ten pozwala na ocenę znaczenia danej cechy na tle innych, a więc bada się współwystępowanie różnych czynników i ich łączny wpływ na ryzyko luki finansowania. Takie podejście umożliwia wskazanie czynników ryzyka luki przy założeniu *ceteris paribus* (tzn. przy umownym założeniu, że inne czynniki nie mają znaczenia, a ich poziom jest stały dla wszystkich przedsiębiorstw). Model charakteryzuje się dobrymi własnościami statystycznymi, jakość klasyfikacji również jest raczej dobra – 60% przypadków klasyfikuje się poprawnie.

Ryzyko wystąpienia luki finansowania jest – w porównaniu z działającymi ponad 10 lat – istotnie większe w firmach funkcjonujących do 3 lat (średnio blisko 4-krotnie wyższe), a w firmach o okresie funkcjonowania 3-10 lat – 1,2 razy wyższe. W przypadku budownictwa ryzyko luki finansowania jest średnio 2-krotnie wyższe, a w branży kultura, rozrywka i rekreacja jest 4-krotnie wyższe niż w pozostałych branżach.

Analiza wartości nakładów inwestycyjnych świętokrzyskich MŚP zaprezentowana na początku tej części raportu wskazuje na ich umiarkowany wzrost. Jednak w dłuższej perspektywie trend ten nie występuje, a wartość nakładów okresowo wzrasta, jak i zmniejsza się. Wartość ta w dłuższym okresie nie cechuje się nadmierną zmiennością, co pozwala na jej wyznaczenie za pomocą średniej arytmetycznej. Poznawszy przeciętny nakład inwestycyjny świętokrzyskich MŚP oraz odsetek podmiotów, które nie zrealizowały bądź zaniechały inwestycji zgodnie z definicją przyjętą w niniejszych rozważaniach, pozwala to wyznaczyć wartość inwestycji niezrealizowanych na skutek niedoskonałości rynku bądź systemu finansowania MŚP, czyli lukę finansowania. Stosowane kalkulacje dla poszczególnych klas wielkości przedsiębiorstw zaprezentowano w tabeli poniżej.

Tabela 13 Wartość luki finansowania województwa świętokrzyskiego (ujęcie rygorystyczne roczne)

Przedsiębiorstwo	Nakłady inwestycyjne (w tys. PLN)	Odsetek luki (w %)	Wartość luki (w tys. PLN)	Luka 2021-2027 (w tys. PLN)
Mikro	707 353,36	3,5	24 757,37	173 301,57
Małe	407 822,80	6,7	27 324,13	191 268,89
Średnie	717 116,73	-	-	-
łącznie	1 832 292,89	4,1	75 124,01	525 868,06

Źródło: badanie kwestionariuszowe MŚP w woj. świętokrzyskim (2021), BDL, badania własne.

Wartość luki finansowania MŚP województwa świętokrzyskiego wynosi 75 mln zł rocznie, z czego niemal 25 mln zł przypada na mikroprzedsiębiorstwa, a ponad 27 mln na podmioty małe. Oszacowanie luki dla średnich przedsiębiorstw jest utrudnione z uwagi na brak reprezentacji tych przedsiębiorstw w zbiorowości podmiotów wskazujących na trudności w dostępie do finansowania. Wydaje się jednak, że przyjęcie tej wartości na poziomie różnicy pomiędzy sumaryczną wartością luki a łączną wartością luk mikro i małych przedsiębiorstw (23 mln zł) nie odbiega znacząco do stanu faktycznego, uwzględniając liczebność tych przedsiębiorstw i ich przeciętną wartość nakładów inwestycyjnych.

Tabela 14 Wartość luki finansowania województwa świętokrzyskiego (ujęcie rozszerzone roczne)

Przedsiębiorstwo	Nakłady inwestycyjne (w tys. PLN)	Odsetek luki (w %)	Wartość luki (w tys. PLN)	Luka 2021-2027 (w tys. PLN)
Mikro	707 353,36	9,3	65 783,86	460 487,04
Małe	407 822,80	6,7	27 324,13	191 268,89
Średnie	717 116,73	-	-	-
łącznie	1 832 292,89	11,8	216 210,56	1 513 473,93

Źródło: badanie kwestionariuszowe MŚP w woj. świętokrzyskim (2021), BDL, badania własne.

Przyjmując nieco bardziej liberalną definicję barier realizacji inwestycji można wskazać, że wartość luki finansowania MŚP województwa świętokrzyskiego wynosi ponad 216 mln zł rocznie, z czego niemal 66 mln zł przypada na mikroprzedsiębiorstwa, a ponad 27 mln na podmioty małe. Podobne problemy, jak w poprzednim badaniu, pojawiają się w przypadku przedsiębiorstw średnich. Podobnie też przyjęcie tej wartości na poziomie różnicy pomiędzy sumaryczną wartością luki a łączną wartością luk mikro i małych przedsiębiorstw (123 mln zł) wydaje się nie odbiegać znacząco do stanu faktycznego, uwzględniając liczebność tych przedsiębiorstw oraz przeciętą wartość odsetka luki.

Odniesienie do ogólnopolskiego badania luki finansowej

Zaproponowana metoda pomiaru luki finansowania jest w pełni porównywalna do metody przygotowanej przez ekspertów EPSEC i Ipopema¹¹³. W obu przypadkach lukę finansowania wyznaczono za pomocą mnożników, wykorzystując: liczebności podmiotów, odsetek podmiotów dotkniętych niedoskonałościami rynku, odsetek podmiotów planujących inwestycje oraz wartość nakładu inwestycyjnego. Różnice występują jednak w sposobie wyznaczania wartości.

W badaniu liczebności MSP EPSEC i Ipopemy wykorzystano średnią arytmetyczną nowopowstałych podmiotów, którą skorygowano o średnią liczbę przedsiębiorstw małych i średnich. Liczbę tych ostatnich oszacowano na podstawie danych GUS o liczebności przedsiębiorstw niefinansowych w 2019 roku oraz średniej zmianie liczby podmiotów z lat 2015-2019. Taka metoda, jakkolwiek poprawna pod względem metodycznym, obciążona jest jednak ryzykiem niedostatecznej reprezentatywności. Nie wskazano bowiem, na ile przyjęte średnie odzwierciedlają realną wartość przeciętną. Można tego dokonać poprzez porównanie średniej z medianą, bądź wyznaczenie kurtozy. Wskazana przez autorów liczebność świętokrzyskich MSP to 57116. Taki poziom wydaje się zawyżony, zważywszy na

¹¹³ Podręcznik metodologiczny w ramach badania pt.: „Opracowanie metodologii szacowania potrzeb finansowych oraz luki finansowej w obszarach polityki rozwoju wraz z pierwszym oszacowaniem”; EPSEC, IPOPEMA; Warszawa 2020 r.

fakt, że 50 tys. rejestruje się w województwie dopiero od 3 lat. Mając na uwadze ryzyko błędu średniej, w naszym badaniu zrezygnowano z wyznaczania liczby przedsiębiorstw, koncentrując się na wartości nakładu inwestycyjnego. Takie podejście uwzględnia zróżnicowanie przedsiębiorstw w obszarze aktywności inwestycyjnej i zmniejsza ryzyko błędnego oszacowania luki.

W badaniu MSP EPSEC i Ipopemy wykorzystano szereg wskaźników odnoszących się do odsetka podmiotów planujących inwestycje, ubiegających się o finansowanie dłużne lub którym odmówiono finansowania. Podstawowym ograniczeniem tego podejścia jest brak danych regionalnych. Wszystkie odsetki są na poziomie ogólnopolskim, a ich wykorzystanie na poziomie województwa rodzi ryzyko znaczącego błędu. Przykładowo, zdaniem autorów średni odsetek ubiegających się o kredyt wynosi 18%, podczas gdy nasze badanie, skoncentrowane na specyfice województwa świętokrzyskiego wskazuje, że wartość ta jest niemal dwukrotnie wyższa. Różnic tego typu jest znacznie więcej, a ich przyczyną jest nieuwzględnienie zróżnicowania aktywności gospodarczej MSP w różnych regionach Polski. Metodycznie jednak oba podejścia są tożsame: dąży się do oszacowania odsetka dotkniętych trudnościami.

W przypadku oszacowania nakładu inwestycyjnego także zastosowano podobne podejście, polegające na uśrednieniu dotychczasowych działań podmiotów. Zachodzą jednak istotne różnice w wartości inwestycji. Naszym zdaniem nakład ten to 1,8 mld zł rocznie. Zdaniem ekspertów EPSEC i Ipopemy to niemal dwa razy więcej (3,4 mld zł rocznie). Różnica ta wynika z uwzględnienia wartości nakładów zarówno wydatków na B+R oraz zakupu środków trwałych. Naszym zdaniem takie podejście niesie ryzyko zdublowania nakładów inwestycyjnych. GUS nie podaje bowiem wyraźnego rozgraniczenia wydatków modernizacyjnych na procesowe i trwałe.

W badaniu luki EPSEC i Ipopemy zastosowano metodę szeregu uśrednień oraz zagregowano wszelkie wielkości dotyczące liczebności podmiotów i ich aktywności inwestycyjnej. Takie podejście, naszym zdaniem, rodzi ryzyko błędnego oszacowania poszczególnych mnożników, a w efekcie przeszacowania lub niedoszacowania trudności finansowych świętokrzyskich MSP. Dlatego nadrzędną przesłanką badania było ograniczenie uśredniania, by w ten sposób zmniejszyć ryzyko niedostatecznej reprezentatywności średniej, szczególnie w obszarze prognozy oraz pogłębienie badania w zakresie struktury cech finansowania przedsiębiorstw. Dzięki temu możliwe było ustalenie kilka scenariuszy (wersji) luki finansowej, w zależności od konsekwencji, jakie rodzi dla rozwoju województwa świętokrzyskiego. Wybraliśmy dwa spośród nich: ujęcie rygorystyczne wskazuje na zakres luki zidentyfikowanej, która obejmuje podmioty, którym odmówiono finansowania. Ten wymiar luki (75 mln zł rocznie) jest najbardziej zbliżony merytorycznie do wyliczeń ekspertów EPSEC i Ipopemy (116 mln zł rocznie). Różnica wartości wynika, naszym zdaniem, z przeszacowania wartości nakładów inwestycyjnych przedsiębiorstw. Z drugiej strony, badanie świętokrzyskich MSP, wskazuje na niedoszacowanie odsetka przedsiębiorstw dotkniętych trudnościami w badaniu ekspertów EPSEC i Ipopemy i, co chyba dużo ważniejsze, pozwala zidentyfikować zakres luki ukrytej,

której skutkiem jest zaniechanie inwestycji z powodów przekonania o braku możliwości wsparcia. Taka luka wyznaczona została w wariantcie rozszerzonym (216 mln zł rocznie), a jej wymiar zawiera więcej informacji o trudnościach przedsiębiorstw regionu.

Cechy strukturalne luki finansowania

Kredyt/pożyczka na inwestycje

O kredyt lub pożyczkę na inwestycje ubiegano się przede wszystkim w banku komercyjnym/ kooperacyjnym (60% ubiegających się o kredyt, 22% ogółu MŚP), w funduszu pożyczkowym, np. pożyczka ze środków UE, pożyczka ze środków samorządu województwa (31% / 11%), rzadziej – w banku spółdzielczym (23% / 8%). Bank komercyjny/korporacyjny częściej wybierany był przez firmy działające ponad 10 lat (2/3) niż krócej (połowa firm) i przez firmy zatrudniające 10 i więcej osób (3/4) iż mniejsze (60%). Fundusz pożyczkowy wskazywała połowa firm działających do 3 lat (wobec 22-30% pozostałych), częściej były to firmy zatrudniające 1-9 osób (34%) niż samozatrudnieni (24%) i zatrudniający ponad 9 osób (15%). Bank spółdzielczy był chętniej wybierany przez firmy funkcjonujące do 10 lat (wielkość firmy nie miała tu większego znaczenia). Pojedyncze firmy korzystały z instytucji parabankowej (2,2% / 0,8%), pożyczki od osoby prywatnej (0,7% / 0,3%), wśród odpowiedzi „inne” pojawiły się dotacje z Urzędu Ochrony Środowiska, KSWP, urzędu pracy (wsparcie COVID-19).

Środki te miały być przeznaczone na zakup środków trwałych (70%), inwestycje budowlane (36%), zakup środka transportu (25%), inwestycje w podniesienie efektywności energetycznej firmy (10%, 2% ogółu MŚP). 2/3 firm ubiegających się o kredyt/pożyczkę inwestycyjną (14% ogółu MŚP) składało wniosek w jednej instytucji, 1/3 (7%) – próbowało je pozyskać w więcej niż jednej instytucji. 2/3 firm ocenia czas rozpatrywania wniosku na przynajmniej 4 (w skali 5-stopniowej), w tym 38% - na 5. Niezadowolonych (ocena 1-2) było w tej materii 16% firm, które takie starania podjęły.

Wysokość kredytu/pożyczki, o jakie się ubiegano, sięgała w przypadku ¾ firm poniżej 0,5 mln zł, w tym dla 17% - do 50 tys. zł, dla kolejnych 17% - 50-100 zł. Najwięcej (40%) firm ubiegało się o 100-500 tys. zł, a kwotę powyżej 5 mln zł deklarowała tylko jedna firma.

Mediana wysokości kredytu, o jaki się ubiegano, sięgała 265 tys. zł (połowa firm ubiegała się o przynajmniej 265 tys. zł).

W przypadku 87% firm ubiegających się o kredyt/pożyczkę inwestycyjne wniosek został rozpatrzony pozytywnie, tj. instytucja była skłonna udzielić kredytu/pożyczki i firma zawarła umowę kredytowania. Z 25 firm, które złożyły wniosek w więcej niż jednej instytucji połowa uzyskała pozytywne rozstrzygnięcie w każdej z nich. 93% firm uzyskało wsparcie we wnioskowanej wysokości, a 6% - w niższej, przy czym kwota kredytu/pożyczki była niższa o 10-50% (w tym dla 2 firm – niższa niż 26-50%). **Uzyskany kredyt/pożyczka były poręczone w**

blisko połowie ubiegających się o nie (9% ogółu MŚP), w podobnym stopniu (14%) przez osobę prywatną/podmiot prywatny, Bank Gospodarstwa Krajowego (gwarancja de minimis), gwarancję ubezpieczeniową, rzadziej (4%) przez fundusz poręczeniowy lub inny podmiot (3%). Spośród 30 badanych firm, które uzyskały poręczenie, dwie na pięć uważało, że raczej nie udałoby się uzyskać kredytu/pożyczki, co ósma z tych firm nie uzyskałaby ich w oczekiwanej wysokości (a zatem dla połowy z nich poręczenie było bardzo przydatne), zaś dwie na pięć firm i tak uzyskałyby kredyt w planowanej wysokości.

Jak podkreślano, w przypadku 5% firm (1% ogółu MŚP) wniosek został wprawdzie rozpatrzony pozytywnie, jednak firma nie zdecydowała się podpisać umowy (umowa nie została podpisana z uwagi na niekorzystne warunki kredytowania – wysokość oprocentowania, opłat/prowizji, maksymalny czas kredytowania, jedna osoba wskazała na zbyt dużo zapytań w BIK), **a w przypadku 7% (1,5% ogółu) wniosek został odrzucony** (z uwagi na powody potwierdzające trudności z pozyskaniem środków zewnętrznych – niewystarczające zabezpieczenie kredytu, niezadowalającą kondycję firmy, zbyt krótki okres działania na rynku, brak poręczenia, postępowanie komornicze, w dwóch przypadkach nie podano powodu). **Niezawarcie umowy o kredyt/pożyczkę rzutowało negatywnie na planowane inwestycje** – nie zostały wcale zrealizowane lub odłożono ich realizację w czasie. **Podobnie, nieprzyznanie kredytu/pożyczki skutkowało niezrealizowaniem inwestycji** (4 firmy) bądź ograniczeniem jej zakresu (2) lub odłożeniem jej realizacji w czasie (1).

Osoby, które uzyskały kredyt/pożyczkę **bardzo wysoko oceniają swoje zadowolenie z zaoferowanej wysokości wsparcia oraz długości okresu kredytowania** (mediana 5, ponad połowa ocen bardzo wysokich). Wysoka ocena (mediana równa 4) dotyczy też długości okresu karencji w spłacie rat kapitałowych (40% ocen bardzo wysokich), wymogów dotyczących zabezpieczenia (po ok. 30% odpowiedzi 3, 4 lub 5) i wysokości oprocentowania (po ok. 25% ocen 3,4 lub 5). Relatywnie najslabiej (mediana rzędu 3) oceniany jest poziom skomplikowania procedur i wysokość opłat/prowizji (tab. 22).

Tabela 15 Stopień zadowolenia z parametrów przyznanego kredytu/pożyczki na inwestycje (n = 73)

Wyszczególnienie	Ocena (odsetek wskazań)						Me
	1	2	3	4	5	TP	
Zaoferowana nam wysokość wsparcia	6,8	2,7	13,7	20,5	54,8	1,4	5
Wysokość oprocentowania	1,4	19,2	23,3	24,7	27,4	4,1	4
Długość okresu, na jaki został udzielony kredyt/pożyczka	1,7	1,4	16,4	30,1	50,7	0,0	5
Wymogi dotyczące zabezpieczenia	2,7	9,6	27,4	27,4	30,1	2,7	4

Poziom skomplikowania procedur ubiegania się o kredyt/ pożyczkę	5,5	12,3	35,6	21,9	24,7	0,0	3
Wysokość opłat/prowizji	6,8	11,0	32,9	30,1	16,4	2,7	3
Długość okresu karencji w spłacie rat kapitałowych	5,5	9,6	12,3	13,7	39,7	19,2	4

TP – nie wiem/trudno powiedzieć, Me - mediana

Źródło: badanie kwestionariuszowe MŚP w woj. świętokrzyskim (2021).

Kredyt/pożyczka na obrót/w rachunku bieżącym

3/4 firm ubiegało się o kredyt na obrót/w rachunku bieżącym w wysokości do 0,5 mln zł, dla co piątej firmy jego wartość nie przekraczała 50 tys. zł, również dla co piątej – wynosiła 50-100 tys. zł, dla co piątej – od 500 tys. zł do 10 mln zł. Mediana wysokości kredytu obrotowego wynosiła 223 tys. zł. Kredyt został przyznany we wnioskowanej wysokości w prawie wszystkich przypadkach, aczkolwiek co dziesiąta firma (1,5% ogółu MŚP) uzyskała niższą kwotę – zwykle o 10-25% niższą (2/3 z nich wobec 1/3 o kwocie niższej o 26-50%). W ponad połowie firm (59%), które uzyskały kredyt obrotowy, był on poręczony – zwykle przez BGK (18%), osobę prywatną/podmiot prywatny (11%), znacznie rzadziej (3%) – przez gwarancję ubezpieczeniową. Blisko połowa z tych 18 osób, które uzyskały poręczenie, jest zdania, że bez poręczenia nie udałoby się im pozyskać kredytu na obrót, co dziesiąta spodziewałaby się niższej wysokości kredytu, a dla 1/3 brak poręczenia nie stanowiłby problemu. Wniosek o kredyt na obrót 3/4 firm składało w jednej instytucji, a 1/4 - w więcej niż jednej. Dwóch na pięciu badanych ubiegających się o kredyt na obrót jest w pełni zadowolonych z czasu rozpatrywania wniosku kredytowego, 1/4 była zadowolona (ocena 4), a tylko niespełna co dziesiąta osoba była niezadowolona z niego.

W przypadku 88% firm ubiegających się o kredyt/pożyczkę na obrót wniosek został rozpatrzony pozytywnie, tj. instytucja była skłonna udzielić kredytu/pożyczki i firma zawarła umowę kredytowania. Z 16 firm, które złożyły wniosek w więcej niż jednej instytucji 2/3 uzyskało pozytywne rozstrzygnięcie w każdej z nich. Jeśli niektóre z instytucji odmówiły kredytowania obrotu, to powodem tego było niewystarczające zabezpieczenie kredytu, niezadowolająca kondycja firmy, rzadziej – brak poręczenia, branża działalności, bądź brakowało uzasadnienia.

W przypadku 3% firm (0,5% ogółu MŚP) wniosek został wprawdzie rozpatrzony pozytywnie, jednak firma nie zdecydowała się podpisać umowy (umowa nie została podpisana z uwagi na niekorzystne warunki kredytowania – wysokość kredytu/pożyczki, wysokość oprocentowania), a w przypadku 8,3% (1,5% ogółu) wniosek został odrzucony (z uwagi na powody potwierdzające trudności z pozyskaniem środków zewnętrznych – niezadowolającą kondycję firmy, niewystarczające zabezpieczenie kredytu, zbyt krótki okres

działania na rynku, brak poręczenia, w dwóch przypadkach wskazano na branżę obarczoną większym ryzykiem, w jednym – na ograniczenia związane z pandemią COVID-19).

Osoby, które uzyskały kredyt/pożyczkę **bardzo wysoko oceniają swoje zadowolenie z przyznanej kwoty kredytu oraz długości okresu kredytowania** (mediana 5, ponad połowa ocen bardzo wysokich) Wysoka ocena (mediana równa 4) dotyczy też długości okresu karencji w spłacie rat kapitałowych (40% ocen bardzo wysokich), wymogów dotyczących zabezpieczenia i poziomu skomplikowania procedur (blisko 40% odpowiedzi 5) oraz wysokości oprocentowania (30% ocen 5). Relatywnie najłagodniej (mediana rzędu 3) oceniana jest wysokość opłat/prowizji (tab. 23).

Tabela 16 Stopień zadowolenia z parametrów przyznanego kredytu/pożyczki na obrót (n = 63)

Wyszczególnienie	Ocena (odsetek wskazań)						Me
	1	2	3	4	5	TP	
Przyznana wysokość kredytu/pożyczki	6,3	4,8	6,3	19,0	61,9	1,6	5
Wysokość oprocentowania	6,3	14,3	23,8	15,9	30,2	9,5	4
Długość okresu, na jaki został udzielony kredyt/pożyczka	1,6	4,8	15,9	20,6	54,0	3,2	5
Wymogi dotyczące zabezpieczenia	6,3	4,8	22,2	20,6	38,1	7,9	4
Poziom skomplikowania procedur ubiegania się o kredyt/ pożyczkę	9,5	9,8	27,0	12,7	39,7	1,6	4
Wysokość opłat/prowizji	12,7	15,9	20,6	20,6	23,6	6,3	3
Długość okresu karencji w spłacie rat kapitałowych	6,3	9,5	19,0	12,7	39,7	12,7	4

TP – nie wiem/trudno powiedzieć, Me - mediana

Źródło: badanie kwestionariuszowe MŚP w woj. świętokrzyskim (2021).

Leasing

Przedmiotem leasingu był najczęściej samochód osobowy (60%), samochód dostawczy lub ciężarowy (32%), rzadziej była to maszyna budowlana (6%) lub inna maszyna lub urządzenie (18%), sprzęt medyczny (6%), sprzęt komputerowy (2%). Wśród innych, pojedynczych przedmiotów leasingu wymieniano fotowoltaikę, oprogramowanie, aparat fotograficzny, wózek widłowy, regały oraz sprzęt geodezyjny. W przypadku **95% firm przedmiot leasingu miał wartość do 0,5 mln zł, dla połowy – od 100 do 500 tys. zł, dla co trzeciej – od 50 do 100**

tys. zł, zaś dla 13% - do 50 tys. zł. Leasing o wartości 0,5-5 mln zł dotyczył 5% firm. **Mediana wartości przedmiotu leasingu wynosiła 110 tys. zł.**

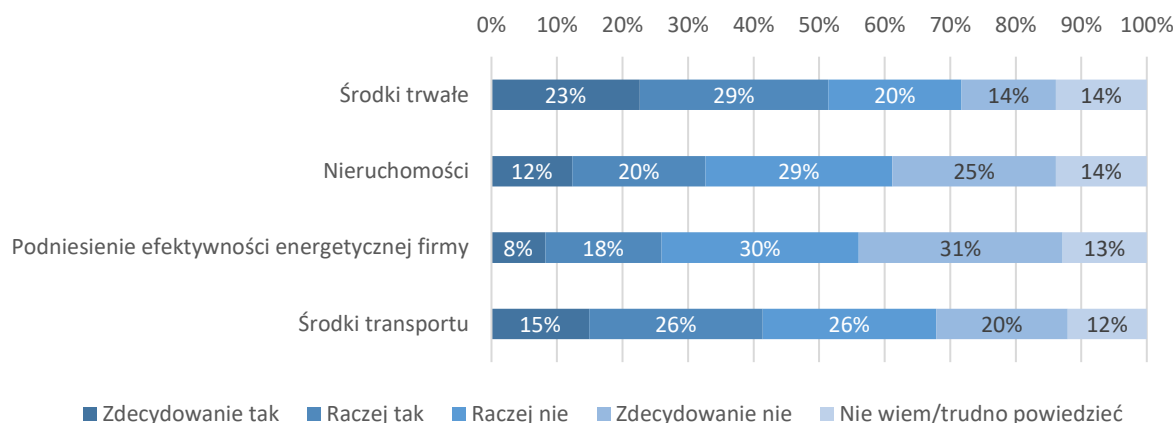
Jak podkreślano, odsetek firm, które nie ubiegały się o kredyt/pożyczkę, co skutkowało trudnościami z realizacją planowanych inwestycji, wynosił 7,7%. W ciągu ostatnich trzech lat zabrakło tym firmom na inwestycje średnio 85 tys. zł (wartość mediany). W 1/3 firm niedobory te sięgały od 50 do 100 tys. zł, w co czwartej firmie – od 100 do 500 tys. zł lub do 50 tys. zł, zaś w 17% firmach było to od 0,5 do 1 mln zł. Jeśli chodzi o kredyt obrotowy, analogiczny odsetek wynosił 5,7%, a mediana wartości środków, jakich firmom brakowało na obrót sięgała 57 tys. zł (blisko połowa firm zgłaszała kwotę do 50 tys. zł, 1/3 – od 50 do 100 tys. zł, a 15% - od 100 tys. zł do 5 mln zł).

Dostępność środków zwrotnych obniżana jest poprzez aktualne obciążenia firm. 41% ogółu MŚP spłaca na obecną chwilę raty leasingu, a 32% - raty kredytu lub pożyczki. Na żadne z powyższych nie wskazało 43% badanych. Raty kredytu lub pożyczki spłaca obecnie 14% firm działających krócej niż 3 lata wobec ok. 1/3 starszych firm. Wielkość firmy ma w tym względzie znaczenie – w małych i średnich firmach dotyczyły połowy podmiotów, w tym czterech na pięć średnich. W przypadku firm 1-9 pracowników odsetek ten wynosi 37%, zaś dla samozatrudnionych – 16%. Odsetek ten jest też wyższy w firmach o większych przychodach – ok. 20% przy przychodach do 100 tys. zł, ok. 40-50% przy przychodach ponad 100 tys. zł. Raty leasingu spłacają z kolei w podobnym stopniu firmy o różnym okresie działalności. Z kolei jeśli chodzi o wielkość zatrudnienia odsetek ten sięga 23% dla samozatrudnionych, 47% - dla 1-9 pracowników, 65% - dla 10-249 osób (w tym trzy na pięć średnich firm). Raty leasingu spłaca obecnie co piąta firma o przychodach do 50 tys. zł, ok. 40% - przy 50 tys.-1 mln zł, 2/3 – przy 1-5 mln zł i 10-50 mln zł, 85% - przy 5-10 mln zł i 100% - przy przychodach ponad 50 mln zł.

