

Aktualizacja oceny ex-ante dla instrumentów finansowych w ramach Regionalnego Programu Operacyjnego Województwa Pomorskiego na lata 2014-2020

RAPORT KOŃCOWY

Warszawa, 4 kwietnia 2019 r.

Projekt współfinansowany z Europejskiego Funduszu Społecznego w ramach Regionalnego Programu Operacyjnego Województwa Pomorskiego na lata 2014-2020

Autorzy:

(PAG Uniconsult) M. Gajewski (kierownik badania), R. Kubajek, B. Pietrzak, J. Szczucki, J. Witkowska
(Imapp) J. Frankowski, H. Kalinowski, M. Ośka

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

00-728 Warszawa, ul. Kierbedzia 4
tel. 22 256 39 00, fax. 22 256 39 10

biuro@pag-uniconsult.pl
www.pag-uniconsult.pl

Imapp Sp. z o.o.


ul. Puławska 145, 02-715 Warszawa
tel. 22 390 53 04, fax 22 379 62 83

imapp@imapp.pl
www.Imapp.pl



SPIS TREŚCI

Wykaz skrótów	1
Podsumowanie	3
Executive Summary	11
1 Koncepcja i metodologia aktualizacji analizy ex-ante instrumentów finansowych	18
1.1 Cele i przedmiot badania	18
1.2 Obszary problemowe badania	20
1.3 Metodologia i przebieg badania	22
2 Katalog instrumentów finansowych w RPO WP 2014-2020 i model wdrożeniowy – stan obecny	24
3 Ustalenia badawcze	34
3.1 Doświadczenia wdrożeniowe – realizacja instrumentów finansowych w ramach RPO WP 2014-2020 oraz z wykorzystaniem środków zwracanych z minionej perspektywy finansowej	34
3.1.1 Instrumenty wdrażane w ramach OP 1 i OP 2 RPO WP 2014-2020 oraz w oparciu o środki zwrócone z RPO WP 2007-2013	39
3.1.2 Instrumenty wdrażane w ramach OP 8 i OP 10 RPO WP 2014-2020	69
3.2 Rezultaty – wkład instrumentów finansowych w realizację celów RPO WP 2014-2020	87
3.3 Komplementarność źródeł wsparcia – RPO WP 2014-2020 a inne programy (europejskie i inne programy publiczne)	107
3.4 Dziedziny i skala zainteresowania odbiorców ostatecznych wsparciem w formie instrumentów finansowych	121
3.4.1 Oś priorytetowa 1 i 2 (badania i rozwój, innowacyjność i konkurencyjność)	121
3.4.2 Oś priorytetowa 8 i 10 (rewitalizacja, odnawialne źródła energii i efektywność energetyczna)	126
3.5 Potencjał wdrożeniowy a potrzeby w sferze dystrybucji instrumentów finansowych – pośrednicy	139
3.5.1 Pośrednicy finansowi w instrumentach kapitałowych	139
3.5.2 Pośrednicy finansowi w instrumentach dłużnych	143
3.5.3 Pośrednicy finansowi w instrumentach poręczeniowych	151
3.6 Wskazania w zakresie wskaźników Strategii Inwestycyjnej z Biznesplanem oraz Ram Wykonania	153
3.6.1 Oś priorytetowa 1 i 2 (B+R, innowacyjność i konkurencyjność)	153
3.6.2 Oś priorytetowa 8 i 10 (rewitalizacja, odnawialne źródła energii i efektywność energetyczna)	157
4 Wnioski i rekomendacje	165

4.1	Oś priorytetowa 1 i 2 (badania i rozwój, innowacyjność i konkurencyjność).....	165
4.2	Oś priorytetowa 8 i 10 (rewitalizacja, odnawialne źródła energii i efektywność energetyczna).....	172
4.2.1	Wsparcie rewitalizacji („Pożyczka rewitalizacyjna”)	172
4.2.2	Wsparcie odnawialnych źródeł energii („Pożyczka OZE”)	174
4.2.3	Wsparcie modernizacji energetycznej („Pożyczka na modernizację energetyczną”)	175
4.3	Produkty oferowane przez PFR.....	178
	Załączniki	180
	Dodatkowe prezentacje na mapach (rozkłady terytorialne)	181
	Lista respondentów wywiadów indywidualnych (IDI/TDI)	184
	Spis źródeł zastanych	186
	Spis tabel.....	191
	Spis wykresów	193
	Spis map	195
	Spis ramek.....	196
	Załączniki „zewnątrzne”	197

Wykaz skrótów

Skrót/pojęcie	Pełna nazwa/definicja
ARP	Agencja Rozwoju Pomorza S.A.
BAPE	Bałtycka Agencja Poszanowania Energii Sp. z o.o.
BGK	Bank Gospodarstwa Krajowego
CAWI	Wywiad realizowany drogą internetową
EBI	Europejski Bank Inwestycyjny
EFSI	Europejskie Fundusze Strukturalne i Inwestycyjne
FPK	Fundusz poręczeń kredytowych
GNB	Getin Noble Bank S.A.
IDI	Indywidualny wywiad pogłębiony
IF (instrumenty finansowe)	Instrumenty finansowe (obowiązująca nazwa dla okresu programowania 2014-2020). Zgodnie z Rozporządzeniem Parlamentu Europejskiego i Rady (UE, Euratom) 2018/1046 z dnia 18 lipca 2018 r. w sprawie zasad finansowych mających zastosowanie do budżetu ogólnego Unii, zmieniające rozporządzenia (UE) nr 1296/2013, (UE) nr 1301/2013, (UE) nr 1303/2013, (UE) nr 1304/2013, (UE) nr 1309/2013, (UE) nr 1316/2013, (UE) nr 223/2014 i (UE) nr 283/2014 oraz decyzję nr 541/2014/UE, a także uchylające rozporządzenie (UE, Euratom) nr 966/2012 instrumenty finansowe oznaczają unijny środek wsparcia finansowego przekazywany z budżetu, aby zrealizować jeden lub większą liczbę określonych celów polityki Unii, który to instrument może przybierać formę inwestycji kapitałowych lub inwestycji quasi-kapitałowych, pożyczek lub gwarancji, lub innych instrumentów opartych na podziale ryzyka, i który w stosownych przypadkach może być łączony z innymi formami wsparcia finansowego lub ze środkami finansowymi podlegającymi zarządzaniu dzielonemu lub środkami finansowymi Europejskiego Funduszu Rozwoju
ISP	Inteligentne Specjalizacje Pomorza
IZ RPO WP	Instytucja Zarządzająca Regionalnym Programem Operacyjnym Województwa Pomorskiego na lata 2014-2020
JEREMIE	<i>Joint European Resources for Micro to Medium Enterprises</i> – Wspólne Europejskie Zasoby dla Przedsiębiorstw od Mikro do Średnich. Instrument (mechanizm) pozadotacyjnego wsparcia, o którym mowa w art. 44 w Rozporządzeniu Rady (WE) nr 1083/2006 z dnia 11 lipca 2006 r. ustanawiającym przepisy ogólne dotyczące Europejskiego Funduszu Rozwoju Regionalnego, Europejskiego Funduszu Społecznego oraz Funduszu Spójności i uchylającym rozporządzenie (WE) nr 1260/1999
JST	Jednostka samorządu terytorialnego
KE	Komisja Europejska
MiIR	Ministerstwo Inwestycji i Rozwoju
MŚP	Mikro, małe i średnie przedsiębiorstwa
NFOŚiGW	Narodowy Fundusz Ochrony Środowiska i Gospodarki Wodnej
OP	Oś Priorytetowa – wydzielona część RPO WP 2014-2020 (OP 1, OP 2, OP 8, OP 10)
OSI	Obszar (Obszary) Strategicznej Interwencji

Skrót/pojęcie	Pełna nazwa/definicja
OZE	Odnawialne źródła energii
PFP	Pomorski Fundusz Pożyczkowy Sp. z o.o.
PFR	W zależności od kontekstu (dla OP 1) Polski Fundusz Rozwoju lub (w pozostałych częściach raportu) Pomorski Fundusz Rozwoju
PGN	Plan gospodarki niskoemisyjnej
POIR	Program Operacyjny Inteligentny Rozwój 2014-2020
POIiŚ	Program Operacyjny Infrastruktura i Środowisko 2014-2020
POWER	Program Operacyjny Wiedza Edukacja Rozwój 2014-2020
PRFPK	Pomorski Regionalny Fundusz Poręczeń Kredytowych
RPO WP 2007-2013	Regionalny Program Operacyjny Województwa Pomorskiego na lata 2007-2013
RPO WP 2014-2020	Regionalny Program Operacyjny Województwa Pomorskiego na lata 2014-2020.
SzOOP RPO WP	Szczegółowy Opis Osi Priorytetowych Regionalnego Programu Operacyjnego Województwa Pomorskiego na lata 2014-2020
TBS	Towarzystwa budownictwa społecznego
UMWP	Urząd Marszałkowski Województwa Pomorskiego
WFOŚiGW	Wojewódzki Fundusz Ochrony Środowiska i Gospodarki Wodnej w Gdańsku
OMT	Obszar Metropolitalny Trójmiasta
Ostateczny odbiorca	Osoba prawna lub fizyczna, która otrzymuje wsparcie finansowe w ramach instrumentu finansowego zgodnie z art. 2 ust. 12 Rozporządzenia Ogólnego
Pośrednicy finansowi	Pośrednicy finansowi udzielający wsparcia przy pomocy instrumentów finansowych (IF) przewidzianych w Regionalnym Programie Operacyjnym Województwa Pomorskiego na lata 2007-2013 lub na lata 2014-2020
Rozporządzenie Delegowane	Rozporządzenie delegowane Komisji (UE) z dnia 3 marca 2014 r. nr 480/2014 uzupełniające rozporządzenie Parlamentu Europejskiego i Rady (UE) nr 1303/2013 ustanawiające wspólne przepisy dotyczące Europejskiego Funduszu Rozwoju Regionalnego, Europejskiego Funduszu Społecznego, Funduszu Spójności, Europejskiego Funduszu Rolnego na rzecz Rozwoju Obszarów Wiejskich oraz Europejskiego Funduszu Morskiego i Rybackiego oraz ustanawiające przepisy ogólne dotyczące Europejskiego Funduszu Rozwoju Regionalnego, Europejskiego Funduszu Społecznego, Funduszu Spójności i Europejskiego Funduszu Morskiego i Rybackiego
Rozporządzenie Ogólne	Rozporządzenie Parlamentu Europejskiego i Rady (UE) 1303/2013 z dnia 17 grudnia 2013 roku ustanawiające wspólne przepisy dotyczące Europejskiego Funduszu Rozwoju Regionalnego, Europejskiego Funduszu Społecznego, Funduszu Spójności, Europejskiego Funduszu Rolnego na rzecz Rozwoju Obszarów Wiejskich oraz Europejskiego Funduszu Morskiego i Rybackiego oraz ustanawiające przepisy ogólne dotyczące Europejskiego Funduszu Rozwoju Regionalnego, Europejskiego Funduszu Społecznego, Funduszu Spójności i Europejskiego Funduszu Morskiego i Rybackiego oraz uchylające rozporządzenie Rady (WE) nr 1083/2006
VC, venture capital	Venture capital - inwestycje kapitałowe, dokonywane we wczesnych stadiach rozwoju przedsiębiorstw, służące uruchomieniu danej spółki lub jej ekspansji

Podsumowanie

Niniejszy dokument przedstawia ustalenia badawcze, wnioski i rekomendacje wypracowane w ramach aktualizacji oceny „Oceny ex-ante instrumentów finansowych w ramach Regionalnego Programu Operacyjnego Województwa Pomorskiego na lata 2014-2020” (RPO WP 2014-2020), wykonanej przez konsorcjum doradcze w składzie PAG Uniconsult Sp. z o.o. i Imapp Sp. z o.o. Badanie wykonano w okresie październik 2018 r. – luty 2019 r.

Przedmiot aktualizacji stanowiła tzw. pierwotna ocena ex-ante instrumentów finansowych, opracowana w roku 2014 i 2015 w ramach dwuetapowego procesu badawczego, obejmującego: sporządzenie (etap 1) analizy zapotrzebowania i doświadczeń w zakresie stosowania instrumentów finansowych w województwie pomorskim oraz (etap 2) opracowanie właściwej oceny ex-ante, zawierającej katalog instrumentów finansowych IF, koncepcję ich stosowania oraz organizacyjno-funkcjonalny model wdrażania.

W badaniach, mających na celu zebranie informacji niezbędnych do aktualizacji oceny ex-ante instrumentów finansowych zastosowano zróżnicowane techniki badawcze, zarówno w ramach metody jakościowej, jak i ilościowej. W ich zestaw weszły: (1) analiza danych zastanych, (2) indywidualne wywiady pogłębione z przedstawicielami reprezentującymi instytucje zarządzające i nadzorujące wdrażanie instrumentów finansowych w województwie pomorskim oraz z faktycznymi oraz potencjalnymi pośrednikami finansowymi IF, (3) zogniskowane wywiady grupowe z przedsiębiorcami – odbiorcami ostatecznymi instrumentów finansowych, (4) badanie ilościowe CAWI z przedsiębiorcami, podmiotami sektora mieszkaniowego, potencjalnymi inwestorami w sferze energetyki i odnawialnych źródeł energii, jednostkami samorządu terytorialnego, jako koordynatorami przedsięwzięć w sferze rewitalizacji oraz (5) panel ekspercki, służący przedyskutowaniu i weryfikacji wniosków i rekomendacji badawczych. Dodatkowo badanie uzupełniliśmy o telefoniczne wywiady pogłębione z przedstawicielami podmiotów, z którymi podpisano pierwsze umowy w produktach finansowanych z OP 8 i OP 10.

Warto mieć świadomość, że zasady wdrażania instrumentów finansowych w okresie 2014-2020 w stosunku do poprzedniego okresu 2007-2013 uległy pewnym dość istotnym zmianom, częściowo pozytywnym (brak konieczności rozliczania kosztów zarządzania), niekiedy zaś dość ambiwalentnie ocenianym (wprowadzenie wyboru pośredników finansowych w trybie zamówień publicznych).

W RPO WP 2014-2020 stosowanie instrumentów finansowych przewidziano w kilku sferach interwencji tj. (1) w zakresie wspierania działalności badawczo-rozwojowej i innowacyjności (w OP 1 – Osi Priorytetowej), (2) w zakresie konkurencyjności (OP 2), (3) rewitalizacji (OP 8) oraz (4) odnawialnych źródeł energii i efektywności energetycznej budynków mieszkalnych (OP 10).

Jeśli chodzi o instrument dłużny realizowany w ramach OP 1 („Pożyczka na innowacje”), to jego wdrażanie znajduje się dopiero w fazie początkowej (rozruch). Z badania wynika jednak, że działania pośrednika finansowego prowadzą do kształtowania się coraz bogatszego

pipeline projektów, odpowiednich dla tego rodzaju pożyczki. Co prawda, nie przekłada się to jeszcze na liczne umowy pożyczkowe, ale można realnie przewidywać, że w roku 2019 dojdzie do zawarcia kilku kolejnych umów (obecnie portfel „Pożyczek na innowacje” obejmuje pięć umów, przy czym dwie z nich zawarto w styczniu 2019 r., co uznajemy za korzystny sygnał, mogący wskazywać na przyśpieszenie dystrybucji tego produktu). Należy jednak pamiętać, że jest to instrument specyficzny i trudny we wdrażaniu (stąd też, za uzasadniony uznajemy długi jego rozruch), bowiem dotyczy finansowania dłużnego działania badawczo-rozwojowej. Z drugiej strony, okres budowy portfela jest wciąż wystarczająco długi, aby przeznaczona na ten instrument alokacja została zainwestowana. Czynnikiem sprzyjającym dystrybucji „Pożyczek na innowacje” są niewątpliwie zmiany programowe, które dopuszczają (w przypadku przedsiębiorców sektora MŚP) przeznaczenie części środków pożyczki na finansowanie wdrożeń wyników przeprowadzonych (również w oparciu o pożyczkę) prac badawczo-rozwojowych. W związku z procesem realizacji tego rodzaju (wyspecjalizowanego) produktu zaproponowano rozmaite działania wzmacniające sferę promocji instrumentów dłużnych (ogólnie), w tym dotyczących finansowania działalności badawczo-rozwojowej z podkreśleniem możliwości przeznaczenia części środków pożyczki na wdrożenia (ale mniejszościowej – maksymalnie 49% kapitału pożyczki), co jest konsekwencją zmian wprowadzonych do RPO WP 2014-2020 w roku 2018, niewątpliwie podnoszącą atrakcyjność „Pożyczki na innowacje”. Poza tym, zasadne jest wzmocnienie działań monitorujących wdrażanie „Pożyczki na innowacje”, polegających na okresowym pozyskiwaniu informacji o identyfikowanych przez pośrednika finansowego pożyczkobiorcach oraz stanie zaawansowania analiz rokujących zawarcie kolejnych umów pożyczkowych.

Z o wiele trudniejszą sytuacją mamy do czynienia w instrumencie kapitałowym zaplanowanym w RPO WP 2014-2020 („Wejście kapitałowe”), z uwagi na początkowo nieudaną próbę zawarcia umów z wybranymi pośrednikami finansowymi, którzy odstąpili od zawarcia umowy (wybranymi w pierwszym przetargu, przeprowadzonym w 2018 r.). W rezultacie ogłoszono kolejne postępowanie przetargowe ograniczone jedynie do formy TFI-FIZAN, w którym zamknięcie naboru ofert nastąpiło 1 marca 2019 r. Jednak, również i ten (drugi) przetarg okazał się nieudany (nie wpłynęła żadna oferta, mimo otrzymanych zapytań od Wykonawców do postępowania świadczących o zainteresowaniu niniejszym postępowaniem). Pomimo tych niepowodzeń, uważamy, że nadal zasadne jest kontynuowanie prób wyłonienia pośrednika finansowego, stosując zaproponowany scenariusz postępowania. Mianowicie, rekomendujemy pilne przeprowadzenie kolejnego przetargu nieograniczonego, w którym dopuszczone będzie szerokie spektrum modeli organizacyjnych wehikułów inwestycyjnych (zarówno TFI / TFI-FIZAN, jak i model ASI / ZASI – podobnie jak miało to miejsce w pierwszym przetargu). W sytuacji niemożności wyboru pośrednika w trzecim przetargu należy nadal kontynuować próby wyłonienia pośrednika, tym razem przy zastosowaniu trybu zamówienia „z wolnej ręki”. Obecnie zakładamy, że w ten sposób uda się ostatecznie wybrać pośrednika finansowego, najpóźniej na przełomie sierpnia i września 2019 r. Gdyby jednak wszystkie te próby zakończyły się fiaskiem, to –

naszym zdaniem – wskazane jest rozważenie realokacji środków z instrumentu kapitałowego na instrument dłużny („Pożyczkę na innowacje”) oraz – po realokacji – ogłoszenie kolejnego przetargu na instrument dłużny. Dopuszczamy także możliwość (raczej „awaryjną”) realokacji środków na instrumenty zwrotne wdrażane w ramach OP 2.

W sumie, jeśli chodzi o instrument kapitałowy, to uznajemy, że nadal można i należy podejmować próby ustanowienia pośrednika finansowego. Trzeba jednak pamiętać o skracającym się czasie na budowę portfela (graniczny okres kwalifikowalności wydatków). Stąd też, w pewnym momencie, konieczna może okazać się realokacja środków na instrumenty rodzące większe prawdopodobieństwo skutecznego zaangażowania alokacji (co uwzględnia zaproponowany scenariusz). Poza tym, należy pamiętać o istotnych zmiennych kontekstowych, dotyczących kwestii wspierania instrumentów kapitałowych. Mianowicie, instrument kapitałowy w województwie pomorskim musi konkurować z oferowanym, niemal równoległe, wsparciem z programu krajowego (POIR). Ponadto, nawet jeśli dojdzie do skutecznego wyboru pośrednika finansowego, to jego inwestycje (wejścia kapitałowe) zachodząc będą w czasie wprowadzania na rynek znaczących porcji kapitału inwestycyjnego, pochodzącego z konkurencyjnych programów ogólnokrajowych (przede wszystkim chodzi tu o programy Starter i BizNest dystrybuowane przez PFR Ventures w oparciu o finansowanie POIR), nie mówiąc już o różnego rodzaju inicjatywach prywatnych, w tym korporacyjnych, które są już wdrażane i wzmagać będą konkurencję o cele inwestycyjne. W tym sensie, instrument kapitałowy w województwie pomorskim zmuszony jest konkurować z programami ogólnokrajowymi (ponadto, parametry „Wejścia kapitałowego” nie są na tyle atrakcyjne, aby można było oczekiwać jego zdecydowanej przewagi – niektóre z nich można uznać za korzystniejsze, ale niestety nie dotyczy to całości kształtu tego instrumentu). Jednocześnie, w opracowaniach ewaluacyjnych podkreśla się, że dostępność celów inwestycyjnych jest jednak ograniczona (naturalnie, ograniczenie to dotyczy wszelkich wspieranych w Polsce instrumentów kapitałowych). Wszystko to stwarza dodatkowe ryzyko, występowania trudności w skutecznym i efektywnym zakontraktowaniu środków na inwestycje kapitałowe (a później ich efektywnego zaangażowania). Określone ryzyka wynikają również z dostępności na rynku odpowiedniej liczby i jakości zespołów zarządzających funduszami VC. Problemy w tym zakresie wynikają ze wspomnianej już konkurencji ze strony programów krajowych. Niemniej jednak, z przeprowadzonych badań nie wynika, aby zespoły takie były w ogóle niedostępne (w toku badania zidentyfikowaliśmy co najmniej jeden przypadek zespołu bardzo zainteresowanego udziałem w kolejnym przetargu na „Wejście kapitałowe” w województwie pomorskim). W sumie jednak, należy oczekiwać raczej bardzo ograniczonej liczby ofert. Oznacza to określone wyzwanie dla Menadżera Funduszu Funduszy, który już w najbliższym czasie musi być przygotowany na dobrze sprofilowane działania poszukiwawcze / promujące pomorski instrument kapitałowy). Niemniej jednak uważamy, że skuteczne wdrożenie instrumentu kapitałowego jest wciąż możliwe, ale pod warunkiem wyboru wiarygodnego pośrednika finansowego w 2019 r. W związku z tym uważamy także, że założone poziomy docelowe wskaźników dla

realizacji instrumentu „Wejścia kapitałowego”, jak również „Pożyczki na innowacje” mogą pozostać niezmienione.

Wdrażanie instrumentów finansowych w ramach OP 2 przebiega bardzo dobrze, mimo tego, że rozwiązana została umowa z jednym z pośredników finansowych, zaawansowanie realizacji jest na wysokim poziomie i w większości przypadków nie ma zagrożeń, co do możliwości osiągnięcia zakładanych wskaźników, choć w niektórych przypadkach niezbędne będą pewne korekty. Jedynym instrumentem w przypadku którego wdrażanie przebiega stosunkowo wolno są poręczenia; jak się wydaje jest to skutkiem pewnych rozstrzygnięć w kształcie produktu poręczeniowego (zakładana, stosunkowo wysoka, liczba przedsiębiorców mających korzystać ze wsparcia, a więc konieczności udzielania poręczeń o określonej wartości, aby doprowadzić do osiągnięcia wskaźnika), a także systemowych problemów na rynku poręczeniowym, a więc konkurencji oferty BGK, ograniczonego zainteresowania banków sieciowych współpracą z funduszami poręczeniowymi działającymi w skali lokalnej oraz regionalnej i powiązaną z nią kwestią współpracowania przez lokalne i regionalne fundusze poręczeniowe z ograniczoną liczbą banków.

Potencjał obecnych i potencjalnych pośredników finansowych jest dość zróżnicowany, generalnie największy potencjał mają instytucje działające w skali ponadregionalnej, a także regionalny fundusz pożyczkowy i poręczeniowy, będące spółkami z udziałem kapitałowym samorządu regionalnego. Dodatkowo, w regionie działalność prowadzi kilku pośredników udzielających pożyczki. Wdrażaniem instrumentów pożyczkowych udało się też zainteresować konsorcjum dwóch banków spółdzielczych, które udanie realizują swój projekt (a od 11 marca 2019 r. także kolejny bank spółdzielczy). Szanse na przyciągnięcie kolejnych wydają się być nieco ograniczone, głównie z powodu nadpłynności tego sektora oraz obaw przed zbytnią pracochłonnością obsługi formalnej projektów realizowanych ze środków europejskich, warto jednak zdecydowanie starać się przyciągnąć kolejne banki spółdzielcze.

W przypadku firm mogących skorzystać z finansowania rynkowego, głównym powodem korzystania z instrumentów finansowych były korzystniejsze warunki finansowe (niższe oprocentowanie, karencja w spłacie kapitału oraz brak opłat i prowizji związanych z udzieleniem i obsługą pożyczki) oraz indywidualne podejście do klienta. Przy czym szczególnie w kontekście firm posiadających dostęp do finansowania komercyjnego i nie znajdujących się w obszarze preferencji (czyli działających powyżej 2 lat i realizujących inwestycje poza OSI) możemy mówić o pewnej konkurencji między ofertą instrumentów finansowych dostępną w ramach RPO WP 2014-2020 a ofertą finansowania komercyjnego. Natomiast inne środki publiczne nie stanowiły istotnej alternatywy dla odbiorców wsparcia.

Z wyników przeprowadzonej ankiety wynika, że pewnym wyzwaniem pozostaje intensyfikacja działań promocyjnych, tak by informacja o możliwości uzyskania pożyczki / poręczenia współfinansowanych ze środków RPO WP 2014-2020 była łatwiej dostępna. Aktywność promocyjna BGK wydaje się bowiem być znacząco mniejsza w ramach obecnego RPO w stosunku do RPO WP 2007-2013. Analogicznie, stosunkowo ograniczona jest

aktywność promocyjna drugiego menedżera funduszu funduszy, czyli Europejskiego Banku Inwestycyjnego.

Jeżeli chodzi o komplementarność vs. konkurencyjność instrumentów finansowych (pożyczkowych i poręczeniowych) RPO WP 2014-2020 wobec innych instrumentów (w tym dotacyjnych) oferowanych ze środków publicznych, w tym ze środków europejskich, to poziom komplementarności jest dość umiarkowany, przede wszystkim ze względu na przepisy dotyczące zasad łączenia różnych form wsparcia ze środków europejskich. Z całą pewnością natomiast komplementarny charakter mają niektóre instrumenty uruchamiane przez Pomorski Fundusz Rozwoju. Jeżeli chodzi o instrumenty konkurencyjne, to w różnych obszarach pojawiają się instrumenty o potencjalnie lub faktycznie konkurencyjnym charakterze, jednak przynajmniej obecnie skala konkurencji nie jest bardzo wysoka.

Instrumenty finansowe zarządzane przez Europejski Bank Inwestycyjny (EBI) w województwie pomorskim uruchomiono wcześniej niż w innych regionach Polski. Pośrednikami udzielającymi pożyczek zostały: Bank Gospodarstwa Krajowego (BGK), Getin Noble Bank (GNB) oraz Pomorski Fundusz Pożyczkowy (PFP). Wyróżniającym elementem wdrażania instrumentów w regionie są merytoryczni partnerzy pośredników finansowych (ARP, BAPE) oraz silna wola budowania własnych zasobów rozwojowych. Samorząd województwa pomorskiego posiada najwyższy udział preferencyjnego wsparcia w RPO WP 2014-2020 oraz silniejszy niż w innych regionach głos decyzyjny w bieżącym wdrażaniu produktów; przoduje także, jeśli chodzi o bezwzględną wielkość instrumentów finansowych na OZE. Jednocześnie ocena dotychczasowych efektów wdrażania ma charakter wstępny, ponieważ „Pożyczkę rewitalizacyjną” i „Pożyczkę na modernizację energetyczną” uruchomiono w 2018 roku, a „Pożyczkę OZE” w 2019 roku.

„Pożyczka rewitalizacyjna” przeznaczona jest na finansowanie projektów miejskich generujących istotny efekt społeczny na obszarach wskazanych do rewitalizacji. Do końca 2018 roku BGK zawarł trzy umowy pożyczkowe (wszystkie w Gdańsku), zaś kilkanaście znajdowało się na etapie konsultacji. Popyt na pożyczkę w regionie należy określić jako wysoki: wartość projektów w *pipeline* przekracza połowę alokacji. Zgłoszone projekty są różnorodne i mogą istotnie uzupełnić wsparcie dotacyjne w ramach OP 8 lub uruchomić procesy rewitalizacji w tych miastach, które go nie otrzymały. Poza innymi programami BGK nie stwierdzono w momencie badania istotnej konkurencyjnej oferty na rynku.

W odniesieniu do tego produktu zalecamy rozszerzyć preferencję terytorialną o miasta z najślabszym dostępem do usług, wydłużyć okres pożyczki do 20 lat oraz wypracować mechanizmy komplementarności tematycznej i terytorialnej z planowanym do uruchomienia w 2019 roku produktem ze środków PFR.

„Pożyczka OZE” począwszy od marca 2019 roku będzie finansować projekty produkujące energię z wody, biomasy, biogazu, słońca oraz ziemi. To pierwszy tego typu uruchomiony produkt w Polsce. Ze względu na zmiany na rynku OZE oraz długotrwałe negocjacje rozszerzono zakres pożyczki. Obecnie pożyczka dopuszcza mikroinstalacje, instalacje produkujące energię ciepłą oraz wsparcie dystrybucyjnej sieci elektroenergetycznej. Zmiany

te oceniamy jako trafne i uzasadnione. Prognozujemy zainteresowanie pożyczką zwłaszcza wśród firm produkcyjnych, chcących wykorzystać energię słońca do potrzeb własnych. Inne technologie niż fotowoltaika mogą być wyparte przez taryfy gwarantowane dla niektórych technologii, ewentualne dotacje/pomoc zwrotną dla JST i spółek samorządowych oraz wolę startowania w aukcjach energii dla większych instalacji wśród inwestorów OZE. Na tym etapie warto intensywnie promować pożyczkę i uważnie obserwować wdrażanie programu Energia+, który według przedstawionych założeń może stanowić istotną konkurencję dla „Pożyczki OZE”.

„Pożyczka na modernizację energetyczną budynków mieszkalnych” jest największym pod względem alokacji uruchomionym produktem finansowym wśród środków zarządzanych przez EBI. W momencie ewaluacji GNB posiadał w *pipeline* 13 projektów wyłącznie wspólnot mieszkaniowych, głównie w starym, przedwojennym zasobie średnich miast województwa. Popyt na produkt ze względu na krótki czas wdrażania należy określić jako wysoki, podobnie jak stopień zadowolenia klientów, chwaliących atrakcyjne warunki pożyczki i niewielkie formalności w porównaniu z innymi instrumentami. Wspierane inwestycje oprócz generowania efektu ekologicznego zmniejszają ubóstwo energetyczne i poprawiają estetykę budynków. Barrierami wdrażania instrumentu są przyzwyczajenie do kredytu z premią termomodernizacyjną, zainteresowanie wyłącznie na obszarze ZIT oraz Słupska, a także konkurujące wsparcie POIiŚ w zakresie projektów spółdzielni i wspólnot. Istnieje też potrzeba lepszego zaadresowania preferencji, rozszerzenia adresatów produktu oraz aktualizacji wskaźników. Pośrednik, a także Menadżer Funduszu Funduszy powinni również zwiększyć rozpoznawalność produktu i przyspieszyć akcję pożyczkową, by terminowo wydać środki.