Plany inwestycyjne

Plany inwestycyjne na najbliższe dwa lata ma 70% badanych firm. Inwestycje te dotyczyć będą przede wszystkim środków trwałych – maszyn i urządzeń, linii technologicznych (połowa firm) i środków transportu (41%), nieco rzadziej – nieruchomości (ich zakupu, budowy lub remontu – 1/3 firm) i/lub podniesienia efektywności energetycznej firm poprzez termomodernizację, odnawialne źródła energii itp. (1/4 firm) – rys. 4. Inwestycję we wszystkich tych obszarach planuje blisko co dziesiąta firma (9%), w trzech z nich – 16%, w dwóch – 22%, a tylko w jednym – 23%. **Plany inwestycyjne (w przynajmniej jednym obszarze) ma 78% firm, które znalazły się w luce finansowania** (wobec 69% pozostałych). 2/3 firm w luce finansowania planuje inwestycje w środki trwałe, 41% - w nieruchomości, 57% - w środki transportu, a tylko 23% (mniej niż niebędących w luce – 27%) – w podniesienie efektywności energetycznej firmy.

Wykres 9 Inwestycje planowane w perspektywie dwuletniej (w %)



Źródło: badanie kwestionariuszowe MŚP w woj. świętokrzyskim (2021).

Jeśli chodzi o **inwestycje z zakresu efektywności energetycznej**, blisko połowa planujących je firm zamierza sfinansować je z **kredytu lub pożyczki** (w tym 13% - zdecydowanie), przeciwnego zdania jest co trzecia firma (35,6%), w tym co dziesiąta – zdecydowanie nie ma takich planów (22% nie wie jeszcze). Wśród firm mających do czynienia z luką finansowania analogiczne odsetki wynoszą: 60% (tak) / 20% (nie), 20% (nie wiem). Wysokość kredytu/pożyczki, o jaki zamierzają się ubiegać na ten cel badani w przypadku 4 na 5 firm nie będzie przekraczać 500 tys. zł a na kredyt o wartości powyżej 5 mln zł wskazano tylko w dwóch firmach. Oczekiwane warunki kredytowania inwestycji tego typu (n = 6) są następujące:

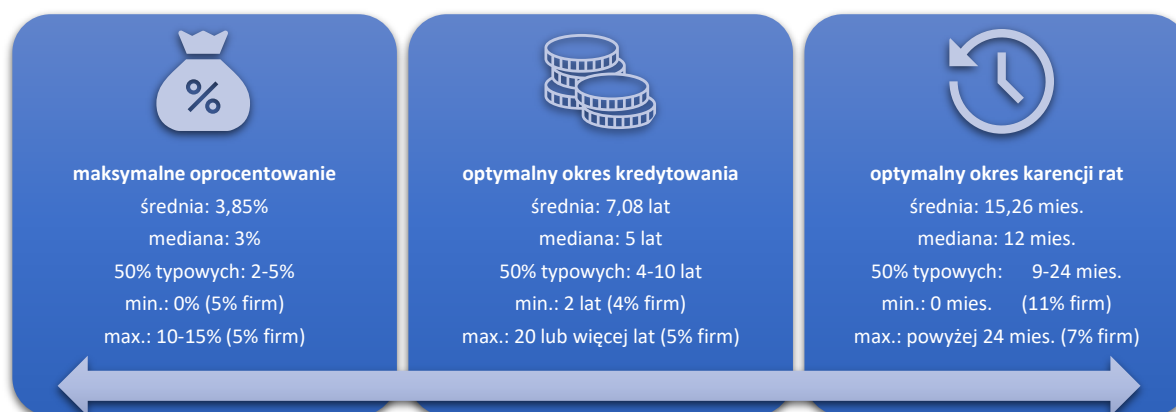
- oprocentowanie – nie wyższe niż 10%, średnio – 5%, mediana – 5%,
- optymalny okres, na jaki udzielany jest kredyt – nie mniej niż 3 lata, nie więcej niż 15, średnia – 7,6 lat, mediana – 5 lat,
- optymalny okres karencji w spłacie rat – nie więcej niż 12 mies., przynajmniej 1 mies., średnia – 8 mies., mediana - 12 mies.,
- optymalna forma zabezpieczenia – weksel in blanco (2/3 firm), poręczenie osoby fizycznej (1/3).

Osoby, które nie są zainteresowane sfinansowaniem planowanych inwestycji z **zakresu efektywności energetycznej** z kredytu lub pożyczki uzasadniały to przede wszystkim tym, że dysponują wystarczającymi środkami własnymi (9 na 16 firm), nie chcą zaciągać kolejnych zobowiązań w sytuacji spłaty wcześniejszych (8 firm). Wyraźnie rzadziej wskazywano na bariery po stronie instytucji finansowych (zbyt wysokie oprocentowanie – 1 osoba) i własnych (niechęć do ryzyka – 2 osoby, brak zdolności finansowej – 1 osoba). Osoby, które nie planują finansowania inwestycji energetycznych z kredytu/pożyczki z innych powodów niż dysponowanie wystarczającymi środkami własnymi (n = 13; 3,3% próby), zamierzają wydać w ciągu najbliższych dwóch lat średnio nie więcej niż 300 tys. zł (mediana), w 2/3 tych

firm wartość inwestycji nie przekroczy 500 tys. zł, a tylko dwie badane firmy planują wydać 1-5 mln zł.

Pozostałe typy planowanych inwestycji blisko połowa (46%) deklarujących je firm zamierza sfinansować z **kredytu lub pożyczki** (w tym 16% - zdecydowanie), przeciwnego zdania jest co trzecia firma – 34,2%, 20% nie ma wyrobionego zdania). W przypadku firm będących w luce finansowania analogiczne odsetki wynoszą: 47% (tak), 32% (nie), 21% (nie wiem). **Mediana wysokości planowanego kredytu to ok. 270 tys. zł**, przy czym blisko ¼ badanych zamierza ubiegać się o kredyt/pożyczkę w wysokości nie przekraczającej 500 tys. zł, w tym 1/3 – nie przekraczającej 100 tys. zł. Kredyt powyżej 5 mln zł deklarują tylko dwie firmy. Optymalne oprocentowanie kredytu/pożyczki na cel inny niż energetyczny w przypadku połowy firm nie przekracza 3% (średnia blisko 4%), a waha się od 0% (5% firm) do 10-15% (5% firm). Z kolei optymalny okres kredytowania to średnio ok. 7 lat, dla połowy firm planujących inwestycje – przynajmniej 5 lat. Odpowiedzi w tym zakresie wahały się w przedziale od 2 do ponad 20 lat (max = 36 lat). Optymalny okres karencji w spłacie rat to średnio ok. 15 mies., a dla połowy firm – przynajmniej 12 mies. (11% firm uznało, że nie jest w ogóle potrzebny, zaś dla 7% powinien przekraczać 20 mies.) – rys. 5. **Optymalna forma zabezpieczenia** takiego kredytu to: **weksel in blanco** (42% firm) **lub hipoteka** (35%), mniej przedsiębiorców zainteresowanych byłoby zastawem (15%) lub poręczeniem osoby prywatnej lub prawnej (ok. 13%), czy też blokadą środków na rachunku bankowym (8%). Pojedyncze osoby wskazały na ubezpieczenie.

Rysunek 3 Oczekiwania dotyczące warunków kredytowania planowanych inwestycji innych niż z zakresu efektywności energetycznej – wybrane charakterystyki



Źródło: badanie kwestionariuszowe MŚP w woj. świętokrzyskim (2021).

Osoby, które nie są zainteresowane sfinansowaniem planowanych inwestycji z kredytu lub pożyczki uzasadniały to:

- dysponowaniem wystarczającymi środkami własnymi (52,2% planujących inwestycje, 12% ogółu MŚP),
- barierami po stronie systemu finansowego: zbyt wysokie oprocentowanie kredytu/pożyczki (26% / 6% ogółu MŚP), zbyt wysokie wymagania dotyczące zabezpieczenia (17% / 4%), zbyt skomplikowane procedury (14% / 3%), zbyt krótki okres kredytowania (2% / 0,5%),
- barierami osobistymi: leżące po stronie mentalnej – niechęć do zaciągania kolejnych zobowiązań (29% / 7% ogółu MŚP), unikanie ryzyka (33% / 8%), brak zaufania do instytucji kredytowych (10%, 2%), brak przekonania o możliwości uzyskania kredytu/pożyczki (9% / 2%), a także czynniki obiektywne – niestabilność przychodów (20% / 5%), brak historii kredytowej (12% / 3%), brak zdolności finansowych do spłaty zobowiązań (11% / 3%),
- innymi uwarunkowaniami – „czekamy na dotację unijną” (3), leasing (2), „dopiero zacząłem działalność i inwestycje i zakupy planuję robić na bieżąco, jak pozwolą zyski z działalności”, niestabilna sytuacja gospodarcza, specyfika działalności, słabe zdrowie, „posiada komornika”.

Osoby, które nie planują finansowania inwestycji innych niż energetyczne z kredytu/pożyczki z innych powodów niż dysponowanie wystarczającymi środkami własnymi (n = 63; 16% próby), zamierzają wydać w ciągu najbliższych dwóch lat średnio nie więcej niż 95 tys. zł (mediana), w 3/4 tych firm wartość inwestycji nie przekroczy 500 tys. zł, w połowie – nie przekroczy 100 tys. zł, a tylko jedna badana firma planuje wydać 1-5 mln zł.

Planów inwestycyjnych nie ma (zaznaczono odpowiedź „zdecydowanie nie” lub „raczej nie” w odniesieniu do planów każdego z czterech typów inwestycji) 18% firm. Jako powód podawano w tym przypadku głównie:

- brak takiej potrzeby – środki trwałe/nieruchomości, jakimi dysponują spełniają oczekiwania (2/3 firm z tej grupy, 11% ogółu MŚP),
- wstrzymywanie się z decyzjami inwestycyjnymi z uwagi na niepewną sytuację gospodarczą (26% / 5%),
- brak środków finansowych na inwestycje (13% / 2%),
- plany zakończenia działalności gospodarczej (10% / 2%),
- inne – starszy wiek (2 osoby), pandemia, „prowadzę działalność gospodarczą, do której potrzebuje jedynie komputer i samochód, które posiadam”, „zakupiliśmy niedawno samochód i nie potrzebujemy na razie kolejnego”.

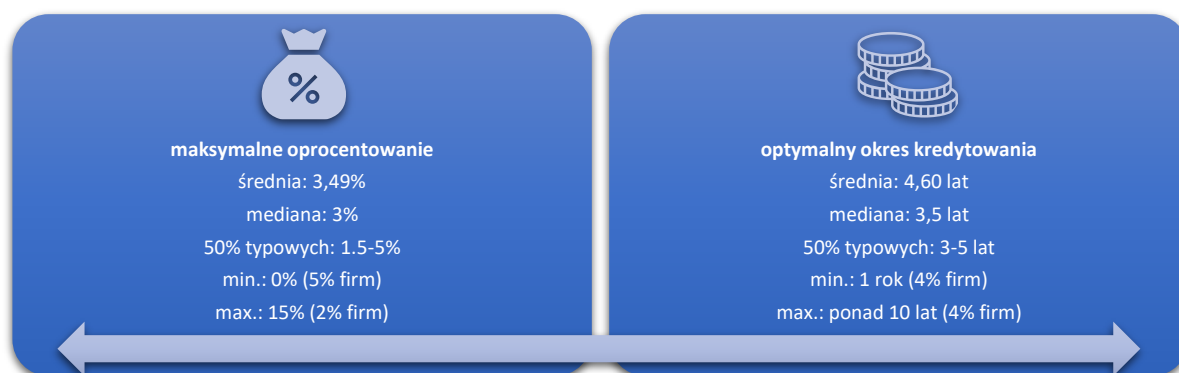
Osoby, które wskazały na brak środków finansowych na inwestycje (n = 11; 2,3% próby) szacują swoje najpilniejsze potrzeby inwestycyjne w ciągu najbliższych dwóch lat na maksymalnie 500 tys. zł, w tym blisko ¼ - do 50 tys. zł (1/3 z tych osób nie ma zdania). Z kolei osoby, które wskazały na brak środków na inwestycje lub wstrzymywanie się z nimi ze względu na niepewną sytuację gospodarczą (n = 23; 6% próby) raczej rozważyłyby ubieganie

się o kredyt/pożyczkę na realizację działań inwestycyjnych w ciągu najbliższych dwóch lat, o ile oferowana byłaby im na preferencyjnych warunkach (potwierdza to 48% z nich, 2,6% ogółu MŚP). Jak miałyby wyglądać te preferencyjne warunki? Oprocentowanie nie powinno przekroczyć 7% (mediana 4%, niektórzy nie zaakceptowaliby więcej niż 2%), optymalny okres kredytowania powinien być nie dłuższy niż 10-15 lat, a dla połowy osób – nie dłuższy niż 5 lat (min to 3 lata). Z kolei optymalny okres karencji w spłacie rat to maksymalnie 12 mies. (dla ¼ - między 2 a 6 mies.). Optymalny rodzaj zabezpieczenia kredytu/pożyczki to dla tej grupy firm weksel in blanco (5 na 11 wskazań) lub hipoteka (3 wskazania), tylko pojedyncze osoby wskazywały na poręczenie osoby fizycznej lub zastaw. Blisko 1/3 z tej grupy i tak nie byłaby zainteresowana kredytem (nawet gdyby był udzielony na preferencyjnych warunkach). Jako powód podawano niechęć do kolejnych zobowiązań (była to jednak odpowiedź tylko jednej osoby, trudno więc o generalizację wyników).

Plany dotyczące wykorzystania środków zwrotnych na obrót lub w rachunku bieżącym

Badanych zapytano także o ich plany dotyczące zaciągania kredytów/pożyczek na obrót lub w rachunku bieżącym. Potwierdziło takie plany tylko co piąte przedsiębiorstwo MŚP (w tym 7% zdecydowanie tak), nie planuje zaś zaciągać takich zobowiązań blisko 2/3 firm (w tym 25% - zdecydowanie nie). W przypadku firm będących w luce finansowania analogiczne odsetki wynoszą: 28% (tak), 48% (nie), 24% (nie wiem). Mediana planowanej wysokości kredytu na obrót to (dla n = 76) 210 tys. zł, przy czym dla 40% miałyby to być nie więcej niż 100 tys. zł, a dla 17% - nie więcej niż 50 tys. zł. Z drugiej strony, kredyt obrotowy w wysokości 1-5 mln zł deklaruje 16% badanych z tej grupy.

Rysunek 4 Oczekiwania dotyczące warunków kredytu na obrót lub w rachunku bieżącym – wybrane charakterystyki



Źródło: badanie kwestionariuszowe MŚP w woj. świętokrzyskim (2021).

Osoby, które nie zamierzają w najbliższych dwóch latach skorzystać z kredytu na obrót (n = 243; 63% próby) uzasadniały to w następujący sposób:

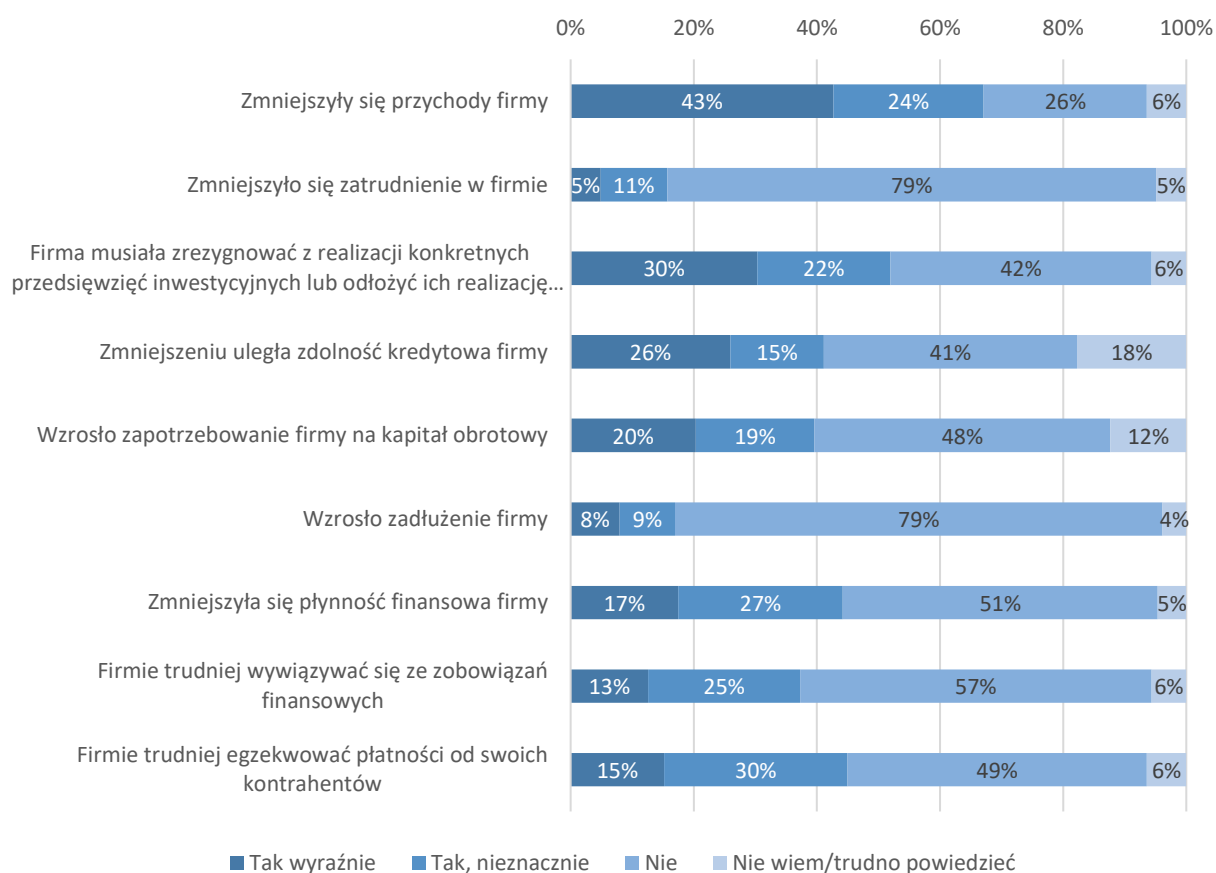
- dysponowanie wystarczającymi środkami własnymi (60%, 37% ogółu MŚP),
- bariery po stronie systemu finansowego: zbyt wysokie oprocentowanie kredytu/pożyczki (17% / 11% ogółu MŚP), zbyt wysokie wymagania dotyczące zabezpieczenia (14% / 9%), zbyt skomplikowane procedury (8% / 5%), zbyt krótki okres kredytowania (5% / 3%),
- bariery osobiste: leżące po stronie mentalnej – niechęć do zaciągania kolejnych zobowiązań (30% / 19% ogółu MŚP), unikanie ryzyka (33% / 21%), brak zaufania do instytucji kredytowych 6%, 4%), brak przekonania o możliwości uzyskania kredytu/pożyczki (5% / 3%), a także czynniki obiektywne – niestabilność przychodów (18% / 11%), brak historii kredytowej (7% / 4%), brak zdolności finansowych do spłaty zobowiązań (5% / 3%),
- innymi uwarunkowaniami –niepewność związana z pandemią (5 osób), brak takiej potrzeby (3 osoby), brak planów inwestycyjnych (2 osoby), plany zakończenia działalności (2 osoby), „interesują mnie jedynie pożyczki, których część może zostać umorzona”.

Jeśli wymieniając przyczyny braku zainteresowania kredytem na obrót wymieniono inne uwarunkowania niż dysponowanie wystarczającymi środkami własnymi (n = 156; 40% próby), zapytano również o kwotę środków na obrót, jaka byłaby potrzebna badanym. Połowa z tych osób nie była w stanie oszacować tej kwoty, a dla ¼ byłaby ona nie wyższa niż 50 tys. zł, dla kolejnych 25% - wahałaby się między 50 a 500 tys. zł. (tylko 4% osób wskazywało na więcej niż 500 tys. zł).

Skutki pandemii dla funkcjonowania przedsiębiorstw

Pandemia przyniosła negatywne skutki dla funkcjonowania przedsiębiorstw w woj. świętokrzyskim, zwłaszcza w odniesieniu do przychodów, które w 2/3 firm uległy zmniejszeniu, w tym w blisko połowie – wyraźnemu zmniejszeniu (wykres 11). Pandemia wpłynęła także na podejmowane decyzje inwestycyjne – połowa firm musiała zrezygnować z konkretnych przedsięwzięć inwestycyjnych (w tym 30% odpowiedzi zdecydowanie to potwierdzających). W przypadku blisko połowy firm zmniejszyła się płynność finansowa, zwiększyły się trudności z egzekwowaniem płatności od kontrahentów i w efekcie blisko 40% firm trudniej wywiązywać się ze swoich zobowiązań finansowych. Zmniejszeniu uległa też zdolność kredytowa, a wzrosło zapotrzebowanie na kapitał obrotowy (40% firm). Firmy utrzymały przy tym zatrudnienie (80% wskazań) i starały się kontrolować zadłużenie firmy (nie wzrosło ono w 80% firm).

Wykres 10 Skutki pandemii w ocenie przedstawicieli MŚP (w %)



Źródło: badanie kwestionariuszowe MŚP w woj. świętokrzyskim (2021).

Jeśli chodzi o możliwość skorzystania z oferowanych w woj. świętokrzyskim preferencyjnie oprocentowanych pożyczek ze środków unijnych, to wiedza na ich temat jest umiarkowana – wie o nich mniej więcej tyle samo osób, co nie posiada takiej wiedzy, kolejne 10% osób odpowiedziało „trudno powiedzieć”. Wskazuje to na potrzebę intensyfikacji działań upowszechniających dotyczących tych źródeł finansowania działalności w województwie.

4.1.3 Proponowane do zastosowania rodzaje instrumentów/produktów finansowych

Proponowany produkt

Inwestycje rozwojowe MŚP prowadzące do wzrostu konkurencyjności powinny być wspierane instrumentami dłużnymi. Proponowany instrument dłużny to Pożyczka dla MŚP, oferowana na warunkach preferencyjnych w stosunku do warunków rynkowych, skierowana do MŚP znajdujących się w luce finansowej.

Alokacja

Wartość oszacowanej luki finansowej wyniosła 216 mln zł/ rocznie, czyli 1 513 mln zł w siedmioletnim okresie realizacji programu. Zgodnie z planem finansowym PR WŚ 21-27 w Działaniu 1.4. Kapitał dla przedsiębiorczości cała alokacja na to Działanie (110 mln EUR*4.44 zł/EUR= 488,4 mln zł) zostanie przeznaczona na instrument finansowy.

Dodatkowo instrumenty finansowe dostępne dla świętokrzyskich MŚP będą zasilone środkami publicznymi IF z perspektyw 2007-2013 i 2014-2020 podlegającymi ponownemu wykorzystaniu. W przypadku IF w RPOWŚ 2007-2013 będzie to (stan na 31.12.2020 r.) 125,1 mln zł wraz z 12,9 mln zł odsetek oraz innych przychodów.

Trudno na chwilę obecną precyzyjnie oszacować kwotę środków podlegających ponownemu wykorzystaniu zwróconych z IF wdrażanych w ramach RPOWŚ 2014-2020. Według informacji z BGK (Fundusz funduszy) największą niewiadomą pozostaje poziom szkodowości (niespłacone pożyczki). W przypadku umów zawartych przed pandemią maks. poziom szkodowości wynosił 10 % ale dla pożyczek udzielanych w związku z pandemią to już maks. do 25%. Według BGK analiza dotychczasowego portfela skłania do oszacowania, że poziom szkodowości nie przekroczy 5%. Oznacza to ok. 15 mln zł strat. Odejmując z alokacji 346 mln zł wynagrodzenie Funduszu funduszy (ok. 22 mln zł), oraz pośredników finansowych (ok. 45 mln zł) oraz straty (ok. 15 mln zł) a powiększając wynik o odsetki od środków funduszu (ok. 2 mln zł) otrzymamy 266 mln zł środków podlegających ponownemu wykorzystaniu.

Trudny do ustalenia jest harmonogram zwrotu środków. Zgodnie z zapisami umowy o dofinansowanie pomiędzy IZ RPOWŚ a BGK zakończenie realizacji projektu nastąpi 31.12.2023 roku, co odpowiada maksymalnemu terminowi udzielenia pożyczek. Natomiast okres obowiązywania umów operacyjnych upływa dnia 30.06.2028 roku. Harmonogram zwrotu środków z udzielonych pożyczek zależy od szczegółowych zapisów dotyczących karencji i harmonogramów spłat poszczególnych pożyczek. Zgodnie z informacjami BGK zasoby zwrócone z umów pożyczek na dzień 31 marca 2021 roku to 28 mln zł.

Można więc oszacować, że całkowita kwota pozostająca do dyspozycji z alokacji 2021-2027 i środków podlegających ponownemu wykorzystaniu (z lat 2007-2013 i 2014-2020) wyniesie: 488 mln zł+138 mln zł+266 mln zł= 892 mln zł, czyli ok. 127 mln zł rocznie.

Kwota pożyczki

Z badania ankietowego świętokrzyskich przedsiębiorstw MŚP wynika, że ich potrzeby inwestycyjne dotyczyły i według deklaracji będą w przyszłości dotyczyć najczęściej (41%) kwot wyższych niż 100 tys. zł a nie przekraczających 500 tys. zł. Zapotrzebowanie na finansowanie inwestycyjne powyżej 500 tys. zgłasza 25% MŚP (w tym 15% na pożyczki powyżej 1 mln zł) a poniżej 100 tys. zł 33% świętokrzyskich MŚP (zob. Wykres 8).

Oznacza to, że obecnie funkcjonujący instrument finansowy na inwestycje dla MŚP finansowany z RPOWŚ 2014-2020 oferujący pożyczki o wartości do 1 mln zł zaspokaja

zapotrzebowanie dotyczące wysokości pożyczki ok. 85% MŚP. Ze względu jednak na obserwowany systematyczny wzrost wartości inwestycji finansowanych z pożyczek w poprzednich latach¹¹⁴ proponujemy uwzględnić czynnik czasu i ustalić górną granicę udzielanych pożyczek na poziomie wyższym tj. 1,7 mln zł¹¹⁵. Pożyczki wyższe mogłyby być, tak jak jest to praktykowane obecnie, oferowane na warunkach zbliżonych do rynkowych w ramach tej samej umowy z pośrednikiem finansowym. Rekomendujemy jednak jak największą standaryzację produktu pożyczkowego, przesuując ewentualne „niestandardowe przypadki” (np. właśnie pożyczki w wyższe kwotowo od 1,7 mln zł) do portfela finansowanego ze środków zwróconych z IF działających w perspektywie 2007-2013 i 2014-2020.

Nie zaleca się ustanowienia dolnego limitu pożyczki. Należy dopuścić możliwość finansowania ostatecznych odbiorców IF pożyczkami o niższej wartości. Pożyczki tej wartości są wyjątkiem ze względu na koszty procedury w stosunku do wielkości pożyczki, zarówno po stronie pożyczkobiorcy jak i pośrednika finansowego (6% pożyczek poniżej 20 tys. zł w IF 2014-2020). Niemniej jednak taka wartość finansowania odpowiada niejednokrotnie potrzebom indywidualnej działalności gospodarczej na najwcześniejszych jej etapach, w związku z tym proponujemy pozostawienie tej decyzji pośrednikom i ostatecznym odbiorcom bez arbitralnego wskazywania dolnego limitu pożyczki.

Cel pożyczki

Pożyczka może zostać wykorzystana **na cele inwestycyjne i obrotowe**. Ponieważ jednak IF ma pełnić rolę instrumentu wsparcia rozwoju firm, proponujemy, tak jak to ma miejsce obecnie, ograniczyć do 50% udział pożyczonych środków w finansowaniu potrzeb obrotowych i muszą one być związane z planowaną inwestycją. Uelastycznia to wykorzystanie pożyczki przez ostatecznego odbiorcę, przy czym możliwość ta nie była „nadużywana” przez ostatecznych odbiorców. Zarówno pośrednicy finansowi w wywiadach, jak pożyczkobiorcy w badaniu kwestionariuszowym wskazują, że ma to miejsce w niewielkim odsetku przypadków (18% pożyczkobiorców wskazało, że wykorzystali część pożyczki inwestycyjnej na cele obrotowe).

Oprocentowanie (koszt pożyczki)

Oferta IF musi trafiać w potrzeby firm znajdujących się w luce finansowej i być jednocześnie konkurencyjna dla oferty bankowej, która obejmuje coraz większy wachlarz kwot i firm. Sektor bankowy posiada bardzo szeroką ofertę dla przedsiębiorstw z sektora MŚP, w

¹¹⁴ Średnie wartości pożyczanych kwot w ramach instrumentu finansowego w perspektywie 2014-2020 były o 24% wyższe w porównaniu z perspektywą finansową 2007-2013. Podobnie wzrasta średnia wartość udzielanych pożyczek na rynku komercyjnym. Wzrost ten w latach 2016-2020 miał charakter niemal liniowy ze średnią dynamiką 108,8% rocznie.

¹¹⁵ Prognoza wzrostu zapotrzebowania na wyższe kwoty pożyczek zakłada podobną dynamikę wzrostu wartości pożyczek jak obserwowana na rynku komercyjnym tj 108,8% rocznie. Maksymalna kwota udzielanych obecnie pożyczek – 1 mln zł uwzględniając tę dynamikę wyniosłaby w roku 2027 do 1,65 mln zł.

przedziale kwotowym do 1-2 mln zł. Są to produkty finansowe oferowane na korzystnych warunkach, jeśli chodzi o obciążenia administracyjne (uproszczone procedury, decyzje online, krótki czas podejmowania decyzji i udostępnienia środków) i okres zapadalności kredytu (maksymalnie do 10 lat). Są to również produkty w większości nie wymagające zabezpieczeń majątkowych. W praktyce jednak ryzyko wynikające z braku dobrej jakości zabezpieczeń bank rekompensuje podwyższoną prowizją i marżą kredytową. Wówczas finansowanie inwestycji okazuje się być bardzo kosztowne dla przedsiębiorcy nieposiadającego dobrego zabezpieczenia. Jak wynika z badania ankietowego świętokrzyskich przedsiębiorstw korzystających z kredytowania bankowego koszt kredytu jest zbyt wysoki w stosunku do oczekiwań dla dużej grupy MŚP - klientów banków (prowizja dla 22% MŚP, marża dla 32%) i jest to najgorzej oceniany parametr kredytów, z których korzystali respondenci badania. Z badania ankietowego ostatecznych odbiorców pożyczek w województwie świętokrzyskim wynika, iż 73% z nich nie próbowało ubiegać się o pożyczki z sektora bankowego ze względu właśnie na zbyt wysokie oprocentowanie, a 44% ze względu na zbyt wysokie opłaty i prowizje. Zatem obniżenie kosztu pożyczki (prowizja i oprocentowanie) stworzy istotną zachętę dla potencjalnych ostatecznych odbiorców do korzystania IF.

W dotychczas stosowanych instrumentach finansowych stosowano zarówno oprocentowanie preferencyjne jak i rynkowe. To ostatnie, mimo że, wbrew pozorom, było korzystniejsze dla firm z sektora MŚP niż analogiczne produkty bankowe¹¹⁶, nie cieszyło się zainteresowaniem MŚP z województwa świętokrzyskiego. Skorzystało z niego tylko 1% ostatecznych odbiorców funduszu pożyczkowego RPO WŚ 2014-2020, uzyskując kwoty powyżej górnego limitu pożyczek preferencyjnych – 1 mln zł.

Pożyczką preferencyjną będą zainteresowani ci przedsiębiorcy, których zdolność kredytowa i posiadane zabezpieczenia nie pozwalają na uzyskanie na korzystnych warunkach finansowania dłużnego z sektora bankowego. Proponujemy udzielanie pożyczek **na zasadach korzystniejszych niż rynkowe**¹¹⁷ z oprocentowaniem na stałym poziomie w całym okresie zapadalności. Konieczność utrzymania stawek preferencyjnych wynika m.in. z badania ankietowego MŚP, w którym co czwarty respondent (25%), z tych którzy planują inwestycje, ale nie zamierzają ubiegać się o finansowanie bankowe, wskazuje koszt finansowania jako istotną barierę dostępu do finansowania komercyjnego. Maksymalne akceptowalne oprocentowanie kredytu/pożyczki na inwestycje wg respondentów tego badania to 3% (mediana). Preferencyjna wysokość oprocentowania oznacza, że ostateczni odbiorcy będą beneficjentami pomocy *de minimis*. Przewiduje się, że – ze względu na niewielkie kwoty

¹¹⁶ W praktyce rzeczywiste oprocentowanie, które byłby im skłonny udzielić bank komercyjny, po uwzględnieniu jego ubezpieczenia, znajdowało się często na poziomie kosztów kredytu konsumenckiego.

¹¹⁷ Zgodnie z zasadami udzielania pomocy *de minimis*, o których mowa w *Rozporządzeniu Komisji (UE) nr 1407/2013 z dnia 18 grudnia 2013 r. w sprawie stosowania art. 107 i 108 Traktatu o funkcjonowaniu Unii Europejskiej do pomocy de minimis* oraz *Rozporządzenia Ministra Infrastruktury i Rozwoju z dnia 19 marca 2015 r. w sprawie udzielania pomocy de minimis w ramach regionalnych programów operacyjnych na lata 2014–2020* (Dz.U. 2015 poz. 488 z późn. zmianami).

pożyczek – żaden z przedsiębiorców korzystających z pożyczek nie przekroczy progowej wartości pomocy określoną na poziomie 200 tys. euro w ciągu 3 lat.

Zastosowanie preferencyjnego oprocentowania stwarza zagrożenie, że o pożyczki będą się ubiegać także te firmy, które mogłyby uzyskać finansowanie z sektora bankowego, a więc nie znajdujące się w luce finansowej. Można tu, przez analogię do instrumentu dotacyjnego, odwołać się do pojęcia **jałowej straty**, czyli sytuacji, w której wsparcie publiczne otrzymują podmioty, które tego wsparcia nie potrzebują (tu: przedsiębiorstwa nie będące w luce finansowej). Wywiady badania ankietowego ostatecznych odbiorców IF 2014-2020 w województwie świętokrzyskim potwierdzają, że ponad połowa z nich (55%) według własnej deklaracji, mogłaby uzyskać pożyczkę w analogicznej wysokości z sektora bankowego. Prawdopodobnie jednak koszt takiej pożyczki wpłynąłby niekorzystnie na opłacalność i wykonalność planowanej inwestycji. Potwierdzają to odpowiedzi na pytanie jaki wpływ na inwestycję miałyby niepozyskanie wsparcia z IF 2014-2020. Co szósty ostateczny odbiorca (16%) całkowicie zaniechałby inwestycji, co czwarty (19%) zmniejszyłby jej zakres, a co drugi (57%) odłożyłby jej realizację w czasie. Oznacza to, że pożyczkobiorcy deklarujący możliwość pozyskania finansowania na rynku komercyjnym, ze względu na jego koszt, nie byłoby w stanie zrealizować wcale, w pełni, lub założonym czasie swojej inwestycji. Zgodnie więc z przyjętą nomenklaturą, znajdują się oni, ze względu na koszt finansowania zewnętrznego, w luce finansowania.

Warto przy tym zauważyć, że mimo stosunkowo dużej grupy klientów banków niezadowolonych z kosztów kredytu/pożyczki, aż 38% kredytobiorców w bankach komercyjnych ocenia prowizje i marże banku jako zgodne z ich oczekiwaniami. Można zatem sądzić, że instrument finansowy oferujący nawet preferencyjne oprocentowanie nie będzie atrakcyjny dla tej grupy przedsiębiorstw MŚP, których ocena zdolności kredytowej pozwala uzyskać kredyt oprocentowany na poziomie 4%-5%. Tego rodzaju przedsiębiorstwa nie potrzebują publicznego wsparcia, gdyż korzyść wynikająca z uzyskania pożyczki, nawet na zasadach preferencyjnych, nie jest duża i nie rekompensuje choćby wyższych obciążeń administracyjnych związanych z korzystaniem z pożyczek w programach publicznych (np. z wykazaniem kwot otrzymanej pomocy de minimis). Z drugiej strony, jest to sytuacja pożądana, bowiem przedsiębiorstwa w dobrej kondycji finansowej, posiadający dobre zabezpieczenia nie znajdują się w luce finansowania i nie powinny korzystać z programów publicznych, gdyż oznaczałoby to występowanie wspomnianego efektu jałowej straty.

Należy dodatkowo zwrócić uwagę na korzyści wynikające z finansowania ze środków publicznych pożyczkobiorców znajdujących się w lepszej sytuacji finansowej (ale nadal nie pozwalającej na korzystanie z finansowania komercyjnego ze względu na jego koszty). W badaniu ankietowym ostatecznych odbiorców 88% z nich deklaruje zainwestowanie dodatkowych środków nie pochodzących z preferencyjnej pożyczki w finansowanie inwestycji, w tym co trzeci (32%) zainwestował dodatkowo kwoty od 100 tys. do 500 tys. (dla

porównania średnia wartość pożyczki – 126 tys. zł). Środki publiczne wygenerowały więc znaczące dodatkowe środki prywatne wykorzystane do realizacji inwestycji (efekt dźwigni).

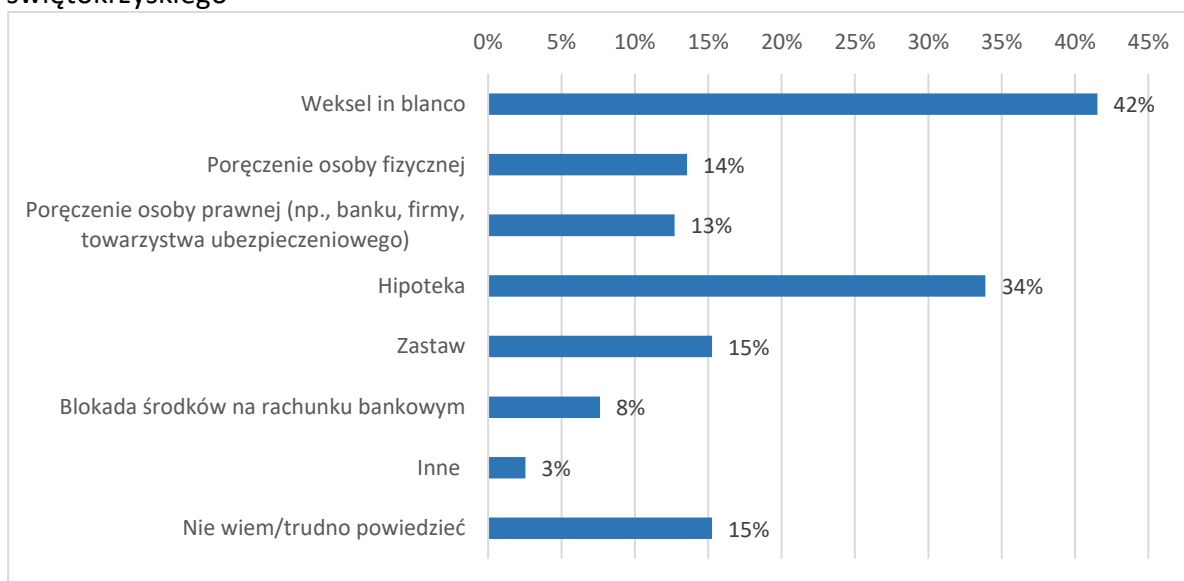
Wkład własny ostatecznych odbiorców

W tym kontekście warto nawiązać do stosowanej w IF 2014-2020 zasady umożliwiającej ostatecznym odbiorcom finansowanie 100% inwestycji ze środków pożyczki. Jak widać z przytoczonych powyżej wyników badania ankietowego taka sytuacja rzadko ma miejsce w praktyce, bowiem pożyczkobiorcy angażują dodatkowe środki w swoją inwestycję. Jest to z jednej strony świadome działanie pośredników finansowych, którzy poprzez wymaganie „wkładu własnego” pożyczkobiorcy zmniejszają ryzyko pożyczki w portfelu, a z drugiej strony skala finansowania własnego pokazuje, że wsparcie publiczne często „domyka” biznesowo jakąś większą zaplanowaną inwestycję. Pośrednicy w wywiadach indywidualnych optowali za pozostawianiem w regulaminie, dla zachowania elastyczności instrumentu finansowania, możliwości finansowania 100% inwestycji z pożyczki, wskazując jednak, że w praktyce rzadko będzie miało to miejsce. Przychylamy się do tego postulatu.

Zabezpieczenia

Zabezpieczenia kredytów/pożyczek nie są, według ankietowanych świętokrzyskich MŚP, najważniejszą barierą w dostępie do finansowania komercyjnego. Wskazuje na nią tylko 16% ankietowanych MŚP. W badaniu ankietowym ostatecznych odbiorców pożyczek z IF RPOWŚ 2014-2020 tylko 7% uznało wymagania dotyczące zabezpieczeń za korzystniejsze w IF niż te wymagane w bankach. Problemem jest rodzaj/jakość zabezpieczenia, która, jak już wspomniano powyżej, wpływa na koszt kredytowania. Najlepszą formą zabezpieczenia kredytu/pożyczki na inwestycje, zdaniem ankietowanych MŚP, jest weksel in blanko (42%) i hipoteka (34%). (Wykres poniżej)

Wykres 11 Rodzaj zabezpieczenia kredytu/pożyczki, którymi dysponują MŚP z województwa świętokrzyskiego



Źródło: Badanie CATI (n=118).

Okres spłaty pożyczki

Koszt kredytu, przy zabezpieczeniach słabej jakości, rośnie w przypadku finansowania długoterminowego. Dlatego też IF skierowany do MŚP w luce finansowej, będzie tym bardziej atrakcyjny im dłuższy będzie okres zapadalności pożyczki. W obecnie funkcjonującym instrumencie finansowym okres zapadalności wynosi 5 lat. W badaniu ankietowym 27% MŚP optowało za 10-letnim lub dłuższym okresem zapadalności. Tak długi okres spłaty pożyczki nie jest jednak do zaakceptowania dla pośredników finansowych, którzy są zainteresowani szybką spłatą pożyczek, co umożliwia im uzyskanie korzystniejszego wynagrodzenia, wyższego zwrotu na zaangażowanym kapitale własnym i możliwość ponownego zaangażowania zwróconych środków z wkładu własnego w kolejne instrumenty finansowe. Generalnie przy tego typu pożyczce inwestycyjnej, której przeznaczeniem jest najczęściej zakup maszyn i urządzeń (66% - badanie ostatecznych odbiorców IF 2014-2020) lub środka transportu (20%) pięcioletni okres spłaty jest wystarczający, z punktu widzenia pożyczkobiorców. Niemniej jednak pośrednicy finansowi sugerują indywidualne podejście do niektórych typów projektów i pożyczkobiorców, sugerując pozostawienie co do zasady **5 letniego okresu zapadalności, z możliwością jego wydłużenia w uzasadnionych przypadkach**. Przychylamy się do tej opinii.

Karencja w spłacie pożyczki

Ustanowienie karencji w spłacie zobowiązania umożliwia przede wszystkim realizację inwestycji i przygotowanie się na spłatę zobowiązania. Poprawia zatem płynność przedsiębiorstwa w newralgicznym momencie realizacji planu inwestycyjnego. Ponadto dużą grupę odbiorców IF stanowią firmy usługowe doświadczające często cyklicznej zmiany

wysokości przychodów, ze względu na sezonowość biznesów, a także firmy o niedługim stażu rynkowym, generalnie doświadczające problemów płynnościowych w pierwszym okresie działalności. Według respondentów w badaniu MŚP okres karencji w spłacie rat kredytu/pożyczki powinien wynosić 5 miesięcy (mediana). Natomiast spora grupa respondentów (46%) uważa, że ten okres powinien być dłuższy niż 5 miesięcy, w tym najczęściej (74%) wskazywano okres dłuższy niż 5 miesięcy, ale nie dłuższy niż 12 miesięcy.

W opinii pośredników finansowych niewielka grupa pożyczkobiorców jest zainteresowana wykorzystaniem karencji w spłacie pożyczki, a 6-miesięczny okres karencji jest wystarczający dla większości korzystających z niego pożyczkobiorców. W badaniu ankietowym ostatecznych odbiorców IF 2014-2020 potwierdzono te tezy – z okresu karencji w spłacie pożyczki skorzystało 29% pożyczkobiorców a 83% pożyczkobiorców oceniło 6 -miesięczny okres karencji jako odpowiadający ich oczekiwaniom („w pełni” -67%). Rekomendujemy zatem pozostawienie **6 miesięcznego okresu karencji** w spłacie rat pożyczki.

Proponowana grupa ostatecznych odbiorców

Z analiz i dotychczasowych doświadczeń wynika, że w znakomitej większości przypadków (ok. 90%) ostatecznymi odbiorcami instrumentu będą mikroprzedsiębiorstwa, a więc grupa ostatecznych odbiorców jest dość jednorodna. Proponujemy **nie ograniczać dostępu do instrumentu finansowego ani nie stosować preferencji** dla wybranych grup przedsiębiorców. Wydaje się, że jeden „standardowy” instrument finansowy odpowie na potrzeby wszystkich potencjalnych ostatecznych odbiorców woj. świętokrzyskiego znajdujących się w luce finansowej. Z kolei parametry pożyczki, choć preferencyjne, nie odbiegają tak znacząco od oferty bankowej, żeby skusić MŚP posiadające zdolność kredytową, do aplikowania o środki z pomocą de minimis. Ograniczy to potencjalny efekt jałowej straty. Nie rekomendujemy też zróżnicowania branżowego instrumentu finansowego. Wprawdzie doświadczenia pandemii pokazują, że część branż jest szczególnie dotykana takimi sytuacjami kryzysowymi, ale w przypadkach nadzwyczajnych stosowane są nadzwyczajne i doraźne rozwiązania jak np. Tarcza Finansowa lub stosowane w innych krajach gwarancje i poręczenia rządowe dla sektora bankowego. Proponowany instrument nie będzie zatem specjalnie projektowany na potrzeby sytuacji kryzysowych.

Nie widzimy też potrzeby stosowania innych parametrów IF dla firm o niewielkim stażu rynkowym. Preferencyjne oprocentowanie, okres karencji w spłatach rat pożyczki i elastyczne podejście do zabezpieczeń powinny otworzyć dostęp tej kategorii przedsiębiorstw do proponowanego instrumentu finansowego. Konieczność zwrotu pożyczonego kapitału motywuje jednocześnie rozwijające się przedsiębiorstwo do podejmowania działań służących racjonalizacji jego gospodarki ekonomiczno-finansowej, w tym podniesieniu konkurencyjności poprzez wprowadzenie nowego produktu lub usług jak i oszczędności związanych z niższymi kosztami produkcji i dystrybucji.

Efekt dźwigni

Zgodnie z projektem CPR efekt dźwigni” oznacza kwotę finansowania podlegającego zwrotowi przekazywaną odbiorcom końcowym, podzieloną przez kwotę wkładu z Funduszy. Wkład z Funduszy. Jest to zatem de facto kwota wkładu z programu, czyli według art. 2 CPR wsparcie z Funduszy oraz ewentualnego jakiegokolwiek krajowego publicznego i prywatnego współfinansowania na rzecz instrumentu finansowego. Stopy współfinansowania (dla każdego priorytetu) określa art. 112 CPR w myśl, którego dla celu „Inwestycje na rzecz zatrudnienia i wzrostu” na poziomie każdego priorytetu nie przekracza ona 85 % dla regionów słabiej rozwiniętych. Wymagany będzie zatem 15% wkład (w zależności od decyzji KE – publiczny lub publiczny i prywatny).

Przyjmując zatem, że w odniesieniu do zaproponowanego instrumentu pożyczkowego będzie wymagany 15% wkład to przekładać się to będzie na dźwignię w wysokości 1,18¹¹⁸. W ujęciu kwotowym dodatkowy kapitał publiczny lub prywatny wyniesie 19,4 mln EUR, co oznacza, że całkowita alokacja na produkt finansowy (wkład z Funduszy + wkład publiczny lub prywatny) wyniesie 129,4 mln EUR. Środki dostępne dla ostatecznych odbiorców (po odjęciu wynagrodzenia funduszu funduszy (ok. 6,2 mln EUR) i pośredników finansowych (12,3 mln EUR)) to ok. 110,9 mln EUR.

Warto w tym miejscu przywołać jeszcze raz wyniki badania ankietowego ostatecznych odbiorców IF 2014-2020 pokazujące, że pożyczki zasilane środkami publicznymi generują dodatkowe prywatne środki inwestycyjne po stronie pożyczkobiorców - 88% z nich deklaruje zainwestowanie takich dodatkowych środków prywatnych.

Wkład instrumentu finansowego w osiąganie celów szczegółowych założeń programowych perspektywy 2021-2027, w tym oszacowanie wartości bazowych i końcowych wskaźników

Wskaźnik – *Przedsiębiorstwa objęte wsparciem z instrumentów finansowych* zostanie oszacowany poprzez podzielenie alokacji na pożyczki przez średnią kwotę pożyczki.

Alokacja na pożyczki dla ostatecznych odbiorców (po odjęciu wynagrodzenia Funduszu funduszy i pośredników finansowych) została oszacowana na 110,9 mln EUR, czyli (4,44 zł/EUR) – 492,5 mln zł.

Średnia wartość pożyczek udzielanych z Działania 2.6 RPOWŚ 2014-2020 wyniosła 125,6 tys. zł. W wywiadach z pośrednikami finansowymi zasygnalizowano jednak, że wartość ta jest znacznie zaniżona w stosunku do potrzeb i wynika z przyjętej w pierwszych umowach z BGK wartości wskaźnika liczby przedsiębiorstw objętych wsparciem¹¹⁹. Wysoka wartość

¹¹⁸ Zgodnie z wzorem: $(\text{Wkład Funduszy do Instrumentu} / (100\% - 15\%) - \text{Wkład z Funduszy do Instrumentu}) * 100\%$.

¹¹⁹ Wskaźnik ten został obniżony dopiero w 2019 roku, w którym przyjęto dla pozostałych do zakontraktowania z pośrednikami finansowymi środków średnią wartość pożyczki na poziomie 800 tys. zł. Źródło: wywiad z przedstawicielami BGK.

przyjęta dla instrumentu finansowego 2014-2020 została oszacowana na podstawie danych historycznych (2007-2013). Przełożyła się ona na wskaźniki dla pośredników finansowych w umowach z BGK, co skutkowało preferowaniem klientów starających się o niższe kwoty pożyczek, aby zrealizować wskaźnik. Ta sytuacja nie tylko, zdaniem pośredników, nie odpowiadała rzeczywistemu zapotrzebowaniu rynkowemu, na większe kwoty pożyczek, ale wpływała także niekorzystnie na odbiór wizerunkowy oferowanego instrumentu wsparcia. Z jednej strony przedsiębiorca był informowany w ofercie pośrednika, że może otrzymać wsparcie inwestycyjne do 1 mln zł a w rzeczywistości okazywało się, że pośrednik może zaoferować mu w praktyce znacznie mniejsze kwoty. Z tego powodu zdarzało się, że inwestycje większe były sztucznie dzielone na kilka instrumentów finansowych, które pośrednik miał w ofercie, lub przedsiębiorca ubiegał się o częściowe finansowanie inwestycji u kilku pośredników lub po prostu nie otrzymywał pożyczki w takiej wysokości w jakiej oczekiwał. Potwierdzają to także obserwacje BGK, jako Menadżera Funduszu Funduszy. Pośrednicy finansowi potwierdzają, że największa grupa przedsiębiorstw znajdujących się w luce finansowej zgłasza zapotrzebowanie na pożyczki inwestycyjne poniżej 500 tys. zł, ale wskazują też na znaczącą grupę przedsiębiorców zainteresowanych pożyczkami powyżej 500 tys. zł. Zaadresowanie potrzeb tej drugiej grupy potencjalnych pożyczkobiorców nabiera dodatkowego znaczenia w perspektywie 2021-2027 ze względu na sygnalizowaną znacznie mniejszą dostępność dotacji na inwestycje rozwojowe polegające na zakupie środków trwałych.

Rozwiązaniem może być wprowadzenie dwóch produktów, jak to miało miejsce w niektórych regionach (np. w województwie lubelskim) w perspektywie 2014-2020 – tzw. pożyczki małej (do 500 tys. zł) i dużej (do 1 mln zł). Wydaje się jednak, że komplikuje to sam system wsparcia (więcej umów, więcej przetargów) jak i przekaz dla potencjalnych ostatecznych odbiorców (kwota graniczna jest przyjęta arbitralnie). Postulujemy, pozostawienie jednego produktu finansowego, jak to rekomendowaliśmy wcześniej o maksymalnej wartości pożyczki do 1,7 mln zł, pozostawiając pewną elastyczność w budowie portfela z pożyczek mniejszych i większych w odpowiedniej proporcji, dzięki oszacowaniu wskaźnika liczby przedsiębiorstw objętych wsparciem nie na bazie średniej z udzielonych pożyczek, ale na podstawie średniej ważonej uwzględniającej w odpowiedniej proporcji zapotrzebowanie na pożyczki mniejsze i większe. Tak obliczony wskaźnik pozwoli pośrednikom finansowym odpowiednio elastycznie budować swój portfel pożyczkowy.

Średnia wartość pożyczek udzielanych z Działania 2.6 RPOWŚ 2014-2020, jak powiedziano wcześniej, wyniosła 125,6 tys. zł. Po zmianie wskaźnika w 2019 r. przyjęto w przetargach BGK, że średnia wartość pożyczek wyniesie ok. 720 tys. zł¹²⁰.

Należy uwzględnić wzrost średniej wartości pożyczek inwestycyjnych, który jest oczekiwany w latach 2021-2027. Średnia wartość pożyczki 2014-2020 wzrosła o 24% w stosunku do

¹²⁰ Dane z BGK

średniej wartości pożyczki w okresie 2007-2013, która wynosiła 101,1 tys. zł. Systematyczny wzrost średniej wartości pożyczek udzielanych mikroprzedsiębiorcom w kolejnych latach obserwowany jest także na rynku komercyjnym. Wzrost ten w latach 2016-2020 miał charakter niemal liniowy ze średnią dynamiką 108,8%. Przyjmując, że dynamika wzrostu wysokości pożyczek, o które będą się ubiegać potencjalni ostateczni odbiorcy IF, z grupy zainteresowanej pożyczkami mniejszymi będzie podobna, to średnia wartość pożyczki „małej” w latach 2021-2027 wyniesie 170,3 tys. zł. Przyjmując taką samą dynamikę wzrostu wartości średniej pożyczki w grupie zainteresowanej pożyczkami większymi, otrzymamy średnią wartość pożyczki w tej grupie na poziomie 978,8 tys. zł.

Dla obliczenia średniej ważonej przyjmujemy wagi dla obu średnich pochodzące z badania ankietowego na próbie reprezentatywnej świętokrzyskich MŚP. W badaniu ankietowym 25% przedsiębiorców deklaruje zainteresowanie pożyczkami większymi niż 500 tys. zł a 75% mniejszymi¹²¹. Średnia ważona wyniesie zatem 372,5 tys. zł.

Zatem wskaźnik *Przedsiębiorstwa objęte wsparciem z instrumentów finansowych* wyniesie: 492,5 mln zł/372,5 tys. zł = 1322 przedsiębiorstw.