W ramach pożyczek w OP 8 nie zidentyfikowano istotnego zaburzenia konkurencji przez inne instrumenty finansowe. Pewną konkurencję może natomiast stanowić zapowiadany produkt PFR skierowany na obszary miejskie, którego założenia nie były znane w momencie badania. W OP 10 istotną konkurencją dla „Pożyczki na modernizację energetyczną” może być kredyt z premią termomodernizacyjną, który zarządcy i spółdzielnie często niesłusznie uznają za bardziej atrakcyjną finansowo. Problem ten powinien zostać zminimalizowany w toku promocji projektu i uruchomienia grantu ELENA, który pozwoli dodatkowo sfinansować projekt budowlany oraz audyt energetyczny ostatecznym odbiorcom. Innym konkurencyjnym instrumentem wobec „Pożyczki na modernizację energetyczną” może być wsparcie Poddziałania 1.3.2 POIiŚ ze względu na identyczne grupy docelowe. Z uwagi jednak na dużo wyższą sprawność uruchamiania pożyczek przez GNB zagrożenie w tym obszarze nie powinno być wysokie, zwłaszcza, że do tej pory środki Poddziałania 1.3.2 POIiŚ trafiły zaledwie do 3 podmiotów mieszkaniowych w województwie. W przypadku „Pożyczki OZE” natomiast istotnym zagrożeniem postępu budowy portfela może być uruchomienie ogólnopolskiego programu Energia+. Program Energia+ zakłada m.in. wsparcie OZE w przedsiębiorstwach, przy czym oprócz atrakcyjnego oprocentowania oraz identycznego okresu zapadalności dopuszcza udział 10% pomocy zwrotnej. Na poziomie krajowym

w styczniu 2019 roku nastąpiły również zmiany w programie Czyste Powietrze, adresowanym do właścicieli domów jednorodzinnych. Również one mogą w niewielkim stopniu obniżyć popyt na wsparcie, jednak na tym tle nie stwierdzono na razie potrzeby zmian w instrumentach energetycznych OP 10.

Dokładnie 2/3 ankietowanych miast województwa planuje projekty miejskie w najbliższych 3 latach – głównie inwestycje mieszkaniowe i kulturalne. Wśród miast rozważających instrumenty finansowe, potrzeby inwestycyjne szacowane są na ok. 112 mln zł. Pozwala to myśleć pozytywnie w kontekście dalszego popytu na „Pożyczkę rewitalizacyjną”, zwłaszcza, że 1/3 respondentów potwierdziła planowane projekty miejskie innych podmiotów na obszarach rewitalizacji. Potencjalni inwestorzy OZE rozważają inwestycje głównie w fotowoltaikę (83%). Skorzystanie z instrumentów finansowych dopuszcza połowa nieskutecznych wnioskodawców (52%), zaś samo zapotrzebowanie na „Pożyczkę OZE” ostrożnie szacowane jest na ok. 97 mln zł. W przypadku modernizacji energetycznej, ponad połowa (56%) ankietowanych podmiotów zamierza podjąć inwestycje w najbliższych 3 latach, zaś aż 33% nie potrafiło tego jednoznacznie określić. Wiedza o „Pożyczce na modernizację energetyczną” i świadomość jej atrakcyjności wśród ankietowanych była w momencie badania niska, co potwierdza potrzebę intensywnych działań informacyjno-promocyjnych. Skala popytu nie zmieniła się radykalnie od oceny ex-ante, przy czym udział wspólnot wśród podmiotów zainteresowanych powoli rośnie kosztem spółdzielni, silnie finansujących inwestycje ze środków własnych.

Potencjał pośredników finansowych w OP 8 i OP 10 oceniamy wysoko. Posiadają oni zasoby niezbędne do pełnienia funkcji takie jak duże doświadczenie w obszarze tematycznym produktu (BGK, GNB) lub też znaczną liczbę dotychczasowych klientów w całym regionie i aktywne w tym względzie oddziały terenowe (PFP). Zasoby te wzmacniają partnerzy regionalni, wspomagający pośredników w poszukiwaniu projektów, pierwszym kontakcie z ostatecznym odbiorcą lub ocenie wniosków. Problemem pozostaje jednak niewielka liczba innych instytucji potencjalnie zainteresowanych rolą pośrednika finansowego. Problem ten wynika z regionalizacji instrumentów finansowych przy wąskiej specjalizacji tematycznej produktów, a także niskich opłat za zarządzanie. W przypadku OZE dodatkowo niepewność prawa zniechęciła instytucje finansowe od angażowania się w ten obszar. Dalsze animowanie współpracy funduszy pożyczkowych lub banków spółdzielczych z agencjami energetycznymi może być ciekawym pomysłem na dywersyfikację pośredników. Wysoki potencjał w obszarze energetyki i mieszkalnictwa posiada także WFOŚiGW w Gdańsku, który z racji specjalizacji i znajomości regionu również może pełnić funkcję pośrednika finansowego w przyszłości.

Na sam koniec należy podkreślić, że wnioski ze wdrażania instrumentów OP 8 i OP 10 przedstawione w raporcie mają charakter wstępny. W momencie aktualizacji oceny ex-ante dopiero podpisywano pierwsze umowy pożyczkowe, a w przypadku „Pożyczki OZE” umowę operacyjną. Rok 2019 stanowi de facto rozpoczęcie budowy portfela i okres pierwszej weryfikacji popularności pierwszych pożyczek energetycznych wdrażanych w ramach RPO WP 2014-2020. W sytuacji tak wczesnego etapu wdrażania oraz wysokiej niepewności (tak

deklaracji inwestycyjnych podmiotów, jak i pojawiania się konkurencyjnych instrumentów finansowych) rekomendujemy wstrzymanie się z przesunięciem środków rezerwy wykonania i zwiększeniem alokacji na instrumenty finansowe w OP 8 i OP 10.

Executive Summary

This document presents findings, conclusions and recommendations following a review of the 'Ex-ante assessment of financial instruments within the framework of the Regional Operational Programme for Pomorskie Voivodeship in years 2014-2020' (ROP PV 2014-2020) conducted by a consulting consortium composed of PAG Uniconsult Sp. z o.o. and Imapp Sp. z o.o. The study was performed from October 2018 to February 2019.

Subject to the review was the so-called initial ex-ante assessment of financial instruments developed in 2014 and 2015 during a two-stage study process comprising an analysis (phase 1) of the demand and experience in applying financial instruments in the Pomorskie region and (phase 2) the delivery of the final ex-ante assessment consisting of a catalogue of proposed financial instruments, the underlying concept and the organisational & functional implementation model.

In the studies, which aimed at gathering information necessary for reviewing the ex-ante evaluation of financial instruments, a range of research techniques were applied, based both on the qualitative and quantitative methods. These techniques comprised (1) desk research, (2) individual in-depth interviews with representatives of the managing institutions and institutions supervising the implementation of financial instruments in the Pomorskie region and with actual and potential FI financial intermediaries, (3) focus group interviews with entrepreneurs – final recipients of financial instruments, (4) CAWI quantitative study with entrepreneurs, entities of the housing sector, potential investors in the power engineering and renewable energy sectors, regional authorities as coordinators of projects in the area of revitalisation and (5) an expert panel to discuss and verify conclusions and recommendations following the study. In addition, the study was supplemented with in-depth telephone interviews with the representatives of entities with whom first agreements were signed for the products financed under Priority Axis 8 and Priority Axis 10.

It should be borne in mind that the rules of implementing financial instruments in years 2014-2020 compared to the previous period 2007-2013 have been subject to certain significant changes, of which some are positive (no requirement to account for management costs) and others are considered doubtful (selecting financial intermediaries in the public procurement procedure).

Within the framework of ROP PV 2014-2020 the application of financial instruments was envisaged in several areas of intervention, i.e. (1) support for R&D activities and innovations (Priority Axis 1), (2) competitiveness (Priority Axis 2), (3) revitalisation (Priority Axis 8), and (4) renewable sources of energy and energy effectiveness in residential buildings (Priority Axis 10).

As regards the debt instrument provided under Priority Axis 1 ('Loan for innovations'), its implementation is in an initial (commissioning) phase. However, studies prove that the activities of the financial intermediary resulting in an increasingly richer pipeline of projects, are adequate for such loan. While it does not produce numerous loan agreements yet, it can

be plausibly predicted that several subsequent agreements shall be concluded in 2019 (presently the 'Loan for Innovations' portfolio comprises five agreements, of which two were concluded in January 2019, which we consider a positive sign that could point to an accelerated distribution of the product). Nevertheless, attention must be given to the fact that it is a specific instrument and its implementation is challenging (for this reason, its lengthy commissioning phase is considered justified) as it involves debt financing for R&D activities. Then again, the period for portfolio building is still long enough to ensure that the allocation to the instrument will be invested. Undoubtedly the changes in the programme which allow (in the case of SME sector) for allocating part of the loan's capital to finance the implementation of the results of the undertaken R&D works (also with the use of that loan) are a factor that facilitates the distribution of 'Loans for Innovations'. In connection with the implementation of this type of (specialised) product, various actions were proposed to support the promotion of debt instruments (in general), including also instruments financing R&D activities, with emphasis given to the possibility of allocating part (but only a minor part – max. 49% of the capital) of the loan's capital to implementation, as a consequence of changes introduced into ROP PV 2014-2020 in year 2018, which definitely improves the attractiveness of the 'Loans for Innovations'. Moreover, it is reasonable to strengthen actions monitoring the implementation of 'Loans for innovations' by obtaining periodically information about borrowers identified by the financial intermediary and about the progress of analyses that point to the conclusion of further loan agreements.

A much more difficult situation involves the equity instrument planned under ROP PV 2014-2020 ("Equity investment") because of the initially unsuccessful attempt to conclude agreements with chosen financial intermediary who withdrew from the agreement's conclusion (selected in the first tender procedure in 2018). As a result, another tender was announced, restricted merely to a TFI-FIZAN form with the deadline for submitting offers on 1 March 2019. Also, in this case the tender (second) proved unsuccessful (no bid was submitted despite inquiries from bidders showing their interest in the tender procedure). Despite those failures, we still believe it is justified to continue attempts to appoint a financial intermediary, following the proposed scenario of action. Therefore, we recommend that another open tender is organised urgently, allowing for a wide range of organisational models for investment vehicles (both TFI/TFI-FIZAN and ASI/ZASI model – as in the first tender procedure). If the intermediary is not selected in the third tender, attempts to appoint a financial intermediary should be continued, this time as direct contract. Presently, we assume that the financial intermediary will be selected eventually, no later than in August – September 2019. However, if all those attempts prove unsuccessful, then – in our opinion – consideration should be given to relocating the funds under the equity instrument to the debt instrument ('Loans for innovations') and – after the relocation – announcing another tender procedure regarding the debt instrument. Also, there is a possibility (though 'extraordinary') of relocating funds for repayable instruments implemented under Priority Axis 2.

Overall, as regards the equity instrument, we believe it is possible to endeavour (and such endeavours ought to be made) to appoint a financial intermediary. However, it should be borne in mind that the time for portfolio building is becoming shorter (end of period for eligibility of expenditures). Therefore, at some point of time it will be necessary to relocate funds to instruments generating greater likelihood of the allocation's effective use (which the proposed scenario considers). Also, attention must be given to significant contextual factors regarding the support for equity instruments. The equity instrument in Pomorskie region must compete with support offered – almost simultaneously – under the national programme (OP 'Smart Growth'). Moreover, if the financial intermediary is chosen eventually, their equity investments will coincide with the introduction of substantial portions of investment capital introduced into the market within the framework of competitive nationwide programmes (in particular Starter and BizNest programmes distributed by PFR Ventures under OP SG financing), not to mention various private initiatives, also corporate initiatives, already being implemented that will intensify competition in investment aims. In this sense the equity instrument in Pomorskie region is compelled to compete with nationwide programmes (additionally, the parameters of the 'Equity investment' are not attractive enough to expect it would be in the lead among other programmes because while some of its parameters can be considered advantageous, this does not apply to the entire instrument). At the same time evaluations emphasise that the availability of investment aims is limited (naturally, the limitation applies to all equity instruments supported in Poland). All this causes an additional risk of difficulties in contracting funds for equity investments productively and effectively (and later in their effective engagement). The specific risks also stem from the availability of an adequate number and quality of VC funds managing teams. The issues in this area are an effect of the competition of nationwide programmes. Nevertheless, the conducted studies do not prove that those teams are not available at all (in the course of the study we identified at least one team extremely interested in participating in a subsequent tender for 'Equity investment' in Pomorskie region). In general, a limited number of proposals should be expected. This poses a certain challenge for the Manager of the Fund of Funds who must be prepared in the nearest future to well-profiled activities aimed at searching / promoting the Pomeranian equity instrument. Nevertheless, we believe that the effective implementation of the equity instrument is still possible, but under the condition that a reliable financial intermediary is selected in 2019. Therefore, we think that the assumed target levels of indicators assumed for the implementation of the 'Equity investment' instrument as well as the 'Loan for innovation' may remain unchanged.

The implementation of financial instruments under Priority Axis 2 is very satisfactory (although an agreement has been terminated with one of the financial intermediaries), the progress in the implementation is high and, in most cases, there are no risks as regards the possibility of achieving the assumed indicators, although some corrections might be needed. Guarantees are the only instrument that is implemented at a relatively slow pace. It seems that this is due to a certain number of arrangements concerning the shape of the guarantee

product (the assumed – relatively high – number of entrepreneurs to benefit from the support, and hence the need to grant guarantees in a particular value in order to achieve the ratio), and also system-related problems on the guarantee market, i.e. the competitive offer of BGK, limited interest of commercial banks in cooperation with guarantee funds operating on a local and regional scale and the related matter of cooperation by local and regional guarantee funds with a limited number of banks.

The potential of current and prospect financial intermediaries is rather varied; generally, the greatest potential is demonstrated by institutions operating on a supra-regional scale and the regional loan and guarantee fund, which are companies with the equity participation of regional authorities. In addition, several intermediaries granting loans operate in the region. A consortium of two cooperative banks has become interested in the implementation of loan instruments, and those banks are successfully implementing their project (joined from 11 March 2019 by another cooperative bank). The likelihood that other cooperative banks will become interested seems somewhat limited, mainly due to the over-liquidity of the sector and concerns about excessive labour intensity of the formal processing of projects implemented with the support of European funds, but it is worth to try and interest more cooperative banks.

Businesses that could benefit from market financing opted for financial instruments mainly because of more favourable financial conditions (lower interest rate, a grace period and the absence of fees and charges for granting and operating the loan) and an individually oriented customer approach. Especially, in the context of companies with access to commercial financing and beyond the area of preference (i.e. operating for more than 2 years and undertaking investments beyond Areas of Strategic Intervention), there is a certain competition between the offer of financial instruments available under ROP PV 2014-2020 and the commercial financing offer. However, other public funds provided no significant alternative for the beneficiaries of support.

The results of the CAWI survey show that the intensification of promotional activities making information about the availability of loan/guarantee co-financed under ROP PV 2014-2020 more easily accessible, continues to be a challenge. The promotional activity of BGK appears considerably smaller within the framework of the present Regional Operational Programme compared to ROP PV 2007-2013. Similarly, relatively limited is also the promotional activity of the other manager of the fund of funds, i.e. the European Investment Bank.

As regards complementarity vs competitiveness of financing instruments (loans and guarantees) under ROP PV 2014-2020 compared to other instruments (also grants) offered from public funds, including European funds, the complementarity level is rather moderate, mostly because of regulations about the rules of combining various forms of support under European funds. Most certainly some instruments launched by the Pomeranian Development Fund (Pomorski Fundusz Rozwoju) bear a complementary character. As regards competitive instruments, while instruments of a potentially or truly competitive character emerge in different areas, the present scale of competition is not very high.

Financial instruments managed by the European Investment Bank in the Pomorskie region had been launched earlier than in other regions of Poland. Among the intermediaries granting loans are Bank Gospodarstwa Krajowego (BGK), Getin Noble Bank (GNB) and the Pomeranian Loan Fund (PFP). Technical partners of financial intermediaries (ARP, BAPE) combined with a strong will to build own developmental resources are a distinctive element of the instruments' implementation across the region. The authority of the Pomorskie region has the highest share of preferential support in ROP PV 2014-2020 and a stronger – than in other regions – say in decision-making in the current implementation of the products; it is also a leader in terms of the absolute volume of financial instruments for renewable energy. At the same time the evaluation of the current effects of implementation is of a preliminary character because the 'Revitalization Loan' and 'Energy Modernisation Loan' were launched in 2018 and the 'Renewable Energy Loan' in 2019.

The 'Revitalisation Loan' is intended for financing urban projects, generating an important social effect in areas identified for revitalisation. By the end of 2018 BGK concluded three loan agreements (all in Gdańsk) and several more were pending consultations. The demand for a loan in the region should be considered high: the value of projects in the pipeline exceeds half of the allocation. The submitted projects are varied and can considerably supplement grants under Priority Axis 8 or launch revitalisation processes in those cities that have not obtained such support. Apart from other BGK programmes no significant competitive offer on the market was noted at the time of the study. As regards the said product we recommend that the territorial preference is extended to include cities with the poorest access to services, to prolong the loan period up to 20 years and to develop mechanisms for complementarity in terms of topic and territory with the product to be launched in 2019 under PFR funds.

The 'Renewable Energy Loan', starting from March 2019 will finance projects producing energy from water, biomass, biogas, sun and soil. It is the first such product to be started in Poland. Because of changes on the Renewable Energy market and long-term negotiations, the scope of the loan has been extended. At present the loan allows for micro-installations, installations producing thermal energy and support for the distributive power energy grid. Those changes are considered pertinent and justified. We expect interest in the loan especially among producers wanting to use solar energy for own needs. Other technologies than photovoltaic technology can be displaced by tariffs guaranteed for certain technologies, possible grants/repayable support for local authority units and local authority companies and the will to start in power energy auctions for greater installations among renewable energy investors. In this phase it is worth promoting the loan and observing the implementation of Energia+ governmental programme which – according to the presented assumptions – may become a significant competition for the 'Renewable Energy Loan'.

The 'Loan for Energy Modernisation of Residential Buildings' is the greatest – in terms of allocation - financial instrument to be launched among the funds managed by EIB. At the time of the evaluation, GNB had a pipeline of 13 projects of residential co-ops only, mainly in

the old, pre-war resources in the medium-sized towns in the region. The demand for the product because of the short implementation period ought to be considered high, just like the level of satisfaction among customers praising attractive loan conditions and little formality as compared with other instruments. The supported investments – apart from generating an environmentally friendly effect – reduce energy poverty and improve the aesthetics of the buildings. The fact that customers are used to the thermo-modernisation loan with bonus, interest stirred only in the area of Integrated Territorial Investments and Slupsk and the competing support of OP I&E for projects of co-ops and communities are among the barriers in the instrument's implementation. Also, it is necessary to better address the preferences, to extend the targets of the product and to review the indicators. The intermediary and the Manager of the Fund of Funds should also increase the product's recognisability and speed up the lending activity to expend resources on time.

As regards the loans under PA 8 no material disturbance of competition by other financial instruments has been identified. Some competition may be posed, however, by the announced PFR product that is targeted at urban areas, the assumptions of which were not known at the time of the study. Under Priority Axis 10 competitive for the 'Loan on Energy Modernisation' can become the loan facility with a thermo-modernisation bonus which the administrators and co-ops often wrongly consider as more attractive financially. This problem should be minimized during the project's promotion and the launch of ELENA grant which will allow for financing additionally a building project and the energy audit for the final recipients. Another competitive instrument for the 'Loan for Energy Modernisation' can be the support under Sub-measure 1.3.2 of OP I&E because of identical target groups. However, because of a much higher efficiency in launching loans by GNB the risk in this area should not be high, especially as so far, the funds under Sub-measure 1.3.2 of OP I&E have been obtained by just three housing entities in the region. As regards the 'Renewable Energy Loan' a significant threat for the progress in building the portfolio may be posed by the launch of the countrywide Energia+ programme. The Energia+ programme assumes – among others – support for renewable energy in companies and in addition to attractive interest rate and identical period of maturity – it allows for a 10% share of repayable assistance. On the domestic level in January 2019 there were also changes in the Clean Air programme addressed to owners of single-family houses. Also, they can slightly reduce the demand for support; however, no need for changes in the energy instruments under Priority Axis 10 has been identified yet.

Precisely 2/3 of the surveyed cities in the region are planning urban projects in the forthcoming three years – mainly residential and cultural investments. Among cities that consider financial instruments, investment needs are estimated at approx. PLN 112 million. This allows for positive thoughts in the context of further demand for the 'Revitalisation loan', especially as 1/3 of the respondents confirmed the planned urban projects of other entities in the area of revitalisation. Potential renewable energy investors consider investments mainly in photovoltaic technology (83%). Half of the unsuccessful applicants

(52%) takes the use of financial instruments into account, and the demand itself for the 'Renewable Energy Loan' is prudently estimated at c.a. PLN 97 million. In the case of energy modernisation, more than half (56%) of surveyed entities intends to make investments in the next three years, whereas as much as 33% could not definitely determine that. Knowledge about the 'Loan for Energy Modernisation' and the awareness of its attractiveness among the respondents, were low at the time of the study, which proves that intensive information and promotional activities are necessary. The scale of the demand did not change radically from the ex-ante evaluation and the share of the communities among entities interested is slowly growing at the expense of the co-ops that are more intensely financing investments from own funds.

The potential of financial intermediaries under PA 8 and PA 10 is regarded highly by us. They have resources necessary for fulfilling the function, such as broad experience in the thematic area of the product (BGK, GNB) or a considerable number of current clients in the region and active field branches (PFP). Those resources are strengthened by regional partners, supporting intermediaries in seeking projects, first contacts with the final recipient or in the evaluation of the applications. However, the problem remains with the small number of other institutions potentially interested in the role of a financial intermediary. This issue arises from the regionalisation of financial instruments and the simultaneous narrow thematic specialisation of the products and low level of management fees. In the case of renewable energy also the instability of law has discouraged financial institutions from commitments in this area. Further animation of cooperation between loan funds or co-op banks with energy agencies can become an interesting concept for diversification of intermediaries. Also, the Regional Fund for Environmental Protection and Water Management [WFOŚiGW] in Gdańsk has a high potential in the area of energy and housing industries because owing to its specialisation and knowledge of the region it can act as a financial intermediary in the future.

Finally, it should be emphasised that the conclusions from implementing instruments under Priority Axis 8 and Priority Axis 10 presented in this report are of a preliminary character. When the ex-ante evaluation was reviewed, the first loan agreements and in the case of the 'Renewable Energy Loan' – the operational agreement were just being signed. Year 2019 is in fact the start of portfolio building and the period of initial verification of popularity of the first energy loans implemented under ROP PV 2014-2020. In view of the early implementation phase and great uncertainty (both as regards the investment declarations of entities and the emergence of competitive financial instruments), we recommend that the relocation of resources from the performance reserve and the increased allocation for financial instruments under Priority Axis 8 and PA 10 be adjourned.

1 Koncepcja i metodologia aktualizacji analizy ex-ante instrumentów finansowych

1.1 Cele i przedmiot badania

Celem niniejszego badania była aktualizacja „Oceny ex-ante instrumentów finansowych w ramach Regionalnego Programu Operacyjnego Województwa Pomorskiego na lata 2014-2020” (RPO WP 2014-2020). Przedmiot aktualizacji stanowią rozstrzygnięcia opisane w analizie ex-ante dla województwa pomorskiego, dotyczące stosowania instrumentów finansowych w ramach wyodrębnionej w RPO WP 2014-2020 alokacji finansowej.

Podlegająca obecnie aktualizacji przedmiotowa (pierwotna) ocena powstała w ramach dwuetapowego procesu doradczego, przeprowadzonego w latach 2014-2020:

- w roku 2014 – w ramach pierwszego etapu prac doradczych – sporządzona została „Analiza zapotrzebowania i dotychczasowych doświadczeń”¹,
- następnie, w roku 2015, odwołując się do wyników etapu pierwszego opracowane zostały dwa kolejne dokumenty (etap 2), tj. raport końcowy („Ocena ex-ante /.../”), w którym przedstawiono szczegółowy katalog oraz koncepcję stosowania instrumentów finansowych wraz z propozycją modelu organizacyjnego, dotyczącego ich wdrażania² oraz dokument uzupełniający, który został opracowany w związku z opublikowaniem ostatecznych wersji różnych wytycznych Komisji Europejskiej, właściwych w niektórych sferach³ mających znaczenie dla wdrażania instrumentów finansowych zgodnie z opracowaną „Oceną ex-ante /.../”, a także w związku ze stwierdzonymi potrzebami uszczegółowienia niektórych wątków i rozstrzygnięć zawartych w pierwotnej „Ocenie ex-ante /.../”⁴.

¹ „Ocena ex-ante dla instrumentów finansowych w ramach Regionalnego Programu Operacyjnego dla województwa pomorskiego na lata 2014-2020. Etap 1: Analiza zapotrzebowania i dotychczasowych doświadczeń”, Imapp sp. z o.o., PAG Uniconsult sp. z o.o., IBS – Instytut Badań Strukturalnych, Warszawa, sierpień 2014 r.

² „Ocena ex-ante dla instrumentów finansowych w ramach Regionalnego Programu Operacyjnego dla województwa pomorskiego na lata 2014-2020 – etap 2: Strategia Inwestycyjna” (Raport końcowy), Imapp sp. z o.o., PAG Uniconsult sp. z o.o., Warszawa, wrzesień 2015 r.

³ Tj. (1) Wytycznych w sprawie przychodów finansowych od środków przekazanych do instrumentu finansowego (Guidance for Member States on Article 43 CPR – interest generated by ESIF support paid to FI EGESIF_15-0031-00 12/10/2015), (2) Wytycznych w sprawie preferencyjnego wynagrodzenia (Guidance for Member States on preferential remuneration, EGESIF_15-0030-00, 07/10/2015), (3) Wytycznych w sprawie kosztów zarządzania (Guidance for Member States on Article 42(1)(d) CPR – Eligible management costs and fees’ EGESIF_15-0021-01, European Commission, 26/11/2015), (4) Wytycznych w sprawie zasad wyboru instytucji pełniących rolę funduszy oraz pośredników finansowych (‘Guidance for Member States on the selection of bodies implementing FIs, including funds of funds’, EGESIF_15-0033-00, 13/10/2015) oraz (5) Wytycznych w sprawie standardowych instrumentów finansowych (off-the-shelf instruments) – załączniki do Rozporządzenia wykonawczego Komisji (UE) nr 964/2014 ustanawiającego zasady stosowania rozporządzenia Parlamentu Europejskiego i Rady (UE) nr 1303/2013 w odniesieniu do standardowych warunków dotyczących instrumentów finansowych, Dz.U. L 271 z 12.9.2014

⁴ Uwagi uzupełniające do Strategii Inwestycyjnej oraz określenie wskaźników monitorowania Strategii Inwestycyjnej, dotyczącej wdrażania instrumentów finansowych, zaproponowanych w „Ocenie ex-ante /.../”.

Przeprowadzenie aktualizacji obecnej „Oceny ex-ante /.../” uzasadniają wymogi zawarte w przepisach unijnych dotyczących instrumentów finansowych. Kwestii tej dotyczy art. 37 ust. 2 lit. (g) Rozporządzenia Ogólnego. Przepis ten zobowiązuje Instytucję Zarządzającą do uwzględnienia w analizie ex-ante (tu: pierwotnej ocenie ex-ante) zapisów wskazujących warunki uzasadniające przeprowadzenie aktualizacji, np. wynikających ze zmian sytuacji społeczno-gospodarczej, w której stosowane były / są wcześniej zaprojektowane i wdrożone instrumenty finansowe. Stosowne rozstrzygnięcia znalazły swoje odzwierciedlenie w „Ocenie ex-ante /.../”, w której przewidziano warunki uzasadniające dokonanie aktualizacji⁵.

Poza tym, aktualizację przewidziano w Planie Ewaluacji RPO WP 2014-2020⁶, zakładając, że jej wyniki mogą stać się podstawą rewizji katalogu określonych pierwotnie instrumentów finansowych, jak również wyniki zaktualizowanej oceny instrumentów finansowych będą mogły być wykorzystane w ramach śródkresowej oceny wdrażania RPO WP 2014-2020, w tym w zakresie decyzji, dotyczących wykorzystania rezerwy wykonania.

Spośród przesłanek merytorycznych uzasadniających aktualizację oceny ex-ante stosowania instrumentów finansowych w województwie pomorskim przy wykorzystaniu środków wsparcia z RPO WP 2014-2020 wskazać można zarówno na upływ czasu (mijają ponad 3 lata od opracowania kompletu dokumentów w ramach pierwotnej wersji „Oceny ex-ante /.../” – uzasadniona jest zatem ocena funkcjonowania pierwotnie zaprojektowanych instrumentów), jak i zachodzące faktycznie zmiany, kształtujące obecny kontekst stosowania instrumentów finansowych na szczeblu regionalnym. Szczególne znaczenie wydają się mieć tu następujące czynniki (lista nie jest wyczerpująca):

- po pierwsze, rezultaty zagospodarowywania środków finansowych w województwie pomorskim, zwracanych z instrumentów inżynierii finansowej, wdrażanych na podstawie wsparcia, którego źródłem był poprzedni pomorski regionalny program operacyjny (RPO WP 2007-2013). Środki te wykorzystywane są do uruchamiania nowych instrumentów finansowych, które w rezultacie uzupełniają paletę instrumentów wdrażanych w ramach obecnego RPO WP 2014-2020,
- po drugie, rezultaty wdrażania wsparcia także przeznaczonego na instrumenty finansowe, pochodzącego z programów realizowanych na szczeblu krajowym. Przede wszystkim należy tu zwrócić uwagę na instrumenty mające formę inwestycji kapitałowych oraz instrumenty gwarancyjne, w obu przypadkach wspierane w ramach Programu Operacyjnego Inteligentny Rozwój 2014-2020, jak również instrumenty rozwijane na szczeblu centralnym przy wykorzystaniu źródeł publicznych nie związanych wprost z mechanizmem interwencyjnym europejskiej polityki spójności. Bez wątpienia skala tych programów zmieniła kontekst

⁵ „Ocena ex-ante dla instrumentów finansowych w ramach Regionalnego Programu Operacyjnego dla województwa pomorskiego na lata 2014-2020. – etap 2: Strategia Inwestycyjna”, op. cit, str. 158-161.

⁶ Dokument zatwierdzony uchwałą nr 1/V/16 Komitetu Monitorującego Regionalny Program Operacyjny Województwa Pomorskiego na lata 2014-2020 z dnia 12 lutego 2016 r.

stosowania instrumentów finansowych na poziomie regionalnym, czego skutki w przypadku niektórych instrumentów (np. gwarancyjnych) stały się ewidentne już w perspektywie ostatnich kilku lat (aczkolwiek w momencie opracowywania pierwotnej „Oceny ex-ante /.../” w województwie pomorskim były jeszcze trudne do przewidzenia), a w przypadku innych (kapitałowe formy interwencji), należy przewidywać ich wystąpienie w stosunkowo niedługim czasie, z wciąż dość trudną oceną co do ich skutków dla poziomu regionalnego),

- w przypadku instrumentów kapitałowych i gwarancyjnych, znaczenie ma również oferta wsparcia dostępna bezpośrednio ze szczebla unijnego, dystrybuowana za pośrednictwem Europejskiego Funduszu Inwestycyjnego, bowiem od czasu pierwotnej „Oceny ex-ante /.../” w województwie pomorskim stała się ona ważnym czynnikiem wspierania instrumentów finansowych (nie związanym z programowaniem na szczeblu krajowym, czy regionalnym),
- wreszcie, znaczenie może mieć także funkcjonowanie Europejskiego Funduszu na rzecz Inwestycji Strategicznych (stanowi on trzon finansowy tzw. Planu Junckera). Fundusz wspiera inwestycje strategiczne w takich obszarach jak infrastruktura, efektywność energetyczna i odnawialne źródła energii, badania i innowacje, środowisko, rolnictwo, technologie cyfrowe, edukacja, zdrowie i projekty społeczne. Obejmuje również MŚP, wspierając rozpoczynanie działalności, rozwój i ekspansję poprzez finansowanie ryzyka⁷. Fundusz wdrażany jest przez Europejski Bank Inwestycyjny, który wykorzystuje ten instrument w celu finansowania przedsięwzięć o podwyższonym ryzyku, podejmując decyzje w sprawie wyboru kwalifikujących się do otrzymania wsparcia przedsięwzięć (stosując w tym zakresie własne procedury)⁸.