Fiszka instrumentu finansowego Pożyczka dla MSP 21-27

Instrument finansowy	Pożyczka dla MŚP
Kwalifikowalne wydatki i projekty	<p>W ramach instrumentu finansowane będą wydatki inwestycyjne i związane z nimi wydatki obrotowe. Cel inwestycyjne obejmują:</p> <ul style="list-style-type: none"> dostarczenie kapitału załóżkowego i kapitału na rozruch; dostarczenie kapitału na wzmocnienie podstawowej działalności lub na rozszerzenie działalności (nowe produkty, usługi, nowe rynki); na zakup nowoczesnego sprzętu, maszyn oraz linii do produkcji (w tym wdrożenie TIK w przedsiębiorstwach). <p>Udział pożyczki w koszcie realizowanego przedsięwzięcia rozwojowego może stanowić do 100% jego wartości. Udział wydatków obrotowych może stanowić maksymalnie 50% wartości pożyczki.</p>
Kwalifikowalni pożyczkobiorcy	Mikro, mali i średni przedsiębiorcy, prowadzący w chwili podpisania umowy pożyczki działalność gospodarczą na terenie województwa świętokrzyskiego
Wartość pożyczki	maks. 1,7 mln zł
Wkład własny ostatecznego odbiorcy	nie jest wymagany
Maksymalny okres spłaty pożyczki	60 miesięcy
Maksymalna karencja w spłacie kapitału pożyczki	6 miesięcy (karencja nie wydłuża okresu spłaty)

¹²¹ Pośrednicy finansowi w wywiadach sugerowali następujące proporcje portfela: 1/3 pożyczki większe i 2/3 pożyczki mniejsze.

Oprocentowanie pożyczki	1) na warunkach korzystniejszych niż rynkowe, zgodnie z zasadami udzielania pomocy de minimis z oprocentowaniem na stałym poziomie w całym okresie zapadalności 2) na warunkach rynkowych (w przypadku gdy ostateczny odbiorca nie spełnia kryteriów pomocy de minimis), według stopy referencyjnej obliczanej przy zastosowaniu obowiązującej stopy bazowej oraz marży ustalonej w oparciu o Komunikat Komisji Europejskiej w sprawie zmiany metody ustalania stóp referencyjnych i dyskontowych (Dz. Urz. UE C 14 z 19.1.2008 r. lub komunikatu zastępującego) oraz po przeprowadzeniu analizy ryzyka niespłacenia zaciągniętego przez przedsiębiorcę zobowiązania na podstawie wdrożonej i akceptowanej w sektorze finansowym metodologii wyznaczania współczynnika ryzyka.
Opłaty i prowizje	Brak
Zabezpieczenia	Wszelkie dopuszczalne prawem
Alokacja	110 mln EUR (alokacja ze środków UE)
Wkład krajowy	15% wkład (w zależności od decyzji KE – publiczny lub publiczny i prywatny)
Środki dostępne dla ostatecznych odbiorców	Ok. 110,9 mln EUR
Wskaźnik – <i>Przedsiębiorstwa objęte wsparciem z instrumentów finansowych (szt.)</i>	Ok. 1322

4.2. Termomodernizacja i odnawialne źródła energii w podmiotach gospodarczych

4.2.1 Luka finansowa

Efektywność energetyczna

Zgodnie z założeniami zawartymi w opracowaniu „Podręcznik metodologiczny w ramach badania pt.: „Opracowanie metodologii szacowania potrzeb finansowych oraz luki finansowej w obszarach polityki rozwoju wraz z pierwszym oszacowaniem” lukę finansowania w obszarze efektywności energetycznej przedsiębiorstw oszacowano na bazie wyników badania ankietowego. Oparto się w tym zakresie na danych dotyczących przyszłych planów inwestycyjnych firm bowiem w ciągu ostatnich trzech lat z kredytów/pożyczek na efektywność energetyczną korzystała bardzo niewielka grupa firm (8 spośród 382 ankietowanych) i każdej z nich udało się pozyskać kredyt/pożyczkę. Populacja jest więc zbyt mała by móc jednoznacznie stwierdzić, że w obszarze inwestycji z zakresu efektywności energetycznej luka finansowa nie występuje – już jeden respondent deklarujący brak otrzymania finansowania zwrotnego na tego rodzaju inwestycje przekładałby się na lukę w wysokości 12,5% (1/8). W związku z powyższym proponujemy przyjąć, że inwestycje z zakresu efektywności energetycznej z punktu skłonności sektora bankowego do udzielania kredytów/pożyczek co do zasady nie różnią się od innego rodzaju inwestycji przedsiębiorców co oznaczałoby, że 11,8% firm poszukujących zewnętrznego finansowania na tego rodzaju projekty znajdowałoby się w luce finansowej (odsetek obejmujący firmy, które w ciągu ostatnich trzech lat ubiegały się o kredyt/pożyczkę ale otrzymały decyzję odmowną – 4,1% oraz firmy, które w ciągu ostatnich trzech lat nie ubiegały się o kredyt/pożyczkę z powodu innego niż posiadanie wystarczających środków finansowych i nieubieganie się skutkowało tym, że firmie brakowało środków finansowych na zrealizowanie jakiejś inwestycji – 7,7%). Z badań ilościowych wynika, że 8% świętokrzyskim firm jest zdecydowanych w ciągu najbliższych dwóch lat podejmować działania z zakresu efektywności energetycznej co przekładałoby się na 4293 podmioty¹²². 43% zamierza sfinansować te działania z kredytu lub pożyczki, której mediana wartości wyniesie 250 tys. zł. Oznaczałoby to, że łączna wartość kredytów/pożyczek na inwestycje z zakresu efektywności energetycznej o jakie w ciągu najbliższych dwóch lat zamierzają ubiegać się świętokrzyskie firmy wyniesie 461 mln zł. Przyjmując, że luka dotknie 4,1% wnioskodawców przełoży się to na kwotę nieprzyznanego wsparcia w wysokości 18,9 mln zł. 34% firm nie zamierza ubiegać się o kredyt/pożyczkę na inwestycje dotyczące efektywności energetycznej. Przyjmując, że w rzeczywistości w luce znajduje się 7,7% z nich przekładałoby się to na zapotrzebowanie na finansowanie w

¹²² Za punkt odniesienia stanowiła liczba przedsiębiorstw niefinansowych w województwie świętokrzyskim w 2019r., źródłem danych był GUS.

wysokości 28,4 mln zł co sumarycznie w ujęciu dwuletnim daje lukę na poziomie 47,3 mln zł a w ujęciu rocznym 23,6 mln zł a w latach 2021-2027 165,2 mln zł.

Odnawialne źródła energii

Kalkulację potrzeb inwestycyjnych przeprowadzono z uwzględnieniem wytycznych zawartych w opracowaniu „Podręcznik metodologiczny w ramach badania pt.: „Opracowanie metodologii szacowania potrzeb finansowych oraz luki finansowej w obszarach polityki rozwoju wraz z pierwszym oszacowaniem”. Poniżej przedstawiono sekwencję czynności analitycznych.

1. Punktem wyjścia było określenie, na podstawie załącznika 2 do Krajowego planu na rzecz energii i klimatu na lata 2021-2030, jak jest oczekiwany w skali kraju wzrost mocy osiągalnej netto odnawialnych źródeł wytwarzania energii elektrycznej – w tzw. scenariuszu 23%¹²³. Między rokiem 2020 a rokiem 2030 wzrost ten ma wynieść 10 368 MW z czego 48% ma pochodzić z fotowoltaiki a 37% z morskich elektrowni wiatrowych.
2. Następnie oszacowano jaki udział we wzroście liczonym w MW będzie miało województwo świętokrzyskie trzymając się przyjętego w Podręczniku założenia, że skala tego udziału wyrażona w procentach będzie tożsama z udziałem województwa w produkcji energii z OZE w roku 2020¹²⁴. Z uwagi na brak dostępnych na poziomie województw danych dotyczących mocy OZE w podziale na mikroinstalacje i instalacje zawodowe przyjęto następujące założenia:
 - o udział danego województwa w produkcji energii z mikroinstalacji będzie proporcjonalny do udziału gospodarstw domowych z województwa w ogólnej liczbie gospodarstw domowych w Polsce,
 - o udział mikroinstalacji w całkowitej mocy zainstalowanej w źródłach fotowoltaicznych będzie w latach 2020-2030 stały i wyniesie 50% - jest to założenie odmienne od przyjętego w Podręczniku gdzie przyjęto udział mikroinstalacji wynoszący 70%¹²⁵. Zmiana znajduje swoje uzasadnienie w prognozach Instytutu Energii Odnawialnej, zgodnie z którymi już w latach 2022 i 2023 udział farm PV w całkowitej mocy zainstalowanej zrówna się z udziałem mikroinstalacji¹²⁶.

Na tej podstawie przyjęto, że do roku 2030 w województwie świętokrzyskim wzrost mocy z OZE powinien wynieść 320 MW z czego 158 MW ma pochodzić z biomasy, 83 z fotowoltaiki zawodowej a 75 z fotowoltaiki prosumenckiej.

¹²³ Zakłada on, że w 2030 r. Polska osiągnie 23% udział OZE w końcowym zużyciu energii brutto.

¹²⁴ W oszacowaniach nie uwzględniano mocy z morskich farm wiatrowych ze względu na brak przynależności wód terytorialnych do poszczególnych województw.

¹²⁵ Mikroinstalacje stanowiły ponad 70% całkowitej mocy zainstalowanej w fotowoltaice na koniec 2019 r.

¹²⁶ Patrz: Instytut Energetyki Odnawialnej, Rynek fotowoltaiki w Polsce w 2020 r., Warszawa 2020.

3. W kolejnym kroku ustalono jakie nakłady inwestycyjne będą niezbędne do osiągnięcia 1 MW wzrostu mocy w podziale na źródła energii. W ślad za Podręcznikiem oparto się na dwóch źródłach danych - załączniku 2 do Polityki Energetycznej Polski do 2040r, w którym przedstawiono prognozowane nakłady inwestycyjne w sektorze elektroenergetycznym w latach 2016–2040 oraz raportu „Renewable Power Generation Costs In 2019” przygotowanego przez Międzynarodową Agencję Energetyki Odnawialnej IRENA¹²⁷. Na tej podstawie oszacowano, że największe nakłady inwestycyjne na 1 MW przyrostu mocy występują w przypadku biogazu a najmniejsze w przypadku fotowoltaiki. Szczegółowe dane zawiera poniższa tabela:

Tabela 17 Nakłady inwestycyjne niezbędne do osiągnięcia 1 MW wzrostu mocy w podziale na źródła energii [mln PLN/MW]

Rodzaj energii odnawialnej	Nakłady inwestycyjne na 1 MW wzrostu mocy według założeń PEP	Nakłady inwestycyjne na 1 MW wzrostu mocy według IRENA
Hydro	13,02	18,7
Biomasa	12,61	13,5
Biogaz	16,84	13,0
Wiatr onshore	Brak danych	5,6
Wiatr offshore	Brak danych	14,4
Fotowoltaika	3,45	3,6

Źródło: opracowanie własne na podstawie Polityki Energetycznej Polski do 2040r oraz IRENA.

4. Dysponując danymi na temat średniego kosztu uzyskania 1 MW przyrostu mocy w podziale na źródła energii oraz danymi na temat zakładanego przyrostu mocy w województwie świętokrzyskim oszacowano wysokość luki inwestycyjnej. Oparto się na danych finansowych Irena – dane PEP nie pozwalały na oszacowanie nakładów inwestycyjnych na *wiatr onshore*. Na tej podstawie ustalono, że luka inwestycyjna w obszarze odnawialnych źródeł energii wynosi w województwie świętokrzyskim 2,78 mld zł (w latach 2021-2030) przy czym aż 76% wartości luki odpowiadają inwestycje w obszarze biomasy. Szczegółowe dane zawiera poniższa tabela.

Tabela 18 Wartość luki inwestycyjnej w obszarze OZE w latach 2021-2030 w podziale na źródła energii [w mln zł]

Rodzaj energii odnawialnej	Wartość luki inwestycyjnej
Hydro	8,48
Biomasa	2126,69

¹²⁷ W Podręczniku oparto się na raporcie za rok 2018.

Biogaz	85,00
Wiatr onshore	2,02
Fotowoltaika - mikroinstalacje	266,18
Fotowoltaika – pozostałe instalacje	294,12
	2782,5

Źródło: opracowanie własne na podstawie Polityki Energetycznej Polski do 2040 r. oraz IRENA.

Dokonane oszacowanie wysokości luki inwestycyjnej w obszarze OZE wymaga komentarza. Ponad 76% udział w wartości luki przypada na inwestycje w odnawialne źródła energii z biomasy. Wynika to z przyjętego w Podręczniku założenia o utrzymaniu w latach 2021-2030 udziału poszczególnych województw w mocy zainstalowanej analogicznego do udziału z roku 2018. Założenie to w przypadku województwa świętokrzyskiego należy ocenić jako nieadekwatne - województwo posiada bowiem aktualnie bardzo wysoki, aż 18% udział w krajowej mocy zainstalowanej instalacji wykorzystujących biomasę. Jest to związane z funkcjonowaniem „Zielonego Bloku” o mocy 230 MW opalanego w 100% biomasą w Elektrowni Połaniec. Nie można prognozować, że dalsze inwestycje o tak dużej skali zostaną zrealizowane w województwie w nadchodzących latach. Bardziej prawdopodobny jest scenariusz udziału województwa w przyroście mocy instalacji biomasowych na poziomie max ok. 3% przyrostu krajowego¹²⁸. Przy tym założeniu luka finansowa dla tego typu instalacji będzie około 6-krotnie mniejsza (wyniesie ok. 352 mln zł, a nie 2 127 mln zł), a bardziej realne oszacowanie poziomu nakładów inwestycyjnych, niezbędnych do osiągnięcia celów przyjętych w KPEiK, na instalacje do wytwarzania energii elektrycznej z OZE wyniesie w województwie świętokrzyskim około 1 mld zł. Jeżeli chodzi o wysokość luki finansowej to z uwagi na fakt, iż mamy do czynienia z podmiotami gospodarczymi należy przyjąć, że będzie ona dotyczyć podobnego odsetka przedsiębiorstw co w przypadku inwestycji w działania z zakresu efektywności energetycznej (których inwestycje w OZE mogą stanowić jeden z elementów). Zgodnie z wynikami przeprowadzonych badań 11,8% przedsiębiorców ma trudności z pozyskaniem środków na tego rodzaju działania co przekładałoby się na lukę w wysokości 118 mln zł w horyzoncie do 2030 r.

4.2.2 Proponowane do zastosowania rodzaje instrumentów/produktów finansowych

Proponowany produkt

Zarówno w przypadku efektywności energetycznej przedsiębiorstw jak i odnawialnych źródeł energii proponuje się wykorzystanie produktu jakim będzie instrument pożyczkowy

¹²⁸ Udział mocy zainstalowanej pozostałych typów instalacji (hydro, wiatr onshore, fotowoltaika) w województwie waha się między 0,3 a 3,3% mocy krajowych.

połączony z dotacją, gdzie dotacja przyjmie postać rabatu kapitałowego, który może polegać na:

- Zamianie x niezapłaconych jeszcze przez ostatecznego odbiorcę rat kapitałowych na dotację, co będzie skutkowało obniżeniem wartości zaciągniętego zobowiązania, a tym samym skróceniem czasu jego spłaty,
- Obniżenia wysokości x niezapłaconych rat kapitałowych przy utrzymaniu pierwotnego okresu spłaty.

Wybór konkretnego rozwiązania zostanie podjęty w drugim etapie badania.

Dopuszczalna wysokość rabatu kapitałowego powinna być maksymalnie wysoka, za czym przemawia nowość produktu (w województwie świętokrzyskim nie oferowano instrumentów finansowych w obszarze efektywności energetycznej i OZE) oraz konieczność „łagodnego przejścia” od dotacji do instrumentu finansowego. Biorąc pod uwagę, że średnia intensywność wsparcia projektów z zakresu OZE w perspektywie 2014-2020 przekraczała 70%, a projektów z zakresu efektywności energetycznej realizowanych przez przedsiębiorstwa - 63%, uważamy, że w przypadku proponowanego produktu maksymalna wysokość rabatu kapitałowego powinna wynieść 49%. Przyjmując, że firma będzie zobowiązana do wniesienia jedynie 15% wkładu własnego do komponentu dotacyjnego, przy maksymalnym poziomie umorzenia wynoszącym 49% rzeczywista intensywność wsparcia wyniesie 45%.

Teoretycznie dopuszczalny jest wyższy udział rabatu, bowiem w projekcie CPR zapisano: Wsparcie programu w formie dotacji musi być bezpośrednio powiązane i konieczne dla danego instrumentu finansowego i nie może przekraczać wartości inwestycji¹²⁹ wspieranych przez produkt finansowy. Zapis oznacza, że postawiony warunek powinien być weryfikowany na poziomie produktu finansowego, a nie każdorazowo na poziomie projektu. Jak wskazuje Komisja Europejska w dokumencie: *Łączenie instrumentów finansowych i dotacji w ramach funduszy objętych zarządzaniem dzielonym w okresie programowania 2021-27 CPR* umożliwia, w niektórych ograniczonych przypadkach, uzyskanie przez odbiorców ostatecznych wyższego wsparcia z dotacji niż z produktu finansowego, pod warunkiem, że wsparcie programu w formie dotacji nie przekracza wartości inwestycji wspieranych przez produkt finansowy na poziomie IF. Przyjęcie takiego rozwiązania czyniłoby w naszej opinii wdrażanie instrumentu zbyt skomplikowanym – pośrednicy musieliby monitorować czy „średnio” na poziomie produktu nie przekraczają 50% udziału dotacji, co oznaczałoby konieczność takiego zarządzania rabatami, by (w uproszczeniu) na jeden podmiot otrzymujący rabat w wysokości x procent ponad połowę wartości zobowiązania przypadła jeden podmiot otrzymujący x procent poniżej połowy.

¹²⁹ Podkreślenie ewaluatora.

Warunki przyznania rabatu powinny być relatywnie łatwe do spełnienia. Mogą przykładowo obejmować osiągnięcie określonych wartości docelowych wskaźników dotyczących np. stopnia wzrostu efektywności energetycznej czy dodatkowej zdolności wytwarzania energii ze źródeł odnawialnych co byłoby weryfikowane po zrealizowaniu projektu (ex-post). Można rozważyć zastosowanie progresywnego systemu umorzeń, gdzie wysokość umorzenia będzie zależała od osiągniętej wartości wskaźnika – przykładowo osiągnięcie poprawy efektywności energetycznej na poziomie 25%-35% może być nagradzane 30% umorzeniem, a na poziomie powyżej 35% np. 49 procentowym; opcjonalnie progi mogłyby się odnosić do produktywności wspieranych instalacji OZE. Zmienną wysokością umorzenia można skłaniać podmioty gospodarcze do realizacji określonego rodzaju projektów – np. w regulaminie przyznawania pożyczek (ex-ante) można wprost określić, że na najwyższy poziom umorzenia będą mogły liczyć podmioty i jakie warunki należy spełnić, by uzyskać dany poziom umorzenia. Tego typu rozwiązania powodują jednak większy poziom skomplikowania produktu finansowych, co może być niekorzystne z punktu widzenia możliwości i kompetencji potencjalnych pośredników finansowych. Ponadto praktyka pokazuje, że beneficjenci mogą zawyżać „na papierze” poziom oszczędności energii/produktywności instalacji OZE w celu uzyskania wyższych korzyści, co może być trudne do weryfikacji. Szczegółowe rozstrzygnięcia dotyczące warunków i poziomów umorzenia zostaną podjęte w drugim etapie badania, jednak wstępnie możemy zarekomendować stosowanie prostego, a nie progresywnego systemu umorzeń w IF dedykowanym efektywności energetycznej i OZE.

Zaleca się, by proponowany produkt finansowy był wdrażany jako jeden instrument, w ramach którego oferowane będą pożyczki z umorzeniem na omawiane dwa rodzaje przedsięwzięć (poprawa efektywności energetycznej, poprawa efektywności energetycznej z zastosowaniem OZE, same instalacje OZE). Dzięki temu nie będzie potrzeby dwukrotnego przeprowadzania procedur związanych z wyborem funduszu zarządzającego oraz funduszy szczegółowych. Efektywność ekonomiczna instrumentu będzie tym samym większa. Ponadto pożądanym jest, by zbliżone do siebie instrumenty – zarówno jeżeli chodzi o konstrukcję, jak i obszar tematyczny, były wdrażane przez ten sam podmiot. Ułatwia to prowadzenie działań promocyjnych wśród ostatecznych odbiorców, koresponduje z postulatami KE czy MFIPR dotyczącymi zasadności redukcji zjawiska rozdrobnienia oferty produktowej instrumentów finansowych a także sprzyja standaryzacji procedur.

Alokacja

Potrzeby inwestycyjne przedsiębiorstw dotyczące zwiększania efektywności energetycznej oraz odnawialnych źródeł energii są bardzo wysokie i z pewnością nie będą mogły zostać zaspokojone wyłącznie ze środków RPO. Proponowana wysokość alokacji powinna zatem przede wszystkim uwzględniać:

- Założenia planu finansowego PR WŚ 2021-2027,

- Planowane do osiągnięcia rezultaty w obszarze odnawialnych źródeł energii i efektywności energetycznej (w tym wartości docelowe wskaźników),
- Dotychczasowe doświadczenia związane ze wsparciem projektów z zakresu OZE i efektywności energetycznej w RPO.

Na wsparcie projektów dotyczących efektywności energetycznej i produkcji energii elektrycznej i ciepłej z OZE założono w PR WŚ 2021-2027 96 mln EUR. tj. około 426 mln zł (do przeliczeń z EUR na PLN przyjęto średni kurs za rok 2020 wynoszący 4,44), z czego 266 mln zł na działanie 2.1 Efektywność energetyczna i 160 mln zł na działanie 2.2 Zielona energia. Przedsiębiorcy nie są jedynymi beneficjentami wymienionych działań. Wsparcie w zakresie podnoszenia efektywności energetycznej będą mogły otrzymać również jednostki samorządu terytorialnego, wspólnoty mieszkaniowe czy TBS-y. Działanie 2.2 adresowane będzie również do jednostek samorządu terytorialnego (np. projekty parasolowe), dla których zaproponowano dotacyjną formę wsparcia. Oznacza to, że tylko część alokacji może zostać przeznaczona na instrument finansowy.

W RPO WŚ 2014-2020 z działania 3.1 Wytwarzanie i dystrybucja energii pochodzącej ze źródeł odnawialnych 70% środków trafiło do jednostek samorządu terytorialnego. Firmy otrzymały 28,9 mln zł (całkowite koszty kwalifikowalne wyniosły 40,4 mln zł). Z działania 3.2 Efektywność energetyczna i odnawialne źródła energii w przedsiębiorstwach udzielono dofinansowania w kwocie niemal 63 mln zł (całkowite koszty kwalifikowalne wyniosły 103 mln zł). Łącznie w ramach obu działań firmy na działania dotyczące efektywności energetycznej lub OZE otrzymały z RPO WŚ 2014-2020 około 92 mln zł.

Instrumenty finansowe w obszarze efektywności energetycznej przedsiębiorstw były wdrażane w sześciu województwach. Łączna wartość umów z Menedżerami Funduszu Funduszy (w zależności od województwa był nim BGK lub EBI) wyniosła 606 mln zł. Na tle tej kwoty relatywnie niska jest wartość zawartych umów pożyczek ostatecznymi odbiorcami, która wynosi 113,9 mln zł¹³⁰ - szczegółowe dane zawiera poniższa tabela. Dla porównania wartość wsparcia dotacyjnego przekazanego firmom na inwestycje z zakresu efektywności energetycznej jest niemal czterokrotnie wyższa.

Tabela 19 Podstawowe dane dotyczące uruchomionych w RPO instrumentów finansowych dotyczących efektywności energetycznej w przedsiębiorstwach.

RPO	Całkowita wartość projektu [w mln zł]	Kwota zawartych umów pożyczek [w mln zł]	Liczba umów pożyczki
Dolnośląskie	98,4	43,7	43

¹³⁰ Obecna wartość może być wyższa bowiem dla województw kujawsko-pomorskiego i śląskiego nie udało się pozyskać aktualnych danych.

Kujawsko-pomorskie	188,6	0,42	1
Mazowieckie	53,7	8,7	13
Opolskie	21,3	14,2	35
Podlaskie	76,4	47,3	95
Śląskie	168,1	0 ¹³¹	0 ¹³²

Źródło: opracowanie własne na podstawie Sprawozdań z wdrażania RPO oraz danych pozyskanych w trybie dostępu do informacji publicznej.

Instrumenty finansowe wspierające inwestycje z zakresu odnawialnych źródeł energii podejmowane przez przedsiębiorstwa wdrażane były w trzech województwach¹³³. Alokacje na te instrumenty były relatywnie niewielkie, podobnie jak liczba ostatecznych odbiorców (w szczególności w zestawieniu z liczbą beneficjentów dotacji, która przekroczyła 1500) czy wartość zawartych z nimi umów pożyczki. Szczegółowe dane zawiera poniższa tabela.

Tabela 20 Podstawowe dane dotyczące uruchomionych w RPO instrumentów finansowych dotyczących produkcji energii z OZE

RPO	Całkowita wartość projektu	Kwota zawartych umów pożyczek [w mln zł]	Liczba umów pożyczki/umów gwarancyjnych/umów o produkty kapitałowe lub quasi-kapitałowe/umów o inne produkty finansowe podpisanych z ostatecznymi odbiorcami, według produktów
Dolnośląskie	65,9	19,2	47
Kujawsko-pomorskie	31,8	27,8	9
Pomorskie	67,2	17,3	17

Źródło: opracowanie własne na podstawie Sprawozdań z wdrażania RPO oraz danych pozyskanych w trybie dostępu do informacji publicznej.

¹³¹ Dane aktualne na koniec 2019.

¹³² Dane aktualne na koniec 2019.

¹³³ Województwa opolskie i małopolskie pierwotnie planowały uruchomienie takich instrumentów, ale z uwagi na trudności w wyborze pośredników zrezygnowały z nich.

Z przedstawionych informacji dotyczących stanu wdrażania instrumentów finansowych w obszarach efektywności energetycznej przedsiębiorstw i OZE wynika, że zainteresowanie nimi było umiarkowane. W praktycznie żadnym województwie nie udało się zawrzeć z pożyczkobiorcami umów, których wartość konsumowałaby pełną kwotę środków dostępnych dla ostatecznych odbiorców.

Biorąc powyższe pod uwagę uważamy, że na zaproponowany produkt powinna zostać przeznaczona kwota nieprzekraczająca 50 mln EUR (tj. około 222 mln zł). Kwota ta jest wyższa od całkowitej wartości kosztów kwalifikowalnych w projektach dotyczących inwestycji z zakresu efektywności energetycznej i OZE w RPO WŚ 2014-2020¹³⁴.

Przyjmujemy, że zainteresowanie proponowanym produktem ma szansę być wyższe od zainteresowania instrumentem dotacyjnym. Niższa - w porównaniu do dotacji - „intensywność wsparcia” powinna być kompensowana mniejszymi obciążeniami administracyjnymi (brak konieczności składania rozbudowanego wniosku aplikacyjnego, brak konieczności składania wniosków o płatność czy stosowania procedury konkurencyjności) – zgodnie z Rozporządzeniem Ogólnym w przypadku łączenia instrumentu finansowego ze wsparciem w formie dotacji w ramach jednej umowy o finansowaniu przepisy mające zastosowanie do instrumentów finansowych mają zastosowanie do tej pojedynczej operacji z tytułu instrumentu finansowego. Ponadto można spodziewać się wzrostu skłonności firm do inwestowania w efektywność energetyczną i OZE z uwagi na systematycznie rosnące ceny energii elektrycznej. W przypadku OZE dodatkowym czynnikiem sprzyjającym inwestowaniu powinna być stabilizacja sytuacji prawnej.

Dotychczasowe doświadczenia związane z wdrażaniem instrumentów finansowych dotyczących analizowanych dwóch typów projektów nie dają podstaw do stwierdzenia by któryś z nich miał się cieszyć wyraźnie wyższym zainteresowaniem od pozostałego. Z kolei doświadczenia związane z udzielaniem wsparcia dotacyjnego w województwie świętokrzyskim wskazują, że zdecydowanie więcej firm skorzystało ze wsparcia na efektywność energetyczną, aniżeli na OZE. Z drugiej strony, biorąc pod uwagę rozmiary luki finansowej, zaproponowana alokacja na produkt finansowy może w naszym przekonaniu zostać skonsumowana w całości zarówno przez projekty dotyczące OZE jak i projekty dotyczące efektywności energetycznej. Biorąc to pod uwagę uważamy, że zasadnym jest

¹³⁴ W przypadku inwestycji w OZE proponowana alokacja jest również wyższa od oszacowanej wartości luki finansowej należy natomiast zauważyć, że produkty finansowe raczej nie będą oferowane wyłącznie podmiotom znajdującym się w luce. Portfel pożyczek udzielonych tylko takim podmiotom byłby obciążony bardzo wysokim ryzykiem stratowości i mógłby zagrażać stabilności finansowej pośrednika (który wnosi wkład własny do produktu). Dotychczasowe doświadczenia związane z wdrażaniem instrumentów finansowych w perspektywie 2014-2020 wskazują na to, że w produktach finansowych korzystają również te podmioty, które miałyby możliwość pozyskania finansowania z sektora bankowego (choć zazwyczaj na mniej korzystnych warunkach). Tym samym bardziej miarodajną wartością przy ustalaniu alokacji na produkt finansowy jest wartość dotycząca luki inwestycyjnej, która w przypadku OZE wynosi około 1 mld zł.

podzielenie alokacji na produkt finansowy na te 2 typy projektów tak by produkt przyczyniał się do osiągnięcia celów zarówno celu szczegółowego 2i, jak i celu szczegółowego 2ii. Wydaje się to też konieczne w sytuacji, gdyby produkt miał być zasilany finansowo z tych dwóch celów szczegółowych. Dla celów dalszych obliczeń przyjmujemy, że alokacja na oba typy projektów będzie taka sama, tj. wyniesie 25 mln EUR.

Kwota wsparcia

Efektywność energetyczna

Przyjmujemy, że w obecnej perspektywie finansowej charakter projektów dotyczących efektywności energetycznej a tym samym ich koszt będzie zbliżony do tych wspartych w perspektywie 2014-2020. Średnia wartość pożyczki udzielonej przez pośredników finansowych na tego rodzaju działania w ramach RPO wyniosła 613 tys. zł. Warto zauważyć, że była bardzo zbliżona do średniej wartości dotacji (621 tys. zł dla wszystkich RPO, w których uruchomiono tego rodzaju wsparcie, 577 tys. zł w działaniu 3.2 RPO WŚ). Również z badań ankietowych wśród świętokrzyskich firm wynika, że średnia wartość pożyczki na efektywność energetyczną o jaką zamierzają się ubiegać wyniesie 633 tys. zł. Oczywiście maksymalna dostępna kwota wsparcia musi być wyższa bowiem część firm będzie skłonna realizować inwestycje bardziej kosztochłonne. Należy wziąć pod uwagę również dynamiczny wzrost ceny materiałów budowlanych (np. w ciągu ostatnich kilku miesięcy styropian zdrożał o około 30%). Biorąc powyższe pod uwagę proponuje się jako górny limit kwoty pożyczki przyjęcie kwoty 2 mln zł. W świetle sformułowanych warunków umorzenia (patrz dalsza część raportu) nie jest konieczne ustanawianie dolnego limitu wartości pożyczki – wymóg osiągnięcia określonego poziomu efektywności energetycznej będzie przekładał się na koszty inwestycji a tym samym wartość wsparcia o jakie będą aplikowali przedsiębiorcy. Minimalne jest prawdopodobieństwo, że wnioskodawcy będą o kwoty bardzo niskie, rzędu kilkunastu – kilkudziesięciu tysięcy złotych

Odnawialne źródła energii

Kluczowy w szacowaniu średniej wartości projektu jest fakt, że na poziomie regionalnym będą dofinansowywane inwestycje o ograniczonej skali. Zgodnie z projektem linii demarkacyjnej moce przewidziane do dofinansowania w ramach programów regionalnych to w zakresie wytwarzania energii elektrycznej:

- Dla wiatru - do 5 MWe,
- Dla biomasy: do 5MWe,
- Dla biogazu: do 0,5 MWe,
- Dla wody: do 5 MWe,
- Dla promieniowania słonecznego: do 0,5 MWe.

Podobne ograniczenia funkcjonowały w perspektywie 2014-2020 (z tą różnicą, że w przypadku energii słonecznej limit na poziomie regionalnym wynosił 2 MWe, a dla biogazu 1Mwe). Warto zatem przyrzeć się dotychczasowym doświadczeniom związanym ze wspieraniem inwestycji w OZE w ramach RPO. Wsparcie tego rodzaju inwestycji przewidziano we wszystkich województwach, przy czym w trzech z katalogu beneficjentów wykluczono podmioty gospodarcze. Podstawową formą wsparcia była dotacja. Instrumenty finansowe (równolegle do dotacji) przewidziano w województwach dolnośląskim, kujawsko-pomorskim i pomorskim. Wyłącznie z wykorzystaniem instrumentów finansowych planowano wspierać rozwój OZE w województwach: mazowieckim (z uwagi na niepowodzenie w wyborze pośrednika finansowego zrezygnowano z wdrażania IF-u zastępując go dotacją) oraz opolskim (również nie udało się wybrać pośrednika finansowego i w 2020r. zrezygnowano z wdrażania działania 3.3 realokując środki na inne instrumenty). W związku z ograniczonym wykorzystaniem instrumentów finansowych, przekładającym się na niewielką liczbę zawartych umów pożyczki, dalsze analizy będą opierały się przede wszystkim na doświadczeniach dotyczących wsparcia dotacyjnego. W trzynastu RPO kwotą 1,3 mld zł dofinansowano realizację 1539 projektów dotyczących OZE, których beneficjentami były podmioty gospodarcze. Co istotne, aż 89,9% z nich dotyczyło energii słonecznej (w województwie świętokrzyskim – 100%). Nie powinno to stanowić zaskoczenia, biorąc pod uwagę fakt, iż to właśnie w przypadku fotowoltaiki nakłady niezbędne do uzyskania 1 MW mocy zainstalowanej są najniższe, instalacje te nie wymagają także wysokich nakładów eksploatacyjnych, a tym samym aktualnie rentowność tego typu inwestycji jest najwyższa. Szczegółowe dane zawiera poniższa tabela.

Tabela 21 Podstawowe informacje na temat udzielanego w perspektywie finansowej 2014-2020 z RPO wsparcia dotacyjnego na inwestycje w OZE (w podziale na źródła energii). Dane finansowe w mln zł.

Rodzaj energii	liczba dofinansowanych projektów	całkowita wartość dofinansowanych projektów	całkowita wartość dofinansowania	średnia wartość projektu	średnia wartość dofinansowania
Energia odnawialna: wiatrowa	7	95,2	36,5	13,6	5,2
Energia odnawialna: słoneczna	1385	2270,4	1098,7	1,6	0,8
Energia odnawialna: z biomasy	32	139,0	63,1	4,3	2,0

Pozostałe rodzaje energii odnawialnej	101	346,0	71,0	3,4	0,7
Wysokosprawna kogeneracja i centralne ogrzewanie	4	52,1	23,3	13,0	5,8
Suma końcowa	1529	2902,6	1292,7	1,9	0,85

Źródło: opracowanie własne na podstawie danych z systemu SL.

Należy przyjąć, że w obecnej perspektywie finansowej również dominować będą inwestycje w energię słoneczną. Z przedstawionych danych wynika, że średni koszt dofinansowanego projektu wyniósł 1,9 mln zł (dla porównania w instrumentach finansowych uruchomionych w województwach dolnośląskim i pomorskim było to 2,4 mln zł). Warto natomiast zauważyć, że dotyczył on inwestycji o mocy do 2 MWe. Tymczasem zgodnie z Linią demarkacyjną datowaną na 04.02.2021r. przewiduje się, że na poziomie regionalnym będą wspierane inwestycje dotyczące wykorzystania energii z promieniowania słonecznego, których moc nie będzie przekraczać 0,5 MW¹³⁵. W naturalny sposób ograniczenie to rzutować będzie na średnią wartość projektu. Z danych przekazanych przez Instytucję Zarządzającą wynika, że średni koszt inwestycji w przeliczeniu na 1 MW mocy zainstalowanej energii elektrycznej w dofinansowanych instalacjach OZE wyniósł 3,45 mln zł¹³⁶. Warto zauważyć, że jest to nieco wyższa od szacunkowego kosztu instalacji o takiej mocy wskazanego w opracowaniu: „Rynek fotowoltaiki w Polsce”, wynoszącego 2,8 mln zł.¹³⁷ Różnica może wynikać z tego, że analizowane projekty były realizowane głównie w latach 2018-2019, tymczasem przywołane opracowanie datowane jest na rok 2020. Między rokiem 2018 a 2020 ceny inwestycji w fotowoltaikę istotnie spadły. Zgodnie z danymi, około 50% kosztów inwestycji stanowi tzw. moduł – w roku 2018 średnia cena modułu monokrystalicznego wyniosła 2,45 zł/W, a modułu pirokrystalicznego 1,9 zł. W roku 2020 średnie ceny wyniosły odpowiednio 1,9 zł oraz 0,96 zł. Ponadto wysoka intensywność wsparcia (w województwie świętokrzyskim wyniosła średnio 70%) mogła zachęcać beneficjentów do inwestowania w droższe rozwiązania. Nie można też wykluczyć, że w całkowitym koszcie projektu firmy „zaszyły”

¹³⁵ Zaproponowane limity mocy nie dotyczą projektów realizowanych przez klastry energii lub spółdzielnie energetyczne oraz projektów parasolowych.

¹³⁶ Pod uwagę wzięto całkowite koszty kwalifikowalne projektów.

¹³⁷ RYNEK FOTOWOLTAIKI W POLSCE, Instytut Energetyki Odnawialnej, Warszawa 2020.

również koszty obsługi administracyjno-prawnej projektu dotacyjnego, które mogą stanowić nawet kilka procent jego wartości¹³⁸.

Biorąc powyższe pod uwagę uważamy, że w średni koszt inwestycji w 1 MW mocy zainstalowanej energii elektrycznej w projektach wspieranych proponowanym instrumentem finansowym będzie bliższy wartości wskazanej w przywołanym opracowaniu, tj. wyniesie 2,8 mln zł. Należy spodziewać się, że koszty inwestycji w fotowoltaikę będą nadal spadały stąd proponujemy dla dalszych obliczeń przyjąć wartość 2,5 mln zł co przekładać się będzie na średnią wartość projektu dotyczącego inwestycji w instalację o mocy 0,5 MW w wysokości około 1,25 mln zł. Nie można wykluczyć, że część wnioskodawców będzie dokonywała inwestycji w bardziej kosztochłonne rozwiązania lub inne niż fotowoltaika źródła energii stąd proponujemy ustanowienie maksymalnej wartości pożyczki na poziomie 2 mln zł. Jest to poziom identyczny jak w przypadku efektywności energetycznej co czyni ofertę bardziej przejrzystą i ułatwia prowadzenie działań promocyjnych.

Oprocentowanie (koszt pożyczki)

Zgodnie z informacjami zaprezentowanymi we wcześniejszej części raportu oprocentowanie jest najgorzej ocenianym spośród wszystkich parametrów oferty kredytowej sektora bankowego jak również głównym powodem nieubiegania się o finansowanie zewnętrzne w banku. Istotnym jest w związku z powyższym zaproponowanie oprocentowania, które nie będzie stanowiło dla firm bariery w korzystaniu z omawianego produktu finansowego. Równocześnie oprocentowanie powinno być na tyle atrakcyjne by produkt mógł skutecznie konkurować z innymi dostępnymi na rynku źródłami finansowania – w tym produktami zasilonymi ze środków UE. Ma to szczególne znaczenie w kontekście inwestycji w OZE – do ich realizacji najczęściej powoływane są spółki celowe, których właściciele mogą podjąć decyzję o lokalizacji inwestycji kierując się warunkami finansowania oferowanymi w poszczególnych regionach. W przypadku inwestycji z zakresu efektywności energetycznej występuje zdecydowanie silniejsze powiązanie między siedzibą firmy a miejscem realizacji inwestycji stąd ryzyko „migracji” w poszukiwaniu najkorzystniejszych warunków finansowania jest zdecydowanie mniejsze.

W perspektywie finansowej 2014-2020 w produktach finansowych dotyczących efektywności energetycznej wysokość oprocentowania wahała się od 0% do wysokości wynikającej z komunikatów KE ws. stóp referencyjnych i dyskontowych (w latach 2015-2021 oznaczało to oprocentowanie na poziomie maksymalnie 3,16% a minimalnie na poziomie 0,15%) a w produktach finansowych dotyczących OZE od 0,25% do 0,99%. Oczywiście dopuszczalne było również oprocentowanie na zasadach rynkowych np. w przypadku niespełniania przez firmę kryteriów uprawniających do skorzystania z pomocy de minimis. Z rozmów z pośrednikami finansowymi wynika, że takie sytuacje należały do rzadkości. Jak wskazywano wcześniej,

¹³⁸ Patrz ustalenia z badania: Badanie obciążeń administracyjnych beneficjentów PO IR.

nawet mimo bardzo niskiego oprocentowania, w niektórych województwach oferowane produkty cieszyły się umiarkowanym zainteresowaniem.

Biorąc powyższe pod uwagę należy uznać, że wysokość oprocentowania nie powinna przekraczać wysokości wynikającej z komunikatów KE co w chwili obecnej (wrzesień 2021) przekładałoby się na oprocentowanie w wysokości 1,15%. Takie rozwiązanie gwarantuje, że udzielana pomoc nie będzie stanowiła pomocy publicznej i tym samym nie będzie konieczne spełnienie wymagań wynikających z rozporządzenia GBER (dotyczących np. wkładu własnego pośredników i ostatecznych odbiorców). Z marketingowego punktu widzenia lepszym zabiegiem wydaje się jednak zaoferowanie oprocentowania wynoszącego 0% co jest możliwe, bowiem udzielane pożyczki będą stanowiły przede wszystkim pomoc de minimis (ekwiwalent dotacji brutto nie przekroczy kwoty 200 tys. EUR w ujęciu trzyletnim). Produkt taki na pewno będzie łatwiej promować; jego postrzeganie w oczach przedsiębiorców będzie też z pewnością zdecydowanie korzystniejsze aniżeli produktu oprocentowanego (nawet jeżeli w wymiarze finansowym różnice będą niewielkie). Sam produkt będzie też prostszy w rozliczeniu zarówno dla ostatecznego odbiorcy jak i pośrednika. Do wad takiego rozwiązania należy zaliczyć to, że środki finansowe zainwestowane przez pośrednika w produkt (jako wymagany wkład własny) „nie pracują” w okresie trwania projektu. Z punktu widzenia pośrednika jest to oczywiście sytuacja niekorzystna. Należy jednak zakładać, że w takim przypadku pośrednicy będą próbowali rekompensować sobie brak zysku na zaangażowanym kapitale zwiększonym wynagrodzeniem za zarządzanie produktem (którego wysokość stanowić najpewniej będzie jedno z kryteriów wyboru pośredników). Problem nie pojawi się oczywiście w sytuacji pokrycia wkładu własnego pośredników przez samorząd województwa (lub zaoferowaniu pośrednikom zwrotnych środków finansowych zwrotnych na jego pokrycie pod warunkiem, że nie będą one oprocentowane). Możliwe jest też zastosowanie różnych poziomów oprocentowania dla kapitału publicznego i prywatnego, lecz nie zaleca się tego rozwiązania jako nadmiernie komplikującego produkt finansowy.

Wkład własny ostatecznych odbiorców

W niemal wszystkich oferowanych w perspektywie finansowej 2014-2020 produktach finansowych dopuszczono by wartość pożyczki pokrywała całkowity koszt inwestycji. Zaleca się utrzymanie tej możliwości.

Zabezpieczenia

Podstawową formę zabezpieczenia, podobnie jak w perspektywie 2014-2020 powinien stanowić weksel in blanco pozytywnie oceniany zarówno przez pośredników finansowych jak i ostatecznych odbiorców. Ponadto należy dopuścić maksymalnie szeroki katalog zabezpieczeń dodatkowych takich jak np.:

- blokada środków na rachunkach bankowych;

- poręczenie instytucji finansowej;
- hipoteka;
- zastaw ustanowiony zgodnie z obowiązującymi przepisami, w tym w szczególności zastaw rejestrowy;
- przewłaszczenie zbywalnych rzeczy ruchomych;
- przelew (cesja) wierzytelności (również z tytułu ubezpieczenia);
- poręczanie według prawa cywilnego i poręczenie weksla własnego;
- kaucja pieniężna.

Okres spłaty pożyczki

W klasycznych przedsięwzięciach inwestycyjnych (analogicznych do wspieranych w ramach działania 2.6 RPO WŚ 2014-2020) maksymalny okres spłaty pożyczki wynosił 5 lat. Z przeprowadzonych badań jakościowych wśród podmiotów zaangażowanych we wdrażanie instrumentów finansowych w województwie świętokrzyskim wynika, że w odniesieniu do inwestycji z zakresu OZE i efektywności energetycznej zasadnym było wydłużenie tego okresu o 2 lata. Jest to uzasadnione m.in. ich potencjalnie dłuższym okresem zwrotu zainwestowanych środków. Oczywiście z punktu widzenia ostatecznych odbiorców im dłuższy okres spłaty tym niższa miesięczna rata natomiast koniecznym jest wyważenie interesów obu stron – zarówno pożyczkobiorców jak i instytucji dostarczających kapitału. Dla tych drugich długie okresy spłaty nie są korzystne bowiem zwiększają koszty wdrażania produktów (dłuższa obsługa) oraz zawężają pole manewru, jeżeli chodzi o revolving środków. Siedmioletni okres spłaty wydaje się być rozsądnym kompromisem między oczekiwaniami pożyczkobiorców i dostawcy kapitału.

Karencja w spłacie pożyczki

W perspektywie finansowej 2014-2020 w produktach finansowych dotyczących OZE stosowano 6-cio, 12-to i 24 miesięczne okresy karencji. Biorąc pod uwagę, z jednej strony relatywnie niewielką, spodziewaną wartość pożyczek, a z drugiej odroczone w czasie zyski płynące z ich realizacji proponujemy przyjęcie sześciomiesięcznego okresu karencji z możliwością jego wydłużenia w szczególnie uzasadnionych przypadkach do 12 miesięcy.

Warunki umorzenia

Dotychczasowe doświadczenia we wdrażaniu programów unijnych, krajowych jak i komercyjnych źródeł finansowania, wskazują na konieczność zastosowania umorzenia części zaproponowanej pożyczki. Zgodnie z wcześniejszymi uzasadnieniami proponujemy pożyczkę z 49% umorzeniem na omawiane wcześniej rodzaje przedsięwzięć - poprawa efektywności energetycznej, poprawa efektywności energetycznej z zastosowaniem OZE, same instalacje OZE. W opinii ekspertów, w związku z licznymi problemami podczas

wdrażania instrumentów finansowych, należy maksymalnie uprościć warunki umorzenia pożyczki, tak żeby były one jednoznaczne i przewidywalne dla pożyczkobiorców, już na etapie ubiegania się o pożyczkę. Zaleca się, żeby premia była przyznawana po spełnieniu warunków, tak by wykluczyć uznaniowość w tym zakresie. Warunki umorzenia powinny być relatywnie łatwe do spełnienia.

Dla projektów dotyczących efektywności energetycznej można przyjąć założenie, że warunkiem umorzenia, będzie osiągnięcie efektu w postaci zwiększenia efektywności energetycznej wszystkich inwestycji objętych projektem o co najmniej 25%, a w przypadku inwestycji dotyczących wymiany źródła ciepła, osiągnięcie redukcji CO₂ o co najmniej 30% w odniesieniu do istniejących instalacji. Nie zalecamy stosowania progresywnego systemu umorzeń, gdzie wysokość umorzenia będzie zależała od osiągniętej wartości wskaźnika, gdyż zgodnie z opinią ekspertów takie rozwiązania powodują po pierwsze większy poziom skomplikowania produktu finansowych, co może być niekorzystne z punktu widzenia możliwości i kompetencji potencjalnych pośredników finansowych. Po drugie praktyka pokazuje, że beneficjenci mogą zawyżać „na papierze” poziomy oszczędności energii w celu uzyskania wyższych korzyści, a co może być trudne do weryfikacji przez Pośredników Finansowych.

Warunkiem wsparcia oraz uzyskania umorzenia powinno być podobnie jak w obecnej perspektywie przeprowadzenie audytu energetycznego, w rozumieniu art. 8 oraz załącznika VI Dyrektywy 2012/27/UE lub/i audytu efektywności energetycznej sporządzonego zgodnie z zapisami Rozporządzenia Ministra Energii z dnia 5 października 2017 r. w sprawie szczegółowego zakresu i sposobu sporządzania audytu efektywności energetycznej metod obliczania oszczędności energii (Dz. U. 2017 poz. 1912), na podstawie których zweryfikowane zostanie ekonomiczne uzasadnienie dla realizacji projektu. Warto również rozważyć uproszczenie w zakresie rozliczenia i potwierdzenia efektu ekologicznego, podobnego do rozwiązania zastosowanego w województwie podlaskim. Potwierdzeniem realizacji projektu zgodnie z audytem ex-ante byłoby przedstawienie audytu energetycznego ex- post bądź przedstawienie przez Pożyczkobiorcę łącznie następujących dokumentów:

- 1) potwierdzenia projektanta o zgodności projektu budowlanego z pozytywnie zweryfikowanym audytem energetycznym ex ante,
- 2) potwierdzenia inspektora nadzoru inwestorskiego w sprawie realizacji przedsięwzięcia zgodnie z projektem budowlanym.

Zastosowanie ww. rozwiązanie, w opinii ekspertów, uprości i przyspieszy procedury, ograniczy koszty przedsiębiorców a tym samym uatrakcyjni instrument finansowy¹³⁹.

W przypadku **pożyczek udzielanych na OZE** pozostawienie samego kryterium umorzenia „49% inwestycji”, nie premiuje inwestycji przynoszących największy efekt ekologiczny przy

¹³⁹ Zgodnie z informacją uzyskaną od ekspertów w województwie podlaskim 100% audytów ex-post było zgodne z audytem ex-ante, w związku z czym przyjęto uproszczenie procedury rozliczeń

jak najniższym koszcie, dlatego istnieje możliwość zróżnicowania poziomu umorzenia w zależności od ilości zaoszczędzonej emisji CO₂ wynikającej z realizacji projektu w okresie trwałości projektu¹⁴⁰. Jednak tak jak wskazywano to w przypadku efektywności energetycznej, może to być niekorzystne z punktu widzenia możliwości i kompetencji potencjalnych pośredników finansowych. Ponadto beneficjenci mogą zawyżać „na papierze” produktywności instalacji OZE w celu uzyskania wyższych korzyści, co może być trudne do weryfikacji. W związku z powyższym w przypadku instalacji OZE, umorzenie powinno nastąpić po zgodnym z założeniami zrealizowaniu inwestycji.

Umorzenie powinno przysługiwać tylko tym podmiotom, które terminowo spłacały raty kapitałowe i odsetkowe i wywiązywały się z innych zobowiązań określonych w umowie pożyczkowej.

Proponowana grupa ostatecznych odbiorców

Grupa odbiorców powinna być maksymalnie szeroka tj. powinna obejmować wszystkie firmy z sektora MŚP. Nie proponujemy obejmowania instrumentem finansowym firm dużych, mimo że teoretycznie, na gruncie regulacji dotyczących perspektywy 2021-2027, kwalifikują się one do wsparcia. Zgodnie z treścią Rozporządzenia ws. EFRR i FS z dnia 25.02.2021, inwestycje produkcyjne w firmach innych niż MŚP mogą być wspierane, jeżeli sprzyjają efektywności energetycznej i rozwojowi odnawialnych źródeł energii. Wydaje się jednak, że w ślad za uwzględnieniem firm dużych w katalogu możliwych odbiorców wsparcia powinna pójść aktualizacja rozporządzenia GBER, bowiem artykuły z sekcji 3 GBER, która dedykowana jest instrumentom finansowym, dotyczą - zgodnie z nazwą sekcji - tzw. pomocy na dostęp MŚP do finansowania (pomoc *de minimis* z uwagi na limit kwotowy raczej nie wchodzi w rachubę). Równocześnie KE uznaje, że dużych firm nie dotyczą zawodności rynku i tym samym pomoc dla nich w postaci instrumentów finansowych nie jest uznawana za zgodną ze wspólnym rynkiem – „*Biorąc pod uwagę istotniejsze osiągnięcia oraz większe zabezpieczenie dużych przedsiębiorstw, Komisja nie uważa, aby istniała ogólna niedoskonałość rynku w zakresie ich dostępu do finansowania. Wyjątkowo środek finansowania ryzyka może być ukierunkowany na małe spółki o średniej kapitalizacji, zgodnie z sekcją 3.3.1 lit. a), lub na innowacyjne spółki o średniej kapitalizacji, które realizują projekty w zakresie badań, rozwoju technologicznego i innowacji zgodnie z sekcją 3.3.1 lit. b)*”¹⁴¹. Ponadto, w przypadku odnawialnych źródeł energii, linia demarkacyjna między krajowym a regionalnym poziomem

¹⁴⁰ Rozwiązanie uzależniające poziom dofinansowania od ilości zaoszczędzonego CO₂ w wyniku realizacji projektu zastosowano w projektach grantowych dotyczących funduszy Norweskich i Funduszy EOG 2014-2021. Alokacja na Fundusze Norweskie jest nieporównywalnie większa od środków planowanych w RPQWS 2021-2027, a instytucja obsługująca Fundusze jest NFOŚiGW – instytucja z największym doświadczeniem w kraju.

¹⁴¹ KOMUNIKAT KOMISJI, Wytoczne Unii w sprawie pomocy państwa na rzecz promowania inwestycji w zakresie finansowania ryzyka (2014/C 19/04).

wsparcia opiera się na mocy zainstalowanej źródła energii. W RPO wsparcie będzie mogło dotyczyć jedynie relatywnie niewielkich inwestycji, które raczej nie będą leżały w kręgu zainteresowania dużych podmiotów gospodarczych. Dodatkowo należy zakładać, że zarówno w przypadku projektów dotyczących efektywności energetycznej, jak i projektów dotyczących OZE, potrzeby inwestycyjne firm są wysokie, liczone w milionach złotych. Biorąc pod uwagę proponowaną kapitalizację instrumentu (patrz dalej), nie jest on właściwym narzędziem wsparcia dużych firm – wsparcie jednego kosztochłonnego projektu dużej firmy skutkowałoby brakiem środków na kilka/kilkanaście projektów firm z sektora MŚP.

Uprawnionymi do skorzystania z instrumentu w zakresie, w jakim dotyczy on odnawialnych źródeł energii, powinni być zarówno prosumenci (podmioty produkujące energię z OZE przede wszystkim na własne potrzeby), jak i przedsiębiorcy zawodowi (podmioty produkujące energię z OZE na sprzedaż do sieci, niezależnie od tego, czy korzystają z ustawowego systemu wsparcia dla produkcji energii elektrycznej z OZE, czy nie (wartość ew. inwestycyjnej pomocy bezzwrotnej jest odliczana od ceny energii oferowanej na aukcji, nie ma więc ryzyka dublowania wsparcia). W obu tych grupach występuje luka finansowa i potrzeba pozyskania kapitału na inwestycje. Ponadto istotnym jest maksymalnie szerokie określenie katalogu podmiotów uprawnionych do ubiegania się o finansowanie, co powinno ułatwić wdrażanie instrumentu, a tym samym pozytywnie przełożyć się na zainteresowanie pełnieniem funkcji pośrednika finansowego (z czym w perspektywie finansowej 2014-2020 był duży problem) oraz na skalę możliwych do osiągnięcia efektów ekologicznych.