1.2 Obszary problemowe badania

Z uwagi na szeroką i skomplikowaną problematykę stosowania instrumentów finansowych, przejawiającą się w różnaitości dziedzin, w których już obecnie⁹ w województwie pomorskim wykorzystywane są instrumenty finansowe jako forma interwencji publicznej, różnorodność odbiorców ostatecznych tych instrumentów, różne ich formy oraz zróżnicowany model wdrożeniowy, cel ogólny („aktualizacja”) został w niniejszym badaniu zdekomponowany do wiązki celów szczegółowych. Cele te wyznaczają główne obszary problemowe aktualizacji oceny ex-ante.

Jeśli chodzi o źródła informacji badawczych, to poza dokumentami i opracowaniami zastanymi (bazy danych, sprawozdania, opracowania analityczne i dokumenty programowe), głównymi źródłami umożliwiającymi analizę zagadnień w ramach poszczególnych obszarów

⁷ https://ec.europa.eu/commission/priorities/jobs-growth-and-investment/investment-plan-europe-juncker-plan/european-fund-strategic-investments-efsi_pl

⁸ <https://www.eib.org/en/efsi/how-does-a-project-get-efsi-financing/index.htm>

⁹ Zarówno na podstawie rozstrzygnięć pierwotnej „Oceny ex-ante /.../”, jak i decyzji o sposobach gospodarowania środkami, pochodzącymi z poprzedniego RPO województwa pomorskiego i przeznaczonymi na dalsze wspieranie odbiorców ostatecznych w formie instrumentów finansowych.

problemowych były informacje empiryczne pozyskiwane od rozmaitych interesariuszy instrumentów finansowych w województwie pomorskim. Najogólniej rzecz biorąc grono interesariuszy tworzyły osoby reprezentujące następujące perspektywy: (1) programowania instrumentów finansowych w regionie (Instytucja Zarządzająca RPO WP 2014-2020), (2) wdrażania instrumentów finansowych (podmioty wybrane do pełnienia funkcji menadżerów funduszy – Bank Gospodarstwa Krajowego dla instrumentów finansowych w ramach OP 1 i OP 2 Programu i Europejski Bank Inwestycyjny – w ramach OP 8 i OP 10), (3) odbiorców ostatecznych instrumentów finansowych – faktycznych, jak i potencjalnych (przedsiębiorcy, podmioty zarządzające substancją mieszkaniową, jednostki samorządu terytorialnego), (4) ekspertów (specjalistów zajmujących się problematyką projektowania i stosowania instrumentów finansowych, jako narzędzi wspierania rozwoju społeczno-gospodarczego województwa). Niezbędne dla celów badania informacje pozyskiwane były z uwzględnieniem pytań badawczych, właściwych dla poszczególnych obszarów problemowych – pod tym kątem sporządzona została również niniejsza aktualizacja oceny ex-ante instrumentów finansowych¹⁰.

Prezentowane dalej rozważania i wynikające z nich ustalenia prowadzono z uwzględnieniem tych obszarów. Są to:

- 1) Analiza stanu wdrażania instrumentów finansowych w ramach RPO WP 2014-2020 („Doświadczenia z wdrażania instrumentów finansowych”).
- 2) Weryfikacja wkładu instrumentów finansowych w realizację celów oraz preferencji RPO WP 2014-2020 („Rezultaty w dziedzinie realizacji celów i preferencji”).
- 3) Ocena komplementarności (w tym czasowej) oferty instrumentów finansowych w ramach RPO WP 2014-2020 wobec instrumentów zwrotnych i bezzwrotnych dostępnych w ramach programów finansowanych ze środków europejskich i innych środków publicznych („Komplementarność”).
- 4) Weryfikacja poziomu zainteresowania ostatecznych odbiorców instrumentami zwrotnymi i skali zapotrzebowania na finansowanie zwrotne w porównaniu z sytuacją wyjściową opisaną w ocenie ex-ante instrumentów finansowych w ramach RPO WP i odwrotnie („Zainteresowanie / popyt na instrumenty finansowe”).
- 5) Ocena potencjału pośredników finansowych i możliwość zaangażowania się nowych pośredników w proces dystrybucji instrumentów finansowych w ramach RPO WP 2014-2020 („Potencjał pośredników finansowych pod kątem potrzeb wdrożeniowych w zakresie instrumentów finansowych”).

¹⁰ Przyporządkowanie pytań badawczych do poszczególnych obszarów problemowych badania (oraz inne szczegóły i uzgodnienia natury metodologicznej) zawarte zostały w Raporcie metodologicznym z 25 października 2018 r. Dodatkowo, w niniejszym opracowaniu bierzemy pod uwagę przyjętą 14 lutego 2019 r. przez Zarząd Województwa Pomorskiego nową wersję Strategii Inwestycyjnej dla obszaru B.

- 6) Wnioski i rekomendacje wynikające z badań i analiz, w tym rekomendacje w zakresie modyfikacji zapisów Strategii Inwestycyjnej i Strategii Inwestycyjnych z Biznesplanami¹¹, m.in. w zakresie: konstrukcji produktów, zmiany alokacji na daną grupę instrumentów oraz oczekiwanych efektów realizacji, a także wykorzystania rezerwy wykonania w związku ze stanem realizacji celów pośrednich RPO WP 2014-2020 („Podsumowanie – wnioski i rekomendacje”).

1.3 Metodologia i przebieg badania

W towarzyszących sporządzeniu niniejszej aktualizacji „Oceny ex-ante /.../” badaniach wykorzystano pięć technik badawczych. Ich listę i zwięzły opis przedstawia Tabela 1 poniżej.

Tabela 1. Techniki badawcze w aktualizacji „Oceny ex-ante dla instrumentów finansowych w ramach RPO WP 2014-2020”

Lp.	Technika badawcza	Zakres zastosowania	Próba
1.	Analiza danych zastanych	<ul style="list-style-type: none"> • Dokumentacja strategiczna w zakresie dotyczącym interwencji w formie instrumentów finansowych. • Dokumentacja programowa, konkursowa i projektowa, dotycząca działalności menedżerów funduszy funduszy, wyboru i funkcjonowania pośredników finansowych. • Dokumentacja sprawozdawcza z wdrażania instrumentów finansowych w województwie pomorskim. • Dokumentacja sprawozdawcza z wdrażania instrumentów OZE i efektywności energetycznej w latach 2016-2018, pozyskana od WFOŚiGW w Gdańsku. • Opracowania i analizy w związku z „Oceną ex-ante /.../”. 	-
2.	Indywidualne wywiady pogłębione (IDI/TDI)	<ul style="list-style-type: none"> • Wywiady w ramach wszystkich perspektyw oglądu przedmiotu badania – z przedstawicielami: <ul style="list-style-type: none"> – Instytucji zarządzających i nadzorujących wdrażanie instrumentów finansowych (IZ RPO WP, BGK, EBI, PFR, Pomorska Rada Inwestycyjna ds. Instrumentów Zwrotnych), 	IDI Σ=34
		<ul style="list-style-type: none"> – Pośrednicy finansowi (faktyczni, wdrażający instrumenty finansowe w ramach RPO WP 2014-2020), 	IDI x 12
			IDI x 9

¹¹ Tj. (1) „Strategii inwestycyjnej dla instrumentów finansowych w Regionalnym Programie Operacyjnym Województwa Pomorskiego na lata 2014-2020”, Załącznik nr 1 do uchwały nr 955/173/16 Zarządu Województwa Pomorskiego z dnia 22 września 2016 roku, (2) „Strategii inwestycyjnej z biznesplanem dla instrumentów finansowych w Regionalnym Programie Operacyjnym Województwa Pomorskiego na lata 2014-2020. OBSZAR A”, przyjętej uchwałą nr 94/301/18 Zarządu Województwa Pomorskiego z dnia 25 stycznia 2018 roku oraz (3) „Strategii Inwestycyjnej z Biznesplanem dla instrumentów finansowych w Regionalnym Programie Operacyjnym Województwa Pomorskiego na lata 2014-2020. Obszar B”, przyjęta na mocy uchwały nr 1007/367/193/18 Zarządu Województwa Pomorskiego z dnia 14 lutego 2019 roku.

Lp.	Technika badawcza	Zakres zastosowania	Próba
		– Pośrednicy finansowi (potencjalni),	IDI x 7
		– Zarządcy nieruchomości objętych „Pożyczką na modernizację energetyczną” oraz „Pożyczką rewitalizacyjną”	TDI x 4
		– Inne instytucje	IDI x 1 TDI x 1
3.	Zogniskowane wywiady grupowe (FGI)	<ul style="list-style-type: none"> • Zogniskowane wywiady grupowe (przedsiębiorcy): – (przedsiębiorstwa innowacyjne: MŚP i duże) z terenu województwa pomorskiego. – (MŚP) z terenu Trójmiasta i powiatów sąsiadujących. – (MŚP) z terenu północno-zachodniej części województwa. – (MŚP) z terenu południowo-zachodniej części województwa, – (MŚP) z terenu południowo-wschodniej części województwa. 	FGI Σ x 5 FGI x 1 FGI x 1 FGI x 1 FGI x 1 FGI x 1
4.	Badania ilościowe CAWI	<ul style="list-style-type: none"> • Badanie CAWI, z następującymi grupami respondentów: – Przedsiębiorcy – odbiorcy ostateczni instrumentów finansowych, – Podmioty sektora mieszkaniowego (potencjalni odbiorcy „Pożyczek na modernizację energetyczną”), – Potencjalni inwestorzy w sferze energetyki, potencjalni odbiorcy „Pożyczek OZE”, – Jednostki samorządu terytorialnego - koordynatorzy rewitalizacji.¹² 	n=129 r/r=18% n=72 r/r=23% n=41 r/r=20% n=26 r/r=62%
5.	Panel ekspercki	<ul style="list-style-type: none"> • Panel z udziałem: przedstawicieli zespołu badawczego i IZ RPO WP, eksperci zewnętrzni, w tym członkowie Pomorskiej Rady Inwestycyjnej ds. Instrumentów Zwrotnych 	PN x 1

Źródło: opracowanie własne na podstawie Raportu metodologicznego i podsumowania realizacji badań.

Badanie zrealizowane zostało w okresie październik 2018 r. – luty 2019 r.

Niniejsze opracowanie odzwierciedla stan na dzień 7 lutego 2019 r., przy czym w niektórych sytuacjach (odpowiednio do treści i dostępności danych) prezentowane są dane późniejsze (generalnie, do 28 marca 2019 r.).

¹² Ankieta wysłana do deweloperów odnośnie rewitalizacji nie została uwzględniona w badaniu z powodu braku odpowiedniej liczby respondentów zainteresowanych wzięciem udziału w badaniu. Tego typu inwestycje zostały jednakże uwzględnione w ramach ankiety koordynatorów rewitalizacji z JST.

2 Katalog instrumentów finansowych w RPO WP 2014-2020 i model wdrożeniowy – stan obecny

Instrumenty finansowe w RPO WP 2014-2020 wdrażane są przez dwóch Menadżerów Funduszu Funduszy:

- Bank Gospodarstwa Krajowego (Menadżera Funduszu Funduszy dla OP 1 i OP 2) – w obszarze rozwoju innowacyjności i przedsiębiorczości oraz
- Europejski Bank Inwestycyjny – (Menadżera Funduszu Funduszy dla OP 8 i OP 10) – w obszarze rewitalizacji, efektywności energetycznej i OZE.

Podmioty te odpowiadają za wybór instytucji finansowych (pośredników finansowych), które udzielają finansowania w formie pożyczek, poręczeń oraz wejść kapitałowych. Istotnym elementem aktualnej oferty instrumentów finansowych w województwie pomorskim są także pożyczki i poręczenia oferowane w oparciu o środki finansowe pochodzące ze zwrotów z instrumentów inżynierii finansowej wcześniej dystrybuowanych w ramach finansowania pochodzącego z RPO WP 2007-2013, którymi zarządza Pomorski Fundusz Rozwoju Sp. z o.o.

Poniżej przedstawiamy charakterystykę poszczególnych instrumentów.

Tabela 2. Podstawowe parametry pożyczek w OP 1 RPO WP 2014-2020

Instrument	„Pożyczka na innowacje”
Finansowanie	RPO WP 2014-2020, OP 1
Alokacja (strategia inwestycyjna)	21,4 miliona euro (92 mln zł)
Wartość transakcji (min-max)	200 tys. - 5 mln zł
Maksymalna zapadalność	120 miesięcy
Oprocentowanie	Na warunkach preferencyjnych (0,59-0,95%)
Karencja (kapitał)	Do 24 miesięcy
Ostateczni odbiorcy	Przedsiębiorstwa prowadzące działalność nie dłużej niż 7 lat od pierwszej komercyjnej sprzedaży
Finansowane wydatki/projekty	<p>Wydatki na inwestycje badawczo-rozwojowe na terenie województwa pomorskiego, w obszarze Inteligentnych Specjalizacji Pomorza.</p> <p>Przedsięwzięcia B+R przedsiębiorstw, będące na wczesnych etapach gotowości technologicznej oraz służące opracowaniu nowych lub istotnie ulepszonych produktów i procesów produkcyjnych i zmierzające do wdrożenia wyników prac B+R do działalności gospodarczej. Możliwe jest również finansowanie budowy, rozbudowy, przebudowy, zakupu wyposażenia laboratoriów lub działów B+R w przedsiębiorstwach. Preferencja dla projektów z zakresu technologii przyczyniających się do oszczędności surowców i energii oraz ograniczenia emisji szkodliwych substancji do środowiska.</p> <p>Wyłącznie w przypadku MŚP obok prac B+R elementem projektu może być wdrożenie wyników tych prac, przy czym komponent wdrożeniowy musi stanowić mniejszość</p>

Instrument	„Pożyczka na innowacje”
	środków pochodzących ze wsparcia.
Maksymalna szkodowość	Do 25% portfela
Wybrani pośrednicy finansowi	Towarzystwo Inwestycji Społeczno-Ekonomicznych S.A.

Źródło: opracowanie własne na podstawie Strategii Inwestycyjnej z Biznesplanem dla instrumentów finansowych w RPO WP oraz stron internetowych pośredników finansowych.

Tabela 3. Podstawowe parametry wejść kapitałowych w OP 1 RPO WP 2014-2020

Instrument	„Wejście kapitałowe”
Finansowanie	RPO WP 2014-2020, OP 1
Alokacja (strategia inwestycyjna)	14,26 miliona euro (61,3 mln zł)
Wartość transakcji (min-max)	200 tys. - 5 mln zł
Maksymalny okres wejścia kapitałowego	120 miesięcy
Ostateczni odbiorcy	Przedsiębiorstwa prowadzące działalność nie dłużej niż 7 lat od pierwszej komercyjnej sprzedaży.
Finansowane wydatki/projekty	<p>Wydatki na przedsięwzięcia badawczo-rozwojowe (B+R) realizowane na terenie województwa pomorskiego, będące na wczesnych etapach gotowości technologicznej (II – IX TRL), wpisujące się w obszary Inteligentnych Specjalizacji Pomorza, służące opracowaniu nowych lub istotnie ulepszonych produktów i procesów produkcyjnych oraz zmierzające do wdrożenia wyników prac B+R do działalności gospodarczej. Uzupełniająco, możliwe jest wsparcie rozwoju infrastruktury B+R przedsiębiorstwa. Preferencja dla projektów z zakresu technologii przyczyniających się do oszczędności surowców i energii oraz ograniczenia emisji szkodliwych substancji do środowiska.</p> <p>Wyłącznie w przypadku MŚP obok prac B+R elementem projektu może być wdrożenie wyników tych prac, przy czym komponent wdrożeniowy musi stanowić mniejszość środków pochodzących ze wsparcia.</p>
Wybrani pośrednicy finansowi	Dotychczas nie wyłoniono pośrednika finansowego

Źródło: opracowanie własne na podstawie Strategii Inwestycyjnej z Biznesplanem dla instrumentów finansowych w RPO WP oraz stron internetowych pośredników finansowych.

Tabela 4. Podstawowe parametry poręczeń w OP 2 RPO WP 2014-2020

Instrument	„Poręczenie”
Finansowanie	RPO WP 2014-2020, OP 2
Alokacja (strategia inwestycyjna)	10 milionów euro (43 mln zł)
Wartość jednostkowej transakcji (min-max)	do 1 mln zł
Maksymalny okres poręczenia	do 84 miesięcy
Stopa poręczenia	do 80% kwoty kapitału poręczanego zobowiązania
Koszt	od 0 zł (pomoc de minimis)

Instrument	„Poręczenie”
Ostateczni odbiorcy	Mikro- i małe przedsiębiorstwa prowadzące działalność na terenie województwa pomorskiego.
Finansowane wydatki/projekty	Poręczeniem będą objęte kredyty / pożyczki przeznaczone na przedsięwzięcia rozwojowe przedsiębiorstw, poprawiające ich potencjał konkurencyjny, zdolność do rozszerzenia działalności o nowe produkty lub usługi oraz zwiększające produktywność. Preferowane będą przedsięwzięcia realizowane na obszarach o niskim poziomie aktywności gospodarczej.
Wybrani pośrednicy finansowi	Pomorski Regionalny Fundusz Poręczeń Kredytowych Sp. z o.o., POLFUND Fundusz Poręczeń Kredytowych S.A.

Źródło: opracowanie własne na podstawie Strategii Inwestycyjnej z Biznesplanem dla instrumentów finansowych w RPO WP oraz stron internetowych pośredników finansowych.

Tabela 5. Podstawowe parametry pożyczek w OP 2 RPO WP 2014-2020

Instrument	„Mikropożyczka”	„Pożyczka rozwojowa”	„Pożyczka inwestycyjna”	„Pożyczka profilowana”
Finansowanie	RPO WP 2014-2020, OP 2			
Alokacja (strategia inwestycyjna)¹³	10,3 mln euro (44,3 mln zł)	12,42 mln euro (53,4 mln zł)	10,1 miliona euro (43,4 mln zł)	5,64 mln euro (24,3 mln zł)
Wartość transakcji (min-max)	Do 100 tys. zł	100 tys. – 300 tys. zł	300 tys. – 1 mln zł	
Maksymalna zapadalność	60 miesięcy		84 miesiące	
Oprocentowanie	Na warunkach rynkowych (od 2,87%) lub preferencyjnych (od 1,87%) – start-upy lub przedsięwzięcie rozwojowe realizowane na obszarach o niskim poziomie aktywności gospodarczej lub od 0,94% (oba warunki razem).		Na warunkach rynkowych (od 2,47%) lub preferencyjnych (od 1,99%). Obszary preferencji to przedsięwzięcia: (i) ukierunkowane na rozpoczęcie/wzrost wewnątrzspółnotowej dostawy towarów lub eksportu, (ii) przyczyniające się do wzrostu o 20% netto nowych trwałych miejsc pracy.	Na warunkach preferencyjnych (od 1,99%).
Karencja (kapitał)	Do 6 miesięcy		Do 12 miesięcy	
Ostateczni odbiorcy	Mikro i mali przedsiębiorcy, prowadzący działalność na terenie województwa pomorskiego.			MŚP prowadzący działalność na terenie województwa pomorskiego.
Finansowane wydatki/projekty	Wydatki na przedsięwzięcia rozwojowe przedsiębiorstw, realizowane na terenie województwa pomorskiego.			Wydatki na przedsięwzięcia inwestycyjne przedsiębiorstw, realizowane na terenie województwa pomorskiego.

¹³ Faktycznie alokacje na poszczególne instrumenty mogły się nieco różnić od założonych, wartość alokacji w złotych ma charakter przybliżony.

Instrument	„Mikropożyczka”	„Pożyczka rozwojowa”	„Pożyczka inwestycyjna”	„Pożyczka profilowana”
	<p>Inwestycje związane m.in. z: (i) wdrażaniem nowych rozwiązań produkcyjnych, technologicznych, organizacyjnych, informatycznych i ekofektywnych, (ii) unowocześnieniem wyposażenia przedsiębiorstwa, (iii) modernizacją środków produkcji, (iv) adaptacją pomieszczeń wykorzystywanych w działalności, (v) wyposażeniem nowych lub doposażeniem istniejących stanowisk pracy. Finansowanie kapitału obrotowego wyłącznie do wysokości 50% pożyczki, związane z realizacją przedsięwzięcia rozwojowego, na które zostało przyznane finansowanie. Preferowane są: (i) Inwestycje w przedsięwzięcia rozwojowe realizowane na obszarach o niskim poziomie aktywności gospodarczej, (ii) inwestycje w start-upy.</p>		<p>Inwestycje związane m.in. z: (i) wdrażaniem nowych rozwiązań produkcyjnych, technologicznych, organizacyjnych, informatycznych i ekofektywnych, (ii) unowocześnieniem wyposażenia przedsiębiorstwa, (iii) modernizacją środków produkcji, (iv) adaptacją pomieszczeń wykorzystywanych w działalności, (v) wyposażeniem nowych lub doposażeniem istniejących stanowisk pracy. Preferowane są: (i) inwestycje ukierunkowane na rozpoczęcie lub wzrost wewnątrzspółnotowej dostawy towarów (WDT) lub eksportu, (ii) inwestycje przyczyniające się do wzrostu o 20% netto nowych trwałych miejsc pracy w wyniku realizacji inwestycji w przedsiębiorstwie.</p>	<p>Inwestycje związane m.in. ze: (i) zmianą procesu produkcyjnego, (ii) zmianą sposobu świadczenia usług, (iii) zakupem maszyn i sprzętu, (iv) rozbudową zaplecza, (v) wykorzystaniem technologii informacyjno-komunikacyjnych, (vi) redukcją wodo-, surowco-, materiało-, transporto- i energochłonności procesów produkcyjnych. Projekty dot. typów I-IV muszą wpisywać się w obszary Inteligentnych Specjalizacji Pomorza (IS). W przypadku typów projektów v-vi preferowane są przedsięwzięcia wpisujące się w obszary Inteligentnych Specjalizacji Pomorza. Preferowane są także przedsięwzięcia ukierunkowane na rozpoczęcie / wzrost wewnątrzspółnotowej dostawy towarów lub eksportu.</p>
Maksymalna szkodowość	Do 20% portfela	Do 15% portfela	Do 10% portfela	
Wybrani pośrednicy finansowi	TISE SA, Pomorski Fundusz Pożyczkowy Sp. z o.o., konsorcjum BS Dzierżoń i Żuławski BS		Polska Fundacja Przedsiębiorczości, BS w Czersku	

Źródło: opracowanie własne na podstawie Strategii Inwestycyjnej z Biznesplanem dla instrumentów finansowych w RPO WP oraz stron internetowych pośredników finansowych.

Tabela 6. Podstawowe parametry pożyczek w OP 8 i OP 10 RPO WP 2014-2020

Instrument	„Pożyczka rewitalizacyjna”	„Pożyczka OZE”	„Pożyczka na modernizację energetyczną”
Finansowanie	RPO WP 2014-2020, OP 8	RPO WP 2014-2020, OP 10	
Alokacja	16,54 mln EUR (ok. 71,1 mln zł)	12,9 mln EUR (ok. 55,5 mln zł)	27,94 mln EUR (ok. 120,4 mln zł)
Wartość transakcji (min-max)	10 mln zł	15 mln zł	5 mln zł
Maksymalna zapadalność	15 lat	15 lat	20 lat
Oprocentowanie	Stopa referencyjna NBP (1,5%), która może zostać obniżona o wyliczony przez BGK wskaźnik społeczny, według wzoru: (100% - wskaźnik społeczny) * stopa referencyjna NBP ¹⁴	Rynkowe, na poziomie co najmniej odpowiedniej stopy referencyjnej, wyznaczonej zgodnie z komunikatem KE dotyczącym wyznaczania stóp referencyjnych i dyskontowych; obniżone w części pożyczki ze środków RPO WP oraz w obszarze preferencji	0,5 x WIBOR 3M, ostateczna stopa uzależniona od realizacji preferencji; w przypadku inwestycji, której oszczędności energetyczne przekraczają 60% całkowite oprocentowanie kredytu wynosi 0%.
Karencja (kapitał)	do 24 miesięcy	do 24 miesięcy	do 12 miesięcy
Ostateczni odbiorcy	Jednostki samorządu terytorialnego, ich jednostki organizacyjne, związki i stowarzyszenia jednostek samorządu terytorialnego, a także przedsiębiorcy, instytucje edukacyjne, szkoły wyższe, instytucje rynku pracy, kluby sportowe, wspólnoty i spółdzielnie mieszkaniowe, towarzystwa budownictwa społecznego, organizacje pozarządowe, instytucje pomocy i integracji społecznej, instytucje kultury, kościoły i związki wyznaniowe.	Przedsiębiorcy, jednostki samorządu terytorialnego i ich jednostki organizacyjne, związki i stowarzyszenia jednostek samorządu terytorialnego, inne jednostki sektora finansów publicznych, przedsiębiorstwa energetyczne, klastry energii, organizacje pozarządowe, podmioty ekonomii społecznej i przedsiębiorstwa społeczne, jednostki naukowe, instytucje edukacyjne, uczelnie/szkoły wyższe, ich związki i porozumienia, organy administracji rządowej w zakresie związanym z prowadzeniem szkół, grupy producentów rolnych.	Spółdzielnie, wspólnoty mieszkaniowe, towarzystwa budownictwa społecznego, jednostki samorządu terytorialnego i ich jednostki organizacyjne (w zakresie budownictwa komunalnego), przedsiębiorstwa usług energetycznych (ESCO).

¹⁴ Oprocentowanie pożyczki nie może być niższe niż 0,25% w stosunku rocznym.

Instrument	„Pożyczka rewitalizacyjna”	„Pożyczka OZE”	„Pożyczka na modernizację energetyczną”
Finansowane wydatki/projekty	Projekty infrastrukturalne z wyraźnym efektem społecznym na obszarach zdegradowanych objętych programem rewitalizacji.	Instalacje wytwarzających energię elektryczną lub ciepłą z nośników odnawialnych (wody, biomasy, biogazu, słońca, energii ziemi), racjonalne pod względem zakładanego efektu ekologicznego oraz efektywności kosztowej; możliwa przebudowa lub rozbudowa dystrybucyjnej sieci elektroenergetycznej jako element wspieranego projektu.	Finansowanie głębokiej modernizacji energetycznej wielorodzinnych budynków mieszkalnych: inwestycje prowadzące w szczególności do zmniejszenia strat ciepła przez przenikanie w przegrodach, likwidacja indywidualnych źródeł ciepła wraz z budową przyłącza do systemu ciepłowniczego, modernizacja źródeł ciepła, modernizacja systemów grzewczo-wentylacyjnych, wykorzystanie OZE, instalacja systemów monitoringu i zarządzania energią.
Maksymalna szkodowość	15%	15%	10%
Wybrani pośrednicy	Bank Gospodarstwa Krajowego	Pomorski Fundusz Pożyczkowy Sp. z o.o.	Getin Noble Bank S.A.

Źródło: opracowanie własne na podstawie Strategii Inwestycyjnej z Biznesplanem dla instrumentów finansowych w RPO WP.

Tabela 7. Podstawowe parametry pożyczek udzielanych w oparciu o środki zwrócone z instrumentów inżynierii finansowej z RPO WP 2007-2013

Instrument	„Mała pożyczka”	„Pożyczka turystyczna”	„Pożyczka na zatrudnienie”	„Pożyczka eksportowa”	„Pożyczka Nieruchomość dla biznesu”
Finansowanie	Środki pochodzące ze zwrotów środków zaangażowanych w instrumenty inżynierii finansowej w ramach RPO WP 2007-2013				
Alokacja¹⁵	30 mln zł	55 mln zł	10 mln zł	15 mln zł	25 mln zł
Wartość jednostkowej transakcji	do 250 tys. zł	do 500 tys. lub 750 tys. zł	do 300 tys. zł (nie więcej niż 100 tys. na jednego pracownika)	do 750 tys. zł	do 1,5 mln zł ¹⁶
Maksymalna zapadalność	60 miesięcy	60 miesięcy lub 72 miesiące	60 miesięcy	84 miesiące	120 miesięcy
Oprocentowanie	rynkowe od 2,47%, preferencyjne od 1,87% (dla firm typu start-up - działających na rynku do 2 lat)	rynkowe od 2,47%	preferencyjne od 0,94%	rynkowe od 2,47%	rynkowe od 2,47%
Karencja (kapitał)	do 6 miesięcy	do 6 miesięcy, możliwość określenia sezonowego systemu spłat (karencji w trakcie spłacania pożyczek)	do 6 miesięcy	do 12 miesięcy	do 12 miesięcy
Ostateczni odbiorcy	Mikro i małe przedsiębiorstwa	Mikro i małe przedsiębiorstwa	Mikro, małe i średnie firmy	Mikro, małe i średnie firmy prowadzące lub rozpoczynające działalność gospodarczą w województwie pomorskim oraz mające siedzibę lub stałe miejsce działalności na jego terenie.	Mikro i małe przedsiębiorstwa

¹⁵ Dane z dokumentacji przetargowej w przetargach dla pośredników finansowych ogłoszonych przez Pomorski Fundusz Rozwoju Sp. z o.o. w latach 2017-2018.

¹⁶ W przypadku jednostkowych pożyczek przeznaczonych na rozwój działalności związanej z usługami czasu wolnego, w tym działalność turystyczną, kulturalną, gastronomiczną i rehabilitacyjno-leczniczą (a więc w obszarze pokrywającym się z pożyczką turystyczną) minimalna wartość pożyczki wynosi 750 tys. zł.

Instrument	„Mała pożyczka”	„Pożyczka turystyczna”	„Pożyczka na zatrudnienie”	„Pożyczka eksportowa”	„Pożyczka Nieruchomość dla biznesu”
Finansowane wydatki/projekty	Przedsięwzięcia rozwojowe na terenie województwa pomorskiego, z wyłączeniem części Obszaru Metropolitalnego Gdańska-Gdyni-Sopotu. Cele inwestycyjno-obrotowe (do 20% na cele obrotowe).	Przedsięwzięcia rozwojowe w województwie pomorskim. Wydatki inwestycyjne, do 20% na wydatki obrotowe; przedsięwzięcia wpisujące się w działalność związaną z usługami czasu wolnego, w tym w działalność turystyczną, kulturalną, gastronomiczną i rehabilitacyjno-leczniczą.	Wydatki związane z poszukiwaniem, pozyskaniem lub podniesieniem kwalifikacji pracowników na terenie województwa pomorskiego.	Cele inwestycyjne lub inwestycyjno-obrotowe przyczyniające się do rozpoczęcia lub zwiększenia skali działalności eksportowej.	Cele inwestycyjne związane z zakupem nieruchomości zlokalizowanych na terenie województwa pomorskiego lub jej przystosowaniem do potrzeb rozwoju własnej działalności gospodarczej.
Maksymalna szkodowość	15%	15%	15%	15%	15%
Wybrani pośrednicy finansowi	Regionalne Towarzystwo Inwestycyjne S.A., Towarzystwo Rozwoju Powiśla, Polska Fundacja Przedsiębiorczości, Pomorski Fundusz Pożyczkowy Sp. z o.o., Kaszubski Fundusz Przedsiębiorczości S.A.	Pomorski Fundusz Pożyczkowy Sp. z o.o., Regionalne Towarzystwo Inwestycyjne S.A.	Kaszubski Fundusz Przedsiębiorczości S.A., Pomorski Fundusz Pożyczkowy Sp. z o.o.	Powiślańsko-Kaszubskie Konsorcjum w składzie: Regionalne Towarzystwo Inwestycyjne S.A., Kaszubski Fundusz Przedsiębiorczości S.A., Towarzystwo Rozwoju Powiśla	Powiślańsko-Kaszubskie Konsorcjum w składzie: Regionalne Towarzystwo Inwestycyjne S.A., Kaszubski Fundusz Przedsiębiorczości S.A., Towarzystwo Rozwoju Powiśla

Źródło: opracowanie własne na podstawie dokumentacji przetargowej Pomorskiego Funduszu Rozwoju Sp. z o.o. oraz stron internetowych pośredników.