Istnieją różne metody zróżnicowanego traktowania ostatecznych odbiorców (grupy docelowej), takie jak np. uzależnianie wysokości oprocentowania lub wysokości umorzenia w zależności od klasy wielkości firmy czy branży. Uważamy, że z uwagi na de facto pilotażowy charakter proponowanego produktu, powinien mieć on maksymalnie prostą konstrukcję. Wszelkie różnicowanie parametrów instrumentu w zależności od charakterystyk ostatecznych odbiorców skomplikuje jego wdrażanie, utrudni promocję instrumentu oraz zmniejszy jego atrakcyjność w oczach przedsiębiorców.

Efekt dźwigni

Zgodnie z projektem CPR „efekt dźwigni” oznacza kwotę finansowania podlegającego zwrotowi przekazywaną odbiorcom końcowym, podzieloną przez kwotę wkładu z Funduszy. Jest to zatem de facto kwota wkładu z programu, czyli według art. 2 CPR wsparcie z Funduszy oraz ewentualnego jakiegokolwiek krajowego publicznego i prywatnego współfinansowania na rzecz produktu finansowego pod warunkiem, że kwota ta podlega zwrotowi. Efekt dźwigni nie obejmuje zatem współfinansowania przez ostatecznych odbiorców. Stopy współfinansowania (dla każdego priorytetu) określa art. 112 CPR w myśl, którego dla celu „Inwestycje na rzecz zatrudnienia i wzrostu” na poziomie każdego

priorytetu nie przekracza ona 85 % dla regionów słabiej rozwiniętych. Wymagany będzie zatem 15% wkład (w zależności od decyzji KE – publiczny lub publiczny i prywatny) - oczywiście przy założeniu, że pomoc z instrumentu finansowego nie będzie pomocą publiczną, wobec której zastosowanie będą miały np. przepisy rozporządzenia GBER. Pewne wątpliwości może budzić kwestia poziomu współfinansowania w odniesieniu do komponentu dotacyjnego – czy jest identyczny jak w przypadku instrumentu finansowego czy też w grę wchodzi intensywność wsparcia określone w odpowiednich przepisach dotyczących pomocy publicznej (np. GBER). Wydaje się, że rozstrzygające znaczenie ma tutaj treść art. 58 CPR, zgodnie z którą *Instrumenty finansowe mogą być łączone ze wsparciem programu w formie dotacji jako pojedyncza operacja z tytułu instrumentu finansowego, w ramach jednej umowy o finansowaniu, w przypadku, gdy obie różne od siebie formy wsparcia są świadczone przez podmiot wdrażający instrument finansowy. W takim przypadku przepisy mające zastosowanie do instrumentów finansowych mają zastosowanie do tej pojedynczej operacji z tytułu instrumentu finansowego.* Podkreślony zapis skłania do przyjęcia interpretacji w myśl, które w odniesieniu do dotacyjnej formy wsparcia nie obowiązują przepisy dot. pomocy publicznej. Taką wykładnię zdają się też przyjmować autorzy opracowania: FI-Compass Knowledge HUB. Combination of financial instruments with grant, którzy piszą: *Financial instrument rules also apply to co-financing a także Co-financing of the operation must be demonstrated at the level of the combined operation without distinguishing between the grant and financial product components of the combination.* Ostatni zapis w praktyce zdaje się dopuszczać sytuację, w której przy założeniu 15% współfinansowania na poziomie projektu wyższe współfinansowanie w jednym produkcie będzie kompensowane niższym w drugim. Przykładowo, jeżeli udziały instrumentu finansowego i dotacji w całkowitej wartości operacji będą tożsame, to możliwe jest przyjęcie 30% współfinansowania dla instrumentu finansowego, a 0% współfinansowania dla instrumentu dotacyjnego. Jednocześnie ustalono z Instytucją Zarządzającą, że wkład własny do komponentu dotacyjnego będzie zapewniany przez ostatecznego odbiorcę, stąd nie będzie on uwzględniany w szacowaniu efektu dźwigni.

Biorąc powyższe pod uwagę 15% wkład krajowy do instrumentu finansowego przekładać się będzie na dźwignię w wysokości 1,09¹⁴². W ujęciu kwotowym dodatkowy kapitał publiczny lub prywatny wyniesie 4,5 mln EUR.

Trudno na chwilę obecną przesądzać jaki charakter – publiczny czy prywatny będzie miał dodatkowy kapitał. Projekt CPR (art. 22) dopuszcza by wkład krajowy składał się z wkładu publicznego lub prywatnego, lub obu. Zgodnie z art. 59 krajowe współfinansowanie programu może być udzielane albo przez instytucję zarządzającą (np. ze środków budżetu województwa lub środków zwróconych z instrumentów finansowych z poprzednich perspektyw finansowych), albo na poziomie funduszy zarządzających, na poziomie funduszy

¹⁴² Zgodnie ze wzorem: $(\text{Wkład Funduszy do Instrumentu} / (1 - 15\%) - \text{Wkład z Funduszy do Instrumentu}) * 100\%$.

szczegółowych lub na poziomie inwestycji na rzecz odbiorców końcowych, zgodnie z przepisami dotyczącymi poszczególnych Funduszy. W perspektywie finansowej 2014-2020 w województwie świętokrzyskim w ramach instrumentów finansowych wkład krajowy był zapewniany przez pośredników finansowych, od których wymagano wniesienie do każdej Inwestycji wkładu wynoszącego minimum 15% wartości każdej Jednostkowej Pożyczki. Wymóg ten może zostać utrzymany w obecnej perspektywie choć dla niektórych pośredników, dysponujących mniejszym potencjałem finansowym może stanowić barierę nie do pokonania. Alternatywą jest zmniejszenie wkładu pośrednika lub rezygnacja z niego na rzecz wkładu Instytucji Zarządzającej lub ostatecznych odbiorców.

W pierwszym przypadku w grę musiałyby wchodzić środki z budżetu województwa lub środki zwrócone z instrumentów finansowych z poprzedniej perspektywy finansowej – art. 45 rozporządzenia 1303/2013 stanowi, że państwa członkowskie podejmują niezbędne działania w celu zapewnienia, aby środki finansowe zwrócone do instrumentów finansowych, w tym zwroty kapitału, i zyski oraz inne dochody wygenerowane w okresie co najmniej ośmiu lat po zakończeniu okresu kwalifikowalności związane ze wsparciem z EFSI na rzecz instrumentów finansowych zgodnie z art. 37 były ponownie wykorzystywane zgodnie z celami programu lub programów¹⁴³, albo w ramach tego samego instrumentu finansowego lub, w następstwie wycofania tych środków finansowych z instrumentu finansowego w ramach innych instrumentów finansowych. Warto zauważyć, że jest to ujęcie szersze aniżeli zaprezentowane w artykule 44 dotyczącym ponownego wykorzystanie środków związanych ze wsparciem z EFSI do końca okresu kwalifikowalności, który mówi o wykorzystaniu zasobów zwróconych do instrumentów finansowych na dalsze inwestycje, za pośrednictwem tych samych lub innych instrumentów finansowych, zgodnie z celami szczegółowymi określonymi w ramach priorytetu.

Jeżeli chodzi o wkład ostatecznych odbiorców to wydaje się, że jego wymaganie, z uwagi na właściwości proponowanego instrumentu obejmującego komponent dotacyjny jest konieczne. Trudno oczekiwać wkładu własnego od pośredników finansowych do komponentu dotacyjnego, który oznacza, że przekazanych środków ostateczny odbiorca nie musi zwracać (oczywiście po spełnieniu warunków uprawniających do umorzenia). Pośrednik finansowy ponosiłby realną stratę.

Biorąc pod uwagę informacje przekazane przez Instytucję Zarządzającą przyjmujemy, że 15% wkład krajowy do instrumentu finansowego zostanie zapewniony przez Instytucję Zarządzającą (z środków zwracanych z instrumentów finansowych wdrażanych w perspektywie 2014-2020). Jeżeli chodzi o wkład krajowy do komponentu dotacyjnego to zakładamy, że wyniesie on 15%. Nie można wykluczyć sytuacji, w której KE określi, że w przypadku komponentu dotacyjnego wkład własny musi być wniesiony w wysokości wynikającej z odpowiednich przepisów o pomocy publicznej.

¹⁴³ Podkreślenie ewaluatora.

Wkład instrumentu finansowego w osiągnięcie celów szczegółowych założeń programowych perspektywy 2021-2027, w tym oszacowanie wartości bazowych i końcowych wskaźników

Punktem wyjścia do określenia wkładu instrumentu w osiągnięcie celów musi być ustalenie kwoty jaka będzie mogła zostać przekazana ostatecznym odbiorcom dzięki czemu możliwe będzie oszacowanie spodziewanej liczby wspartych projektów. Na produkt finansowy zaproponowano przeznaczenie 50 mln EUR. Doliczyć należy do niej 9 mln EUR wkładu własnego (15%) a odjąć wynagrodzenie BGK oraz pośredników finansowych. Poniżej prezentujemy szczegółowe obliczenia na użytek których przyjęto następujące założenia:

- 51% środków zostanie przeznaczona na instrument finansowy a 49% na dotację,
- 15% wkład własny będzie wnoszony zarówno do instrumentu finansowego jak i do dotacji,
- Wynagrodzenie BGK jest wynagrodzeniem orientacyjnym liczonym podobnie jak w perspektywie finansowej 2014-2020 od alokacji na produkt uwzględniającej zarówno wkład UE jak i współfinansowanie krajowe¹⁴⁴. W praktyce zgodnie z art. 68 CPR wynagrodzenie BGK będzie oparte na wynikach i stanowić będzie maksymalnie 5% łącznej kwoty wkładów z programu wypłaconej odbiorcom końcowym. Dla celów obliczeń przyjęto ten właśnie limit (w okresie programowania 2014-2020 wynagrodzenie BGK oscylowało wokół 6%). Ponieważ art. 68 mówi o kwocie wypłaconej ostatecznym odbiorcom dla celów obliczeń wynagrodzenia uwzględniono jedynie współfinansowanie krajowe do instrumentu finansowego bowiem współfinansowanie do części dotacyjnej będą zapewniać sami ostateczni odbiorcy stąd w odniesieniu do tej kwoty nie zostanie spełniona przesłanka mówiąca o kwocie wypłaconej odbiorcom końcowym,
- Zgodnie z informacjami zawartymi w dokumencie „łączenie instrumentów finansowych i dotacji w ramach funduszy objętych zarządzaniem dzielonym w okresie programowania 2021-27” gdy dotacje i IF są łączone w ramach jednej operacji, koszty zarządzania i opłaty za zarządzanie są obliczane na podstawie łącznej kwoty dotacji i IF, co umożliwi zrekompensowanie PF dodatkowych kosztów zarządzania poniesionych w związku z dotacjami. Uwzględniono założenie w praktyce przyjmując, że koszty zarządzania będą takie same (w ujęciu procentowym) zarówno w instrumencie finansowym jak i dotacji,
- Przyjęto, że koszty zarządzania pośredników wybranych w przetargu wyniosą 10%. Średni poziom kosztów zarządzania zaproponowanych przez pośredników finansowych oferujących w województwie świętokrzyskim produkt ”Pożyczka dla MŚP” wyniósł 7,74%. Przyjeliśmy, że w przypadku instrumentu dotyczącego efektywności energetycznej i OZE z uwagi na potencjalnie większą trudność w jego wdrażaniu a także wyższy poziom skomplikowania w porównaniu z tradycyjnym

¹⁴⁴ Taki sposób liczenia nie wpływa to na wysokość kwoty dostępnej dla ostatecznych odbiorców.

produktem pożyczkowym poziom kosztów zarządzania może być nieco wyższy.

Przyjęto, że podobnie jak w przypadku BGK koszty zarządzania będą liczone od kwoty wypłaconej ostatecznym odbiorcom uwzględniającej wkład UE i współfinansowanie krajowe. Szczegóły obliczeń zawiera poniższa tabela.

Tabela 22 Obliczenia dotyczące kwoty jaka w ramach proponowanego produktu finansowego zostanie przeznaczona na inwestycje przedsiębiorców po odliczeniu wynagrodzenia funduszu zarządzającego i funduszy szczegółowych [w mln EUR].

A	Alokacja UE na produkt finansowy	50 000 000,00
B	Alokacja na instrument finansowy	51%
C	Alokacja UE na instrument finansowy kwotowo (A*B)	25 500 000,00
D	wymagany wkład własny do instrumentu finansowego	15%
E	wymagany wkład własny kwotowo $(C/(1-D)-C)*100\%$	4 500 000
F	Alokacja UE + wkład krajowy na instrument finansowy (C+E)	30 000 000,00
G	Alokacja UE na dotację	49%
H	Alokacja UE na dotację – kwotowo (H*A)	24 500 000,00
I	Całkowita alokacja na produkt finansowy (wkład UE i krajowy do instrumentu finansowego + wkład UE do dotacji) (F+H)	54 500 000,00
J	maksymalne wynagrodzenie BGK	5%
K	maksymalne wynagrodzenie BGK kwotowo $(I/(1+J))$	2 595 238 ¹⁴⁵
L	kwota dostępna do zarządzania dla pośredników finansowych (uwzględniająca ich wkład własny) (I-k)	51 904 761
M	wynagrodzenie pośredników	10%
N	wynagrodzenie pośredników kwotowo $L-(L/(1+M))$	4 718 614
O	kwota do przekazania ostatecznym odbiorcom (L-N)	47 186 147

¹⁴⁵ Hipotetyczne, w praktyce obliczane będzie ex-post w relacji do wartości wsparcia wypłaconego ostatecznym odbiorcom.

P	wkład własny ostatecznych odbiorców do komponentu dotacyjnego	15%
R	wkład własny ostatecznych odbiorców kwotowo $(H/(1-P)-H)*100\%$	4 323 529
S	całkowita wartość inwestycji ostatecznych odbiorców (O+R)	51 509 676

Źródło: opracowanie własne.

Biorąc powyższe pod uwagę przyjmujemy, że wartość inwestycji dokonanych dzięki zaproponowanemu produktowi finansowemu wyniesie około 51,5 mln EUR. tj. około 229 mln zł z czego 114 mln zł w obszarze efektywności energetycznej i 114 mln zł w obszarze odnawialnych źródeł energii (wynika to z zaproponowanego równego podziału alokacji w ramach produktu na te dwa typy projektów). Natomiast również w sytuacji, gdy Instytucja Zarządzająca nie zdecyduje się na wyodrębnianie w ramach proponowanego produktu finansowego osobnych alokacji proponujemy utrzymać założenie, że wartości wspartych projektów z zakresu termomodernizacji oraz OZE będą do siebie podobne – należy spodziewać się, że projektów dotyczących efektywności energetycznej będzie więcej niż projektów dotyczących OZE natomiast ich koszt będzie niższy. Szczegółowe obliczenia dotyczące średniego kosztu analizowanych typów projektów zawarto w dalszej części raportu.

W zakresie EFRR dla celów szczegółowych, w których rekomendowane będzie zastosowanie instrumentów finansowych Wykonawca powinien oszacować wskaźnik wskazany w Załączniku 1 do projektu Rozporządzenia w sprawie EFRR – *Przedsiębiorstwa objęte wsparciem z instrumentów finansowych*, w podziale na rodzaje instrumentów. W przypadku proponowanego produktu finansowego mamy de facto do czynienia z jednym instrumentem ukierunkowanym na wsparcie dwóch różnych typów projektów (efektywność energetyczna oraz OZE). Ustalenie liczby wspartych przedsiębiorstw wymaga oszacowania spodziewanego średniego kosztu projektu co musi zostać dokonane w podziale na typy projektów.

Efektywność energetyczna

Przyjmujemy, że w obecnej perspektywie finansowej charakter projektów dotyczących efektywności energetycznej a tym samym ich koszt będzie zbliżony do tych wspartych w perspektywie 2014-2020. Średnia wartość pożyczki udzielonej przez pośredników finansowych na tego rodzaju działania w ramach RPO wyniosła 613 tys. zł. Warto zauważyć, że była bardzo zbliżona do średniej wartości dotacji (621 tys. zł dla wszystkich RPO, w których uruchomiono tego rodzaju wsparcie, 577 tys. zł w działaniu 3.2 RPO WŚ). Na użytek

dalszych obliczeń przyjmujemy, że średnia wartość projektu wyniesie 700 tys. zł (założono wzrost cen materiałów i usług budowlanych).

Odnawialne źródła energii

Przyjmujemy, że przedsiębiorcy będą zainteresowani inwestycjami zbliżającymi się do maksymalnego dopuszczalnego w RPO limitu mocy – w perspektywie 2014-2020 w żadnym projekcie dofinansowanym z działania 3.1 RPO WŚ i realizowanym przez podmiot gospodarczy wartość wskaźnika „dodatkowa zdolność wytwarzania energii elektrycznej ze źródeł odnawialnych [MWe]” nie była niższa niż 0,5 MWh. Przekładałoby się to na średnią wartość projektu oscylującą wokół 1,25 mln zł.

Liczba wspartych ostatecznych odbiorców

Wartość inwestycji w projekty z zakresu efektywności energetycznej wynosząca 114 mln zł przy średniej wartości projektu na poziomie 700 tys. zł przełoży się na możliwość wsparcia 163 projektów. W przypadku OZE 114 mln zł pozwoli na wsparcie 91 projektów o średniej wartości 1,25 mln zł.

Fiszka instrumentu finansowego „Pożyczka z premią na inwestycje z zakresu efektywności energetycznej i OZE”

Instrument finansowy	Pożyczka z premią
Kwalifikowalne wydatki i projekty	Inwestycje środki trwałe służące zwiększeniu efektywności energetycznej Inwestycje w środki trwałe związane z produkcją energii ze źródeł odnawialnych.
Kwalifikowalni pożyczkobiorcy	Mikro, mali i średni przedsiębiorcy, prowadzący w chwili podpisania umowy pożyczki działalność gospodarczą na terenie województwa świętokrzyskiego lub (w przypadku inwestycji z zakresu OZE) planujący zrealizować inwestycję na terenie województwa świętokrzyskiego
Wartość pożyczki	maks. 2 mln zł
Wkład własny ostatecznego odbiorcy	nie jest wymagany
Maksymalny okres spłaty pożyczki	72 miesiące
Maksymalna karencja w spłacie kapitału pożyczki	6 miesięcy (karencja nie wydłuża okresu spłaty) z możliwością wydłużenia do 12
Oprocentowanie pożyczki	1) na warunkach korzystniejszych niż rynkowe, zgodnie z zasadami udzielania pomocy de minimis opcjonalnie: 2) na warunkach rynkowych, według stopy referencyjnej obliczanej przy zastosowaniu obowiązującej stopy bazowej oraz marży ustalonej w oparciu o Komunikat Komisji Europejskiej w sprawie

	zmiany metody ustalania stóp referencyjnych i dyskontowych (Dz. Urz. UE C 14 z 19.1.2008 r. lub komunikatu zastępującego) oraz po przeprowadzeniu analizy ryzyka niespłacenia zaciągniętego przez przedsiębiorcę zobowiązania na podstawie wdrożonej i akceptowanej w sektorze finansowym metodologii wyznaczania współczynnika ryzyka.
Opłaty i prowizje	Brak
Zabezpieczenia	Wszelkie dopuszczalne prawem
Maksymalny poziom umorzenia	49%
Alokacja	50 mln EUR (alokacja ze środków UE)
Wkład krajowy	15% wkład (w zależności od decyzji KE – publiczny lub publiczny i prywatny)
Środki dostępne dla ostatecznych odbiorców	47,2 mln EUR
Wskaźnik – <i>Przedsiębiorstwa objęte wsparciem z instrumentów finansowych (szt.)</i>	254

4.3. Analiza komplementarności i konkurencyjności proponowanej oferty instrumentów finansowych dla perspektywy 2021 – 2027

4.3.1. Pożyczka dla MSP

Aktualna oferta sektora bankowego

W województwie świętokrzyskim placówki ma 21 banków komercyjnych oraz banki spółdzielcze¹⁴⁶. Łącznie wszystkie banki dysponują 89 placówkami bankowymi na terenie województwa. Prawie co trzeci oddział lub placówka (29%) należą do banków spółdzielczych zrzeszonych w dwóch grupach: Spółdzielczej Grupie Bankowej (SGB) i Banku Polskiej Spółdzielczości (BPS). Najwięcej placówek banków komercyjnych należy PKO Bank Polski SA (12%), Banku Milenium (8%), ING Bank Śląski (7%) i Alior Bank (7%). Pozostałe banki mają od 1 do 3 oddziałów na terenie województwa. Banki komercyjne skoncentrowane są głównie w większych miastach. Z kolei banki spółdzielcze działają w mniejszych miejscowościach. Większość placówek banków spółdzielczych zrzeszonych w grupie SGB usytuowanych jest w północnej części województwa, w subregionie kieleckim.

Gęstość sieci placówek bankowych stopniowo traci na znaczeniu, z powodu **wzrostu udziału bankowości elektronicznej** w obsłudze klientów indywidualnych i firm. W przypadku usług pożyczkowych lub kredytowych, przedsiębiorca może załatwić kredyt całkowicie on-line, bez

¹⁴⁶ Na podstawie kwerendy internetowej.

konieczności odwiedzania placówki bankowej. Liczba klientów bankowości elektronicznej z sektora MŚP systematycznie rośnie a w roku 2020 można było zaobserwować istotny wpływ pandemii na zdynamizowanie tego wzrostu. Na koniec III. kwartału 2020 r. liczba umów dostępu klientów z sektora MŚP do bankowości elektronicznej wynosiła ponad 3 mln, a liczba aktywnych użytkowników MŚP – prawie 2 mln¹⁴⁷. Tylko w IV. kwartale 2020 r. liczba aktywnych użytkowników MŚP zwiększyła się o 7% i aż o 17% w ujęciu rocznym (dla porównania w IV kw. 2019 – 3,1% rok do roku), co daje przyrosty na poziomie odpowiednio 135 tys. i 295 tys. podmiotów z segmentu MŚP aktywnie korzystających z bankowości internetowej.

Banki oferują MŚP szeroką gamę kwot pożyczek - od kilku tysięcy zł do 4 i więcej mln zł. Warunki udzielania pożyczek przez poszczególne banki są zróżnicowane. Analiza warunków, na których banki komercyjne i spółdzielcze oferują przedsiębiorstwom kredyty obrotowe i inwestycyjne, napotyka na następujące trudności:

- Wiele banków nie ujawnia oferowanej wysokości oprocentowania kredytów dla firm lub określa jedynie dość szeroki przedział dla marży oprocentowania;
- Poziom marży i prowizji kredytowej jest jednolicie kształtowany przez banki jedynie w przypadku kredytów krótkookresowych (do 24 miesięcy). W przypadku kredytów udzielanych na okres dłuższy niż dwa lata, te warunki pozostawia się często do negocjacji;
- Wiele banków warunkuje niższą marżę od wyższego poziomu prowizji płaconej z góry lub też dodatkowego ubezpieczenia (i na odwrót). Utrudnia to dodatkowo porównywanie warunków udzielania kredytów przez banki komercyjne.

Omówione poniżej ogólne warunki udzielania kredytów mogą się zatem różnić w przypadku konkretnej oferty dla indywidualnego przedsiębiorcy.

Parametry kredytów i pożyczek z sektora bankowego

Standardowa oferta kredytów dla firm umożliwia pozyskanie środków finansowych w wysokości od kilku tys. zł do **500 tys. zł bez zabezpieczeń**¹⁴⁸ lub do nawet **4 mln zł** w przypadku kredytów zabezpieczonych (Wykres poniżej). Banki oferują bardzo atrakcyjne procedury i terminy przyznawania kredytów. Kredyty niższe można otrzymać on-line przez portal transakcyjny banku (decyzja w ciągu 10 min. a pieniądze na koncie w ciągu 24 godzin). Kredyty kilkumilionowe wymagają indywidualnej oceny kredytobiorcy ze strony instytucji kredytującej. Wiele banków oferuje dojazd konsultanta do klienta.

Długość okresu spłaty kredytów jest zróżnicowana. Kredyty krótkoterminowe (do 24 miesięcy) stanowią 24% procent udzielanych kredytów. Rośnie udział kredytów

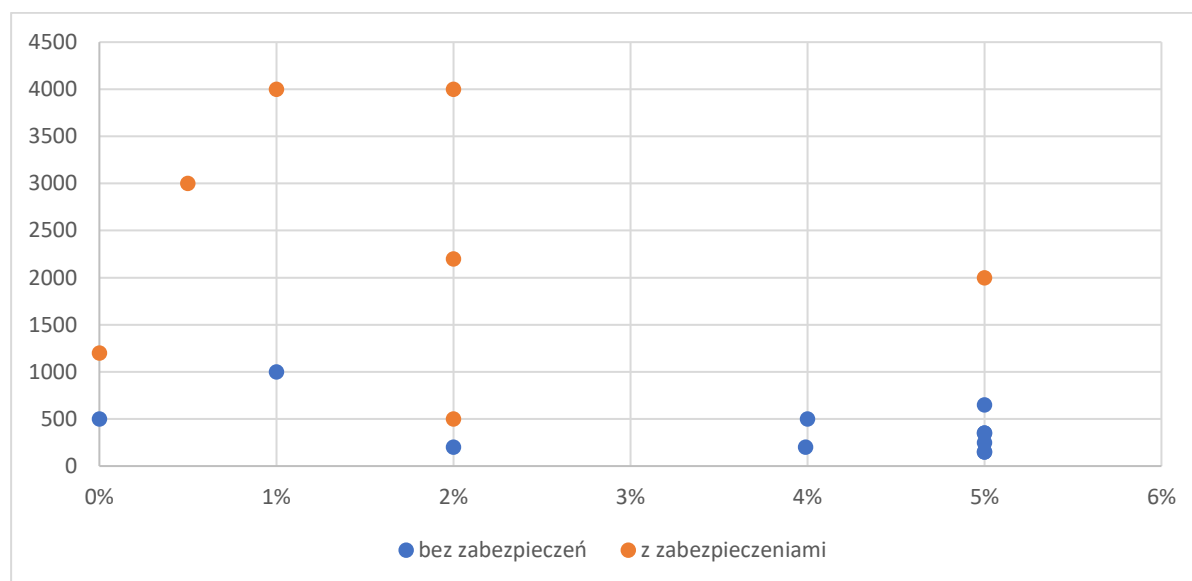
¹⁴⁷ Raport NetB@nk Q4/2020: ZBP, 2021.

¹⁴⁸ Najczęściej banki korzystają w tym przypadku z gwarancji de minimis oferowanej przez BGK.

długoterminowych (w 2019 r – 49%, wzrost o 1,5 % w stosunku do r. 2017)¹⁴⁹. Wiele banków oferuje obecnie **10 letni okres spłaty kredytu**. Nie natrafiono w ofercie kredytowej banków na karencję w spłacie rat kredytów.

Najważniejszym czynnikiem determinującym wybór kredytu jest **wysokość całkowitych kosztów kredytowania**. Na koszty składają się m.in. **prowizja banku i oprocentowanie nominalne**. Prowizja jest naliczana jednorazowo, przy przyznawaniu kredytu. Prowizje banków w Polsce wahają się w zależności od oferty i rodzaju kredytu – od 0% do kilkunastu procent. Na wykresie poniżej przedstawiono najkorzystniejsze kredyty oferowane w bankach komercyjnych dostępne w maju 2021 r. z rankingu publikowanego przez portal ebroker.pl¹⁵⁰. Typowa prowizja mieści się przedziale od 4% do 5% wartości udzielanego kredytu. Na wykresie widać, że prowizja jest przeważnie wyższa przy niższych wartościach kredytu i przy kredytach bez zabezpieczeń.

Wykres 12 Maksymalna wysokość pożyczek (w tys. zł) i prowizję za ich udzielenie w przypadku pożyczek z zabezpieczeniem i bez zabezpieczeń. Oferta banków komercyjnych z rankingu najatrakcyjniejszych kredytów i pożyczek (kwiecień 2021).