Tabela 8. Podstawowe parametry poręczeń udzielanych w oparciu o środki zwrócone z instrumentów inżynierii finansowej z RPO WP 2007-2013¹⁷

Instrument	„Poręczenie z reporeczeniem PFR”
Finansowanie	Środki pochodzące ze zwrotów środków zaangażowanych w instrumenty inżynierii finansowej w ramach RPO WP 2007-2013
Alokacja)	30 mln zł (2 części)
Wartość jednostkowej transakcji (min-max)	do 1 mln zł
Maksymalny okres poręczenia	Do 36 miesięcy
Stoпа poręczenia	do 80% kwoty kapitału poręczanego zobowiązania
Koszt	od 0 zł (pomoc de minimis) lub na warunkach rynkowych
Ostateczni odbiorcy	Mikro, małe i średnie przedsiębiorstwa prowadzące działalność na terenie województwa pomorskiego.
Finansowane wydatki/projekty	Kredyty odnawialne lub nieodnawialne przeznaczone, a następnie wydatkowane przez Odbiorców Wsparcia na cele obrotowe lub obrotowo-inwestycyjne przyczyniające się do rozwoju mikro, małego lub średniego przedsiębiorstwa na terenie województwa pomorskiego.
Wybrani pośrednicy finansowi	Pomorski Regionalny Fundusz Poręczeń Kredytowych Sp. z o.o.

Źródło: opracowanie własne na podstawie dokumentacji przetargowej Pomorskiego Funduszu Rozwoju Sp. z o.o. oraz stron internetowych pośredników.

¹⁷ Ponadto aktywna jest jeszcze umowa reporeczenia zawarta przez Pomorski Fundusz Rozwoju z Regionalnym Towarzystwem Inwestycyjnym SA <http://www.rti.dzierzgon.com.pl/arttykul/402/um-oper-%EF%BF%BD-reporeczenie-nr-132012fpjwp2094nlpfr008>

3 Ustalenia badawcze

3.1 Doświadczenia wdrożeniowe – realizacja instrumentów finansowych w ramach RPO WP 2014-2020 oraz z wykorzystaniem środków zwracanych z minionej perspektywy finansowej

Wdrażanie instrumentów finansowych w ramach RPO WP 2014-2020 przebiegało w nieco odmiennym otoczeniu prawnym, niż w przypadku poprzedniego regionalnego programu operacyjnego. Przede wszystkim uregulowania prawne były znacznie bardziej rozbudowane i w większości przypadków znacznie bardziej precyzyjne, niż w poprzednim okresie.

W szeregu obszarów zmieniono też obowiązujące poprzednio zasady.

Do kluczowych zmian, mających wpływ na projektowanie i wdrażanie instrumentów finansowych należy zaliczyć następujące kwestie:

- Wprowadzono konieczność wyboru pośredników finansowych na zasadach prawa zamówień publicznych, w okresie 2007-2013 pośrednicy byli wybierani w drodze konkursu, a więc procedury również konkurencyjnej, ale znacznie mniej sformalizowanej. Chociaż intencje wprowadzenia takich rozwiązań były oczywiście jak najlepsze (chęć zapewniania maksymalnej przejrzystości i obiektywności procesu wyboru pośredników), to niestety skutki są niezbyt korzystne. Przede wszystkim cały proces trwa znacznie dłużej i jest znacznie bardziej pracochłonny (dla obu stron – zamawiającego i oferentów). Jeszcze poważniejszym problemem jest natomiast to, że ze względu na wysoki poziom formalizacji bardzo trudno jest odrzucić oferty składane przez oferentów, którzy formalnie spełniają warunki uczestnictwa w postępowaniu, ale nie dysponują faktycznym potencjałem do pełnienia takiej roli¹⁸. W rezultacie niekiedy wybierani są pośrednicy, z którymi następnie trzeba rozwiązywać umowy. Dodatkowo, tryb wyboru bardzo utrudnia (a w zasadzie – z niewielkimi wyjątkami – uniemożliwia) zmiany w warunkach umowy oraz parametrach wdrażanego produktu finansowego w trakcie realizacji projektu, mimo, że niekiedy tego typu zmiany byłyby jak najbardziej zasadne i pożądane.
- Zmianie uległy zasady pokrywania kosztów zarządzania oraz ich limity. Z jednej strony (co należy ocenić w zasadzie bardzo pozytywnie) nie jest już wymagane rozliczanie kosztów za pomocą dowodów księgowych, wynagrodzenie ma charakter ryczałtowy. Oszczędza to bardzo dużo czasu zarówno po stronie menedżera funduszu funduszy, ale także po stronie pośredników finansowych, a w zasadzie nie rodzi żadnych istotnych negatywnych konsekwencji. Jedyną kwestią, która może budzić pewne wątpliwości, jest zastosowanie tego samego mechanizmu do finansowania wydatków funduszu funduszy, w przypadku którego znacznie trudniej jest ocenić bezpośrednie efekty jego działalności

¹⁸ Tego typu sytuacja sprzyja obiektywizmowi wyboru, z drugiej jednak strony może stanowić pole do pewnych nadużyć.

(zależą one bowiem od wielu czynników, szczególnie od sprawności działania pośredników finansowych). W związku z tym instytucje pełniące rolę menedżerów mogą mieć do pewnego stopnia nieuniknioną tendencję do oszczędzania, co może prowadzić niestety do obniżenia jakości i sprawności ich działania. Znacznemu obniżeniu (w stosunku do okresu 2007-2013) uległy limity kosztów zarządzania, przy czym na szczęście dopuszczono przekraczanie limitów (wskazanych w Rozporządzeniu Delegowanym) w przypadku wyboru pośredników w drodze konkurencyjnej, co w rzeczywistości miało miejsce przede wszystkim w przypadku instrumentów gwarancyjnych.

- Jedną z ważniejszych zmian było odmienne podejście do wspierania instrumentów poręczeniowych i gwarancyjnych. W poprzednim okresie programowania, jeżeli celem projektu miało być udzielenie – przykładowo – poręczeń o kwocie 20 milionów złotych, to (w ramach projektów w których zapewniano środki na udzielanie poręczeń, a nie reporęczeń) pośrednikowi wybranemu w konkursie przekazywano taką właśnie kwotę (+ dodatkowo środki na pokrycie kosztów zarządzania). W obecnym okresie 2014-2020 kwestię tę rozwiązano odmiennie; w ramach analizy ex ante instrumentów finansowych szacowano ryzyko, związane z udzielaniem poręczeń (na ogół wynosiło ono od 25% do 35%¹⁹) i w rezultacie pośrednikowi finansowemu przekazywano kwotę będącą iloczynem docelowej wartości udzielanych poręczeń oraz ryzyka związanego z ich udzielaniem (+ oczywiście środki na pokrycie kosztów zarządzania/opłaty za zarządzanie). Dodatkowo, zgodnie z odpowiednimi przepisami, 100% wydatków pokrywanych z kredytu objętego poręczeniem musiało zostać udokumentowanych stosownymi dokumentami księgowymi; wymóg ten teoretycznie obowiązywał też w okresie 2007-2013, ale przeważnie nie był tak restrykcyjnie przestrzegany. Wreszcie, w zasadzie niemożliwy do zastosowania był bardzo efektywny (i z sukcesem stosowany w ramach Inicjatywy JEREMIE) mechanizm reporęczeń, ze względu na wymóg przepływu środków do pośrednika finansowego.
- Zmieniono także zasady przekazywania środków finansowych funduszowi funduszy oraz pośrednikom finansowym; obecnie są one przekazywane nie jednorazowo, ale w transzach, po osiągnięciu określonego poziomu wydatkowania. Jest to oczywiście racjonalne z punktu widzenia gospodarki finansowej środkami publicznymi (choć raczej na poziomie Rządu / Komisji Europejskiej niż Instytucji Zarządzającej), ale przez ograniczenie płynności na

¹⁹ W raporcie „Ocena ex-ante dla instrumentów finansowych w ramach Regionalnego Programu Operacyjnego Województwa Pomorskiego na lata 2014-2020 – etap drugi: Strategia Inwestycyjna”, ryzyko oszacowano właśnie na poziomie 25% i 35% (poręczenia dla firm rozpoczynających działalność gospodarczą), podobnie było także w innych regionach.

poziomie menedżera funduszu funduszy i pośredników finansowych może niekiedy spowalniać wdrażanie instrumentów finansowych.

Szereg zmian prawnych miał miejsce w okresie od momentu zakończenia analizy ex-ante instrumentów finansowych w ramach RPO WP 2014-2020, czyli od grudnia 2015 roku.

Do najważniejszych zmian należy pojawienie się nowego Rozporządzenia Parlamentu Europejskiego i Rady (UE, Euratom) 2018/1046 z dnia 18 lipca 2018 r.²⁰, które wprowadziło także istotne zmiany w kluczowym Rozporządzeniu 1303/2013. Zmiany dotyczyły między innymi braku konieczności przygotowania analizy ex-ante instrumentów finansowych, o ile taka analiza została przygotowana na poziomie europejskim dla instrumentów wdrażanych w ramach tzw. „zarządzania dzielonego”. Doprecyzowano także możliwość powierzania zarządzania instrumentami finansowymi w trybie bezprzetargowym krajowym i regionalnym bankom rozwoju. Wprowadzono także rozwiązania dotyczące wnoszenia wkładów EFSI na rzecz instrumentów finansowych łączących takie wkłady z produktami finansowymi EBI w ramach Europejskiego Funduszu na rzecz Inwestycji Strategicznych (Plan Junckera). Wydłużono także o jeden rok datę podpisywania umów z pośrednikami finansowymi wdrażającymi instrumenty kapitałowe (z końca 2017 roku na koniec 2018 roku), umożliwiając realizację inwestycji kontynuacyjnych poprzez tzw. *escrow account*. Wprowadzono także przepisy dotyczące tzw. zróżnicowanego traktowania inwestorów.

Konsekwencją przyjęcia tych regulacji były zmiany w innych aktach prawnych, w tym w odpowiednich rozporządzeniach wykonawczych: Rozporządzeniu wykonawczym Komisji (UE) 2019/256 z dnia 13 lutego 2019 r.²¹, Rozporządzeniu wykonawczym Komisji (UE) 2019/255 z dnia 13 lutego 2019 r.²² oraz Rozporządzeniu wykonawczym Komisji (UE) 2019/263 z dnia 14 lutego 2019 r.²³.

²⁰ Rozporządzenie Parlamentu Europejskiego i Rady (UE, Euratom) 2018/1046 dnia 18 lipca 2018 r. w sprawie zasad finansowych mających zastosowanie do budżetu ogólnego Unii (*Omnibus Regulation*), zmieniające rozporządzenia (UE) nr 1296/2013, (UE) nr 1301/2013, (UE) nr 1303/2013, (UE) nr 1304/2013, (UE) nr 1309/2013, (UE) nr 1316/2013, (UE) nr 223/2014 i (UE) nr 283/2014 oraz decyzję nr 541/2014/UE, a także uchylające rozporządzenie (UE, Euratom) nr 966/2012 z dnia 18 Lipca 2012 R. (Dz. Urz. UE.L Nr 193, str. 1.

²¹ Rozporządzenie Wykonawcze Komisji (UE) 2019/256 z dnia 13 lutego 2019 r. zmieniające rozporządzenie wykonawcze (UE) 2015/207 w odniesieniu do zmian wzorów służących do przekazywania informacji na temat dużych projektów wspólnego planu działania, do sprawozdań z wdrażania w ramach celów „Inwestycje na rzecz wzrostu i zatrudnienia” oraz „Europejska współpraca terytorialna”, a także wzorów sprawozdania z postępów i rocznych sprawozdań z kontroli oraz poprawiające to rozporządzenie w odniesieniu do danych do celów przeglądu skuteczności działania i ram wykonania.

²² Rozporządzenie wykonawcze Komisji (UE) 2019/255 z dnia 13 lutego 2019 r. zmieniające rozporządzenie wykonawcze Komisji (UE) nr 821/2014 ustanawiające zasady stosowania rozporządzenia Parlamentu Europejskiego i Rady (UE) nr 1303/2013 w zakresie szczegółowych uregulowań dotyczących transferu wkładów z programów i zarządzania nimi, przekazywania sprawozdań z wdrażania instrumentów finansowych, charakterystyki technicznej działań informacyjnych i komunikacyjnych w odniesieniu do operacji oraz systemu rejestracji i przechowywania danych

²³ Rozporządzenie wykonawcze Komisji (UE) 2019/263 z dnia 14 lutego 2019 r. zmieniające rozporządzenie wykonawcze (UE) nr 964/2014 w odniesieniu do standardowych warunków dotyczących instrumentów finansowych w stosunku do instrumentu współinwestycyjnego i funduszu na rzecz rozwoju obszarów miejskich

W 2016 roku pojawiły się też kluczowe wytyczne, dotyczące zasad wyboru pośredników finansowych i menedżerów funduszu funduszy²⁴, zgodnie z którymi, zasadniczym trybem wyboru obu rodzajów podmiotów powinien być przetarg, realizowany na zasadach zamówień publicznych, a także wytyczne dotyczące przychodów uzyskiwanych w związku z wdrażaniem instrumentów finansowych²⁵ oraz wskazania dotyczące łączenia środków Polityki Spójności z funduszami w ramach Planu Junckera²⁶. Z kolei w 2017 roku pojawiły się wytyczne²⁷ dotyczące zarządzania instrumentami finansowymi w trybie przewidzianym w art. 38(4) Rozporządzenia 1303/2013, czyli inwestowania w kapitał już istniejących lub nowo utworzonych podmiotów prawnych, powierzania zadań wdrożeniowych EBI lub innym międzynarodowym instytucjom finansowym, a także samodzielnego wdrażania dłużnych lub gwarancyjnych instrumentów finansowych, jak również wytyczne dotyczące kwestii pomocy publicznej w ramach wdrażania instrumentów finansowych²⁸. W początkach marca opublikowane także nowe wytyczne, dotyczące sprawozdawczości w ramach wdrażania instrumentów finansowych oraz efektu mnożnikowego²⁹.

W regulacjach krajowych, zgodnie z ustawą o zmianie ustawy o poręczeniach i gwarancjach udzielanych przez skarb państwa oraz niektóre osoby prawne oraz niektórych innych ustaw z dnia 24 listopada 2017 r. (Dz.U. z 2017 r. poz. 2433), wprowadzono możliwość zasilania środkami pozostałymi po realizacji instrumentów gwarancyjnym i poręczeniowych, realizowanych w ramach krajowych programów operacyjnych Krajowego Funduszu Gwarancyjnego, prowadzonego przez BGK.

Jeżeli chodzi o zaawansowanie wdrażania instrumentów finansowych w ramach regionalnych programów operacyjnych, to sytuacja jest dość zróżnicowana. Poniżej prezentujemy dane w podziale na poszczególne regiony³⁰.

²⁴ Commission Notice 'Guidance for Member States on the selection of bodies implementing financial instruments', (2016/C 276/01)

²⁵ Guidance for Member States on Interest and Other Gains Generated by ESI Funds support paid to FI (Article 43 CPR), EGESIF_15-0031-01 Final 17/02/2016

²⁶ European Structural and Investment (ESI) Funds and the European Fund for Strategic Investments (EFSI) 'Ensuring Coordination, Synergies and Complementarity, March 2016.

²⁷ Commission Staff Working Document, European Structural and Investment Funds, 'Guidance for Member States on Article 38(4) CPR - Implementation options for financial instruments by or under the responsibility of the managing authority', Brussels, 11.10.2017 SWD(2017) 343 final.

²⁸ Commission Staff Working Document, 'Guidance on State aid in European Structural and Investment (ESI) Funds Financial instruments in the 2014-2020 programming period', Brussels, 2.5.2017 SWD(2017) 156 final.

²⁹ European Commission, European Structural and Investment Funds, 'Guidance for Member States on Article 46 - reporting on financial instruments and on Article 37(2)(c) - leverage effect, EGESIF_16_0008-02, 19/03/2019.

³⁰ Niestety nie dysponujemy danymi w rozbiciu na poszczególnych pośredników finansowych i instrumenty, stąd też nie byliśmy w stanie przeprowadzić bardziej szczegółowych analiz.

Tabela 9. Zaawansowanie wdrażania instrumentów finansowych w ramach regionalnych programów operacyjnych na dzień 31 grudnia 2018 r.

Województwo	Data podpisania umowy z MFF	Priorytety inwestycyjne w których zostały przewidziane IF	Wartość podpisanych umów z ostatecznymi odbiorcami (zł)	Wartość wypłaconego finansowania (zł)	Wartość podpisanych umów do alokacji	Wartość wypłaconego finansowania do alokacji	Liczba odbiorców ostatecznych
Dolnośląskie	Listopad 2016	3c, 4a, 4c, 8iii	133 183 455	95 517 676	19,8%	14,2%	851
Kujawsko-pomorskie	Marzec 2017 (BGK) Czerwiec 2017 (KPFR, EBI)	1b, 3a,3b,3c, 4a,4b, 4c	83 195 483	63 580 382	10,9%	8,4%	310
Lubelskie	Listopad 2016	3a, 3c, 8iii	63 598 158	44 193 182	14,9%	10,4%	228
Lubuskie	Listopad 2016	3a, 3c, 8iii	26 407 604	23 625 236	8,8%	7,8%	172
Łódzkie	Listopad 2016	3a, 3c, 8iii	122 249 534	114 600 973	18,2%	17,1%	500
Małopolskie	Grudzień 2016	3c, 4c, 9b, 8iii	87 777 137	53 212 062	14,6%	8,9%	303
Mazowieckie	Czerwiec 2017	3c, 4c, 8iii, 9b	33 029 357	26 962 839	11,7%	9,6%	117
Opolskie	Grudzień 2016	1b, 3c, 4a, 4b, 4c, 8iii	177 620 369	136 264 183	52,9%	40,6%	373
Podkarpackie	Listopad 2016	3c, 8iii	94 856 096	67 129 687	41,6%	29,5%	238
Podlaskie	Listopad 2016	3i, 3c, 4b, 8iii	22 106 374	17 907 084	8,3%	6,7%	94
Pomorskie	Wrzesień 2016	1b, 3c, 4a, 4c, 9b	178 137 847	144 629 618	25,7%	20,9%	1064
Świętokrzyskie	Czerwiec 2017	3c, 8iii	36 071 130	29 625 186	12,6%	10,4%	246
Warmińsko-Mazurskie	Maj 2017	3a, 3c	32 761 842	27 741 318	11,0%	9,3%	152
Wielkopolskie	Październik 2016	3c, 4c, 9b	318 723 312	199 396 656	52,4%	32,8%	1080
Zachodniopomorskie	Listopad 2016	3a, 3c, 8iii	86 919 464	80 868 802	18,6%	17,3%	413
RAZEM			1 496 637 162	1 125 254 884	21,7%	16,3%	6141

Źródło: Ministerstwo Inwestycji i Rozwoju, dane nie obejmują województwa śląskiego. Uwaga ze względu na złożony system zbierania i akceptacji sprawozdań dane mają charakter wstępny.

Powyższą tabelę można podsumować w następujący sposób:

- Zaawansowanie wdrażania instrumentów finansowych w ramach RPO WP 2014-2020 jest na bardzo dobrym poziomie, wyraźnie powyżej zaawansowania dla całego kraju (20,9% wobec 16,3%). Dodatkowo, warto zauważyć, że w regionie występuje jedna z najwyższych liczb ostatecznych odbiorców (1064), więcej jest tylko w województwie wielkopolskim (1 080); liczba ta dobrze pokazuje faktyczną pracochłonność udzielania finansowania. Wysoka jest też wartość wypłaconego finansowania, analogicznie więcej wypłaciło tylko województwo wielkopolskie.
- Można zakładać, niezależnie od innych czynników, że na szybki proces wdrażania instrumentów finansowych w danym regionie znaczący wpływ ma sprawność konkretnych pośredników finansowych, niestety na rzecz tej tezy nie możemy przytoczyć konkretnych danych.
- Województwo pomorskie jest jednym z regionów, w których instrumenty finansowe stosowane są w ramach znacznej liczby priorytetów inwestycyjnych (5), z większą liczbą mamy do czynienia tylko w województwie kujawsko-pomorskim (7) i opolskim (6).

3.1.1 Instrumenty wdrażane w ramach OP 1 i OP 2 RPO WP 2014-2020 oraz w oparciu o środki zwrócone z RPO WP 2007-2013

W OP 1 pn. „Komerccjalizacja wiedzy” RPO WP 2014-2020 (poddziałanie 1.1.2 „Ekspansja przez innowacje – wsparcie pozadotacyjne”) jako formę interwencji publicznej przewidziano zastosowanie dwóch form instrumentów finansowych, tj. instrumentu dłużnego i kapitałowego. W Strategii Inwestycyjnej³¹ instrument dłużny określono jako produkt finansowy pn. „Pożyczka na innowacje”, a instrument kapitałowy jako „Wejście kapitałowe”. W Strategii Inwestycyjnej, alokacja na instrumenty finansowe w OP 1 ustalona została w wysokości ok. 42 mln euro, w tym blisko 35,7 mln euro wkładu z EFRR (85%) oraz ok. 6,3 mln euro wkładu ze środków krajowych (15%). Jako źródła pokrycia wkładu krajowego wskazano środki budżetu państwa oraz środki wnoszone do instrumentów przez pośredników finansowych (w stosownych przypadkach także inwestorów prywatnych).³²

Zgodnie z przyjętym modelem wdrażania, dotychczas, w wyniku przetargu rozstrzygniętego w grudniu 2017 r., Menadżer Funduszu Funduszy dla instrumentów finansowych zaplanowanych w OP 1 – w przypadku instrumentu dłużnego – wyłonił jednego pośrednika

³¹ „Strategia inwestycyjna z biznesplanem dla instrumentów finansowych w Regionalnym Programie Operacyjnym Województwa Pomorskiego na lata 2014-2020 – Obszar A”, przyjęta uchwałą nr 94/301/18 Zarządu Województwa Pomorskiego z dnia 25 stycznia 2018 roku, str. 6.

³² Op. cit. W przeprowadzonych przetargach na wybór pośredników finansowych w OP 1, kwotę wsparcia ze środków RPO WP 2014-2020 (limit środków z przeznaczeniem na pożyczki / wejścia kapitałowe) określono, zarówno dla „Pożyczki na innowacje” (instrument dłużny), jak i wejścia kapitałowego (instrument kapitałowy), w wysokości 60 mln zł plus opcja do 100 % pierwotnego limitu w analogicznej wysokości (razem dla obu instrumentów maksymalna kwota to 120 mln zł plus 120 mln zł w ramach praw opcji).

finansowego (Towarzystwo Inwestycji Społeczno-Ekonomicznych S.A., TISE S.A), który zobowiązany jest do budowy portfela inwestycyjnego (finansowanego ze środków wsparcia) tj. udzielenia co najmniej 22 pożyczek o wartości co najmniej 63,1 mln zł (nie wliczając prawa opcji). Obecnie pośrednik oferuje „Pożyczki na innowacje”, jako jeden z produktów finansowych (pośrednik ten wdraża także „Mikropożyczkę” i „Pożyczkę rozwojową” przewidziane w OP 2), udostępnianych z wykorzystaniem środków RPO WP 2014-2020.

Do 1 marca 2019 r. nie udało się natomiast skutecznie wyłonić pośrednika finansowego dla produktu „Wejście kapitałowe” (2 marca postępowanie przetargowe unieważniono). Postępowanie to przeprowadzono dwukrotnie. W każdym z nich alokację podzielono na dwie części o analogicznych parametrach tj.: wielkość wkładu publicznego w wysokości 30 mln zł (uzupełnionego wkładem pośrednika w wysokości co najmniej 1% kapitalizacji całego instrumentu oraz co najmniej 30% kapitalizacji instrumentu pochodzącej z wkładu inwestora prywatnego), służąca realizacji co najmniej 12 jednostkowych wejść kapitałowych (w okresie maksymalnie 48 miesięcy od zarejestrowania funduszu inwestycyjnego pośrednika finansowego). Dla każdej części przewidziano możliwość zastosowania prawa opcji do 100% wysokości pierwotnie przekazanych środków.

W roku 2017 przeprowadzono pierwsze postępowanie na wyłonienie pośrednika finansowego. W przetargu tym dopuszczono zarówno pośrednika finansowego zorganizowanego w modelu Funduszu Inwestycyjnego Zamkniętego Aktywów Niepublicznych (FIZAN), jak i w formule Alternatywnej Spółki Inwestycyjnej – ASI / ZASI. Postępowanie to rozstrzygnięto w marcu 2018 r. Wybrani pośrednicy finansowi (Alfabeat VC I Sp. z o.o. w organizacji oraz Alfabeat VC II Sp. z o.o. w organizacji) odstąpili ostatecznie od zawarcia umowy. W konsekwencji w czerwcu 2018 r. unieważniono postępowanie w części drugiej, a w lipcu 2018 r. w części pierwszej.

Kolejną (drugą) próbę wyboru pośrednika finansowego podjęto w listopadzie 2018 r. poprzez opublikowanie drugiego postępowania przetargowego na wybór pośredników finansowych w instrumencie „Wejście kapitałowe”. W przetargu tym utrzymano podział na dwie części zamówienia, zachowano warunki dotyczące kapitalizacji instrumentu oraz kluczowe parametry instrumentu określone w metryce „Wejścia kapitałowego”. Jednak w postępowaniu tym formę prawną pośrednika ograniczono wyłącznie do Towarzystwa Funduszy Inwestycyjnych (TFI) lub TFI występującego wspólnie z podmiotem zarządzającym portfelem inwestycyjnym FIZAN (wykluczono zatem formułę ASI/ ZASI). W toku postępowania, na wniosek potencjalnych Wykonawców, trzykrotnie wydłużano termin jego zamknięcia (początkowo był to koniec grudnia 2018 r., następnie (w 2019 roku) koniec stycznia, później koniec lutego, a ostatecznie 1 marca).

Wsparcie komercjalizacji wiedzy za pomocą instrumentu dłużnego

Funkcję pośrednika finansowego w dystrybucji „Pożyczki na innowacje” pełni w województwie pomorskim renomowana, ogólnopolska organizacja pożyczkowa TISE S.A. (z siedzibą w Warszawie), oferująca rozmaite produkty pożyczkowe we wszystkich regionach

w Polsce (w latach 2008-2017 organizacja udzieliła ponad 4 tys. pożyczek o łącznej wartości 550 mln zł³³). Standardowa oferta TISE S.A. obejmuje zarówno finansowanie organizacji pozarządowych, podmiotów ekonomii społecznej, jak i sektora mikro, małych i średnich przedsiębiorstw (głównie). „Pożyczka na innowacje” jest obecnie jednym z trzech produktów finansowych dystrybuowanych przez TISE S.A. w województwie pomorskim w oparciu o środki RPO WP 2014-2020.

W palecie produktów pożyczkowych TISE S.A. „Pożyczka na innowacje” w województwie pomorskim jest instrumentem specyficznym, przede wszystkim z uwagi na jego parametry. Niektóre z nich zwiększają elastyczność wykorzystywania pożyczki, inne natomiast ograniczają ją. Kluczowe parametry w pierwszej grupie to wysoka górna granica wartości pożyczki (5 mln zł), możliwość finansowania podmiotów nie będących MŚP, jak również dopuszczony, stosunkowo wysoki pułap szkodowości portfela (do 25% limitu na pożyczki). Z kolei parametry ograniczające stanowią: ukierunkowanie pożyczki na finansowanie rozwoju w oparciu o działalność badawczo-rozwojową będącą we wczesnej fazie gotowości technologicznej oraz ograniczenie przedmiotu finansowania wyłącznie do dziedzin wpisujących się w Inteligentne Specjalizacje Pomorza. Poza tym, sam ten produkt ma charakter wyspecjalizowany, głównie z uwagi na wyżej zasygnalizowane sprofilowanie przedmiotu finansowania, jak i pozostałe, interesujące z punktu widzenia samego pośrednika, cechy. W szczególności jest to dopuszczalny, wysoki maksymalny pułap szkodowości (25%), elastyczność w kształtowaniu zabezpieczeń (metryka instrumentu nie obliguje pośrednika do stosowania form majątkowych), a także – w sumie – wysokie wynagrodzenie za dystrybucję instrumentu³⁴). Pewnego uzupełnienia wymaga tu podkreślana elastyczność w doborze form zabezpieczania pożyczek. Mianowicie, pomimo tej elastyczności, pośrednik finansowy stosuje tradycyjne formy zabezpieczeń, a więc dba o zapewnienie przez pożyczkobiorców zabezpieczeń majątkowych. To dość zachowawcze podejście podyktowane jest polityką pośrednika w zakresie zabezpieczania zobowiązań dłużnych, która przewiduje stosowanie zabezpieczeń majątkowych (obok zabezpieczeń osobistych), szczególnie w przypadku finansowania przedsięwzięć ocenianych jako ryzykowne. Rozprowadzany produkt, zupełnie nowy w praktyce TISE S.A. również skłania do stosowania raczej rygorystycznej polityki w zakresie zabezpieczeń. To z kolei powoduje pewne problemy z selekcją projektów, bowiem napotykaną są sytuacje braku

³³ <https://tise.pl/target/msp/cala-polska/>. Historyczna, średnia wartość pożyczek udzielanych przez TISE S.A. wynosi więc ok. 138 tys. zł.

³⁴ Przy czym warto zauważyć, że głównym czynnikiem, który zdecydował o wyborze oferty TISE S.A. była cena, blisko dwukrotnie niższa od ceny konkurenta. Pośrednik finansowy uznaje poziom wynagrodzenia za satysfakcjonujący, przy czym zaznacza równocześnie, że na dość wysokim poziomie (nie oczekiwanym w tej skali) kształtują się nakłady niezbędne na przygotowanie pożyczki (skonfigurowanie przedsięwzięcia pod kątem parametrów pożyczki i zapewnienia zgodności z wymogami przedmiotu finansowania). Konkluduje się, że nie jest to produkt, który może być wdrażany w sposób „zautomatyzowany”. Proces skonfigurowania przedsięwzięcia, w tym w szczególności określenie zgodności z wymogami dotyczącymi poziomu TRL projektu (w oparciu o przeprowadzoną analizę), okazują się bardzo skomplikowane, a w rezultacie wymagające poważnego nakładu pracy ze strony pośrednika finansowego.

odpowiedniego zabezpieczenia, które mógłby zaoferować potencjalny pożyczkobiorca³⁵. W rezultacie, przynajmniej część transakcji okazuje się trudna do skonfigurowania. Z drugiej strony, w przypadku „Pożyczek na innowacje” dopuszczony jest stosunkowo wysoki pułap szkodowości, co mogłoby skłaniać do pewnego „poluzowania” wymogów w zakresie zabezpieczeń. Trzeba jednak pamiętać, że wysoka szkodowość skutkować będzie również ubytkami środków wnoszonych do instrumentu przez samego pośrednika. Poza tym, pozostawiono uznaniu pośrednika stosowanie określonych form zabezpieczeń, przy czym wskazano, że oczekuje się, iż pośrednik ustanawiać będzie adekwatne formy zabezpieczeń standardowo przez niego stosowane. I w tej chwili pośrednik tak właśnie postępuje. Trzeba przy tym pamiętać, że obecnie budowa portfela pożyczkowego znajduje się na etapie początkowym. Uzasadnione jest więc podejście pośrednika, zakładające poszukiwanie potencjalnych pożyczkobiorców mogących sprostać nie tylko warunkom merytorycznym pożyczki, ale także posiadających zdolność jej zabezpieczenia. Sądzymy, że w miarę upływu czasu, w sytuacji ewentualnego narastania trudności w zbudowaniu oczekiwanego portfela, gdy jedynym ograniczeniem pozyskania nowych pożyczkobiorców będą problemy z zapewnieniem zabezpieczeń, wzrośnie skłonność pośrednika do ograniczenia własnych wymogów w zakresie zabezpieczeń. Możliwe to będzie dzięki wysokiemu pułapowi szkodowości (z punktu widzenia pośrednika obecny pułap jest na pewno korzystny). Aktualnie jednak, za wcześnie jest, aby oczekiwać tego rodzaju modyfikacji standardowego podejścia stosowanego przez pośrednika finansowego³⁶.

Uwzględniając szczególne parametry „Pożyczki na innowacje” w województwie pomorskim, oczywistym jest, że dystrybucja tego produktu z wielką trudnością nadaje się do oferowania tradycyjnym odbiorcom produktów finansowych TISE S.A. Jest to jedna z przesłanek, która

³⁵ W związku z tym sądzymy, że pośrednik powinien ustalić możliwość wykorzystania oferty poręczeniowej już obecnie dostępnej w województwie pomorskim (podejmując rozmowy w tym zakresie z funduszami poręczeniowymi). Oczywiście, nie należy z góry wykluczyć ewentualności nawiązania takiej współpracy, aczkolwiek uważamy, że szanse w tym zakresie są rzeczywiście znikome, głównie z uwagi na wysoką wartość udzielanych pożyczek oraz (przede wszystkim) konieczność finansowania poręczeń ze środków własnych (w praktyce bardzo ograniczonych) funduszu poręczeniowego, a co najwyżej środków pochodzących z minionej perspektywy finansowej. Z kolei, odwoływanie się do innych instrumentów zabezpieczających (gwarancje bankowe, gwarancje ubezpieczeniowe) jest nieadekwatne – naszym zdaniem nie uda się uzyskać odpowiednio atrakcyjnej oferty (z uwagi na wysokie koszty, oczekiwanie zabezpieczeń przez samego gwaranta, czy też w ogóle brak adekwatnego produktu zabezpieczającego).

³⁶ Rozważania te wskazują, że w przyszłości (w przypadku wdrażania tego rodzaju produktów) należy w dokumentacji przetargowej nie odwoływać się do „standardowych” rozwiązań stosowanych przez pośredników finansowych, wskazując raczej, że dystrybucja pożyczek powinna być organizowana w taki sposób, aby problem zabezpieczeń nie formował kluczowej bariery w budowie portfela. Można żądać stosowania „adekwatnych” zabezpieczeń, przy czym „adekwatnych” z uwzględnieniem pułapu szkodowości (w tym przypadku stosunkowo wysokiego). W sytuacji, gdy pozostawia się swobodę pośrednikowi, przy czym odwołuje się do „adekwatnych, standardowo stosowanych form zabezpieczeń” (co już w jakiś sposób ogranicza tę swobodę), trudno jest następnie wymagać, aby podejście pośrednika polegało na „luzowaniu” polityki w zakresie zabezpieczeń. Ostateczne decyzje w tych sprawach należeć będą do pośrednika, a kierunkować je będzie dostępność celów inwestycyjnych w związku z koniecznością zbudowania w określonym czasie uzgodnionego portfela. Jak wspomnieliśmy wcześniej, tak też zapewne będzie i w tym przypadku.

powoduje powolną dystrybucję tego produktu³⁷. W związku z tym, pośrednik podkreśla (całkowicie słusznie), że promocja tego produktu musi być zindywidualizowana³⁸.

Generalnie, uzasadnia to w sumie ograniczona liczba potencjalnych odbiorców „Pożyczki na innowacje”, a więc firm których działalność wpisuje się w obszary Inteligentnych Specjalizacji Pomorza, które już prowadzą działalność badawczo-rozwojową (choćby incydentalnie)³⁹, jak i podmiotów dysponujących projektami, których wdrożenie wymaga prowadzenia prac B+R, a jednocześnie skłonnych do finansowania tego typu przedsięwzięć długiem, posiadających jednocześnie odpowiednią zdolność finansową, a także dysponujących odpowiednimi zabezpieczeniami w zakresie spłaty zaciągniętej pożyczki.

Należy dodać, że działania promocyjne realizowane w formie promocji bezpośredniej są na bieżąco realizowane przez pośrednika finansowego – *de facto*, w przypadku „Pożyczki na innowacje” cały system promowania produktu przez TISE S.A. opiera się na podejmowaniu indywidualnych kontaktów z przedsiębiorcami, których zarządzający produktem uznają za potencjalnych odbiorców ostatecznych tej pożyczki (kontakty te, realizowane przy wykorzystaniu bazy członkowskiej Pomorskiej Regionalnej Izby Gospodarczej Pomorza).

Dane sprawozdawcze na dzień 5 marca 2019 r. informują o zbudowanym przez pośrednika finansowego portfelu obejmującym pięć pożyczek (udzielonych od rozpoczęcia realizacji umowy z Menadżerem Funduszu Funduszy, tj. od końca 2017 r.), których beneficjentami są trzy mikrofirmy oraz dwie firmy sklasyfikowane jako małe. W każdym z tych przypadków, współpraca pomiędzy pośrednikiem finansowym i pożyczkobiorcami nawiązana została dzięki bezpośrednim kontaktom osób zarządzających produktem pożyczkowym w Oddziale TISE S.A. w Gdańsku, odpowiedzialnym za wdrażanie „Pożyczki na innowacje”. Wyżej wymienione, już aktywne pożyczki opiewają na łączną wartość ponad 16,1 mln zł. Ten „mikroportfel” tworzą dwie pożyczki zbliżone wysokością do kwoty maksymalnej

³⁷ Podobny produkt („Pożyczka na badania i rozwój”), aczkolwiek o mniej atrakcyjnych parametrach (np. okres spłaty = 8 lat, maksymalna wartość = 2 mln zł, wyższe oprocentowanie) oferowany jest już od ponad roku w województwie kujawsko-pomorskim (w oparciu o środki RPO WK-P 2014-2020) przez Kujawsko-Pomorski Fundusz Pożyczkowy Sp. z o.o. (K-PFP). Jak dotąd produkt ten nie cieszy się w ogóle zainteresowaniem. Pomimo podejmowanych działań informacyjno-promocyjnych (przez pośrednika, jak i jego konsorcjanta – Kujawsko-Pomorską Agencję Innowacji), do września 2018 r. nie udało się udzielić żadnej pożyczki (w spotkaniach informacyjnych i rozmowach bilateralnych na temat możliwości skorzystania z pożyczki uczestniczyło ok. 200 przedsiębiorców). Zdaniem przedstawicieli K-PFP wciąż brakuje szerszej, ogólnopolskiej promocji specjalistycznych instrumentów finansowych, a poza tym pośrednik przewiduje, że zainteresowani (gdy się pojawią) będą mieć problemy z jego odpowiednim zabezpieczeniem. Zob. „Badanie ewaluacyjne pomocy publicznej udzielanej w ramach Rozporządzenia Ministra Nauki i Szkolnictwa Wyższego w sprawie warunków i trybu udzielania pomocy publicznej i pomocy de minimis za pośrednictwem Narodowego Centrum Badań i Rozwoju (*B+Radar*)”, raport końcowy z ewaluacji mid-term, Fundacja IDEA Rozwoju, Imapp sp. z o.o., PAG Uniconsult sp. z o.o., CEiAPP UJ, Warszawa 2018 r., str. 121-122.

³⁸ W tym miejscu (oraz dalej w niniejszej sekcji) odwołujemy się do informacji pozyskanych w trakcie indywidualnych wywiadów pogłębionych (z przedstawicielem TISE S.A. oraz wywiadów z członkami / ekspertami Pomorskiej Rady Inwestycyjnej ds. Instrumentów Zwrotnych).

³⁹ Jak wynika z badań („badanie ewaluacyjne pomocy publicznej /.../”, op. cit., str. 30) liczba przedsiębiorstw aktywnych badawczo-rozwojowo kształtuje się obecnie w granicach od ok. 3 000 do ok. 4 500 tys. podmiotów w skali kraju.

przewidzianej w metryce produktu (4,9 mln zł⁴⁰ oraz ok. 4,1 mln zł⁴¹), dwie pożyczki oscylujące wokół oczekiwanej wartości średniej (ok. 2,5 mln zł⁴² i ok. 3,8 mln zł⁴³) i jedna pożyczka o niższej wartości (ok. 800 tys. zł⁴⁴). Rozkład ten w obecnym momencie jest więc dość zróżnicowany. Cztery pożyczki mają maksymalnie dopuszczalną zapadalność tj. podlegają spłacie w okresie 10-cio letnim, zaś zapadalność najmniejszej pożyczki wynosi ok. 4 lat.

Zdaniem zarządzających produktem, stopniowo rośnie zainteresowanie nim, co stopniowo przekłada się na finalizację konkretnych transakcji (w styczniu 2019 r. zawarte zostały dwie ostatnio zawarte umowy pożyczkowe). W sumie jednak już obecnie prowadzone są rozmowy z kilkunastoma potencjalnymi pożyczkobiorcami (głównie z obszaru metropolitalnego i okolic – podobnie, jak w przypadku trzech pierwszych pożyczkobiorców, opisanych wcześniej). Zarządzający wdrażaniem „Pożyczki na innowacje” w gdańskim Oddziale TISE S.A. podkreśla jednak, że są to ustalenia raczej dość wstępne, ale znaczna część rozważanych przedsięwzięć (i w kontekście tego skomplikowanego produktu ma to kluczowe znaczenie) nadaje się do sfinansowania pożyczką (prognozy w tym zakresie nie są bezpodstawne; jak podaliśmy

⁴⁰ Pożyczkobiorcą jest Grupa Geofusion Sp. z o.o. z siedzibą w Krakowie (działająca poprzez Oddział w Sopocie). Grupa Geofusion oferuje usługi w trzech zakresach tj.: (1) oczyszczania terenów (w tym zbiorników wodnych) z przedmiotów wybuchowych i niebezpiecznych, (2) prowadzenia badań termowizyjnych oraz (3) kompleksowych badań geofizycznych dla celów geologii inżynierskiej i geotechniki (realizowane obecnie zadania to np. badania geofizyczne w rejonie planowanej Morskiej Farmy Wiatrowej „Baltic II” – w okolicach Ustki oraz rozpoznanie ferromagnetyczne dna morskiego w obszarze górniczym Zatoka Koszalińska IIC – okolice Darłowa. Przedmiotowa inwestycja finansowana pożyczką mieści się w segmencie technologii *off-shore*.

⁴¹ Pożyczkobiorcą jest firma W&P Sp. cyw. z siedzibą w Rumii (mały przedsiębiorca). Firma działa w branży komponentów i akcesoriów meblarskich, będąc dystrybutorem okuć i płyt meblowych oraz podmiotem oferującym usługi formatowania płyt, obróbki CNC, pogrubiania płyt oraz oklejania wąskich krawędzi obrzeżem PCV i ABS. Firma wyposażona jest w nowoczesny park maszynowy oraz system zarządzania produkcją i relacjami z klientami. Finansowanie przedsięwzięcia dotyczy dziedziny ulepszeń procesu produkcyjnego w oparciu o wyniki działalności B+R.

⁴² Pożyczka zaciągnięta przez firmę „Zakład Badawczo-Wdrożeniowy [XYZ]” Sp. cyw., prowadzącą działalność w miejscowości Chwaszczyno (gm. Żukowo). To firma rodzinna uzupełniająca działalność przedsiębiorstwa „Produkcyjno-Usługowego [XYZ]”, zajmującego się świadczeniem usług budowlanych, produkcją betonu oraz elementów betonowych. Zakład Badawczo-Wdrożeniowy prowadzi laboratoria, w których dopracowywane są i testowane nowe produkty, bazujące na wykorzystaniu betonu (głównie pod kątem efektywności, w tym zużycia energii i paliw w budownictwie).

⁴³ UXO Marine S.A. to firma (mikroprzedsiębiorca), której przedmiotem działalności są usługi badań nieinwazyjnych realizowane w obiektach lądowych oraz na obszarach morskich. Badania te prowadzone są przy użyciu magnetometrów cezowych. Oferowane usługi to przede wszystkim badania i analizy przedwykonawcze inwestycji, a także wysokospecjalistyczne prace nurkowe obejmujące prace hydrotechniczne (układanie gabionów, cięcie i spawanie pod wodą, wydobywanie obiektów) oraz podwodne prace saperskie wykonywane dla klientów instytucjonalnych i firm prywatnych.

⁴⁴ Pożyczkobiorcą jest przedsiębiorstwo DUOROS Sp. z o.o. z siedzibą w Gdańsku. Firma działa w sferze urzędów / systemów związanych z zarządzaniem ruchem drogowym. Wdraża własne systemy / urządzenia służące do kontroli i rejestracji niebezpiecznych sytuacji w ruchu drogowym, systemy inteligentnego zarządzania ruchem oraz systemy do preselekcyjnego ważenia pojazdów w ruchu. Jest beneficjentem projektu tzw. „Szybkiej ścieżki” (podziałanie 1.1.1 POIR), dotyczącego „Budowy bezinwazyjnych urządzeń do zdalnego badania zawartości par alkoholu w kabinach pojazdów” (projekt realizowany od końca 2017 r., o wartości ok. 3,2 mln zł). Przedmiotowa pożyczka służy sfinansowaniu jednej z inwestycji, zmniejszającej zasobochłonność procesu wytwarzania niektórych urządzeń.

powyżej, z puli rozważanych projektów z okresu ok. trzech miesięcy na przełomie 2018 i 2019 roku dwa udało się sfinalizować w styczniu 2019 r.; w sumie więc portfel stanowi już pięć pożyczek). Prawdopodobieństwo sfinalizowania tych kontynuowanych wciąż rozmów w postaci umów pożyczkowych jest wysokie (satisfakcjonujące i perspektywiczne). Bardzo trudno jest jednak określić, w jakim stopniu zmaterializuje się ono w pełni. Podsumowując jednak, zdaniem przedstawiciela TISE S.A., już obecnie jest co najmniej kilka przypadków, w oparciu o które można realnie szacować, że w 2019 r. udzielonych zostanie kilka kolejnych pożyczek. W zasadzie, w naszej ocenie oznacza to raczej brak zagrożenia w budowie ustalonej wielkości portfela w wymaganym czasie (tj. do 18 października 2021 r., jak i wielkości wymaganej w połowie okresu budowy portfela – tj. do 2 grudnia 2019 r.⁴⁵). Zdaniem zarządzających „Pożyczką na innowacje” w województwie pomorskim, jest to produkt, którego wdrażanie wymaga czasu – po pierwsze, niezbędnego na skuteczny przekaz informacji, wykazujący zalety produktu oraz kształtujący świadomość co do znaczenia działalności badawczo-rozwojowej dla sfery innowacyjności, a w rezultacie, dzięki wysokiej innowacyjności, osiągnięcia przewagi konkurencyjnej (takie oddziaływanie przekazu następować będzie *de facto* w całym okresie budowy portfela), a po drugie, także czasu niezbędnego na skonfigurowanie projektu, w taki sposób, aby mógł on stanowić przedmiot finansowania „Pożyczką na innowacje”.

Ważną informacją jest także to, że zarządzający produktem pożyczkowym nie stwierdzają występowania szczególnych, niekorzystnych efektów ewentualnej konkurencji z ofertą dotacyjną, dotyczącą wspierania innowacyjności i finansowania prac badawczo-rozwojowych (brak takiej konkurencji, ze strony instrumentów niefinansowych, która negatywnie i w istotnej skali oddziaływałaby na możliwości dystrybucji instrumentu finansowego, wynika przede wszystkim z planowanej niewielkiej liczby pożyczek – chodzi tu bowiem o portfel rzędu 22 przedsięwzięć kształtowany w okresie czterech lat; poza tym, stan braku konkurencji wynika także z badań ilościowych przeprowadzonych w ramach niniejszej ewaluacji – wyniki tych badań referujemy dalej; co prawda, dotyczą one innych produktów pożyczkowych, ale wnioski w tym zakresie wydają się adekwatne także w tym przypadku. Natomiast poniżej przedstawiamy informację o projektach finansowanych w ramach POIR, dotyczących wspierania projektów badawczo-rozwojowych realizowanych przez przedsiębiorców z województwa pomorskiego.

⁴⁵ Wymagana wielkość portfela w połowie okresu budowy wynosi 7 pożyczek o wartości ok. 20 mln zł. Zatem, obecne zaangażowanie (5 pożyczek o wartości ponad 16,1 mln zł) wskazuje, iż nie powinno być problemów z realizacją minimum w połowie okresu (obecne zaangażowanie stanowi ok. 81% wartości i ok. 71% wymaganej liczby pożyczek).

Tabela 10. Umowy na finansowanie przedsięwzięć B+R w ramach działań / poddziałań POIR, zawarte z przedsiębiorcami z województwa pomorskiego

Działanie / poddziałanie	Nazwa	Liczba umów	Wartość umów (w zł)	Udział wnioskodawców skutecznych
1.1.1 POIR	Badania przemysłowe i prace rozwojowe realizowane przez przedsiębiorstwa	74	564 813 356	21%
1.1.2 POIR	Prace B+R związane z wytworzeniem instalacji pilotażowej / demonstracyjnej	4	124 717 113	25%
1.2 POIR	Sektorowe programy B+R	12	35 552 338	27%
Razem		90	725 082 807	22%

* Porównawczo: poddziałanie 2.2.1 (Inwestycje profilowane – wsparcie pozadotacyjne) RPO WP 2014-2020: liczba umów = 286, wartość umów = 441 854 586 zł.

Źródło: opracowanie własne na podstawie danych Ministerstwa Inwestycji i Rozwoju (stan wdrażania Funduszy Europejskich w Polsce w latach 2014-2020 – stan na dzień 28 lutego 2019 roku, dane z Centralnego Systemu Teleinformatycznego SL2014)

Można przewidywać, że popyt na pożyczkę wzrośnie w konsekwencji zmian wprowadzonych do RPO WP 2014-2020, dotyczących przedmiotu finansowania przedsięwzięć finansowanych w ramach OP 1 (tj. wynikającego ze skali gotowości technologicznej realizowanego przedsięwzięcia). Mianowicie, w OP 1 RPO WP 2014-2020 możliwe jest uzyskanie wsparcia na realizację fazy badawczej (TRL II-IX⁴⁶), aż do fazy pierwszej produkcji włącznie (z zastrzeżeniem, że wyłącznym przedmiotem finansowanego projektu nie może być etap pierwszej produkcji). W RPO WP 2014-2020 stwierdza się, że w przypadku projektów realizowanych przez mikro, małych lub średnich przedsiębiorców możliwe jest wdrożenie wyników prac B+R, pod warunkiem, iż stanowią one będą integralny element projektu, a nakłady, dotyczące wdrożenia stanowią będą mniejszą część wydatków kwalifikowalnych projektu⁴⁷. W konsekwencji w SzOOP RPO WP 2014-2020 określa się precyzyjnie, że „Wyłącznie w przypadku MŚP (nie dotyczy dużych przedsiębiorstw) obok prac badawczo-rozwojowych elementem projektu może być wdrożenie wyników tych prac, przy czym komponent wdrożeniowy może stanowić maksymalnie 49% całkowitych wydatków kwalifikowalnych projektu”⁴⁸. Rozwiązania te uatrakcyjniają produkt finansowy⁴⁹.

⁴⁶ Zgodnie z załącznikiem do Rozporządzenia Ministra Nauki i Szkolnictwa Wyższego z dnia 4 stycznia 2011 r. w sprawie sposobu zarządzania przez Narodowe Centrum Badań i Rozwoju realizacją badań naukowych lub prac rozwojowych na rzecz obronności i bezpieczeństwa państwa (Dz.U. z 2011 Nr 18 poz. 91).

⁴⁷ RPO WP 2014-2020, wersja zmieniona 5.07.2018 r., str. 35.

⁴⁸ Szczegółowy Opis Osi Priorytetowych Regionalnego Programu Operacyjnego Województwa Pomorskiego na lata 2014-2020, wersja z dnia 29 listopada 2018 r., str. 9-10 i 13.

⁴⁹ Przewiduje je metryka „Pożyczki na innowacje”, zob. „Załącznik nr 2 do Umowy operacyjnej – Pożyczka na innowacje”, str. 3 (przypis trzeci).

Podsumowując, nie wydaje się, aby obecnie konieczna była szczególna restrukturyzacja instrumentu dłużnego przewidzianego w OP 1 RPO WP 2014-2020. Specyfika „Pożyczki na innowacje” powoduje, że nie jest to produkt, który nadawałby się do masowej dystrybucji. Jego wdrożenie wymaga czasu i wiele wskazuje na to, że proces ten nabiera oczekiwanego, przyspieszającego tempa (obecnie, głównie na etapie identyfikowania projektów i konfigurowania transakcji pożyczkowych). Decydujący będzie rok 2019, gdy okaże się, czy podejmowane wcześniej działania okazały się wystarczająco skuteczne tj. zmaterializowane kilkoma kolejnymi umowami pożyczkowymi. W każdym razie, parametry „Pożyczki na innowacje” czynią z niej atrakcyjny produkt finansowy, który (w ostatecznym rezultacie) powinien cieszyć się odpowiednim zainteresowaniem. Z uwagi na jego „niemasowy” charakter, a także raczej ograniczone grono potencjalnych odbiorców ostatecznych takich pożyczek, kluczowe znaczenie mieć będzie (praktycznie przez cały okres budowy portfela) identyfikowanie właściwych przedsięwzięć i przedsiębiorstw, wykazujących zdolność do skorzystania z pożyczki z uwzględnieniem jej aktualnych parametrów.

Wsparcie komercjalizacji wiedzy za pomocą instrumentu kapitałowego

Jak zaznaczyliśmy wcześniej nie udało się dotąd (początek marca 2019 r.) skutecznie wybrać pośrednika finansowego dla instrumentu kapitałowego. Wyłonione w pierwszym przetargu podmioty (powiązane kapitałowo i osobowo), nie zdecydowały się na zawarcie umowy po przeprowadzeniu wewnętrznej analizy wykonalności formalnej, która – zdaniem oferentów – uzasadniła rezygnację z podjęcia się dystrybucji wejść kapitałowych w województwie pomorskim. Jak wynika z naszego badania, pośrednicy ci doszli do wniosku, że nie będą w stanie zmobilizować wymaganego wkładu kapitału inwestycyjnego (prywatnego) do instrumentu. Decydujące znaczenie miała tu przyjęta na wstępie przez oferenta strategia, zakładająca pozyskiwanie kapitału do funduszu na rynkach zagranicznych. Ostatecznie okazało się to trudno wykonalne (zdaniem pośredników – niewykonalne) w sytuacji konieczności inwestowania w przedsięwzięcia „badawczo-rozwojowe kwalifikowalnych przedsiębiorstw (Ostatecznych Odbiorców), realizowane na terenie województwa pomorskiego”⁵⁰. Innym ograniczeniem było ograniczenie inwestycji do fazy badawczej, a więc z ograniczeniem przeznaczenia finansowania na etap wdrożeniowy.

W związku z zaistniałym stanem faktycznym Menedżer Funduszu Funduszy uruchomił kolejne (drugie) postępowanie przetargowe, które zakończono 1 marca 2019 r.

W postępowaniu tym dokonano pewnych zmian, dotyczących podmiotu uprawnionego do dystrybucji wejść kapitałowych (tylko TFI lub TFI w modelu FIZAN), a także wprowadzono regulację co do możliwości finansowania celów inwestycyjnych w zakresie wdrożenia i komercjalizacji prac B+R, z zaznaczeniem, że komponent wdrożeniowo-komercjalizacyjny

⁵⁰ Zob. „Metryka” dla „Wejścia kapitałowego”, zob. „Załącznik nr 2 do Umowy Operacyjnej – wejście kapitałowe”, str. 2-3.

może stanowić maksymalnie 49% kwoty wkładu inwestycyjnego⁵¹. Pierwsza z tych zmian zmniejsza elastyczność po stronie typów pośredników finansowych (i jest nieco kontrowersyjna, gdyż dotyczy ograniczenia formy prawnej funduszu VC, na co zwracali uwagę niektórzy z respondentów naszych badań), ale druga eliminuje ważny element, który był wcześniej postrzegany jako bariera (takie też było stanowisko oferentów wybranych w pierwszym przetargu, którzy – m.in. – stawiali pod znakiem zapytania możliwość pozyskania inwestorów do funduszu w sytuacji niemożności finansowania etapu wdrożeniowego, a tylko inwestowania w etap badawczy).

W obecnej sytuacji (unieważnienia drugiego postępowania z uwagi na brak ofert) bardzo trudno jest ocenić, czy i kiedy ostatecznie uda się skutecznie wyłonić w województwie pomorskim pośrednika finansowego, który podejmie się wdrożenia instrumentu kapitałowego. Wprowadzona zmiana w metryce wejść kapitałowych, dotycząca możliwości finansowania wdrożeń, niewątpliwie podnosi atrakcyjność produktu finansowego. Poza tym, dość korzystnie wypadają również pozostałe parametry tego produktu, przynajmniej porównując je do podobnych instrumentów oferowanych w ramach regionalnych programów operacyjnych w Polsce (np. maksymalna kwota wejścia kapitałowego, wynosząca do 5 mln zł⁵², możliwość podejmowania inwestycji kontynuacyjnych w ramach wartości maksymalnej wejścia kapitałowego, co jednak daje stosunkowo dużą elastyczność kształtowania transakcji przez pośrednika finansowego). Z drugiej strony, niektóre parametry okazują się mniej atrakcyjne w porównaniu do oferty wsparcia dla instrumentów kapitałowych obecnej na szczeblu krajowym⁵³. W tej sytuacji należy więc rozważyć kolejne kroki prowadzące do wykorzystania alokacji na instrument kapitałowy lub też innego zagospodarowania środków przeznaczonych na ten instrument.

Doświadczenia w zakresie realizacji postępowań przetargowych na realizację instrumentów kapitałowych w ramach regionalnych programów operacyjnych w bieżącej perspektywie finansowej prezentuje Tabela 11.

⁵¹ Jest tu widoczny efekt zmian wprowadzonych do RPO WP 2014-2020 w lipcu 2017 r. (skomentowanych wcześniej, w części dotyczącej „Pożyczki na innowacje”).

⁵² W przetargach na dystrybucję instrumentów kapitałowych w ramach regionalnych programów operacyjnych (zob. Tabela 2) maksymalne wielkości wejść kapitałowych wynoszą: 1 mln zł (podlaskie, kujawsko-pomorskie, warmińsko-mazurskie) lub 1,5 mln zł (lubelskie). Wszystkie te instrumenty przewidują możliwość realizacji inwestycji kontynuacyjnych, jednak wyłącznie w ramach limitu określonego dla jednostkowego wejścia kapitałowego, co oczywiście sprawia, że „kontynuacja” staje się zupełnie teoretyczna (limity inwestycyjne są zbyt niskie).

⁵³ Np. w programie Starter, wymagany minimalny udział kapitału prywatnego wynosi 20% kapitalizacji. Z drugiej strony instrument regionalny ma również pewną istotną zaletę – mianowicie, istnieje w nim możliwość swobodnego określenia wynagrodzenia za zarządzanie funduszem (naturalnie, w rozsądnych granicach, z uwagi na konkurencję ofert w przetargu). W instrumencie krajowym, ze względu na odmienny poza przetargowy sposób wyboru pośrednika finansowego, elastyczność w tym zakresie jest jednak bardzo ograniczona.

Tabela 11. Instrumenty kapitałowe na poziomie regionalnym – rozstrzygnięte przetargi przez Menadżera Funduszy Funduszy (BGK)

Lp.	Województwo	Wybrany pośrednik finansowy	Wsparcie (mln zł)	Data wyboru	Liczba ofert w przetargu	Priorytet inwestycyjny RPO	Uwagi
1	Kujawsko-Pomorskie	Dynamic Seed Fund Sp. z o.o	15,6	Wrzesień 2018	1	1b (poddziałanie 1.3.2 RPO WK-P)	
2	Lubelskie	Netrix Ventures Sp. z o.o	20,1	Lipiec 2018	1	3a (działanie 3.2 RPO WL)	
3	Lubelskie	Netrix Ventures Sp. Z o.o	20,1	Lipiec 2018	1	j.w.	
4	Podlaskie	Kłos Venture Capital Sp. z o.o. w organizacji	9,2	Lipiec 2018	4	3a (poddziałanie 1.4.1 RPO WPD)	(styczeń 2019) postępowanie unieważnione, odstąpienie od zawarcia umowy ⁵⁴
5	Pomorskie	Alfabeat VC I Sp. z o.o. w organizacji	30,0	Marzec 2018	3	1b (poddziałanie 1.1.2 RPO WP)	(lipiec 2018) j.w.
6	Pomorskie	Alfabeat VC II Sp. z o.o. w organizacji	30,0	Marzec 2018	2	1b (poddziałanie 1.1.2 RPO WP)	(czerwiec 2018) j.w.
7	Zachodniopomorskie	-	13,2	Maj 2018	0	3a (działanie 1.17)	(czerwiec 2018) postępowanie unieważnione z uwagi na brak ofert ⁵⁵
8	Warmińsko-Mazurskie	Dynamic Seed Fund sp. z o.o	9,3	Grudzień 2018	1	3a i 3c (poddziałanie 1.3.3 i 1.5.3)	Wybór na instrument kapitałowy w poddziałaniu 1.3.3 (PI 3a)

Źródło: opracowanie własne na podstawie informacji BGK

⁵⁴ 15.02.2019 r. ogłoszono nowe postępowanie z terminem zamknięcia naboru ofert 28.03.2019 r.

⁵⁵ Postępowanie kontynuowane, zaproszenie do udziału w negocjacjach skierowane do Black Pearls VC GP1 Sp. z o.o. (negocjacje w toku).

Prezentowane dane pokazują, że instrument kapitałowy w województwie pomorskim ma największą wartość. Poza tym, jest to instrument uwzględniony w ramach Priorytetu Inwestycyjnego 1b⁵⁶ (Cel Tematyczny 1), z czym wiąże się jego ukierunkowanie na finansowanie przedsięwzięć badawczo-rozwojowych (z podobną sytuacją mamy do czynienia tylko w województwie kujawsko-pomorskim⁵⁷). Jednocześnie widać, że zainteresowanie postępowaniami na szczeblu regionalnym okazuje się w sumie niewielkie (*de facto*, niezależnie od priorytetu inwestycyjnego, któremu podlega instrument kapitałowy). Przeważają sytuacje, gdy składana jest co najwyżej jedna oferta (lub w ogóle brak jest ofert). Z dużym prawdopodobieństwem można wyrokować, że jest to efektem konkurencji przetargów regionalnych z toczącymi się równolegle naborami na realizację porównywalnych instrumentów kapitałowych w ramach Programu Operacyjnego Inteligentny Rozwój, przeprowadzanymi przez PFR Ventures (proces ten zapoczątkowany został w 2017 r., następnie był kontynuowany z dużą intensywnością do końca 2018 r. i nadal przebiega⁵⁸). W przypadku jednego z postępowań regionalnych zaistniała podobna sytuacja jak w województwie pomorskim – wybrany pośrednik finansowy odstąpił od zawarcia umowy (sytuacja ta dotyczyła jednak instrumentu o niewielkiej kapitalizacji, a więc łatwiejszego do realizacji w sytuacji, gdy wybór pośrednika w wyniku nowego postępowania przetargowego nastąpi później). Poza tym, trzeba również pamiętać, że wybór pośrednika w postępowaniu nie decyduje o powodzeniu kontraktacji, bowiem musi jeszcze dojść do zawarcia umowy, a dodatkowo niezbędna jest jeszcze finalizacja formalności rejestracyjnych dotyczących wehikułu inwestycyjnego.

Obecnie, główne źródło wspierania rozwoju instrumentów kapitałowych w Polsce stanowią odpowiednie działania / poddziałania POIR, obejmujące alokację na wsparcie publiczne w wysokości ok. 3,65 mld zł, co stanowi ok. 10,4% całkowitej alokacji na POIR (nieco ponad 35 mld zł)⁵⁹. Większość tej alokacji (ok. 73%) przeznaczona jest na wspieranie instrumentów kapitałowych, które – jako cel interwencji – występują w trzech osiach priorytetowych POIR (w OP 1, OP 2 i OP 3). Z punktu widzenia procesów wspierania instrumentów kapitałowych na szczeblu regionalnym, kluczowe znaczenie ma jeden z instrumentów krajowych obecny w architekturze wsparcia POIR (z uwagi na podobieństwo celów oraz parametrów inwestycyjnych – chodzi tu o koncentrację na celach inwestycyjnych znajdujących się we

⁵⁶ PI 1b – wzmocnienie badań naukowych, rozwoju technologicznego i innowacji poprzez /.../ promowanie inwestycji przedsiębiorstw w badania i innowacje /.../ wspieranie badań technologicznych i stosowanych [z uwzględnieniem inteligentnej specjalizacji].