Źródło: Opracowanie własne na podstawie kwerendy internetowej.

Na **oprocentowanie kredytów** składa się stawka WIBOR (najczęściej 1M, 3M, 6M) oraz marża banku. WIBOR jest rynkową stopą procentową, czyli oprocentowaniem po jakim banki pożyczają sobie nawzajem kapitał. Z kolei na koszt kapitału w gospodarce decydujący wpływ mają stopy procentowe ustalane przez Radę Polityki Pieniężnej. Stopy procentowe od dłuższego czasu utrzymują się na niezmiennym i bardzo niskim poziomie. Obecnie główna stopa referencyjna wynosi 1,5%, a stopa lombardowa 2,5%. Warto przypomnieć,

¹⁴⁹ Raport o sytuacji ekonomicznej banków. Banki 2019. ZBP. WIB nr 10, 2020 s. 137.

¹⁵⁰ <https://www.ebroker.pl> dostęp 06.05.2021.

że maksymalne oprocentowanie kredytu lub pożyczki może wynieść 4-krotność stopy lombardowej – czyli na tę chwilę 10% w skali roku.

Mikroprzedsiębiorcy prowadzący działalność od kilku lat oraz nieposiadający składników majątkowych, które mogłyby stanowić dobre zabezpieczenie kredytu, mogą uzyskać finansowanie na warunkach zbliżonych do kredytu konsumenckiego. Oprocentowanie kredytów inwestycyjnych jest wówczas zbliżone do poziomu właściwego dla kredytów celowych, a przeznaczonych dla klientów indywidualnych¹⁵¹. Aktualnie (2021 r.) maksymalne oprocentowanie takiego kredytu wynosi 7,2%, co wynika z rekordowo niskiej stopy referencyjnej NBP, wynoszącej zaledwie 0,1%. Najczęściej taki poziom oprocentowania oferowane jest przez banki, ale można również znaleźć oferty z oprocentowaniem 6%. Zauważalna jest jednak pewna tendencja podnoszenia przez bank innych kosztów, które nie są obwarowane prawnie¹⁵². Powszechny koszt dodatkowy stanowi obowiązek ubezpieczenia kredytu. Koszty związane z ubezpieczeniem mogą być istotne i sięgać 5% (kredyty krótkoterminowe) i 16% (kredyty kilkuletnie) wartości zaciągniętego kredytu¹⁵³.

Należy jednak podkreślić, że duża część klientów banków z sektora MŚP ma możliwość zaciągnięcia kredytu na lepszych warunkach. Ma to w szczególności miejsce, gdy współpraca przedsiębiorstwa z bankiem był dłuższa lub też posiada on stosunkowo długą historię kredytową. Alternatywnym sposobem obniżenia oprocentowania nominalnego jest korzystanie przez przedsiębiorcę z sektora MŚP z gwarancji de minimis, COSME (Program for the Competitiveness of Enterprises and SMEs)¹⁵⁴ lub innych publicznych programów gwarancyjnych. Zaoferowanie przez kredytobiorcę dobrych zabezpieczeń majątkowych (przede wszystkim na nieruchomościach) również ogranicza poziom wymaganej przez bank marży.

Finansowanie przedsiębiorstw nowopowstałych

Banki nie finansują, co do zasady przedsiębiorstw nowopowstałych (startupów), ze względu na brak zdolności kredytowej tych podmiotów. Banki komercyjne określają najczęściej minimalny okres prowadzenia działalności gospodarczej, który stanowi kryterium formalne dla ubiegającego się o kredyt. Minimalny okres działalności wynosi z reguły od 6 miesięcy dla kredytów obrotowych. Dla kredytów inwestycyjnych minimalny udokumentowany (PIT) okres działalności to 10 miesięcy.

¹⁵¹ A. Szyborska-Sutton, Kredyt dla firmy: oprocentowanie niskie, ale nie wiadomo jakie są marże, *Gazeta Prawna*, 24. września 2012.

¹⁵² Sposób obliczenia wysokości maksymalnego oprocentowania kredytu oraz pożyczek prawnych przedstawia Ustawa z dnia 12 maja 2011 roku o kredycie konsumenckim, oraz Kodeksem Cywilnym wraz z późniejszymi zmianami.

¹⁵³ T. Słupczyński, *Serwis Comperia*, Warszawa 2015, https://www.comperia.pl/artykuly/o_kredytach_gotowkowych/24508-ile-kosztuje-ubezpieczenie-kredytu.html

¹⁵⁴ Polskie tłumaczenie: Program ramowy na rzecz konkurencyjności przedsiębiorstw oraz małych i średnich przedsiębiorstw na lata 2014-2020.

Instrumenty finansowe dla MSP finansowane z innych programów operacyjnych

W obecnej perspektywie finansowej przedsiębiorcy z sektora MSP województwa świętokrzyskiego mieli dostęp do instrumentów finansowych finansowanych z PO Polska Wschodnia 2014-2020. Oferta skierowana była do przedsiębiorstw z branży turystycznej. Pożyczka (do 500 tys. zł) udzielana jest na warunkach korzystniejszych niż rynkowe, na inwestycje w branży turystycznej lub okołoturystycznej (zdefiniowano listę PKD kwalifikowalnych firm. Wsparcie może być udzielone do 31.12.2021 r.¹⁵⁵. Oferta ta nie będzie już zatem dostępna w momencie uruchomienia Pożyczki dla MSP finansowanej z PR WŚ 21-27.

W perspektywie finansowej 2021-2027 wyznaczono dość precyzyjnie linię demarkacyjną¹⁵⁶ pomiędzy wsparciem z poziomu regionalnego i ponadregionalnego, żeby uniknąć konkurowania pomiędzy instrumentami wsparcia. Zgodnie z tymi wytycznymi na poziomie krajowym przewiduje się wyłącznie instrumenty kapitałowe, gwarancje portfelowe oraz instrumenty dłużne - quasi kapitałowe. Oferta krajowa nie będzie zatem konkurencją dla instrumentu Pożyczki dla MSP.

Na poziomie ponadregionalnym, czyli w ramach Funduszy Europejskich dla Polski Wschodniej 2021-2027 (FEPW 21-27) przewidziano możliwość zastosowania instrumentów dłużnych sprofilowanych na konkretne inwestycje (wdrożenie opracowanej strategii wzorniczej, Gospodarka Obiegu Zamkniętego (GOZ), automatyzacja i robotyzacja) oraz branż (turystyka)¹⁵⁷.

W ogłoszonym w czerwcu 2021 przetargu na ocenę ex-ante możliwości zastosowania IF w programie FEPW 21-27¹⁵⁸, MFiPR wskazało obszary, w których możliwe będzie zastosowanie instrumentów finansowych, jeśli ocena ex-ante potwierdzi racjonalność takiego rozstrzygnięcia. Są to:

- a. kompleksowe programy inkubacji innowacyjnych pomysłów na produkty lub usługi oraz wsparcie rozwoju działalności biznesowej startupów (*kontynuacja działania 1.1 Platformy Startowe dla nowych pomysłów z POPW 2014-2020*);

¹⁵⁵ Informacja ze strony Świętokrzyskiego Funduszu Rozwoju Sp.z o.o. <https://sfr-kielce.pl/oferta/pozyczka-na-rozwoj-turystyki/> dostęp 22.09 2021 r.

¹⁵⁶ Linia demarkacyjna, Podział interwencji i zasad wdrażania krajowych i regionalnych programów operacyjnych w perspektywie finansowej na lata 2021-2027 MFiPR, 02.2021.

¹⁵⁷ Znalazło to potwierdzenie w projekcie FE dla Polski Wschodnie 2021-2027 udostępnionym przez MFiPR do konsultacji opublikowanym w marcu 2021 r.

¹⁵⁸ Szczegółowy Opis Przedmiotu Zamówienia, Opracowanie analizy ex-ante pn.: „Ocena zasadności zastosowania instrumentów finansowych w ramach Priorytetu 1 Przedsiębiorczość i innowacje Programu Fundusze Europejskie dla Polski Wschodniej 2021-2027”, MFiPR, lipiec 2021

- b. kompleksowe wsparcie w zakresie przeprowadzenia audytu wzorniczego w firmie oraz wdrożenia opracowanej strategii wzorniczej (*kontynuacja działania 1.4 Wzór na konkurencję z POPW 2014 – 2020*);
- c. projekty kompleksowe na przeprowadzenie procesu automatyzacji / robotyzacji produkcji w firmach;
- d. projekty kompleksowe na rzecz wdrożenia nowych modeli biznesowych w nurcie gospodarki o obiegu zamkniętym.

Nie ma wśród nich planowanego wcześniej wsparcia instrumentem dłużnym firm z branży turystycznej. Nie są jeszcze dostępne wyniki oceny ex-ante instrumentów finansowych planowanych w ramach FEPW 21-27, ale ewentualne instrumenty dłużne, które mogłyby zostać zarekomendowane w ramach wymienionych powyżej obszarów nie powinny stanowić konkurencji dla Pożyczki dla MSP planowanej w PR WŚ 21-27. Są one mocno sprofilowane na konkretne przedsięwzięcia inwestycyjne, a więc raczej znajdą zainteresowanie wśród wąskiej grupy odbiorców¹⁵⁹. Tymczasem Pożyczka dla MSP adresowana jest do ogółu MSP województwa świętokrzyskiego i umożliwia wszelkiego rodzaju inwestycje rozwojowe.

Komplementarność i konkurencyjność oferty finansowania dłużnego dostępnego w województwie świętokrzyskim wobec Pożyczki dla MSP - podsumowanie

Sektor bankowy posiada bardzo szeroką ofertę dla przedsiębiorstw z sektora MŚP, w przedziale kwotowym planowanej Pożyczki dla MSP (do 1-2 mln zł). Rynkowe produkty finansowe oferowane na korzystnych warunkach, jeśli chodzi o obciążenia administracyjne (uproszczone procedury, decyzje on-line, krótki czas podejmowania decyzji i udostępnienia środków) i okres zapadalności kredytu (maksymalnie do 10 lat). Są to również produkty w większości nie wymagające zabezpieczeń majątkowych. W praktyce jednak ryzyko wynikające z braku dobrej jakości zabezpieczeń bank rekompensuje podwyższoną prowizją i marżą kredytową. Wówczas finansowanie inwestycji okazuje się być bardzo kosztowne dla przedsiębiorcy nieposiadającego dobrego zabezpieczenia, szczególnie w przypadku kredytów długoterminowych (o okresie zapadalności dłuższym niż 2 lata).

Pożyczka dla MSP oferowana z oprocentowaniem niższym niż rynkowe będzie produktem konkurencyjnym dla oferty bankowej. Pożyczką preferencyjną będą zainteresowani ci przedsiębiorcy, których zdolność kredytowa i posiadane zabezpieczenia nie pozwalają na uzyskanie na korzystnych warunkach finansowania dłużnego z sektora bankowego, a więc

¹⁵⁹ Platformy startowe będące kontynuacją działania 1.4 PO PW 2014-2020 raczej, jak należy się spodziewać, będą wspierane instrumentem kapitałowym. GOZ, robotyka i automatyzacja skierowane są do grupy MSP zainteresowanej tego typu inwestycjami, która jest stosunkowo nieliczna w kraju i w województwie świętokrzyskim. Podobnie niewielka grupa MSP będzie zainteresowana audytami wzorniczymi i związanymi z wzornictwem inwestycjami.

grupa docelowa instrumentów wsparcia ze środków publicznych (firmy znajdujące się w luce finansowej).

Banki nie finansują, co do zasady przedsiębiorstw nowopowstałych (startupów), ze względu na brak zdolności kredytowej tych podmiotów. W Pożyczce dla MSP nie formułuje się żadnych ograniczeń w tym zakresie pozostawiając decyzję co do udzielenia pożyczki indywidualnej ocenie wykonalności przedsięwzięcia inwestycyjnego pośrednikowi finansowemu.

W perspektywie finansowej 2021-2027 na poziomie krajowym przewiduje się wyłącznie instrumenty kapitałowe, gwarancje portfelowe oraz instrumenty dłużne - quasi kapitałowe. Oferta krajowa nie będzie zatem konkurencją dla instrumentu Pożyczki dla MSP.

W programie ponadregionalnym FEPW 21-27 planuje się zastosowanie instrumentów finansowych. Są one mocno sprofilowane na konkretne przedsięwzięcia inwestycyjne stąd adresowane do wąskiej grupy odbiorców, a więc są komplementarne a nie konkurencyjne w stosunku do Pożyczki dla MSP adresowanej do ogółu MSP województwa świętokrzyskiego.

4.3.2. Pożyczki na OZE i efektywność energetyczną

Efektywność energetyczna w przedsiębiorstwach

Dotacje na efektywność energetyczną w ramach RPOWŚ 2014-2020

Województwo świętokrzyskie nie posiada doświadczeń związanych ze wsparciem projektów dotyczących efektywności energetycznej, realizowanych przez przedsiębiorstwa, z wykorzystaniem instrumentów finansowych. W ramach priorytetu inwestycyjnego 4b RPOWŚ 2014-2020 zastosowano wsparcie dla MŚP tylko w formie dotacji. Na dzień 2 sierpnia 2021 r. podpisanych było 109 umów realizowanych przez MŚP o łącznej wartości dofinansowania UE 64 mln zł (średni poziom dofinansowania UE wyniósł 63% kosztów kwalifikowanych). Zgodnie z wymogami przyjętymi w perspektywie finansowej 2014-2020, w efekcie realizacji preferowane były projekty zwiększające efektywność energetyczną powyżej 60%, natomiast projekty z zakresu modernizacji energetycznej zwiększające efektywność energetyczną poniżej 25% nie kwalifikowały się do dofinansowania. Z danych UM WŚ wynika, że osiągnęte w dofinansowanych projektach wskaźniki efektywności energetycznej i redukcji emisji CO₂ w przeważającej części mieściły się w przedziale 50% - 60% (niewiele było projektów przyjętych do dofinansowania, które realizowałyby wymagane poziomy minimalne lub niewiele od nich wyższe). Oznacza to, że działania termomodernizacyjne przeprowadzone przez MŚP dofinansowane w działaniu 3.2 RPOWŚ 2014-2020 miały charakter termomodernizacji głębokiej. Głęboka termomodernizacja była możliwa dzięki zastosowaniu dotacyjnej formy wsparcia na wysokim poziomie około 63%.

Instrumenty finansowe na efektywność energetyczną dostępne w ramach RPOWŚ 2014-2020

Działania związane z efektywnością energetyczną oraz OZE dla MŚP mogły być finansowane w ramach Osi priorytetowej 2 „Konkurencyjna Gospodarka. Pożyczki były udzielane w ramach projektu: „Fundusz Funduszy Województwa Świętokrzyskiego”, pod marką „Przedsiębiorcze świętokrzyskie” udzielanych przez Agencję Rozwoju Regionalnego w Starachowicach w ramach zawartej z BGK umowy na wdrożenie i zarządzanie Instrumentem Finansowym w ramach Regionalnego Programu Operacyjnego Województwa Świętokrzyskiego na lata 2014-2020. Wsparcie mogło być udzielane na rozwoju sektora MŚP, efektywność energetyczną, odnawialne źródła energii oraz rewitalizację. Pożyczka udzielana była na preferencyjnych warunkach na okres 5 lat, z możliwością karencji do 6 miesięcy. Maksymalna wartość pożyczki wynosiła 1 mln zł. Pomimo możliwości finansowania efektywności energetycznej oraz OZE pożyczki były udzielane przede wszystkim na rozwój przedsiębiorstw, **nie było zainteresowania pożyczkami na efektywność energetyczną oraz OZE.**

Instrument finansowy na efektywność energetyczną zastosowany w innych województwach

Instrumenty finansowe dla poprawy efektywności energetycznej w MŚP w perspektywie finansowej 2014-2020 zastosowano w ramach RPO 4 województw: kujawsko-pomorskiego, podlaskiego, opolskiego i dolnośląskiego. Pożyczki na efektywność energetyczną pozwalają na pozyskanie wsparcia od maksymalnie 1,2 mln zł w województwie opolskim nawet do 10 mln zł w województwie kujawsko-pomorskim, oferowane były z oprocentowaniem nawet od 0%, z okresem spłaty maksymalnie od 8 do 15 lat. Szczegółowe warunki przedstawia poniższa tabela. Warunkiem uzyskania wsparcia dla projektu było, zwiększenie efektywności energetycznej o co najmniej od 25% do 60%, a w przypadku inwestycji dotyczących źródła ciepła, redukcją CO₂ w odniesieniu do istniejących instalacji, o co najmniej 30% w przypadku zmiany paliwa spalania.

Tabela 23 Porównanie głównych parametrów pożyczek na efektywność energetyczną udzielanych w ramach priorytetu 4b RPO

Województwo	Dolnośląskie	Kujawsko-Pomorskie	Opolskie	Podlaskie
Pośrednik	TISE S.A. Konsorcjum FRW/WARR	Bank Pekao S.A.	Fundacja Rozwoju Śląska	Fundacja Rozwoju Przedsiębiorczości w Suwałkach Fundusz Wschodni
Grupa docelowa	MŚP; grupy producentów rolnych Przedsiębiorstwa należące do JST	MŚP	MŚP	MŚP
Maksymalna wysokość pożyczki	od 0,2 mln zł do 3 mln zł, (finansowanie do 100% kosztów)	do 10 mln zł (finansowanie do 100% kosztów)	do 1,2 mln zł (finansowanie do 100%)	do 1 mln zł (finansowanie do 100%)
Zakres wsparcia	Głęboka modernizacja energetyczna, w tym: OZE oraz w kotły spalające biomasę, modernizacja systemu wentylacji lub klimatyzacji, wymiana oświetlenia oraz innych urządzeń elektrycznych; Zastosowanie technologii efektywnych energetycznie w przedsiębiorstwie, w tym modernizację i rozbudowę linii produkcyjnych na bardziej efektywne energetycznie.	Głęboka modernizacja energetyczna budynków; Budowa i przebudowa instalacji OZE; Zastosowanie energooszczędnych technologii produkcji; Zastosowanie technologii odzysku ciepła w przedsiębiorstwach.	Głęboka modernizacja energetyczna budynków w przedsiębiorstwach; Zastosowanie energooszczędnych technologii produkcji i użytkowania energii; Zastosowanie technologii odzysku energii; Zastosowania energooszczędnych technologii w przedsiębiorstwach;	Głęboka modernizacja energetyczna budynków (w tym ew. OZE); Budowa i przebudowa instalacji OZE; Zastosowanie energooszczędnych technologii produkcji; Zastosowanie technologii odzysku ciepła w przedsiębiorstwach;
Okres wsparcia oraz karencja	15 lat (karencja 6 miesięcy)	15 lat (karencja 24 miesiące)	8 lat (karencja 6 miesięcy)	10 lat (karencja 12 miesięcy)
Oprocentowanie i opłaty	0,5% w skali roku (z pomocą de minimis) Brak dodatkowych opłat	preferencyjne	0 % w skali roku (pomoc de minimis, pomoc inwestycyjna); bez opłat i prowizji.	0% w skali roku z pomocą deminimis bez opłat i prowizji.
Warunki wsparcia	projekt przyczyni się do zwiększenia efektywności energetycznej wszystkich inwestycji objętych projektem o co najmniej 25% (w przeliczeniu na energię końcową) , a w przypadku inwestycji dotyczących źródła ciepła, finansowane projekty musi skutkować redukcją CO2 w odniesieniu do istniejących instalacji,	wsparcie dla projektów które zgodnie z przeprowadzonym audytem energetycznym zwiększają efektywność energetyczną o co najmniej 25%	z preferencji w finansowaniu mogą skorzystać przedsiębiorstwa realizujące projekty, w efekcie których osiągnięta zostanie oszczędność energii na poziomie co najmniej 60% . Ocena możliwości skorzystania z preferencji dokonywana jest przez Fundację na podstawie przedłożonego Biznes	inwestycje w zakresie odnawianych źródeł energii (OZE) oraz głębokiej kompleksowej modernizacji energetycznej budynków, zwiększające efektywność energetyczną o co najmniej 25% oszczędności energii końcowej

	o co najmniej 30% w przypadku zmiany paliwa spalania		Planu oraz audytu energetycznego ex-ante oraz ex-post	
--	---	--	--	--

Źródło: opracowanie własne

Na obecnym etapie nie jest możliwa pełna ocena skuteczności tych instrumentów, natomiast na podstawie dostępnych raportów z badań można wskazać, że wdrażanie tego typu instrumentów napotkało na szereg barier i problemów. Jedną z nich był problem z wyłonieniem pośredników finansowych (niskie zainteresowanie instytucji finansowych i banków obsługą tego typu instrumentów, co jest związane m.in. z brakiem doświadczenia w obsłudze tego typu produktów oraz wysokim poziomem skomplikowania, w tym koniecznością monitorowania osiągnięcia wskaźników dot. zmniejszenia zużycia energii czy redukcji emisji CO₂), stosunkowo długi czas potrzebny Pośrednikom Finansowym na wdrożenie procedur i mechanizmów wewnętrznych oraz negatywny wpływ pandemii wywołanej COVID-19. W momencie kumulacji negatywnych skutków pandemii, w tym przede wszystkim ograniczenia przychodów, dużego ryzyka kolejnego Lockdown'u, okazało się, że inwestycje związane z efektywnością energetyczną przestały być dla firm priorytetowe. Głównym celem MŚP stało się w przypadku większości z nich utrzymanie bieżącej płynności finansowej.

Inne źródła finansowania efektywności energetycznej

Aktualnie, oferta publicznego wsparcia ukierunkowanego stricte na inwestycje w zwiększenie efektywności energetycznej firm jest mocno ograniczona, jednak na rynku funkcjonuje kilka źródeł wsparcia publicznego dla inwestycji z zakresu efektywności energetycznej, które warto uwzględnić podczas projektowania interwencji w ramach PR WŚ 2021-2027.

Jednym z istotniejszych źródeł wsparcia poprawy efektywności energetycznej przedsiębiorstw jest krajowy program Energia +, wdrażany przez Narodowy Fundusz Ochrony Środowiska. Jego celem jest zmniejszenie negatywnego oddziaływania przedsiębiorstw na środowisko, w tym poprawa jakości powietrza. Przedsiębiorstwa (MŚP i duże firmy) mogą otrzymać pożyczkę m.in. na poprawę efektywności energetycznej (zmniejszenie zużycia energii elektrycznej i ciepłej, w tym termomodernizacja, modernizacja procesów przemysłowych), zmniejszenie zużycia surowców, ograniczenie szkodliwych emisji do atmosfery. Łącznie w ramach programu do rozdysponowania jest kwota 4 mld zł na okres 2019-2023 (wydatkowanie do 2025 r.). Firmy mogą otrzymać preferencyjne pożyczki od 0,5 mln zł do 300 mln zł, maksymalnie na 85% kosztów kwalifikowalnych, na okres do 15 lat, z oprocentowaniem WIBOR 3m + 50 punktów bazowych nie mniej niż 1,5%. Pożyczka preferencyjna może być częściowo umorzona w wysokości do 10% wypłaconej kwoty pożyczki, lecz nie więcej niż 1 mln zł, na warunkach określonych w „Zasadach udzielania dofinansowania ze środków Narodowego Funduszu Ochrony Środowiska i Gospodarki Wodnej”. Warunkiem umorzenia jest realizacja projektu zgodnie z założeniami i terminowa spłata rat. Ze względu na możliwy zakres przedsięwzięć oraz możliwą wielkość dofinansowania program Energia+ adresowany jest do podmiotów (w

tym dużych spółek energetycznych), realizujących inwestycje o dużej skali, w związku czym program nie będzie konkurował z omawianym instrumentem finansowym .

Obok wskazanych powyżej instrumentów, część banków komercyjnych posiada w swojej ofercie, produkt Gwarancja Biznesmax z dotacją oferowaną przez BGK. Gwarancja z dotacją to bezpłatne zabezpieczenie spłaty kredytu, które dodatkowo pozwala przedsiębiorcy na otrzymanie zwrotu znacznej części zapłaconych odsetek od kredytu objętego gwarancją. Dotacja na spłatę odsetek może objąć maksymalnie okres 3 lat od daty uruchomienia kredytu. Jest wyliczana jako określony procent wypłaconej kwoty kapitału kredytu za każdy rok okresu kredytowania objętego dopłatą. Maksymalna kwota gwarancji 2,5 mln eur, okres gwarancji do 20 lat. Z Gwarancji mogą skorzystać mikro, mali i średni przedsiębiorcy z potencjałem innowacyjnym, którzy potrzebują zabezpieczyć spłatę kredytu przeznaczonego na realizację projektu inwestycyjnego w tym na realizację inwestycji z efektem ekologicznym.

Rozszerzeniem gwarancji BiznesMAX jest np. Kredyt PrzEKOzystny oferowany przez Bank Pekao na finansowanie zakupu, montażu i uruchomienia mikroinstalacji fotowoltaicznej, wytwarzającej energię elektryczną na własne potrzeby przedsiębiorstwa, kredyt zabezpieczony jest jedynie gwarancją BiznesMax. Dodatkową korzyść dla klienta to zwrot kosztów odsetek od kredytu za okres pierwszych trzech lat finansowania (maksymalnie odsetki do 5% kwoty kapitału kredytowego).

Kolejnym źródłem finansowania efektywności energetycznej w budynkach komercyjnych jest program „Eko firma z zyskiem” oferowany przez BNP Paribas. W ramach programu oferowana jest usługa przygotowania dokumentacji audytów energetycznych, ekspertyz energetycznych oraz dodatkowej dokumentacji technicznej. Klient, zainteresowany taką usługą, może uzyskać od Banku dofinansowanie 90% kosztu netto wykonania audytu energetycznego programu unijnego HORYZONT 2020 - inicjatywa ELENA.

Dodatkowo obok kredytów komercyjnych, coraz bardziej popularny staje się leasing paneli fotowoltaicznych.

Odnawialne źródła energii

Dotacje w ramach RPOWŚ 2014-2020

Województwo świętokrzyskie nie posiada doświadczeń związanych ze wsparciem dla instalacji odnawialnych źródeł energii z wykorzystaniem instrumentów finansowych. W ramach RPOWŚ 2014-2020 zastosowano wsparcie wyłącznie w formie dotacji. Na dzień 2 sierpnia 2021r. w działaniu 3.1 podpisano 18 umów z przedsiębiorstwami na łączną kwotę dofinansowania UE 33 mln zł (instalacje fotowoltaiczne, średni poziom dofinansowania 70%).

Wszystkie projekty dotyczyły instalacji fotowoltaicznych do produkcji energii elektrycznej. Energia produkowana przez zakupione jednostki OZE wykorzystywana była przede wszystkim na własne potrzeby, a nadwyżki przekazywane do sieci (instalacje prosumenckie). Podobnie jak w przypadku efektywności energetycznej istniała możliwość finansowania zwrotnego na OZE w ramach pożyczki oferowanej przez Agencję Rozwoju Regionalnego w Starachowicach. Pożyczki były udzielane przede wszystkim na rozwój przedsiębiorstw, nie było zainteresowania pożyczkami na efektywność energetyczną oraz OZE.

Instrumenty finansowe zastosowane w innych regionalnych programach operacyjnych

W perspektywie finansowej 2014-2020 tylko trzy województwa (dolnośląskie, kujawsko-pomorskie i pomorskie) zdecydowały się na wdrożenie instrumentów finansowych dla instalacji OZE w MŚP. Województwa te zaoferowały instrument zwrotny w postaci preferencyjnej pożyczki.