⁵⁷ W pozostałych RPO instrumenty kapitałowe uwzględniane są w Priorytecie inwestycyjnym 3a (promowanie przedsiębiorczości, w szczególności poprzez ułatwienie gospodarczego wykorzystania nowych pomysłów oraz sprzyjanie tworzeniu nowych firm /.../) lub 3b (opracowywanie i wdrażanie nowych modeli biznesowych dla MŚP, w szczególności w celu umiędzynarodowienia). Oznacza to (przynajmniej teoretycznie), że ukierunkowanie inwestycji kapitałowych w tych priorytetach jest łatwiejsze, bowiem nie wymaga obecności pierwiastka badawczo-rozwojowego).

⁵⁸ Nie są dostępne informacje, kiedy (najpóźniej) planowane jest zaangażowanie alokacji na instrumenty finansowe wdrażane przez PFR Ventures.

⁵⁹ Alokacje w złotych (zgodnie z „Arkuszem kalkulacyjnym POIR”) – na podstawie informacji o postępie finansowym w ramach POIR według danych na dzień 16.11.2018 r. (materiał MIIR).

wczesnych fazach rozwojowych oraz wielkość *ticket'u* inwestycyjnego). Chodzi tu o program Starter – poddziałanie 3.1.1, wdrażany przez PFR Ventures⁶⁰. Proces wyboru pośredników w tym instrumencie trwa od 2017 r.

Kolejna tabela przedstawia przebieg i aktualny stan wyboru funduszy VC w programie Starter, z uwypukleniem informacji o zainteresowaniu pozyskiwaniem wsparcia przez potencjalnych pośredników finansowych (w tabeli prezentujemy łączną liczbę wniosków skierowanych na konkursy przeprowadzane przez PFR Ventures w 2017 i 2018 r.; w zestawieniu uwzględniamy także – porównawczo – inny program, tj. BizNest⁶¹ – w celu uwypuklenia, że zainteresowanie pośredników finansowych koncentruje się głównie na Starterze).

Tabela 12. Proces wyboru pośredników finansowych w programie Starter i BizNest w ramach POIR (stan na 31.12.2018 r.)

	Starter (konkurs 2-4)		BizNest (konkurs 1-4)	
	Liczba VC	Wnioskowany wkład POIR mln zł	Liczba VC	Wnioskowany wkład POIR mln zł
Wnioski	118	4 213	34	767
Wnioski w procesie due diligence	27	1 039	11	292
Wnioski w procesie negocjacji	13	522	9	254
Zawarte umowy	9	334	6	159
Wnioski procesowane	15	571	1	30

Źródło: Opracowanie własne na podstawie danych MIIR.

W całym segmencie POIR dotyczącym instrumentów kapitałowych, na koniec 2018 r. zawartych zostało 28 umów z funduszami VC, w tym 15, których maksymalne, jednostkowe wejścia kapitałowe opiewać będą na 3 mln zł (fundusze w programie Starter) lub 4 mln zł (BizNest). Fundusze te rozpoczną inwestowanie w 2019 r. (inwestować będą w horyzoncie pięcioletnim – do 2023 r.). Budżet inwestycyjny (wkład publiczny i prywatny) wszystkich aktualnie wspieranych funduszy wynosi ok. 2,4 mld zł (w przypadku funduszy Starter i BizNest wynosi on ok. 735 mln zł). Jak pokazują to dane (Tabela 12) można zakładać, że w 2019 r. liczba pośredników finansowych w programie Starter i Biznest wzrośnie do 31 (16 nowych funduszy), co spowoduje wzrost budżetu inwestycyjnego do ok. 1,5 mld zł.

Globalnie rzecz biorąc, zakontraktowanie do pośredników finansowych alokacji na wsparcie instrumentów kapitałowych w POIR jest wciąż na umiarkowanym poziomie – dane na ten

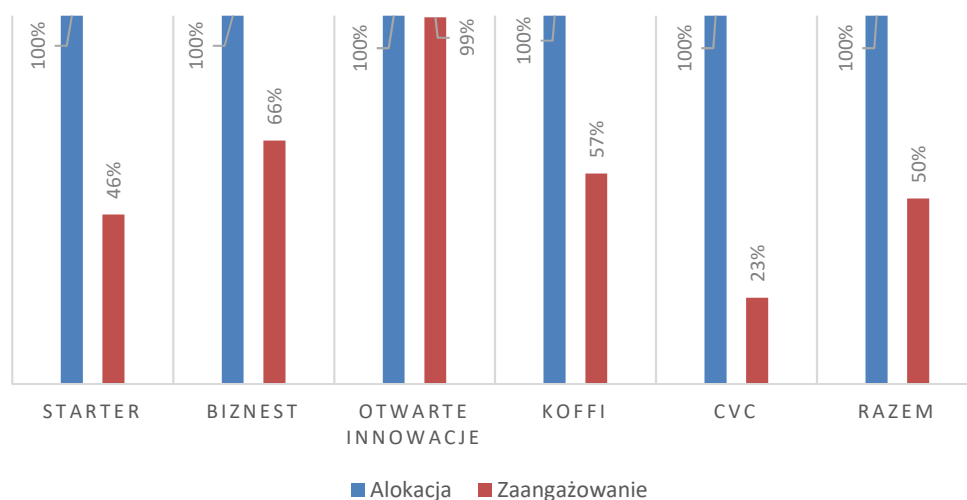
⁶⁰ Opis palety wspieranych instrumentów kapitałowych w ramach POIR zob. <https://pfrventures.pl/pl/> oraz informacja o wspieranych funduszach: <https://www.startup.pfr.pl/pl/fundusze-pfr-ventures/>

⁶¹ BizNest – w tym przypadku wsparcie kierowane jest do wehikułów inwestycyjnych o charakterze koinwestycyjnym. Jest więc to inne rozwiązanie organizacyjne, charakteryzujące się także innymi parametrami inwestycyjnymi, zarówno w zakresie kwot, jak i stosunkowo wysokiego udziału prywatnego (50%).

temat prezentują dwa kolejne wykresy (Wykres 1, Wykres 2 – str. 53). Dane te wskazują, że obecny, całkowity poziom zakontraktowania alokacji wynosi ok. 50%, jednak uwzględniając umowy planowane do zawarcia z pośrednikami finansowymi (procesowane; w wariancie optymistycznym), powinna ona zostać wykorzystana. Niemniej, stanie się tak tylko przy założeniu, że wszystkie umowy zostaną zawarte (a także, że spełnione zostaną wszystkie warunki zawieszające, od których uzależnione jest uruchomienie wspieranych funduszy; dotyczy to zarówno programu Starter i BizNest, jak i programu KOFFI, które stanowią obecnie główne źródło angażowania alokacji). Zatem, spełnienie tych wszystkich założeń może jednak okazać się trudne.

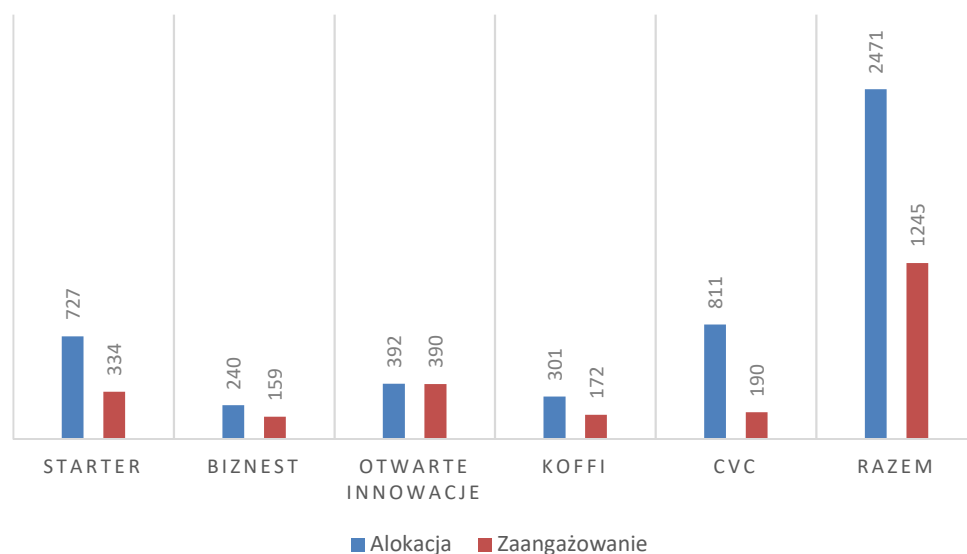
Ponadto, przyjmując realizację wariantu optymistycznego (lub zbliżonego do niego), w głównym okresie inwestycyjnym funduszy pojawiać się będą na rynku duże porcje kapitału inwestycyjnego. Szacować można, że w latach 2020-2023 będzie to średniorocznie poziom podaży kapitału inwestycyjnego w wysokości ok. 700 mln zł. To z kolei może wywoływać pytania o realne możliwości zaangażowania budżetów inwestycyjnych, tj. dostępność celów inwestycyjnych, a w konsekwencji o jakość dokonywanych inwestycji. Pytania tego rodzaju są już stawiane – dotyczą one głównie dostępności odpowiednio atrakcyjnych celów inwestycyjnych w świetle przewidywanego, bardzo znaczącego napływu kapitałów inwestycyjnych na rynek. Oczywiście problem ten ma znaczenie powszechnie, a więc dotyczy nie tylko wehikułów inwestycyjnych organizowanych przy wykorzystaniu wsparcia z programu krajowego, ale także instrumentów tworzonych na bazie alokacji przewidzianych na szczeblu regionalnym. W sumie zatem, jeśli chodzi o szczebel regionalny, to poza problemami związanymi z wyłanianiem pośredników finansowych (jak np. w województwie pomorskim), pojawia się także – co najmniej równie istotny – problem skuteczności i efektywności inwestowania środków (a także gromadzenia kapitału inwestycyjnego przez pośredników ze źródeł prywatnych) w konkretne cele inwestycyjne. Można przyjąć, że kwestie te leżą w gestii samych pośredników finansowych, podejmujących suwerenne decyzje o pozyskaniu wsparcia, ale na pewno obserwowana sytuacja nie sprzyja wzrostowi zainteresowania realizacją instrumentów kapitałowych w ogólności. Nie powinny więc dziwić trudności, z którymi mamy do czynienia w województwie pomorskim. Z drugiej strony, w trakcie prowadzonych przez nas badań, udało się pozyskać zdecydowaną opinię jednego z pośredników finansowych, z której wynikało, że jest on zainteresowany ubieganiem się o wsparcie w RPO WP 2014-2020, przy czym nie ubiegał się o nie w ramach drugiego przetargu z uwagi na ograniczenie formuły organizacyjnej wehikułu do modelu TFI/TFI-FIZAN. Zresztą, pośrednik ten brał udział w pierwszym przetargu, ale jego oferta nie została wybrana. Niemniej jednak, nadal rozważa ubieganie się o wsparcie z RPO WP 2014-2020, o ile tylko rozszerzona zostanie formuła wehikułu (musi obejmować rozwiązanie alternatywnej spółki inwestycyjnej). Jak więc widać, sytuacja ogólna jest dość skomplikowana i niejasna, przy czym – ostatecznie – można wciąż oczekiwać kolejnej oferty / ofert, co uzasadniałoby organizację dodatkowego przetargu.

Wykres 1. Zaangażowanie alokacji publicznych środków wsparcia na instrumenty kapitałowe w POIR 2014-2020 – środki zakontraktowane, stan na 31.12.2018 r. (udziałowo)



Źródło: Opracowanie własne na podstawie danych MliR.

Wykres 2. Zaangażowanie alokacji publicznych środków wsparcia na instrumenty kapitałowe w POIR 2014-2020 – środki zakontraktowane, stan na 31.12.2018 r. (wartościowo, mln zł)



Źródło: Opracowanie własne na podstawie danych MliR.

Z przedstawionych informacji wynika, że kontekst dla alokowania, a następnie inwestowania środków w spółki przez pośredników finansowych korzystających (zamierzających korzystać) ze wsparcia na poziomie regionalnym nie wydaje się szczególnie sprzyjający. Kolejne próby rozdysponowania alokacji (przynajmniej w I poł. 2019 r.) zachodzą będą równoległe z finalizacją dystrybucji wsparcia na poziomie pośredników finansowych z programu

ogólnokrajowego POIR, następnie zaś pośrednicy mogą napotykać bariery w zakresie podaży celów inwestycyjnych.

Z drugiej jednak strony, pozytywny sygnał stanowi to, że nadal na rynku funkcjonują zespoły inwestycyjne, które nie mogły dotąd (i być może nie będą posiadać takiej możliwości w najbliższym czasie) skorzystać ze wsparcia w ramach programów krajowych. Powinny być więc one naturalnym źródłem ofert w programach regionalnych. Liczba wniosków w dotychczasowych⁶² konkursach w programie Starter i Biznest wyniosła ok. 160. Nie są to co prawda tzw. indywidualni wnioskodawcy, ale wnioskodawcy wielokrotni. Niemniej jednak można szacować, że oznacza to ok. 100 zespołów inwestycyjnych. Zatem, istnieje pewien potencjał podmiotów (zespołów zarządzających), które mogłyby być zainteresowane pozyskiwaniem wsparcia w programach regionalnych (szacunkowo, ok. 50-60). Poza tym, z punktu widzenia potencjalnie zainteresowanych pośredników finansowych, system selekcji stosowany na poziomie regionalnym (w województwie pomorskim, jak i w innych regionach) jest bardziej przyjazny od stosowanego przez PFR Ventures (nie występuje tu element negocjacyjny oraz drobiazgowo *due diligence* zespołu – zastępuje je formalna weryfikacja zgodności oferty z wymaganiami specyfikacji istotnych warunków zamówienia). Z drugiej strony, z uwagi na bardzo szczegółową selekcję zespołów inwestycyjnych, można przyjąć, że zespoły wybierane w programie krajowym, to zespoły ocenione jako najwyższej jakości (zdaniem dokonujących selekcji w ramach konkursów organizowanych przez PFR Ventures). Pozostałe zespoły, nieskutecznie wnioskujące o wsparcie w ramach POIR, stanowiąc będą zasób *the second best*. Ocena w tym zakresie nie może być jednak definitywna, bowiem obrazuje ona jedynie efekty selekcji dokonywanej przez PFR Ventures (zakładamy, że zapewne można wskazać przypadki nie wybranych zespołów, których ocena była tylko minimalnie gorsza).

Obecnie (początek marca 2019 r.) jest już wiadome, że ponowiony przetarg na wybór pośrednika na instrument kapitałowy w województwie pomorskim nie udał się (brak ofert). W tej sytuacji konieczne jest podjęcie rozstrzygnięć co do dalszych działań mających na celu zagospodarowanie alokacji na „Wejście kapitałowe” (pamiętając równocześnie, że cały czas upływa okres inwestycyjny, którym dysponować będzie wybrany pośrednik finansowy – w tej sytuacji oznacza to, że rozstrzygnięcia muszą nastąpić pilnie). Możliwy scenariusz postępowania (niniejszym proponowany) jest następujący:

- Po pierwsze, wciąż za zasadne uznajemy kolejne powtórzenie postępowania przetargowego. Ten nowy przetarg powinien jednak być dostępny dla różnych postaci organizacyjnych pośredników, a więc, podobnie jak miało to miejsce w pierwszym przetargu (formuła TFI / TFI-FIZAN⁶³, ASI / ZASI). Jednocześnie

⁶² Uwzględniamy tu realizowany konkurs nr 5 w programie Starter.

⁶³ Jesteśmy dość sceptyczni co do zasadności uwzględniania formuły TFI/TFI-FIZAN, aczkolwiek w celu maksymalizacji opcji organizacyjnych po stronie oferentów dopuścić można to rozwiązanie; za kluczowe jednak uznajemy dopuszczenie modelu ASI/ZASI).

należałoby możliwie szeroko uelastyczyć warunki dostępne (np. dopuszczając w modelu ASI / ZASI wykorzystanie poza formą spółki komandytowej także spółki komandytowo-akcyjnej). Przeprowadzenie przetargu, wybór pośrednika i zawarcie umowy operacyjnej powinno nastąpić najpóźniej w ciągu najbliższych około trzech miesięcy (do połowy 2019 r.).

- Po drugie, w sytuacji niepowodzenia ww. nowego przetargu nadal możliwe będzie dokonanie kolejnej próby wyboru, tym razem poprzez zastosowanie formuły zamówienia publicznego z „wolnej ręki”, dającego pewną swobodę Menadżerowi Funduszu Funduszy w dotarciu do (wcześniej) zidentyfikowanego pośrednika finansowego. Zakładamy, że zrealizowanie tej opcji będzie wykonalne w ciągu kolejnych, maksymalnie dwóch miesięcy (do przetomu sierpnia / września 2019 r.). Powodzenie tej opcji będzie w dużej mierze uzależnione od sprawności działania Menadżera Funduszu Funduszy (dobrze sprofilowanej identyfikacji potencjalnego pośrednika finansowego).
- Po trzecie, gdy okaże się, że zagospodarowanie alokacji na „Wejście kapitałowe” będzie niewykonalne także w wyniku zastosowania zamówienia z „wolnej ręki”, konieczne będzie rozważenie realokacji środków w następujący sposób:
 - na instrument dłużny – „Pożyczkę na innowacje” poprzez ogłoszenie przetargu na realizację nowej alokacji w ramach tego instrumentu. Nie wykluczamy, że zainteresowanie wdrożeniem pożyczek wyrazi dotychczasowy pośrednik (zapewne zależeć to będzie od odnotowanego w tym czasie zaangażowania środków z alokacji, którą obsługuje obecnie TISE). Poza tym, organizując ten przetarg należałoby ponownie zwrócić się do oferentów, którzy złożyli oferty w pierwszym przetargu – sądzimy, że w ten sposób można będzie realnie liczyć na pojawienie się co najmniej dwóch ofert);
 - ewentualnie, realokację środków na instrumenty funkcjonujące obecnie w OP 2. Rozwiązanie to traktujemy jako ostateczność, bowiem przenosi on interwencję na finansowanie projektów nie związanych (nie koniecznie związanych) z działalnością badawczo-rozwojową i powiązanych z jej rezultatami wdrożeniami. Rozwiązanie to jest ostatecznie zasadne, bowiem obserwowane obecnie zaangażowanie alokacji na instrumenty finansowe w OP 2 przebiega bardzo skutecznie. Można zatem spodziewać się, zarówno odpowiedniego zainteresowania ze strony pośredników finansowych, jak i skutecznego zaangażowania nowych środków.

Powracając do wariantu wykorzystania alokacji na instrument kapitałowy, opcjonalnie wskazać można jeszcze jedno rozwiązanie (obecnie jednak postrzegamy je raczej jako rozwiązanie teoretyczne). Mianowicie, rozważyć można zmianę formuły realizacyjnej instrumentu kapitałowego, polegającej na zastosowaniu rozwiązania, w którym wspierany

fundusz inwestycyjny dokonywałby ko-inwestycji w formule *deal-by-deal*⁶⁴. Niestety, model ten jest specyficzny. Kluczowe jego zalety, jak i wady są następujące:

- niewątpliwie zaletą tego rozwiązania jest to, że w jego ramach łatwiej jest mobilizować kapitał prywatny „pod potrzeby” konkretnej inwestycji, dodatkowo angażując w realizację określonego przedsięwzięcia inwestora (np. anioła biznesu, czy inwestora branżowego),
- powyższe oznacza jednak (i jest to wada tego rozwiązania), że personel zarządzający wspieranego funduszu musi posiadać bardzo dobre rozeznanie co do zasobu potencjalnych inwestorów (np. aniołów biznesu), a także celów inwestycyjnych. Jest to zatem rozwiązanie na pewno nadające się do zastosowania w przypadku możliwości współpracy z rozwiniętą platformą aniołów biznesu / inwestorów prywatnych (niestety tego typu platformy są w Polsce słabo rozwinięte),
 - rozwiązanie to, podobnie jak obecne modele organizacyjne funduszu stosowane w przetargach na „Wejście kapitałowe”, będzie konkurować z analogicznymi inicjatywami wspieranymi na szczeblu krajowym (BizNest) – w ramach POIR,
 - poza tym, w modelu tym podmiot zarządzający funduszem działa jako tzw. ASI wewnątrznie zarządzający (ZASI).

Powyższy model organizacyjny bardzo znacznie odbiega od modelu stosowanego dotychczas (w pierwszym i drugim przetargu). Jeśli miałby być on stosowany, to wymagałoby to zmiany całej dotychczasowej dokumentacji przetargowej, podyktowanej zmianą koncepcji organizacyjnej instrumentu kapitałowego. Co więcej, na poziomie przetargu nie daje się powiązać tego rozwiązania z modelem (TFI/TFI-FIZAN, ASI/ZASI) – musiałby on być stosowane samodzielnie (np. jako jedna z części przetargu lub jako jedyny wariant). W sumie sądzimy, że przyjęcie takiego modelu generowałoby dodatkowe ryzyka. W zasadzie można je rozważać wyłącznie w sytuacji wcześniejszego przetestowania rynku (np. rozpoznania zainteresowania ze strony funduszy składających wnioski w programie BizNest, w tym funduszy, które zawarły już umowy inwestycyjne z PFR Ventures) w celu stwierdzenia przynajmniej potencjalnego zainteresowania. Tym niemniej, w sytuacji braku zainteresowania przetargami na „Wejście kapitałowe” (mamy tu na myśli kolejny przetarg oraz – na koniec – zastosowanie trybu zamówienia z „wolnej ręki”), można rozważyć taką

⁶⁴ Za przykładowy może służyć mechanizm inwestycyjny przewidziany w programie BizNest, który oparty jest właśnie na mechanizmie ko-inwestycyjnym, wymagającym udziału w każdej finansowanej inwestycji co najmniej dwóch aniołów biznesu (poza inwestycją ze strony samego pośrednika finansowego, zob. <https://pfrventures.pl/pl/fundusze/2/pfr-biznest-fiz/>) – zob. także: Fundusz SILBA VC (podmiot zarządzający SILBA ASI S.A.) wspierany przez PFR Ventures, <https://silba.pl/>. Kapitalizacja tego funduszu, pochodząca z programu BizNest wynosi 18 mln zł. Na poziomie celów inwestycyjnych odpowiadać jej będzie analogiczny co do wielkości wkład inwestorów prywatnych (relacja 50/50).

rekonstrukcję strony organizacyjnej instrumentu kapitałowego (i w przypadku jej przyjęcia – ogłoszenie kolejnego przetargu, np. jesienią 2019 r.).

Uważamy jednak, że zasadność zastosowania wskazanej drugiej propozycji (koinwestycyjny model funduszu) powinna zostać przedyskutowana na posiedzeniu Pomorskiej Rady Inwestycyjnej ds. Instrumentów Zwrotnych.

W wariacie najbardziej pesymistycznym, a więc, gdy niemożliwe okaże się skuteczne wyłonienie pośrednika finansowego na realizację instrumentu kapitałowego (sądzymy, że graniczną cezurą czasową jest tu koniec 2019 r.) pozostanie jedynie możliwość realokacji środków na inny instrument (jak wskazaliśmy, w pierwszym rzędzie na instrument dłużny – „Pożyczki na innowacje”). Ostatecznie skłaniamy się ku rozwiązaniu, opartemu na dwóch kolejnych próbach wyłonienia pośrednika kapitałowego (nowy przetarg oraz zamówienie z wolej ręki) – następnie zaś realokacji środków na instrumenty dłużne (zgodnie z zaprezentowanym wcześniej scenariuszem).

Instrumenty finansowe w ramach OP 2 RPO WP 2014-2020

W ramach OP 2 RPO WP 2014-2020 zostały zaplanowane instrumenty pożyczkowe i poręczeniowe, skierowane na poprawę konkurencyjności gospodarki. Instrumenty takie były z sukcesem wdrażane w ramach poprzedniego RPO WP 2007-2013 w Inicjatywie JEREMIE. Obecna edycja instrumentów (opisanych w ramach wcześniejszego rozdziału 3, obrazującego katalog instrumentów finansowych) jest stosunkowo zbliżona w kształcie do oferty instrumentów finansowych w ramach poprzedniego okresu programowania, przy czym pojawiają się pewne różnice, przede wszystkim związane z opisanymi wcześniej zmianami w sferze regulacji prawnych.

W przyjętej Strategii Inwestycyjnej⁶⁵ przewidziano do wdrażania pięć (opisanych wcześniej) instrumentów finansowych: jeden instrument gwarancyjny i cztery instrumenty dłużne.

Tabela 13. Instrumenty finansowe wdrażane w ramach OP 2 RPO WP 2014-2020

Rodzaj instrumentu	Nazwa instrumentu finansowego	Indykatorywna alokacja EFRR (mln EUR)
Instrument gwarancyjny	„Poręczenie”	10,00
Instrument dłużny	„Mikropożyczka”	10,30
	„Pożyczka rozwojowa”	12,42
	„Pożyczka inwestycyjna”	10,10
	„Pożyczka profilowana”	5,64
RAZEM		48,46

Źródło: „Strategia inwestycyjna z biznesplanem /.../”.

⁶⁵ „Strategia inwestycyjna z biznesplanem dla instrumentów finansowych w Regionalnym Programie Operacyjnym Województwa Pomorskiego na lata 2014-2020. Obszar A”, Załącznik do uchwały nr 94/301/18 Zarządu Województwa Pomorskiego z dnia 25 stycznia 2018 roku.

Dotychczasowe wdrażanie instrumentów w ramach OP 2 przebiega generalnie bardzo dobrze.

Jeżeli chodzi o „Mikropożyczkę” i „Pożyczkę rozwojową”, to zostały zawarte 3 umowy: z Pomorskim Funduszem Pożyczkowym Sp. z o.o., Towarzystwem Inwestycji Społeczno-Ekonomicznych S.A. oraz konsorcjum Banku Spółdzielczego w Dzierzgoniu oraz Żuławskiego Banku Spółdzielczego z Nowego Dworu Gdańskiego. W przypadku „Pożyczki inwestycyjnej” i „Pożyczki profilowanej” zawarto dwie umowy: z Polską Fundacją Przedsiębiorczości i konsorcjum firm ECDF i Megasonic S.A., przy czym ta druga umowa została rozwiązana ze względu na brak postępów we wdrażaniu⁶⁶. W przypadku „Poręczenia” ostatecznie zawarto 2 umowy z Pomorskim Regionalnym Funduszem Poręczeń Kredytowych Sp. z o.o. oraz z POLFUND Funduszem Poręczeń Kredytowych S.A. (POLFUND) W tym przypadku postępowania na wybór pośrednika finansowego dla produktu gwarancyjnego złożono oferty tylko na trzy spośród dziewięciu części zamówienia, a ostatecznie podpisano umowy tylko na dwie części (w przypadku jednej z nich oferent – szczeciński POLFUND mimo wygranej dla dwóch części zamówienia- wycofał się z podpisania umowy dla jednej z nich).

W poniższej tabeli prezentujemy zaawansowanie procesu udzielania pożyczek i poręczeń w ramach OP 2 na koniec 2018 roku.

Tabela 14. Zaawansowanie wdrażania instrumentów finansowych w ramach OP 2 RPO WP 2014-2020 na 31 grudnia 2018 r.

	Wartość umowy (zł)	Liczba udzielonych pożyczek / poręczeń*	Wartość udzielonych pożyczek / poręczeń (zł)**	Zakładana liczba udzielonych pożyczek/poręczeń
Instrumenty dłużne				
„Mikropożyczka” i „Pożyczka rozwojowa”				
Pomorski Fundusz Pożyczkowy Sp. z o.o.	45 000 000	437	41 886 515	200 mikropożyczek 75 pożyczek rozwojowych
TISE S.A.	36 000 000	293	33 182 069	210 mikropożyczek 85 pożyczek rozwojowych
Konsorcjum BS Dzierzgoń i Żuławski Bank Spółdzielczy	24 000 000	250	36 314 164	180 mikropożyczek 70 pożyczek rozwojowych

⁶⁶ Zakończono proces wyłaniania kolejnych pośredników finansowych dla tych produktów. Rozpisany przetarg obejmował dwie części zamówienia w każdej z nich wskazano PF. Jedną z części zamówienia realizować będzie Polska Fundacja Przedsiębiorczości, (wartość umowy 12 mln zł), drugą – BS w Czersku (8 mln zł). Umowy zostały podpisane 11 marca 2019 r.

	Wartość umowy (zł)	Liczba udzielonych pożyczek / poręczeń*	Wartość udzielonych pożyczek / poręczeń (zł)**	Zakładana liczba udzielonych pożyczek/poręczeń
„Pożyczka inwestycyjna” i „Pożyczka profilowana”				
Polska Fundacja Przedsiębiorczości	23 000 000	51	24 539 000	35 pożyczek inwestycyjnych 18 pożyczek profilowanych
ECDF i Megasonic S.A.***	0	0	0	-
Instrumenty gwarancyjne (poręczeniowe)				
„Poręczenie”				
Pomorski Regionalny Fundusz Poręczeń Kredytowych Sp. z o.o.	12 000 000	28	11 190 675	192
POLFUND Fundusz Poręczeń Kredytowych S.A.	4 000 000	2	804 000	64

Źródło: Baza danych ostatecznych odbiorców instrumentów finansowych w ramach RPO WP 2014-2020, Pomorski Fundusz Rozwoju 2020+, obliczenia własne.

* liczba nie uwzględnia prawa opcji

** łącznie środki EFRR, budżetu państwa i wkład pośrednika finansowego, wartość z uwzględnieniem prawa opcji

*** umowa została rozwiązana 13 kwietnia 2018 roku

Jak widać, realizacja procesu oferowania wsparcia wygląda bardzo korzystnie w przypadku instrumentów pożyczkowych. Biorąc pod uwagę to, że umowy z pośrednikami zostały zawarte w sierpniu 2017 roku („Mikropożyczka” i „Pożyczka rozwojowa”) oraz w październiku 2017 roku („Pożyczka inwestycyjna” i „Pożyczka profilowana”) aktywność pośredników należy ocenić bardzo korzystnie.

Omawiane produkty finansowe w ramach OP 2 mają charakter instrumentów dłużnych (4 rodzaje pożyczek) oraz instrumentów wspierających finansowanie dłużne (poręczenie). W przypadku instrumentów dłużnych są one zaprojektowane w oparciu o podział maksymalnej wielkość oferowanego finansowania, zgodnie z logiką wzrastającej wielkości finansowania mikropożyczka → pożyczka rozwojowa → pożyczka inwestycyjna/pożyczka profilowana. Nieco inny charakter ma „Pożyczka profilowana”, w przypadku której wartości finansowania są identyczne jak w przypadku „Pożyczki inwestycyjnej”, ale finansowane projekty mogą być realizowane poza mikro i małymi przedsiębiorstwami także przez przedsiębiorstwa średnie i muszą się wpisywać w tzw. Inteligentne Specjalizacje Pomorza; jednocześnie ten instrument jest bardziej atrakcyjnie oprocentowany.

Z przeprowadzonych wywiadów wynika, że generalnie kształt oferowanych produktów był oceniany pozytywnie i co do zasady cieszyły się one zainteresowaniem przedsiębiorców. Przekazywane uwagi dotyczyły kilku niżej opisywanych kwestii.