Tabela 24 Porównanie głównych parametrów pożyczek na OZE udzielanych w ramach priorytetu 4b RPO

Województwo	Dolnośląskie	Kujawsko-Pomorskie	Pomorskie
Pośrednik	TISE S.A.	Kujawsko-Pomorski Fundusz Pożyczkowy	Pomorski Fundusz Pożyczkowy
Grupa docelowa	MŚP, przedsiębiorstwa energetyczne, przedsiębiorstwa społeczne, jednostki samorządu terytorialnego, spółdzielnie mieszkaniowe i wspólnoty mieszkaniowe, grupy producentów rolnych	przedsiębiorstwa, jednostki samorządu terytorialnego, ich związki i stowarzyszenia, samorządowe jednostki organizacyjne, organy władzy, administracji rządowej, państwowe jednostki organizacyjne, organizacje pozarządowe.	inwestorzy (w tym przedsiębiorcy) chcący wybudować na terenie województwa pomorskiego instalację wytwarzającą energię z OZE
Maksymalna wysokość pożyczki	od 0,1 mln zł do 10 mln zł, (finansowanie do 100% kosztów)	do 5 mln zł (finansowanie do 100% kosztów)	do 15 mln zł (finansowanie do 100%)
Zakres wsparcia	Inwestycje mające na celu produkcję energii elektrycznej lub ciepłej (wraz z podłączeniem tych źródeł do sieci dystrybucyjnej/przesyłowej), a polegające na budowie lub przebudowie/modernizacji infrastruktury (zwiększenie wartości użytkowej instalacji), w tym zakup urządzeń,	Budowa lub modernizacja instalacji (z wyłączeniem mikroinstalacji) służących do produkcji, przetwarzania i magazynowania energii elektrycznej pochodzącej z OZE, wraz z podłączeniem źródła do sieci dystrybucyjnej/przesyłowej;	Wsparcie wytwarzania i dystrybucji energii pochodzącej ze źródeł odnawialnych.
Okres wsparcia oraz karencja	15 lat (karencja 12 miesięcy)	10 lat (karencja 24 miesiące)	15 lat (karencja 24 miesięcy)
Oprocentowanie i opłaty	0,5% w skali roku (z pomocą de minimis) Brak dodatkowych opłat	od 0,5% do 0,99% Brak dodatkowych opłat	0,25 % w skali roku (pomoc de minimis, pomoc inwestycyjna); Prowizje i inne opłaty nie są pobierane za udzielenie i obsługę pożyczki
Warunki finansowania	1.Instalacje i urządzenia muszą spełnić łącznie następujące kryteria: – są nowe fabrycznie i zamontowane po raz pierwszy, – spełniają wymogi techniczne i posiadają co najmniej 5 letnią gwarancję producenta, – posiadają liczniki do prezentowania danych o wielkości produkcji ciepła albo energii elektrycznej z OZE.	Budowa i modernizacja instalacji OZE (z wyłączeniem energii pochodzącej z wiatru), o mocy powyżej 50 kW, wraz z podłączeniem źródła do sieci dystrybucyjnej/przesyłowej: - biogaz (do 1 MWe) - energia słoneczna (do 2 MWe) - energia wodna i biomasa (do 5 MWe)	Instalacje, wraz z infrastrukturą służącą przyłączeniu źródła do sieci, w tym mikroinstalacje, wytwarzające energię elektryczną lub ciepłą (również energię elektryczną i ciepłą w procesie kogeneracji) z nośników odnawialnych wykorzystujące: biogaz, biomasę, słońce, energię ziemi oraz wodę.

	<p>2. Inwestycja musi zapewnić uzysk energii elektrycznej lub mocy o następujących parametrach:</p> <ul style="list-style-type: none"> – energia wiatru (poniżej 5 MWe), – energia promieniowania słonecznego (poniżej 2 MWe/MWth), – biomasa (poniżej 5 MWth/MWe), – biogaz (poniżej 1 MWe), – energia spadku wody – wyłącznie na już istniejących budowach piętrzących lub wyposażonych w hydroelektrownie, przy jednoczesnym zapewnieniu pełnej drożności budowli dla przemieszczeń fauny wodnej (poniżej 5 MWe), – energia geotermalna (poniżej 2 MWth). <p>3. konieczność podłączenia finansowanej instalacji do sieci elektroenergetycznej oraz uzyskanie gwarancji sprzedaży wytworzonej energii</p>		<p>W przypadku elektrowni wodnych wsparcie można uzyskać jedynie na ich modernizację.</p> <p>Dopuszcza się wsparcie przebudowy lub rozbudowy dystrybucyjnej sieci elektroenergetycznej, wyłącznie jako element wspieranego projektu OZE.</p> <p>Podjęte działania powinny wpisywać się we właściwy program ochrony powietrza.</p>
--	---	--	---

Źródło: opracowani własne na podstawie stron internetowych

Pożyczki na OZE w województwie dolnośląskim, kujawsko-pomorskim i pomorskim adresowane były zarówno do podmiotów produkujących na własne potrzeby jak również do podmiotów zawodowo zajmujących się energetyką. Województwo pomorskie i dolnośląskie nie zastosowało minimalnej mocy instalacji, natomiast w województwie kujawsko-pomorskim, pożyczka OZE może być przeznaczona jedynie na instalacje o mocy powyżej 50 kW. Mikroinstalacje (do 50 kW) w województwie kujawsko-pomorskim mogą być finansowane w ramach innych instrumentów finansowych – pożyczka inwestycyjna z premią.

Przyjęte założenia oraz maksymalne wartości pożyczek mogą świadczyć o nastawieniu na podmioty zajmujących się zawodowo produkcją energii, takich które, uczestniczą w aukcjach OZE, jednakże nie wykluczono inwestycji prosumenckich.

Podobnie jak w przypadku, instrumentów finansowych zastosowanych w efektywności energetycznej, trudno jest ocenić skuteczności tych instrumentów, natomiast na podstawie dostępnych raportów z badań można wskazać, iż **istotnym problemem we wdrażaniu tych instrumentów był wybór pośrednika finansowego**. Przyczyną były przede wszystkim bariery kompetencyjne po stronie pośredników. Obszar energetyki, w jakim realizowane są omawiane pożyczki, był dla wszystkich PF względnie nowy. Dodatkowo wiąże się ze specjalistycznymi inwestycjami oraz specyficznymi klientami, co bezpośrednio przekłada się również na przeciętnie wyższy poziom skomplikowania wspieranych produktów finansowych. Część banków i instytucji finansowych w czasie organizacji pierwszego przetargu EBI w ogóle nie posiadało w swojej ofercie produktów skierowanych do tego sektora¹⁶⁰. W przetargach BGK i EBI w latach 2016-2017 na pożyczki OZE nie zgłosił się żaden pośrednik finansowy, dopiero w 2019 r. fundusze pożyczkowe zaczęły budowę portfela w województwie dolnośląskim, pomorskim i kujawsko-pomorskim, natomiast w województwie mazowieckim i opolskim zrezygnowano z tego rodzaju wsparcia w ramach RPO¹⁶¹. Zgodnie z pozyskaną wiedzą pojawiło się zainteresowanie środkami w opisywanych powyżej województwach, w województwie kujawsko-pomorskim wskazują jednak na **duże zainteresowanie inwestorów tego typu wsparciem dla inwestycji w farmy fotowoltaiczne** – zidentyfikowano potencjał dodatkowych środków ponad pierwotnie wyznaczoną na ten IF alokację¹⁶².

¹⁶⁰ „Wpływ RPO WK-P 2014-2020 na realizację celów Strategii EUROPA 2020 w zakresie ochrony środowiska i zmian klimatu - Raport końcowy”, Fundeko Korbel, Krok-Baściuk sp.j., Idea Instytut Sp. z o.o., Warszawa 2020.

¹⁶¹ „Ewaluacja efektów wdrażania zwrotnych instrumentów finansowych realizowanych w ramach RPO WM 2014-2020 wraz z analizą ex-ante dla perspektywy finansowej 2021-2027 – raport cząstkowy”, PAG Uniconsult, Imapp Consulting, Warszawa 2020.

¹⁶² „Wpływ RPO WK-P 2014-2020 na realizację celów Strategii EUROPA 2020 w zakresie ochrony środowiska i zmian klimatu - Raport końcowy”, Fundeko Korbel, Krok-Baściuk sp.j., Idea Instytut Sp. z o.o., Warszawa 2020.

Alternatywne źródła wsparcia dla przedsiębiorstw

Podobnie jak w przypadku efektywności energetycznej głównym krajowym programem wspierającym przedsiębiorstwa produkujące energię elektryczną lub ciepłą na własne potrzeby, jak podmioty inwestujące zawodowo w źródła OZE, jest program Energia+. Celem programu, oferowanego przez NFOŚiGW jest zmniejszenie negatywnego oddziaływania przedsiębiorstw na środowisko, w tym poprawa jakości powietrza. Program wspiera m.in. nowe źródła energii elektrycznej i ciepłej oraz technologie racjonalizacji jej zużycia, w tym OZE. W ramach programu udzielane są preferencyjne pożyczki od 0,5 mln zł do 300 mln zł, na okres do 15 lat, z oprocentowaniem WIBOR 3m+50pkt, ale nie mniej niż 1,5%. Do 10% kwoty pożyczki może zostać umorzona (nie więcej niż 1mln zł), warunkiem umorzenia jest realizacja projektu zgodnie z założeniami i terminowa spłata rat. Część (raczej większych) inwestorów OZE korzysta z tego programu, wielu jednak rezygnuje z powodu długiego czasu oczekiwania na środki i obostrzeń związanych z pomocą publiczną¹⁶³.

Podobnie jak w przypadku efektywności energetycznej, istotną formą wsparcia dla przedsiębiorców sektora MŚP (w tym podmiotów inwestujących w zawodowe źródła OZE i prosumentów biznesowych) wdrażaną na poziomie krajowym jest obecnie gwarancja Biznesmax.

Najważniejszą formą wsparcia dla podmiotów inwestujących w zawodowe źródła OZE jest system aukcji OZE. System ten został wprowadzony w 2015 r. w ramach ustawy o OZE, a pierwsze aukcje przeprowadzono w 2016 r. Beneficjentami systemu aukcyjnego są głównie wytwórcy wykorzystujący do wytwarzania energii elektrycznej energię promieniowania słonecznego i wiatru na lądzie. W ostatnich latach największym zainteresowaniem cieszą się aukcje przeznaczone dla nowych, małych (o mocy nie większej niż 1 MW) instalacji fotowoltaicznych. W 2021 roku po raz pierwszy w koszyku dedykowanym obiektom o mocy powyżej 1 MW, odnotowano przewagę mocy instalacji fotowoltaicznych w stosunku do projektów lądowych farm wiatrowych¹⁶⁴.

Popularną formą finansowania paneli fotowoltaicznych wśród przedsiębiorców jest leasing. Największe grupy finansowe (m.in. PKO, Santander, ING, Alior, mBank) wprowadziły w ostatnich 2 latach do swojej oferty leasing paneli fotowoltaicznych. Przy optymalnym doborze parametrów instalacji, rata leasingowa może być w całości pokrywana z oszczędności w opłatach za energię elektryczną, a po okresie spłaty instalacja fotowoltaiczna

¹⁶³ Ewaluacja efektów wdrażania zwrotnych instrumentów finansowych realizowanych w ramach RPO WM 2014-2020 wraz z analizą ex-ante dla perspektywy finansowej 2021-2027, PAG Uniconsult, Imapp Consulting, Warszawa 2021.

¹⁶⁴ <https://www.teraz-srodowisko.pl/aktualnosci/aukcje-OZE-2021-wyniki-10522.html>

pracuje praktycznie za darmo. Dodatkowo, w leasingu operacyjnym rata leasingowa wliczana jest w całości w koszty prowadzonej działalności, obniżając płacony podatek dochodowy¹⁶⁵.

Konkurowanie oferty z proponowaną „Pożyczką z premią na inwestycje z zakresu efektywności energetycznej i OZE”

Przedstawione w niniejszym rozdziale źródła finansowania OZE oraz efektywności energetycznej dla przedsiębiorców nie będą stanowiły utrudnienia dla wdrażania zaproponowanych instrumentów finansowych w ramach PR WŚ 2021-2027. Instrumenty finansowe wdrażane w ramach regionalnych programów operacyjnych innych województw nie stanowią oferty konkurencyjnej ze względu na zasięg terytorialny, natomiast komercyjne źródła finansowania takie jak pożyczki czy też leasing, które obecnie cieszą się niewielkim zainteresowaniem, posiadają mniej korzystne warunki finansowania. Tak jak zostało to opisane we wcześniejszej analizie, zarówno przedsięwzięcia z efektywności energetycznej jak i OZE, w tak trudnej i niepewnej sytuacji w jakiej znaleźli się przedsiębiorcy w wyniku pandemii COVID, wymagają szczególnie atrakcyjnych warunków dofinansowania, które nie są zapewniane przez sektor komercyjny.

¹⁶⁵ Ewaluacja efektów wdrażania zwrotnych instrumentów finansowych realizowanych w ramach RPO WM 2014-2020 wraz z analizą ex-ante dla perspektywy finansowej 2021-2027, PAG Uniconsult, Imapp Consulting, Warszawa 2021

4.4. Model wdrażania

Zgodnie z projektem CPR w perspektywie 2021-2027 do wdrażania instrumentów finansowych mogą być powoływane fundusze zarządzające oraz fundusze szczegółowe. Fundusz zarządzający oznacza fundusz utworzony na odpowiedzialność instytucji zarządzającej w ramach co najmniej jednego programu w celu wdrażania co najmniej jednego funduszu szczegółowego; fundusz szczegółowy oznacza fundusz, za pomocą którego instytucja zarządzająca lub fundusz zarządzający dostarczają produkty finansowe odbiorcom końcowym. Ponadto produkty finansowe może wdrażać bezpośrednio instytucja zarządzająca, przy czym możliwość ta jest ograniczona do pożyczek i gwarancji. Poniżej przedstawiamy mocne i słabe strony trzech modeli wdrażania: dwa zakładają udział w procesie wdrażania funduszu zarządzającego natomiast trzeci zakłada, że instrumenty finansowe będą wdrażane bezpośrednio przez IZ RPO WŚ.

Tabela 25 Mocne i słabe strony poszczególnych modeli wdrażania instrumentów finansowych

	Model bezpośredni	Model z krajowym funduszem zarządzającym (BGK)	Model z zagranicznym funduszem zarządzającym (EBI)
Mocne strony	<ol style="list-style-type: none"> 1. Prosta struktura sprzyjająca skróceniu procesów decyzyjnych 2. Pełna kontrola IZ nad procesem udzielania wsparcia ostatecznym odbiorcom¹⁶⁶ 3. Potencjalnie niższe koszty zarządzania niż w innych modelach wynikające z płaskiej struktury wdrażania 4. Prostsze zarządzanie finansowe (środki finansowe cały czas pozostają w dyspozycji IZ) 	<ol style="list-style-type: none"> 1. Duże doświadczenia związane ze stosowaniem tego modelu 2. redukcja obciążeń administracyjnych pod stronie IZ – są one przejmowane przez BGK 3. Wysoki potencjał do szybkiego uruchomienia produktów finansowych z perspektywy 21-27 z uwagi na istnienie odpowiedniego potencjału po stronie funduszu zarządzającego 	<ol style="list-style-type: none"> 1. Szansa na szybką kontrakcję środków (już w momencie zawarcia umowy z EBI), 2. Doświadczenia EBI związane z pełnieniem roli funduszu funduszy w perspektywie 2014-2020 3. Redukcja obciążeń administracyjnych pod stronie IZ – są

¹⁶⁶ Przyjęto, że również w modelu bezpośrednim samorząd województwa decydowałby się na wybór pośredników

		<p>4. Brak konieczności tworzenia systemu wdrażania niejako od zera – można oprzeć się w dużym zakresie na istniejących już procedurach/regulaminach</p> <p>5. Szansa na szybką kontraktację środków (już w momencie zawarcia umowy z BGK)</p> <p>6. wysoka wiarygodność i rozpoznawalność BGK wśród instytucji finansowych co może zwiększać ich skłonność do udziału w przetargach na pełnienie roli pośrednika finansowego.</p>	<p>one przejmowane przez EBI</p>
<p>Słabe strony</p>	<p>1. Brak jakichkolwiek doświadczeń związanych ze stosowaniem tego modelu w województwie świętokrzyskim (jak i pozostałych województwach)</p> <p>2. Brak wystarczających zasobów kadrowych</p> <p>3. Brak opracowanych procedur/regulaminów</p> <p>4. Wysokie ryzyko znaczących opóźnień w uruchomieniu akcji pożyczkowej/poręczeniowej (z powodów wymienionych wyżej)</p> <p>5. Dodatkowe, duże obciążenie administracyjne dla IZ</p>	<p>1. potencjalnie wyższe koszty zarządzania aniżeli w modelu bezpośrednim</p> <p>2. potencjalnie dłuższy proces decyzyjny aniżeli w modelu bezpośrednim – np. zmiana parametrów produktów finansowych wymagałaby aneksowania umowy z BGK</p> <p>3. utrata przez IZ częściowej kontroli nad procesem wyboru pośredników finansowych</p>	<p>1. Niewielkie doświadczenia związane z wykorzystaniem tego modelu (w perspektywie 2014-2020 EBI pełni rolę funduszu funduszy tylko w czterech województwach),</p> <p>2. Brak doświadczeń EBI związanych z wdrażaniem instrumentów finansowych dotyczących inwestycji w przedsiębiorstwach</p>

			<p>3. potencjalnie wyższe koszty zarządzania aniżeli w modelu bezpośrednim</p> <p>4. potencjalnie dłuższy proces decyzyjny aniżeli w modelu bezpośrednim – np. zmiana parametrów produktów finansowych wymagałaby aneksowania umowy z BGK</p> <p>5. utrata przez IZ częściowej kontroli nad procesem wyboru pośredników finansowych</p>
--	--	--	---

Źródło: opracowanie własne

Biorąc pod uwagę informacje zawarte w tabeli należy uznać, że optymalnym modelem wdrażania instrumentów finansowych w perspektywie 2021-2027 będzie model z krajowym funduszem zarządzającym, za którym przemawia przede wszystkim doświadczenie instytucji, która tę funkcję, zgodnie z art. 60 CPR może pełnić. Za tym modelem opowiedzieli się również wszyscy uczestnicy wywiadów indywidualnych, w tym reprezentanci pośredników finansowych.

Model ten należy zalecić w przypadku wszystkich proponowanych w niniejszym raporcie produktów finansowych. Należy podkreślić, że BGK posiada doświadczenie we wdrażaniu zarówno pożyczek na inwestycje w przedsiębiorstwach jak i produktów finansowych dotyczących odnawialnych źródeł energii oraz efektywności energetycznej.

Z punktu widzenia sposobu wdrażania kluczowy wydaje się być sposób wyboru podmiotów wdrażających dany instrument finansowy. Zgodnie z art. 60 CPR Instytucja zarządzająca może bezpośrednio udzielić zamówienia na wdrażanie instrumentu finansowego (np. EBI lub publicznemu bankowi spełniającemu określone warunki). W takim przypadku obowiązują

natomiast limity opłat za zarządzanie wskazane w art. 68 CPR (do 5 % łącznej kwoty wkładów z programu wypłaconej odbiorcom końcowym w formie pożyczek lub przeznaczonej na umowy gwarancyjne oraz do 7 % łącznej kwoty wkładów z programu wypłaconej odbiorcom końcowym w formie inwestycji kapitałowych i quasi-kapitałowych). Z przeprowadzonych badań jakościowych wynika, że wskazane limity dla wybranego w drodze bezpośredniego udzielenia zamówienia funduszu zarządzającego będą wystarczające.

Limity nie obowiązują, jeżeli fundusze (zarządzający lub szczegółowy) są wybierane w drodze przetargu konkurencyjnego zgodnie z mającym zastosowanie prawem. Wtedy kwota kosztów zarządzania i opłat za zarządzanie ustalana jest w umowie o finansowaniu i odzwierciedla wynik przetargu konkurencyjnego. Zalecić należy zatem wybór funduszy szczegółowych (pośredników finansowych) w trybie przetargowym – doświadczenia perspektywy finansowej 2014-2020 wskazują, że poziom opłat za zarządzanie był bliższy raczej dziesięciu aniżeli pięciu procentom. Z przeprowadzonych wywiadów z pośrednikami finansowymi z terenu województwa wynika, że wstępnie byłiby oni zainteresowani wzięciem udziału w przetargach dotyczących wdrażania zaproponowanych w niniejszym raporcie produktów finansowych.

Podsumowując, w perspektywie finansowej 2021-2027 optymalnym rozwiązaniem będzie utrzymanie dotychczasowego, trójstopniowego modelu wdrażania instrumentów finansowych, w którym Instytucja Zarządzająca w trybie bezprzetargowym powierza wdrażanie instrumentów finansowych bankowi publicznemu (w tym przypadku BGK) natomiast ten ogłasza przetargi na wybór pośredników finansowych

Warto zastosować następujące rozwiązania wdrożeniowe spośród stosowanych w perspektywie 2014-2020:

- Podział zamówień na części – należy przyjąć, że proponowane produkty finansowe z uwagi na alokację jaka będzie na nie przeznaczona nie powinny być wdrażane przez jeden podmiot,
- Stosowanie zarówno cenowych jak i poza-cenowych kryteriów oceny ofert (np. czas budowy portfela),
- Wykorzystywanie prawa opcji,
- Wymóg wykazania przez oferentów odpowiedniego doświadczenia we wdrażaniu instrumentów finansowych,
- Wymóg zapewnienia odpowiednich zasobów kadrowych do wdrażania poszczególnych instrumentów.

Jeżeli chodzi o wymóg wniesienia przez pośredników finansowych wkładu własnego to raczej nie należy z niego całkowicie rezygnować, zwłaszcza że z przeprowadzonych badań jakościowych wynika, że pośrednicy są w stanie partycypować finansowo w proponowanych

produktach. Ponadto zaangażowanie przez pośredników finansowych własnych środków finansowych powinno przełożyć się pozytywnie na ich motywację do budowy wysokiej jakości portfela. Równolegle należy zadbać o to by wymagany poziom wkładu własnego nie stanowił istotnej bariery udziału w przetargu. *Gros* podmiotów ma ograniczone zasoby finansowe z tytułu pełnienia roli pośredników finansowych w perspektywie 2014-2020 – zaangażowali swoje środki finansowe w produkty uruchomione w tej perspektywie. Warto tym samym zaangażować kapitał publiczny (np. środki zwrócone z instrumentów finansowych wdrażanych w województwie świętokrzyskim w latach 2007-2013 i 2014-2020) jako uzupełniające środki prywatne pośredników celem spełnienia wynikającego z rozporządzeń UE wymogu dotyczącego 15% wkładu własnego. Samorząd mógłby te środki wносить jako wkład własny bezpośrednio lub udostępniać je pośrednikom (np. w charakterze nieoprocentowanej pożyczki).

5. WNIOSKI I REKOMENDACJE

Tabela 26 Tabela rekomendacji

L.p	Wniosek wynikający z badania (strona w raporcie)	Proponowana rekomendacja (strona w raporcie)	Podmiot odpowiedzialny za wdrożenie rekomendacji (adresat rekomendacji)	Proponowany sposób wdrożenia rekomendacji	Proponowany termin wdrożenia rekomendacji (kwartał)	Klasyfikacja	Obszar tematyczny
1.	<p>Największy potencjał do wykorzystania instrumentów finansowych zidentyfikowano w przypadku projektów dotyczących inwestycji przedsiębiorstw w środki trwałe, inwestycji służących podnoszeniu efektywności energetycznej oraz inwestycji w odnawialne źródła energii. (s. 24-28, 50-60, 66-75)</p> <p>W obszarze dostępu do finansowania zwrotnego rynkowego zidentyfikowano lukę finansową. Jej wielkość w województwie świętokrzyskim oszacowano na 216 mln zł/rocznie,</p>	Uruchomienie instrumentów finansowych w priorytecie 1 PR WŚ 21-27 oraz priorytecie 2 PR WŚ 21-27 (s. 24-28, 50-60, 66-75)	IZ PR WŚ 21-27	Uwzględnienie odpowiednich zapisów w PR oraz Uszczegółowieniu	IV kwartał 2021 r.	programowa	system realizacji polityki spójności

	<p>czyli 1 513 mln zł w siedmioletnim okresie realizacji programu PR WŚ 21-27 (s. 117-122)</p> <p>W latach 2021-2030 luka inwestycyjna w obszarze efektywności energetycznej wynosi 2,3 mld zł natomiast luka finansowa 236 mln zł. Luka inwestycyjna w obszarze OZE wynosi 1 mld zł natomiast luka finansowa 118 mln zł. (s. 146-149)</p>						
2.	<p>W województwie świętokrzyskim są długoletnie doświadczenia sięgające perspektywy finansowej 2007-2013 w stosowaniu preferencyjnych instrumentów pożyczkowych, adresowanych do przedsiębiorstw znajdujących się w luce finansowej. Parametry instrumentu pożyczkowego oferowanego w perspektywie 2014-2020 dobrze adresowały potrzeby przedsiębiorców. (s. s. 109-112, 134-145)</p>	<p>Wspieranie projektów rozwojowych MŚP za pomocą instrumentu pożyczkowego oferowanego przedsiębiorstwom znajdującym się w luce finansowej. Parametry instrumentu powinny być podobne do tych stosowanych w perspektywie 2014-2020. Należy przewidzieć większy udział w portfelu pośredników pożyczek z zakresu powyżej 500 tys. zł. co skutkuje m.in.</p>	IZ PR WŚ 21-27	Uwzględnienie odpowiednich zapisów w PR oraz Uszczegółowieniu	IV kwartał 2021 r.	programowa	system realizacji polityki spójności

		postulatem przyjęcia wyższej maksymalnej wartości pożyczki – 1,7 mln zł. Szczegółowe parametry instrumentu wskazano w fiszce zawartej w treści raportu. (s. 144-145)					
3.	W województwie nie ma żadnych doświadczeń związanych z wykorzystaniem instrumentów finansowych w obszarze efektywności energetycznej oraz obszarze OZE. Dotychczas firmy realizujące projekty w tym obszarach mogły otrzymać wsparcie dotacyjne o relatywnie wysokiej intensywności. Zainteresowanie klasycznymi instrumentami finansowymi (pożyczka) na projekty z zakresu OZE i efektywności energetycznej w innych województwach było umiarkowane. Zapisy Rozporządzenia Ogólnego stwarzają korzystne warunki dotyczące instrumentów mieszanych łączących w sobie	Wspieranie realizowanych przez przedsiębiorstwa projektów dotyczących efektywności energetycznej i odnawialnych źródeł energii z wykorzystaniem produktu finansowego jakim jest połączenie instrumentu finansowego z dotacją przyjmującą postać rabatu kapitałowego. Parametry instrumentu wskazano w fiszce zawartej w treści raportu. (s. 169-170)	IZ PR WŚ 21-27	Uwzględnienie odpowiednich zapisów w PR oraz Uszczegółowieniu	IV kwartał 2021 r.	programowa	system realizacji polityki spójności

	instrument finansowy oraz dotację. (s. 149-170)						
4.	Optymalnym modelem wdrażania instrumentów finansowych w perspektywie 2021-2027 będzie model z krajowym funduszem zarządzającym. Za tym modelem przemawia przede wszystkim doświadczenie instytucji, która tę funkcję, zgodnie z art. 60 CPR, może pełnić (kryteria określone dla banku publicznego spełnia BGK). Za tym modelem opowiedzieli się również wszyscy uczestnicy wywiadów indywidualnych, w tym reprezentanci pośredników finansowych. (s. 189-191)	Wdrażanie zaproponowanych w niniejszym raporcie instrumentów finansowych z wykorzystaniem modelu trójstopniowego, w którym uczestniczą: Instytucja Zarządzająca, fundusz zarządzający wybrany w drodze bezpośredniego udzielenia zamówienia oraz fundusze szczegółowe wybrane w trybie przetargowym przez fundusz zarządzający. (s. 190-191)	IZ PR WŚ 21-27	Uwzględnienie odpowiednich zapisów w PR oraz Uszczegółowieniu	IV kwartał 2021 r.	programowa	system realizacji polityki spójności