Przede wszystkim zwracano uwagę na nieco mniejsze zainteresowanie „Mikropożyczką”, w stosunku do „Pożyczki rozwojowej”, w tym kontekście wskazywano, że generalnie przedsiębiorcy poszukują teraz pożyczek większych wartościowo. Z drugiej strony jednak przedstawiciele jednego z pośredników wyrażali opinię, że obecność na rynku produktu o niewielkiej kwocie maksymalnej (do 100 tys. zł) należy oceniać bardzo korzystnie, gdyż w regionie funkcjonuje znaczna grupa przedsiębiorców, zainteresowanych właśnie takim produktem i że produkt taki powinien nadal funkcjonować na rynku. Warto jednak pamiętać, że z punktu widzenia pośredników finansowych (podobne mechanizmy funkcjonują także w sektorze bankowym) znacznie bardziej opłacalne jest udzielanie pożyczek o większych wartościach. Zdaniem autorów niniejszego raportu, utrzymywanie na rynku oddzielnego produktu o relatywnie niezbyt wysokiej maksymalnej kwocie finansowania jest głęboko zasadne, w tym segmencie bowiem najmniejsi przedsiębiorcy mają relatywnie największe problemy z pozyskaniem finansowania komercyjnego oferowanego przez banki. Dlatego też uważamy, że raczej należałoby utrzymać podział na dwa produkty (czyli właśnie „Mikropożyczkę” i „Pożyczkę rozwojową”), niż łączyć je w jeden produkt.

W ramach obu mniejszych produktów bardzo korzystnie oceniano możliwość sfinansowania do 50% wydatków obrotowych, pod warunkiem ich powiązania z finansowanym przedsięwzięciem rozwojowym. Takiej możliwości nie było w przypadku „Pożyczki inwestycyjnej” i „Pożyczki profilowanej”. W tym kontekście można na przyszłość się zastanawiać, czy jednak nie dopuścić w przypadku obu produktów (w sytuacji udzielania pożyczki na warunkach pomocy publicznej lub jako pomocy de minimis) umożliwienia finansowania także wydatków obrotowych (np. do 30 lub 40%), pod warunkiem ich powiązania z przedsięwzięciem rozwojowym. Zdecydowanie proponujemy rozważenie na przyszłość takich zmian.

Przedstawiciele pośredników finansowych zwracali także uwagę na to, że pewne problemy niektórym przedsiębiorcom powodowała konieczność rozliczenia pożyczki w okresie 90 lub (dla obu większych pożyczek) 180 dni, na szczęście w uzasadnionych przypadkach okres ten mógł być wydłużony o kolejne 90/180 dni.

Zwracano także uwagę na to, że „Pożyczka inwestycyjna” oraz (w jeszcze większym stopniu) „Pożyczka profilowana” są instrumentami nieco zbyt złożonymi (ze względu na proponowane preferencje oraz – dla „Pożyczki profilowanej” – konieczność wpisywania się w Inteligentne Specjalizacje Pomorza)⁶⁷. Zdaniem reprezentantów pośrednika, te wymogi są dość mocno „odstraszające” dla przedsiębiorców, ze względu na dość hermetyczny język

⁶⁷ Problem ten nie wydaje się pojawiać w przypadku „Pożyczki na innowacje”, zapewne wynika to ze specyfiki potencjalnych ostatecznych odbiorców, którzy przynajmniej w części znają specyfikę finansowania w ramach Celu Tematycznego 1.

jakim opisane są ISP (czego zresztą trudno uniknąć), a także obawy w jaki sposób będą mierzone / kontrolowane warunki uprawniające do skorzystania z preferencji. Przedsiębiorcy, nierzadko mający doświadczenie w realizacji projektów finansowanych bezzwrotnie bardzo się obawiali tego, co będzie się działo w sytuacji, gdy zdaniem kontrolujących przedsiębiorca mylnie zakwalifikował swój projekt jako spełniający warunki preferencji lub też niewłaściwie zinterpretował opis ISP. Problemy mogą także dotyczyć nowych produktów dla odpowiedniego rynku (czyli jak zakładamy rynku regionalnego), bardzo trudno jest jednoznacznie udowodnić, że tego typu produkt nie jest dostępny w regionie, ale także osiągnięcie odpowiedniego poziomu eksportu lub wewnątrzspółnotowej dostawy towarów⁶⁸.

Problemy i obawy przedsiębiorców trafnie obrazuje poniższy cytat z wywiadu: *„Wie pan, ja muszę przeczytać wszystkie Inteligentne Specjalizacje Pomorza, klient musi przeczytać wszystkie Inteligentne Specjalizacje Pomorza, często księgowa robi mu ten wniosek i ona musi przeczytać Inteligentne Specjalizacje Pomorza, kończy się tym, że ona nie rozumie, co to jest i czym to się je i ją szlag trafia, że ona nie wie, jak to napisać. Później to trafia do tego właściciela, który też nie rozumie, ja się staram pomóc, później znowu do niego, on do księgowej i to trwa. Zdarza się, że się już tak zdenerwowali, że już sobie odpuścili /.../. Przedsiębiorca z księgową siedzi i nie wie, a ta księgowa jeszcze mu mówi <Zbyszek, weź sobie to daruj, jeszcze będą problemy, skarbowka przyjdzie, zamkną nas> i on zaczyna się zastanawiać, czy on chce w to wchodzić”*.

W tym kontekście warto wskazać na pewien wniosek i rekomendację na przyszłość. O ile bowiem tego typu warunki są często stosowane w ramach programów dotacyjnych i w ich przypadku też pojawiają się obawy o odpowiednią interpretację wybranych przepisów, to można wskazać dwie zasadnicze różnice. Przede wszystkim ocena wniosku jest realizowana przez personel stosownej Instytucji Zarządzającej lub Pośredniczącej, który jest znacznie bardziej kompetentny w interpretowaniu tego typu pojęć i ocenie wniosków, niż personel typowego pośrednika finansowego, który specjalizuje się raczej w ocenie finansowej oraz ocenie wykonalności finansowanego przedsięwzięcia. Ponadto, przedsiębiorcy mogą być skłonni podjąć ryzyko w sytuacji, gdy wchodzi w grę dotacja, natomiast w przypadku finansowania zwrotnego ryzyko może być zbyt duże w stosunku do korzyści.

Dlatego też docelowo (np. w ramach następnego RPO WP) warto się zastanowić, czy jednak nie miałyby sensu ograniczenie warunków skutkujących zastosowaniem preferencji do sfer, w których można całkowicie jednoznacznie rozstrzygnąć, czy dany projekt / przedsiębiorca się do nich kwalifikuje i dodatkowo nie wymagałoby to znacznego nakładu pracy; przykładowo do takich jednoznacznych i „niepracochłonnych” kryteriów można zaliczyć takie

⁶⁸ Niestety, w przypadku eksportu, opis warunków niezbędnych do uznania, że przedsiębiorca spełnił warunki preferencji może być w znacznym stopniu niezrozumiały, zresztą jest on dość skomplikowany nawet dla autorów niniejszego raportu, którzy są znacznie bardziej obeznani z językiem i pojęciami używanymi w tego typu dokumentach, niż przeciętny przedsiębiorca.

jak: okres prowadzenia działalności gospodarczej (o ile jest jednoznacznie zdefiniowany), czy też miejsce realizacji projektu / siedziba przedsiębiorcy (przy zachowaniu tego samego warunku).

Jako możliwe rozwiązania powyższych problemów można wskazać następujące propozycje:

- Pełnienie roli doradczej i interpretacyjnej przez pośredników finansowych, w rzeczywistości ma to już zresztą częściowo miejsce, chociaż jest rozwiązaniem dalekim od ideału, gdyż interpretacje pośrednika mogą być później kwestionowane na etapie kontroli, a personel pośrednika nie musi być wcale bardzo kompetentny w danej sferze.
- Zapewnienie roli wspierająco-doradczej ze strony odpowiedniego departamentu UMWP – w przypadku ISP byłby to Departament Rozwoju Gospodarczego.
- Upraszczenie tego typu wymogów, a nawet rezygnacja ze zbyt skomplikowanych – naszym zdaniem w przypadku części preferencji jest to idealne rozwiązanie.

Nieco inaczej wygląda zaawansowanie procesu wdrażania instrumentów poręczeniowych, choć warto dodać, że w tym przypadku umowy zostały zawarte znacznie później – w marcu 2018 roku (PRFPK) i pod koniec lipca 2018 (POLFUND). W tym przypadku, oba realizowane projekty są wdrażane stosunkowo powoli i występuje zagrożenie osiągnięcia założonych celów, przynajmniej w połowie okresu realizacji projektu przez danego pośrednika finansowego.

Jak się wydaje, problemy wynikają z co najmniej z kilku przyczyn. Przede wszystkim lokalne i regionalne fundusze poręczeniowe mają problemy we współpracy z bankami, gdyż w coraz większym stopniu banki sieciowe ograniczają się do współpracy z BGK⁶⁹ (choć akurat doświadczenia POLFUNDU są nieco odmienne, w jego przypadku jednak Santander Bank jest jego współwłaścicielem). Szansą natomiast są banki spółdzielcze i wiele funduszy poręczeniowych właśnie na nich opiera swoją współpracę. Z kolei fundusze pożyczkowe są dość powszechnie uważane za dość ryzykowne do współpracy, ponadto większość z nich realizuje projekty w ramach Polityki Spójności 2014-2020. Dodatkowo, ze względu na akcesoryjność poręczenia fundusze poręczeniowe nie są w stanie (z wyjątkiem oferty wadiów i poręczeń należytego wykonania umowy) samodzielnie kształtować swoich produktów i w dużej mierze zależą od instytucji oferujących finansowanie, a więc banków sieciowych, banków spółdzielczych, firm leasingowych i funduszy pożyczkowych oraz ich strategii działania. Wszelkie zmiany w strategii tych instytucji (a nawet zwykłe zmiany personalne) natychmiast przekładają się na poziom zainteresowania poręczeniami.

⁶⁹ Wbrew panującym opiniom, jeden z rozmówców wskazał, że bogata oferta BGK nie przeszkadza, ale pomaga funduszom poręczeniowym, dzięki niej bowiem przedsiębiorcy są coraz bardziej świadomi, że na rynku istnieje oferta poręczeń i gwarancji.

Jak wskazywali przedstawiciele pośredników, czynnikiem bardzo utrudniającym wdrażanie jest wymóg nie tylko udzielenia poręczeń o określonej wartości, ale także ich określonej liczby. W rezultacie fundusze muszą udzielać poręczeń o średniej wartości ok. 300 tysięcy złotych, co zdaniem ich przedstawicieli jest zbyt niską wartością w przypadku poręczeń kredytów inwestycyjnych. Dodatkowo, w ramach projektu, jeden przedsiębiorca może skorzystać tylko z jednego poręczenia, tymczasem niekiedy są firmy realizujące kilka inwestycji, finansowanych oddzielnymi kredytami⁷⁰. Warto wskazać, że problem ten jest znacznie bardziej istotny w przypadku poręczeń, gdyż w przypadku pożyczek pośrednik finansowy samodzielnie kształtuje swój produkt.

Jednocześnie przeprowadzona analiza wykazała, że skala wielokrotnego korzystania z instrumentów dłużnych w ramach OP 1 i OP 2 RPO WP jest bardzo niewielka; spośród wszystkich ostatecznych odbiorców tylko 16 firm (1,5%) zawarło więcej niż jedną umowę. Są to więc przypadki raczej sporadyczne, a każda z tych 16 firm zawarła po 2 umowy (brak większej liczby umów). Dodatkowo pożyczki są ewidentnie zaciągane na inne cele, gdyż średni czas pomiędzy podpisaniem pierwszej i drugiej umowy pożyczkowej wynosi aż 163 dni, tylko w jednym przypadku ten czas jest bardzo krótki (6 dni). Widać zatem, że generalnie ograniczenie co do „jednokrotności” wsparcia jest raczej respektowane⁷¹.

Istotnym ograniczeniem są też restrykcje, związane z poręczaniem / udzielaniem kredytów i pożyczek na zakup nieruchomości⁷². Tymczasem popyt na tego typu kredyty, szczególnie w Trójmieście, jest znaczący. Zgodnie ze stosownymi przepisami ze środków instrumentów finansowych w ramach EFSI tylko do 10% wkładu z programu wypłaconego na rzecz ostatecznego odbiorcy⁷³ może być przeznaczona na zakup gruntów (niezabudowanych i zabudowanych)⁷⁴.

Sytuację zmienia natomiast najnowsza interpretacja Komisji Europejskiej⁷⁵, zgodnie z którą dopuszczalne jest finansowanie za pomocą instrumentów finansowych zakupu budynków, wraz z gruntem, na którym są posadowione, o ile zakup gruntu ma znaczenie pomocnicze, a głównym celem jest zakup budynku w celu prowadzenia działalności gospodarczej⁷⁶.

⁷⁰ Taki sam warunek pojawiał się w przypadku pożyczek, jednak rzadziej był wskazywany jako istotny problem; być może dlatego, że oferta pożyczkowa (w ramach RPO WP 2014-2020, ale i ze środków dystrybuowanych przez PFR) jest bogata, zawsze zatem można skorzystać z pożyczki oferowanej przez innego pośrednika finansowego (o czym piszemy poniżej).

⁷¹ Naturalnie, odbiorcy ostateczni mogą pozyskiwać finansowanie z innych środków pozostających w dyspozycji pośrednika finansowego.

⁷² Wynikające z art. 4 Rozporządzenia Delegowanego Komisji (UE) nr 480/2014 z dnia 3 marca 2014 r.

⁷³ W przypadku poręczeń i gwarancji wskaźnik ten odnosi się do poręczanego kredytu.

⁷⁴ Limity są wyższe w przypadku projektów na rzecz rozwoju obszarów miejskich (20%), a w uzasadnionych przypadkach projektów dotyczących ochrony środowiska mogą być jeszcze silniej osłabione lub wręcz zniesione.

⁷⁵ Brussels, 10 December 2018, REGIO.DDG.F.3/AU/ (2018), Subject: Limits for purchase of real estate and buildings in the context of financial instruments

⁷⁶ Używany w piśmie KE termin 'productive investment' należy rozumieć szeroko. Nie oznacza on tylko działalności wytwórczej, ale raczej wszelkiej działalności gospodarczej; zob. Np. 'Special Report EU support for productive investments in businesses - greater focus on durability needed', European Court of Auditors, 2018, s.

Można zatem rozważyć dokonanie stosownych zmian w zasadach kwalifikowalności wydatków, naturalnie biorąc pod uwagę cele RPO WP 2014-2020. Wydaje się, że takie zmiany byłyby uzasadnione. Co do zasady bowiem, inwestycje polegające na zakupie budynków, nie różnią się istotnie od innych rodzajów wydatków inwestycyjnych. Naturalnie, ich zaletą z punktu widzenia banków jest możliwość zabezpieczenia się na hipotecę, wadą natomiast (z wyjątkiem nowych budynków, położonych w atrakcyjnych lokalizacjach) niska płynność takiego zabezpieczenia i możliwość zmian wartości przedmiotu zabezpieczenia (w związku ze zmianami sytuacji gospodarczej). Banki/fundusze pożyczkowe mogą zatem w przypadku takich inwestycji żądać dodatkowych zabezpieczeń (np. w postaci poręczenia), lub też odpowiednio podwyższać oprocentowanie i inne opłaty. Generalnie jednak przyjmujemy, że dopuszczenie finansowania takich inwestycji ułatwiłoby dostęp firmom sektora MŚP do finansowania dłużnego.

Stąd też wydaje się, że zmiany powinny dotyczyć:

- Dopuszczenia finansowania zakupu budynków lub lokali w celu prowadzenia w nich działalności gospodarczej, z wyłączeniem działalności polegającej na ich wynajmie lokali mieszkalnych osobom trzecim⁷⁷ i przy założeniu, że grunt nabywany wraz z budynkiem powinien mieć charakter „pomocniczy” wobec samego budynku (np. grunt, na którym budynek jest posadowiony + drogi dojazdowe + ew. parkingi). Można w tym celu wprowadzić limit finansowania zakupu gruntu związanego z zakupem budynku lub też ocenę adekwatności relacji pomiędzy gruntem pod budynkiem i innymi gruntami („pomocniczymi”) pozostawić ocenie pośrednika finansowego.
- Można też dopuścić finansowanie tego typu projektów tylko na terenie wybranych powiatów województwa pomorskiego o mniejszej atrakcyjności inwestycyjnej (czyli na przykład na terenie wszystkich powiatów z wyjątkiem Trójmiasta i Słupska - powiat grodzki) i ewentualnie innych wybranych powiatów lub gmin lub też na odpowiednio zdefiniowanych tzw. obszarach o niskim poziomie aktywności gospodarczej.
- Dodatkowo można wprowadzić limity udziału tego typu projektów w portfelach pośredników finansowych, na przykład do poziomu 30-40% wartości całego portfela.

Teoretycznie można by też rozważyć (co oczywiście nie wynika z przepisów) wprowadzenie dodatkowo obowiązku prowadzenia działalności gospodarczej w zakupionym budynku na przykład przez okres co najmniej 3 lat (na wzór okresu trwałości obowiązującego w

11: 'The Commission defines productive investment as investment in fixed capital or immaterial assets for enterprises, which are to be used for the **production of goods and services**, thereby contributing to gross capital formation and employment' (zaznaczenie aut.).

⁷⁷ Pewien problem pojawia się w przypadku działalności polegającej na prowadzeniu pensjonatu lub hotelu, generalnie powyższe ograniczenie powinno dotyczyć wynajmu pojedynczych lokali (apartamentów), a nie działalności polegającej na prowadzeniu pensjonatu lub hotelu.

przypadku dotacji). Nie rekomendujemy jednak takiego rozwiązania, przede wszystkim bowiem nie bardzo wiadomo jakie powinny być sankcje w razie złamania takiego zakazu⁷⁸ i czy to pośrednik finansowy miałby kontrolować jego przestrzeganie (co mogłoby być na pewno pracochłonne). Ponadto bardzo wątpliwe, czy tego typu produkt (nawet przy bardzo niskim oprocentowaniu/braku prowizji) byłby atrakcyjny rynkowo.

Warto też dodać, że finansowanie zakupu nieruchomości jest dostępne na bazie środków pochodzących z RPO WP 2007-2013, zarządzanych przez Pomorski Fundusz Rozwoju Sp. z o.o.

Wątpliwości budzi też dopuszczenie finansowania wydatków obrotowych pod warunkiem, że przyczyniają się one do osiągnięcia celów inwestycji (w metryce produktu znajduje się odwołanie do wielce nieprecyzyjnych i niejasnych wytycznych Komisji Europejskiej, dotyczących kapitału obrotowego). W kontekście współpracy z bankami, które są znacznie mocniejszym podmiotem od funduszy poręczeniowych i które raczej nie są skłonne do modyfikacji kształtu swoich produktów kredytowych, tego typu sformułowania szalenie utrudniają współpracę (w rzeczywistości tego typu wydatki nie są na ogół poręczane). Bardzo ułatwiłoby sprawę dopuszczenie poręczania kredytów obrotowych, jednakże nie wydaje to się możliwe (tego typu produkt uruchomił natomiast Pomorski Fundusz Rozwoju).

Jeżeli chodzi o instrumenty finansowe oferowane w ramach OP 1 i OP 2, to przedstawiciele badanych pośredników finansowych (nie tylko zresztą oni), dość krytycznie oceniali promocję tej oferty, szczególnie poprzez Menedżera Funduszu Funduszy. Ich zdaniem, w porównaniu do akcji promocyjnej w ramach Inicjatywy JEREMIE, obecnie realizowane przez BGK działania informacyjne i promocyjne są bardzo ograniczone. Na szczęście na stronie www BGK można znaleźć informację o wszystkich dostępnych w regionie i finansowanych ze środków RPO WP 2014-2020 produktach finansowych⁷⁹, analogiczne informacje znajdują się też na odpowiedniej podstronie Urzędu Marszałkowskiego⁸⁰, na której podane też informacje o poszczególnych produktach oferowanych na bazie środków RPO WP 2014-2020⁸¹. W obu przypadkach zapewnione są też dane kontaktowe pośredników finansowych. Dodatkowo obie strony są stosunkowo dobrze spozycjonowane, po wyszukaniu pojęcia „pomorskie pożyczki unijne” oba adresy pojawiają się już na pierwszym

⁷⁸ W przypadku pożyczek nasuwa się możliwość postawienia w takiej sytuacji pożyczki w stan natychmiastowej wymagalności lub też podwyższenia jej oprocentowania, pierwsza sankcja byłaby jednak stanowczo zbyt radykalna, druga zaś z kolei zbyt słaba. Z kolei w przypadku poręczeń jakiegokolwiek sankcje nie wydają się możliwe (ze względu na „niewypowiedalność” poręczenia) – ewentualnie mogłaby to być tylko bardzo trudna w dochodzeniu kara umowna.

⁷⁹ Pod adresem: <https://pożyczkiunijne.bgk.pl/oferta-pożyczek-unijnych/pomorskie/>

⁸⁰ Pod adresem <http://www.rpo.pomorskie.eu/instrumenty-finansowe-alternatywa-dla-dotacji#>

⁸¹ <http://www.rpo.pomorskie.eu/pomorski-fundusz-rozwoju-podmiot-zaradzajacy-srodkami-powracajacyimi-z-instrumentow-inzynierii-finansowej-w-ramach-rpo-wp-2007-2013>

ekranie. Jedynym, drobnym ograniczeniem jest to, że strona BGK nie zawiera jakichkolwiek informacji o ofercie Pomorskiego Funduszu Rozwoju⁸².

Biorąc pod uwagę bardzo dobry poziom zaawansowania wdrażania większości instrumentów ramach OP 2 można przyjąć, że w tym przypadku bardzo intensywna akcja promocyjna nie jest niezbędna, natomiast jej zdecydowane wzmocnienie byłoby wielce przydatne.

Dodatkowo, bardziej intensywne działania promocyjne (realizowane zarówno przez BGK, jak i TISE) na pewno mogą zwiększyć zainteresowanie „niszowym” instrumentem pożyczki na innowacje wdrażanym w ramach OP 1, a także innych cieszących się nieco mniejszym zainteresowaniem („Pożyczka inwestycyjna” i „Pożyczka profilowana”). Nie można wykluczyć, że wpływ na znacznie niższą intensywność działań promocyjnych miało też to, że Menedżer jest obecnie wynagradzany ryczałtowo, stąd też w jego interesie leży ograniczanie wydatków; w sferze promocji jednak niezbędna byłaby intensyfikacja działań. Badani pośrednicy wskazywali, że głównie kierunki promocji z ich strony to polecenie przez dotychczasowych pożyczkobiorców (bardzo skuteczny kanał promocji, ale niestety poza kontrolą samego pośrednika), bezpośredni kontakt z firmami i zostawianie informacji o ofercie (również dość skuteczny, ale jednocześnie stosunkowo pracochłonny), a wreszcie spoty i informacje w lokalnych stacjach radiowych (ze względu na koszty sami pośrednicy raczej się nie promują w ten sposób, a tymczasem właśnie BGK powinien zrealizować taką kampanię).

Być może dobrym kierunkiem byłoby też promowanie oferty instrumentów finansowych poprzez opisywanie przykładów sukcesów przedsiębiorców, którzy skorzystali z pożyczek i poręczeń. Tego typu działania, w ramach projektu „To oni zmieniają Pomorze” są zresztą realizowane przez Pomorski Fundusz Pożyczkowy Sp. z o.o. Generalnie, na przyszłość (w ramach RPO WP 2021-2027) celowe byłoby jasne określenie jaka część promocji powinna być realizowana przez pośredników finansowych, jaka przez IZ RPO WP, a jaka przez menedżera funduszu funduszy.

Z przeprowadzonej wśród przedsiębiorców korzystających z instrumentów finansowych ankiety CAWI wynika, że przedsiębiorcy korzystający z pożyczek i poręczeń współfinansowanych ze środków RPO WP 2014-2020 najczęściej dowiadywali się o możliwości ich uzyskania od rodziny, znajomych lub partnera biznesowego (41% respondentów).

⁸² Jest to jednak zrozumiałe, biorąc pod uwagę to, że BGK jest menedżerem funduszu funduszy w 15 województwach, a w każdym z nich w nieco inny sposób zagospodarowywane są środki zwrócone z instrumentów inżynierii finansowej RPO 2007-2013.

Wykres 3. Źródła informacji o instrumentach finansowych współfinansowanych ze środków RPO WP 2014-2020 (n=124)

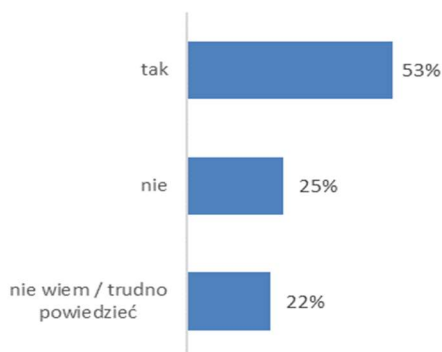


Źródło: opracowanie własne na podstawie ankiety CAWI przedsiębiorców korzystających z IF w ramach RPO WP 2014-2020.

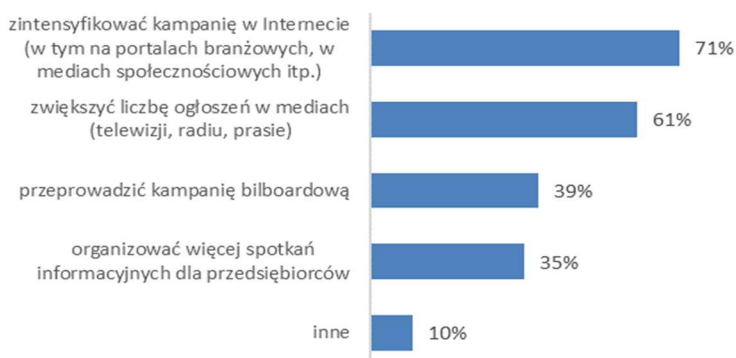
Dla co trzeciego ankietowanego źródłem informacji był pośrednik finansowy mający w ofercie dany produkt, również co trzeci przedsiębiorca wiedzę czerpał z internetu. Przy czym firmy korzystające z Mikropożyczki relatywnie częściej czerpały wiedzę o dostępnych instrumentach finansowych od rodziny/znajomych/partnera finansowego i z Internetu, natomiast firmy korzystające z „Pożyczki Rozwojowej” – bezpośrednio od pośrednika finansowego.

Z kolei tylko co drugi ankietowany uważa, że informacja o możliwości uzyskania pożyczki / poręczenia była łatwo dostępna. Jako sposób na poprawę dostępności informacji rekomendowano najczęściej zintensyfikowanie kampanii informacyjnej w internecie. Jest to szczególnie istotny kanał komunikacji dla mniejszych firm, korzystających z „Mikropożyczki”, które częściej niż inne wskazują na konieczność lepszej promocji w internecie. Często wskazywano także na potrzebę zwiększenia liczby ogłoszeń w mediach tradycyjnych, co jest zbieżne z opisywanym wcześniej postulatem sfinansowania kampanii promocyjnej w lokalnych stacjach radiowych. Jednocześnie, w opinii 87% respondentów informacja o ofercie pożyczek / poręczeń była jasna i zrozumiała dla odbiorcy.

Wykres 4. Czy informacja o możliwości uzyskania pożyczek / poręczeń współfinansowanych ze środków RPO WP 2014-2020 była łatwo dostępna?



Wykres 5. Co należy zmienić, aby informacja o możliwości uzyskania pożyczek / poręczeń współfinansowanych ze środków RPO WP 2014-2020 była lepiej dostępna? (n=31, tylko osoby wskazujące, że informacja o IF nie była łatwo dostępna)



Źródło: opracowanie własne na podstawie ankiety CAWI przedsiębiorców korzystających z IF w ramach RPO WP 2014-2020.

Warto przy tej okazji wspomnieć, że fundusze pożyczkowe w ramach samodzielnie realizowanych działań promocyjnych napotykać niekiedy na problemy, związane z tym, że od strony prawnej mają one taki sam charakter jak czysto komercyjne instytucje pożyczkowe udzielające tzw. chwilówki, pobierające bardzo wysokie opłaty i często uznawane za postępujące nieetycznie. Dodatkowo to, że oprocentowanie pożyczek w ramach RPO WP 2014-2020 jest wyraźnie niższe od oprocentowania kredytów bankowych powoduje, że ta cecha zamiast być wyraźną zaletą dla niektórych poszukujących pożyczki staje się wadą – uznają oni, że taki poziom oprocentowania nie jest dostępny na rynku i stąd też traktują ofertę jako oszukańczą. Wobec braku perspektyw (ale i pewnie zasadności) wydzielenia funduszy jako specyficznych osób prawnych lub (co nie wydaje się sensownym rozwiązaniem) poddania ich nadzorowi Komisji Nadzoru Finansowego, jedyną możliwością pozostaje wiązanie pośredników z administracją publiczną jako źródłem środków, nadzorcą nad realizacją projektu, a niekiedy także właścicielem danego pośrednika (takie sytuacje są zresztą najprostsze). W związku z tym na przyszłość należałoby w działaniach promocyjnych i informacyjnych podkreślać związki pośredników finansowych z samorządem regionalnym, chociaż warto pamiętać, że są to niezależne instytucje.

Odrębny temat to kwestia promocji instrumentów poręczeniowych. Co do zasady tego typu instrumenty są promowane przede wszystkim przez banki, korzystające z poręczeń. Jest to oczywiście uzasadnione, gdyż poręczenie ma charakter pomocniczy i nie istnieje bez kredytu lub pożyczki, której spłatę zabezpiecza. W związku z tym przedstawiciele funduszy poręczeniowych starają się uczestniczyć w imprezach promocyjnych organizowanych przez banki (spółdzielcze i sieciowe), z którymi współpracują, niekiedy je też współfinansują. Współpraca z bankami opiera się też w dużej mierze na utrzymywaniu dobrych relacji z kluczowymi osobami na poziomie oddziałów regionalnych i placówek w terenie, oba

fundusze intensywnie prowadzą tego typu działania. Niestety, samodzielna promocja poręczeń (poza ich nietypowymi rodzajami takimi jak poręczenia wadialne) nie ma większego sensu, ze względu na to, że nawet największe fundusze współpracują tylko z ograniczoną grupą banków.

Wreszcie, warto zauważyć, że na poziomie centralnym (oprócz wspomnianej strony BGK, jednak obejmującej tylko instrumenty finansowe w ramach regionalnych programów operacyjnych, w których rolę menedżera funduszu funduszy pełni właśnie BGK) brak jest kompleksowej i przejrzystej informacji o instrumentach finansowych oferowanych ze środków Polityki Spójności 2014-2020. W poprzednim okresie 2007-2013 przez kilka lat funkcjonowała jedynie strona www.instrumentyfinansowe.gov.pl, jednakże w obecnym okresie niestety zniknęła.

W kontekście wdrażania instrumentów w ramach OP 2 warto też wspomnieć o mającej komplementarny charakter ofercie Pomorskiego Funduszu Rozwoju Sp. z o.o., rozwijanej na bazie środków powracających z RPO WP 2007-2013. Jak wynika z danych udostępnionych przez PFR, na koniec grudnia 2018 roku, pośrednicy finansowi udzielili ze środków udostępnionych przez Fundusz 209 pożyczek na łączną kwotę 23,5 mln złotych w ramach 3 produktów: „Małej pożyczki”, „Pożyczki turystycznej” oraz „Pożyczki na zatrudnienie”. Wdrażanie wszystkich produktów przebiega mniej więcej zgodnie z założeniami, zaś największym zainteresowaniem cieszy się „Mała pożyczka”, nieco mniejszym (nadal jednak znaczącym) pozostałe dwa produkty; oczywiście występują różnice pomiędzy poszczególnymi pośrednikami finansowymi. Dodatkowo, na rynku pojawiły się już kolejne trzy produkty, czyli „Pożyczka eksportowa”, „Pożyczka nieruchomości dla biznesu” a niebawem będzie też już dostępne poręczenie kredytów obrotowych („Poręczenie z Reporęczeniem PFR”)⁸³.

3.1.2 Instrumenty wdrażane w ramach OP 8 i OP 10 RPO WP 2014-2020

Wspieranie rewitalizacji

W perspektywie 2007-2013 w RPO WP oferowano pożyczki na projekty miejskie w ramach Inicjatywy JESSICA. Menedżerem Inicjatywy JESSICA był Europejski Bank Inwestycyjny (EBI). EBI dystrybuował środki poprzez dwóch pośredników: Bank Gospodarstwa Krajowego (w Trójmieście i Słupsku) oraz Bank Ochrony Środowiska (w pozostałej części regionu). Pośrednicy udzielili pożyczek na 24 typowe projekty miejskie⁸⁴, które istotnie wzmocniły funkcje miejskie i metropolitalne w województwie.⁸⁵ Ze względu na naturalny potencjał komercyjny największe inwestycje sfinansowane z pożyczek JESSICA skupiły się w Trójmieście, choć należy wyróżnić cenne projekty miastotwórcze w mniejszych ośrodkach – Kościerzynie, Redzie czy Debrznie.

⁸³ W początkach marca 2019 roku została podpisana umowa z pośrednikiem finansowym.

⁸⁴ Nie licząc projektów termomodernizacyjnych, które omówiono przy pożyczce na modernizację energetyczną.

⁸⁵ „Ocena efektów realizacji Regionalnego Programu Operacyjnego dla Województwa Pomorskiego na lata 2007-2013”, Imapp/IBS, Warszawa 2016.

W RPO WP 2014-2020 samorząd województwa na bazie doświadczeń Inicjatywy JESSICA opracował nowy instrument – „Pożyczkę rewitalizacyjną”, skierowaną wyłącznie do projektów na obszarach zdefiniowanych w programach rewitalizacji. Współfinansowane projekty miały dzięki temu silniej korespondować z procesem rewitalizacji, prowadzonym przez samorząd lokalny. Ze względu na swój charakter projekty „Pożyczki rewitalizacyjnej” mają mniej obwarowań niż projekty dotacyjne. Instrument finansowy dopuszcza wsparcie nowych obiektów, co stanowi zachętę zwłaszcza dla inwestorów prywatnych, zainteresowanych budową hotelu, obiektu sportowego czy wielofunkcyjnego centrum kulturalno-usługowego na preferencyjnych warunkach. Warunki te jednak zależą od skali efektu społecznego – stopnia, w jakim realizacja projektu poprawi jakość życia lokalnej społeczności. W toku prac nad produktem rozszerzono maksymalny limit pożyczki (z 8 do 10 mln zł), skrócono maksymalny okres spłaty (z 20 do 15 lat) oraz rozszerzono krąg odbiorców docelowych. W porównaniu do ubiegłej perspektywy wydłużono „Pożyczkę rewitalizacyjnej” okres karencji do 2 lat. Wprowadzono dodatkowo preferencję terytorialną dla inwestycji w miastach rdzeniowych miejskich obszarów funkcjonalnych oraz wewnątrz OMT.⁸⁶

Środki na „Pożyczkę rewitalizacyjną” stanowią 10,4% OP 8 i tym samym 0,9% środków RPO WP 2014-2020. Strategia inwestycyjna wskazuje 20-30 odbiorców ostatecznych, których projekty obejmą działaniami rewitalizacyjnymi 15-20 ha obszarów miejskich, docelowo angażując przynajmniej 15-20 milionów złotych kapitału zewnętrznego. Stanowi to ok. 3,8%-5% wskaźnika ram wykonania na 2023 rok, który dla OP 8 wynosi 400 ha zrewitalizowanych obszarów miejskich. Można tym samym stwierdzić, że przyjęte wartości wskaźników są dość bezpieczne, nawet przy warunku, że każdy obszar rewitalizacji, na którym realizowane są projekty z instrumentów finansowych wlicza się do wskaźnika jednokrotnie.

Po opracowaniu programu podjęto negocjacje z potencjalnym menadżerem funduszu funduszy. W OP 8 RPO WP 2014-2020 został nim EBI. Równolegle samorząd rozpoczął koordynację przygotowań programów rewitalizacji w miastach województwa. Przed przyznaniem środków dotacyjnych miasta musiały skonsultować program oraz uzyskać akceptację opracowanych na jego podstawie fiszek projektowych. Proces opiniowania i konsultacji, podobnie jak w innych regionach, nieco opóźnił uruchomienie środków na rewitalizację. W przeciwieństwie jednak do innych województw, popyt na projekty dotacyjne w województwie pomorskim przewyższył podaż dostępnych środków. Ostatecznie w Działaniu 8.1 RPO WP 2014-2020 dotację otrzymało 26 miast, zatem w większości pomorskich ośrodków „Pożyczka rewitalizacyjna” ma szansę uzupełnić wsparcie dotacyjne.

W przypadku instrumentów finansowych zawarcie umowy z EBI nastąpiło w grudniu 2016 roku. W podobnym terminie podpisały umowę z tym menadżerem funduszu funduszy inne województwa. Pośrednikiem „Pożyczki rewitalizacyjnej” na obszarze całego regionu został BGK, z którym EBI podpisał umowę rok później. BGK był jedynym podmiotem, który

⁸⁶ Bytów, Chojnice, Człuchów, Kościerzyna, Kwidzyn, Lębork, Malbork, Słupsk, Starogard Gdański, Sztum, Ustka, Gdańsk, Gdynia, Pruszcz Gdański, Sopot, Tczew, Wejherowo.

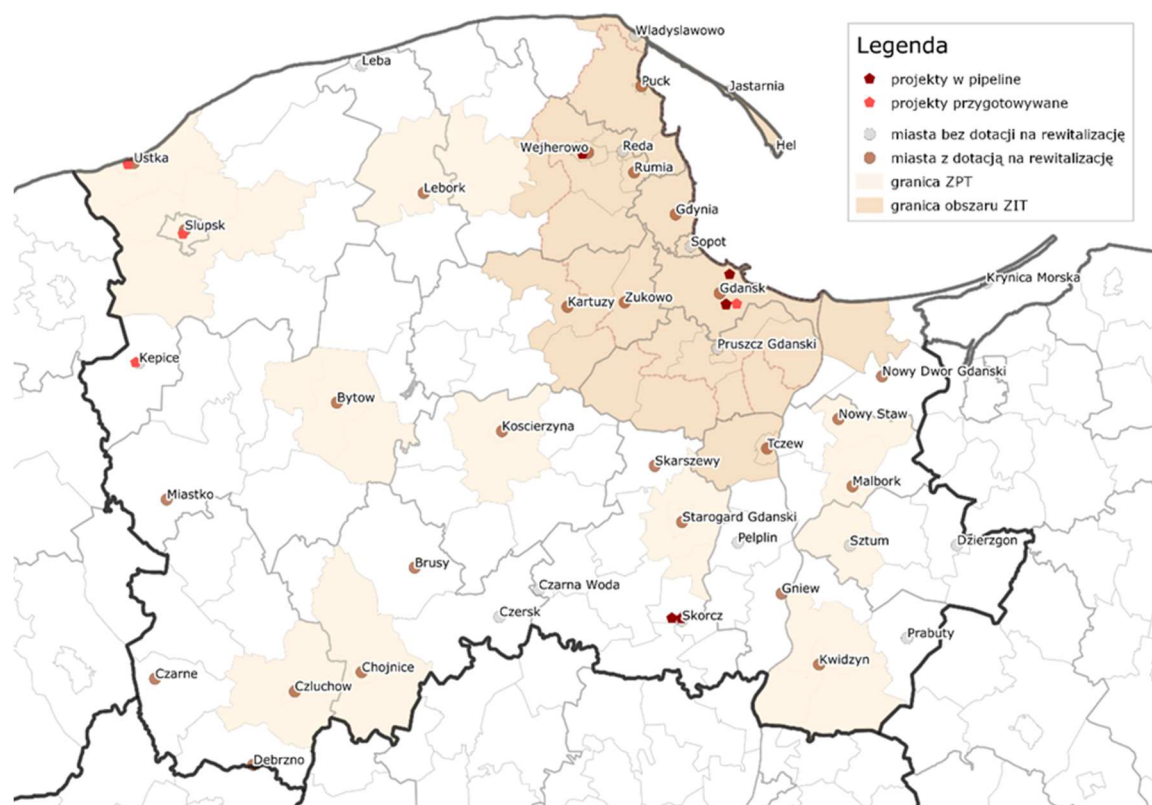
przystąpił do postępowania dotyczącego wyboru pośrednika. Inni potencjalni pośrednicy nie zdecydowali się na udział w postępowaniu ze względu na zmiany wewnętrznej polityki banku (BOŚ), regionalizację instrumentów finansowych oraz relatywnie niskie wynagrodzenie za pośrednictwo w porównaniu do poprzedniej perspektywy.

BGK wraz z partnerem, którym podobnie jak podczas wdrażania Inicjatywy JESSICA została Agencja Rozwoju Pomorza S.A., ogłosił 1 marca 2018 roku nabór wniosków na „Pożyczkę rewitalizacyjną”. Nabór ma charakter otwarty i trwa do wyczerpania środków. Pierwszym etapem naboru jest złożenie wniosku, który konsultowany jest wcześniej z ARP pod kątem spełnienia podstawowych wymagań programowych. Kolejnym etapem jest czteroetapowa ocena wniosku, na którą pośrednik ma 45 dni. Ocenę przeprowadza Oddział Gdański i Centrala w Warszawie. Następnie Komitet Inwestycyjny ostatecznie decyduje o udzieleniu pożyczki – wówczas następuje zawarcie umowy inwestycyjnej oraz następuje uruchomienie środków dla ostatecznego odbiorcy.

Zgodnie z informacjami podanymi przez EBI, według stanu na 31 grudnia 2018 roku BGK zawarł w województwie pomorskim trzy umowy pożyczkowe. Wszystkie dotyczyły beneficjentów z Gdańska. Dwie umowy podpisano z miejską spółką TBS Motława, a jedną z Zarządem Morskiego Portu Gdańsk. 3 kolejne wnioski pożyczkowe znajdowały się na etapie analizy, a kolejnych 5 w przygotowaniu. Projekty na etapie analiz w momencie przeprowadzenia badania znajdowały się w Gdańsku, Wejherowie i Skórczu. Zainteresowanie „Pożyczką rewitalizacyjną” wyrażały również podmioty w północno-zachodniej części regionu – w Słupsku, Ustce oraz Kępicach.

Rozkład projektów rewitalizacyjnych prezentuje poniższa mapa.

Mapa 1. Wsparcie projektów rewitalizacyjnych w miastach województwa pomorskiego



Źródło: opracowanie własne na podstawie raportu o stanie realizacji funduszy europejskich MIIIR oraz informacji przekazanych od EBI. Stan na 31.12.2018 r.

Realizowane i planowane przedsięwzięcia ze względu na limit wielkości pożyczki są generalnie mniejsze niż w ramach Inicjatywy JESSICA, pozostały natomiast bardzo różnorodne. „Pożyczką rewitalizacyjną” zainteresowały się podmioty prywatne w miejscach, w których inwestycja ma szansę przynieść zysk z turystyki lub świadczenia usług dla mieszkańców oraz samorządy, chcąc realizować inwestycje wykraczające poza zakres dotacji oferowanych w ramach polityki spójności takie jak projekty TBS lub obiekty sportowe. Największy projekt dotyczy natomiast budowy otwartego basenu na terenie śródmiejskim w Wejherowie. Wśród podmiotów, które rozważają pożyczkę znalazły się także instytucje kultury, nieskutecznie aplikujące o wsparcie programów krajowych; rozmowy z nimi w momencie ewaluacji znajdowały się jednak na początkowym etapie.

Popyt na „Pożyczkę rewitalizacyjną” oceniamy jako wysoki i zadowolający. W ciągu 9 miesięcy naboru wartość środków, o które starają się zainteresowane podmioty przekroczyła połowę alokacji. Bariere dla części ostatecznych odbiorców stanowi wymóg umiejscowienia projektów na obszarze rewitalizacji lub w jego bezpośredniej bliskości, wynikający z przyjętej ustawy o rewitalizacji. Konieczność delimitacji obszarów rewitalizacji w oparciu o wskaźniki społeczno-gospodarcze mocno zawężyła uznaniowość lokowania inwestycji. Część miast dodatkowo nie posiada typowego programu rewitalizacji (np. Sopot, który osiąga bardzo wysokie wskaźniki społeczno-gospodarcze na terenie całego miasta) lub wskazało do rewitalizacji obszary położone peryferyjnie, gdzie programy rewitalizacji

w szczególności zakładają działania z zakresu integracji społecznej.⁸⁷ Atrakcyjniej położone tereny rewitalizacji w pobliżu śródmieść prawdopodobnie będą cechować się wyższym zainteresowaniem pożyczkobiorców, o czym wstępnie może świadczyć przykład Gdańska. Wyższy popyt na pożyczki wynika tam nie tylko z wielkości ośrodka i wcześniejszych doświadczeń Inicjatywy JESSICA, ale również wysokiego potencjału turystyczno-osiedleńczego obszarów rewitalizacji, położonych nieopodal Głównego Miasta.

Zdiagnozowaną barierą „Pożyczki rewitalizacyjnej” był brak możliwości realizacji całkowicie nowych inwestycji w obiekty handlowe. Według partnera pośrednika finansowego występowały przypadki, w których inwestorzy z mniejszych miast sygnalizowali ten zapis jako najistotniejszy problem dla opłacalności projektów. Z drugiej strony pojawiały się obawy, że deklarowane przez wnioskodawców efekty społeczne projektów są niewystarczające w rozumieniu celu tematycznego 9. Trudno jednoznacznie przewidzieć na etapie wniosku projektowego, jakiego typu usługi ulokują w tego typu obiektach. Jeżeli w ramach wniosku inwestor precyzyjnie wskaże odpowiednio wysoki udział powierzchni faktycznie przeznaczonej na cele społeczne wraz z koncepcją jej funkcjonowania (i/lub np. wskaże pozyskanego do tego celu partnera społecznego), wówczas warto rozważyć wsparcie takiego projektu.

Pewną barierę administracyjną stanowi także praktyka uzupełniania pożyczki preferencyjnej pożyczką ze środków zapewnianych na poziomie pośrednika finansowego, która uwidoczniła się w przypadku TBS. Wymagała ona zgody rady nadzorczej oraz zgromadzenia wspólników, co zazwyczaj angażuje wysokiej rangi decydentów (np. prezydenta miasta) na stosunkowo niewielkie kwoty. Z jednej strony, jeśli wykonawca dysponowałby wystarczającym wkładem własnym można byłoby rozważyć zniesienie tej praktyki, co ułatwiłoby procedurę. Z drugiej strony wiązałoby się to z dodatkową preferencją dla spółek samorządowych; ostatecznie nie skłaniamy się do zmian praktyki na tym etapie wdrażania produktu.

Wreszcie ostatnią sygnalizowaną przez partnera oraz projektodawców barierą był krótszy niż w Inicjatywie JESSICA okres zapadalności pożyczki. Jest on problematyczny m.in. dla inwestorów samorządowych i TBS, wśród których krótszy okres oznacza zwiększenie skali funduszu remontowego; również inni ostateczni odbiorcy (w tym inwestorzy prywatni) wskazywali, że ze względu na dłuższy czas inwestycji (np. 2-3 lata) faktyczny okres, w którym projekt generuje dochód wynosi 12-13 lat. Dlatego też w tym obszarze warto rozważyć wydłużenie terminu zapadalności z 15 do 20 lat.

Na podstawie skali zainteresowania (zainteresowanie ponad połową alokacji) oraz doświadczeń innych regionów dotychczasowe działania informacyjno-promocyjne pośrednika w promowaniu „Pożyczki rewitalizacyjnej” oceniamy jako skuteczne. Największą rolę odgrywa w tym zakresie wsparcie Agencji Rozwoju Pomorza S.A., która posiada bardzo

⁸⁷ Dobitym przykładem ewolucji polityki w tym zakresie może być Gdynia. Projekty Inicjatywy JESSICA realizowano w reprezentacyjnej części śródmiejskiej, natomiast obecnie obszary wskazane do rewitalizacji w mieście znajdują się głównie w północnych i zachodnich częściach miasta.

dobrą penetrację terenu i utrzymuje regularny kontakt z samorządami. Regularnie inicjuje mailingi do konkretnych wydziałów miejskich z prośbą o informowanie inwestorów o „Pożyczkach rewitalizacyjnych”, planuje również terenowe spotkania w większych miastach regionu. Inwestorzy są zadowoleni z jej usług. Istotną rolę w przekazywaniu wiedzy o produkcie pełni także UMWP. Koordynatorzy rewitalizacji to właśnie Instytucję Zarządzającą wskazali jako pierwsze źródło informacji o pożyczkach. W większym stopniu natomiast widzimy pole do zaangażowania się EBI, który wychodzi z założenia, że rola MFF w zakresie informacji i promocji zakładała głównie poszukiwanie i dyskusję z potencjalnymi pośrednikami finansowymi. EBI jest także w nieco łatwiejszej sytuacji niż np. BGK jako MFF w OP 2, ponieważ posiada w tym przypadku jednego pośrednika na obszarze województwa (tym samym nie musi np. zabiegać o koordynację oferty). Widzimy jednak pole do zwiększenia zaangażowania EBI przy okazji udziału w spotkaniach, seminariach i konferencjach także poza Trójmiastem, jak również odświeżenia informacji na stronie internetowej. W przypadku wydarzeń oraz kontaktu do pośredników finansowych nie była ona dawno aktualizowana.

Uważamy, że najlepszym kanałem informacyjno-promocyjnym dla „Pożyczki rewitalizacyjnej” są spotkania indywidualne. Relatywnie niewielu inwestorów jest w stanie wpasować się w kryteria produktu, którego masowa promocja (np. medialna) nie byłaby w tym przypadku efektywna (zwłaszcza, że produkt celuje w 20-30 odbiorców). W celu promowania i informowania o produkcie BGK oraz ARP uczestniczą w wydarzeniach branżowych: konferencjach poświęconych architekturze i rewitalizacji, rozpowszechniając w ten sposób ofertę wśród samorządów i innych instytucji publicznych oraz biur projektowych realizujących zlecenia dla deweloperów. Wyzwaniem natomiast może być dotarcie do innych potencjalnych odbiorców pożyczki (związków wyznaniowych, spółdzielni i wspólnot mieszkaniowych). Z jednej strony posiadają oni inne możliwości skorzystania ze wsparcia (także w RPO WP), z drugiej strony przy wysokim zainteresowaniu środkami rozproszenie promocji na różne grupy może nie być efektywne finansowo. Wydaje się jednak, że w większym stopniu należy upowszechnić wiedzę o „Pożyczce rewitalizacyjnej” wśród tych grup mniej kosztownymi sposobami, np. poprzez indywidualne spotkania z grupami zrzeszającymi tego rodzaju instytucje na terenie regionu takimi jak rada rektorów województwa, grupy zarządców nieruchomości, trzy kurie biskupie. Spotkania z tymi grupami na szczeblu centralnym mógłby podejmować MFF, na szczeblu regionalnym i lokalnym – BGK oraz ARP; efektem tego rodzaju spotkań mógłby być np. mailing wewnętrznymi kanałami informacyjnymi tych podmiotów na temat dostępności produktu, trafiający do osób decyzyjnych.

W porównaniu z innymi regionami wdrażanie „Pożyczki rewitalizacyjnej” w województwie pomorskim wyróżnia wsparcie doświadczonego, lokalnego partnera. Pozwala to prowadzić działania informacyjno-promocyjne bliżej ostatecznych odbiorców i wykorzystywać regionalne kanały współpracy; w grudniowym wywiadzie potwierdzono większe zainteresowanie instrumentem w województwie pomorskim na tle innych regionów, które

wdrażają środki PI 9b w modelu z udziałem menedżera funduszu funduszy i pośredników finansowych.⁸⁸ ARP nie tylko szuka potencjalnych inwestorów, ale również weryfikuje zgodność pomysłu z warunkami brzegowymi produktu (występowaniem efektu społecznego oraz lokalizacją na terenie programu rewitalizacji). Jeśli chodzi natomiast o parametry produktu, województwo pomorskie posiada nieco krótszy okres spłaty pożyczki (15 lat, przy czym w większości regionów jest to 20 lat) i nieco dłuższą karencję w spłacie kapitału; w województwach śląskim, mazowieckim, małopolskim i wielkopolskim dopuszczono także nieco wyższą wartość preferencyjnie oprocentowanej pożyczki (nawet do 50 mln na Śląsku, gdzie dodatkowo produkty muszą wprost wynikać z Górnośląskiego Programu Rozwoju). Wszystkie pożyczki przeznaczone na rewitalizację zakładają szerokie grono potencjalnych odbiorców, zatem główną różnicą jest maksymalna wielkość pożyczki. Zwiększony popyt może generować też niższa niż w innych regionach alokacja, która biorąc pod uwagę tempo wdrażania może szybciej się wyczerpać.

Tabela 15. Porównanie parametrów pożyczek na rewitalizację w ramach priorytetu 9b w regionalnych programach operacyjnych

LP	Województwo	Pośrednik finansowy	Alokacja (mln zł)	Wielkość pożyczki (mln zł)	Okres pożyczki (w latach)	Karencja w spłacie (w mc)
1	Pomorskie	Bank Gospodarstwa Krajowego	76,2	do 10	15	24
2	Mazowieckie	Bank Gospodarstwa Krajowego	103	do 20	15	48
3	Śląskie	Bank Gospodarstwa Krajowego	193	do 50	20	12
4	Wielkopolskie	Bank Gospodarstwa Krajowego	112,6	0,5 - 20	20	12
5	Małopolskie	Konsorcjum: MARR i Stowarzyszenie Samorządowe Centrum Przedsiębiorczości i Rozwoju ⁸⁹	129,6	0,3 - 15	20	6

Źródło: opracowanie własne na podstawie przeglądu źródeł internetowych.

Wsparcie w zakresie odnawialnych źródeł energii (OZE)

W przeciwieństwie do rewitalizacji, inwestycje OZE w ubiegłej perspektywie nie były wspierane instrumentami finansowymi przez samorząd województwa. W tym okresie

⁸⁸ Zgodnie z informacjami podanymi przez BGK, najszybciej zbudowano portfel i zakontraktowano alokację na pożyczki rewitalizacyjne w województwie wielkopolskim, w którym BGK pełni rolę instytucji wdrażającej. Już w II kwartale 2018 roku wartość złożonych wniosków przekraczała kwotę dostępnej alokacji.

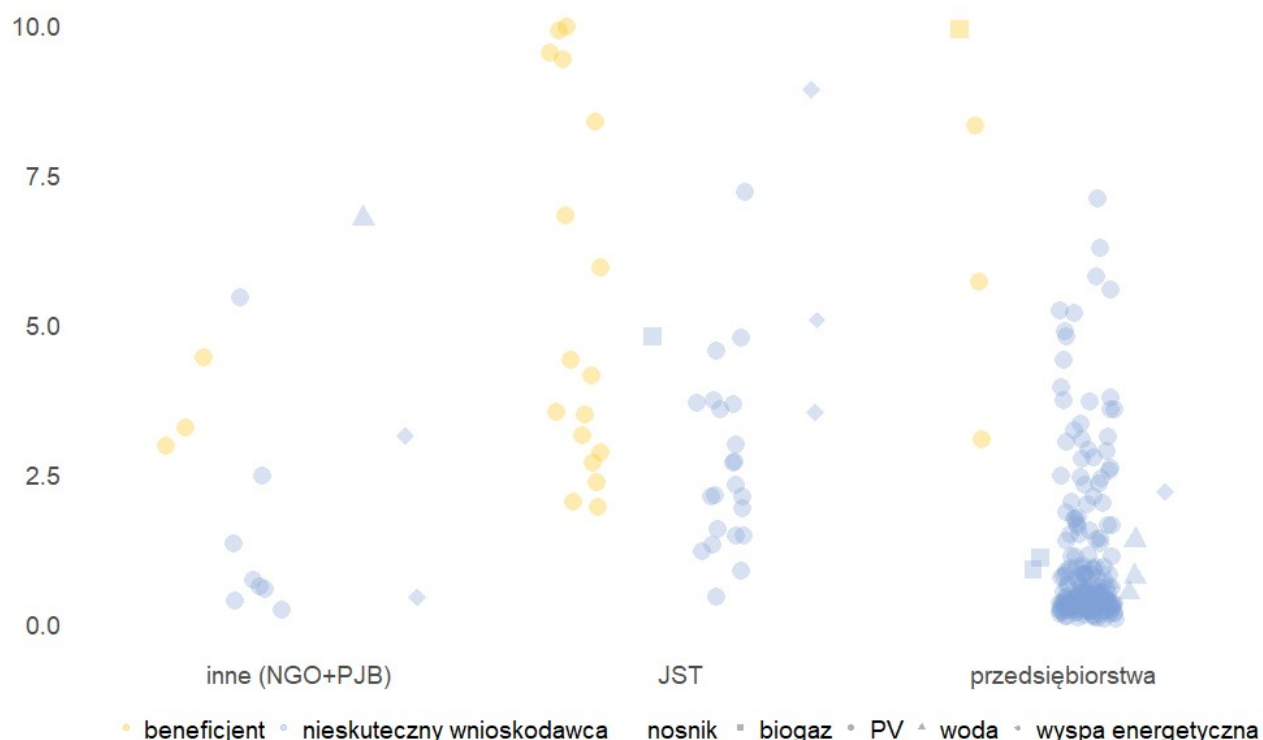
⁸⁹ W województwie małopolskim menadżerem funduszu funduszy jest BGK.

wsparcia w formie pożyczek oraz instrumentów mieszanych udzielały głównie fundusze ochrony środowiska i gospodarki wodnej. Skala tych inwestycji była jednak relatywnie niewielka (co przedstawiamy w dalszych rozdziałach). Do nielicznych źródeł wsparcia w tym okresie należał m.in. program Prosument. Na Pomorzu rozpoczęto także pilotażowe wdrażanie koncepcji wysp energetycznych, często ze środków własnych, które na szczeblu krajowym dopiero niedawno otrzymały dedykowane wsparcie w konkursach na klastry energii w OP 1 POIiŚ. Słuszność inwestowania w różne formy generacji rozproszonej uwidoczniła się jeszcze bardziej po katastrofalnych skutkach nawatnicy w 2017 roku.⁹⁰

W ramach RPO WP 2014-2020 w pierwszej kolejności uruchomiono dotacje na instalacje OZE. Popyt na dotacje w konkursie ogłoszonym w Poddziałaniu 10.3.1 był bardzo wysoki. W naborze złożono 263 wnioski, z czego ostatecznie dofinansowano 24 projekty. Dofinansowanie objęło głównie projekty parasolowe, realizowane w partnerstwie kilku samorządów. Natomiast niemal wszystkie projekty przedsiębiorstw ze względu na niższą wartość projektu i tym samym słabszy efekt ekologiczny, a także indywidualną realizację projektu nie otrzymały wsparcia. Wartością brzegową projektów kwalifikujących się do finansowania była kwota ok. 2 mln zł i większość projektów firm nie osiągnęła tego poziomu. Prawie wszystkie projekty zgłoszone w konkursie dotacyjnym dotyczyły instalacji fotowoltaicznych (lub fotowoltaiki z pompami ciepła). Pojedyncze przedsięwzięcia dotyczyły małych elektrowni wodnych, biogazowni czy elementów wysp energetycznych. Tak duża podaż niedofinansowanych projektów rozbudza nadzieję, że poszukując innych źródeł finansowania inwestycji wnioskodawcy z przygotowaną aplikacją zwrócą się o pożyczkę ze środków RPO WP 2014-2020.

⁹⁰ „Ochrona praw konsumenta energii elektrycznej w latach 2014-2017”, NIK, Warszawa 2018 r.

Wykres 6. Projekty złożone w Poddziałaniu 10.3.1 RPO WP 2014-2020 w podziale na nośnik oraz typ wnioskodawcy (wsparcie w mln zł – oś pionowa)



Źródło: opracowanie własne na podstawie dokumentacji RPO WP 2014-2020.

Uruchomienie środków na „Pożyczkę OZE” w województwie pomorskim nastąpiło wraz z podpisaniem umowy z EBI pod koniec 2016 roku. Następnie EBI rozpoczął procedurę wyłaniania pośredników finansowych, organizując spotkanie dla przedstawicieli sektora bankowego, organizacji funduszy pożyczkowych i poręczeńiowych oraz przypominając potencjalnie zainteresowanym instytucjom o ogłoszeniu przy pomocy dedykowanej listy mailingowej. Żadna z tych instytucji nie wyraziła jednak wówczas chęci podjęcia się roli pośrednika finansowego w tym obszarze. Ustawa o OZE zmieniła mechanizm finansowania inwestycji z systemu zielonych certyfikatów na aukcje energetyczne. W 2016 roku znacząco spadła cena zielonych certyfikatów na Towarowej Giełdzie Energii, co osłabiło potencjał finansowy inwestorów już produkujących energię z OZE. Na słabsze zaangażowanie pośredników miały także wpływ niższe niż w ubiegłej perspektywie kwoty wynagradzania za zarządzanie środkami. Późne ogłoszenie przepisów wykonawczych oraz odwołanie dwóch aukcji poskutkowało niepełnym wykorzystaniem zaplanowanych wolumenów w omawianych latach. W latach 2016-2017 banki odstąpiły od tematu OZE między innymi ze względu na niestabilne i skomplikowane uwarunkowania prawne.⁹¹

Dopiero w 2018 roku, gdy w nowelizacji ustawy o OZE rząd wprowadził ułatwienia dla małych instalacji oraz ogłosił znaczne wolumeny aukcyjne, inwestorzy oraz sektor bankowy

⁹¹ NIK, 2018. Rozwój sektora odnawialnych źródeł energii. Lata 2015-2017 (I półrocze), Warszawa.

ponownie zaczęli rozważać angażowanie się w odnawialne źródła energii. Wówczas jednak EBI ze względu na nieskuteczny nabór pośredników i konieczność realizacji zobowiązań podjął indywidualne negocjacje z regionalnymi instytucjami finansowymi. W województwie pomorskim EBI nawiązał kontakt z Pomorskim Funduszem Pożyczkowym – największym funduszem pożyczkowym w regionie, kapitałowo zależnym od samorządu województwa, z którym ostatecznie 19 grudnia 2018 roku podpisał umowę operacyjną. Pośrednik natomiast podjął współpracę z regionalną agencją energetyczną – Bałtycką Agencją Poszanowania Energii Sp. z o.o.

„Pożyczka OZE” obejmuje 6% środków na OP 10 RPO WP 2014-2020, co stanowi najwyższą wartość bezwzględną środków przeznaczonych na instrumenty finansowe dla OZE wśród wszystkich RPO w Polsce. W RPO WP 2014-2020 przewidziano wsparcie instalacji opartych o biogaz, biomasę, słońce, wodę i energię ziemi. Preferencje „Pożyczki OZE” adresowane są do inwestycji wpisujących się w PGN i/lub plany zaopatrzenia w energię, a także wykorzystujących innowacyjne technologie. Istotnym kryterium kształtującym poziom dofinansowania jest również efekt ekologiczny (redukcja emisji CO₂). Realizowane inwestycje łącznie mają zwiększyć zdolność wytwarzania energii odnawialnej w regionie o dodatkowe 5-6 MW i obniżyć emisję gazów cieplarnianych o 12-13 tys. ton równoważnika CO₂. Wkład ten stanowi odpowiednio ok. 12% i 17% wskaźników produktu i rezultatu na poziomie całej OP 10 RPO WP. Wskaźniki te nie wliczają się do ram wykonania.

Zgodnie z obowiązującą strategią inwestycyjną z 14 lutego 2019 roku, przewiduje się wsparcie kilkunastu inwestorów OZE na maksymalną kwotę jednostkowej pożyczki rzędu 15 mln zł. W produkcie dopuszczono limit szkodowości rzędu 15%, który jest wyższy niż w przypadku drugiego produktu w OP 10 RPO WP 2014-2020. Poziom oprocentowania pożyczki uzależniony jest od realizacji preferencji, nad których operacjonalizacją w trakcie ewaluacji trwała jeszcze dyskusja.⁹² W świetle trudności wyboru pośredników wprowadzono dwie korekty Strategii Inwestycyjnej, które rozszerzyły zakres wsparcia i lepiej przystosowały je do oczekiwań rynku. W pierwszej korekcie (z 27 września 2018 r.) dopuszczono mikroinstalacje oraz instalacje produkujące energię cieplną (w tym także w kogeneracji), jak również instalacje OZE wykorzystujące energię ziemi. Uzupełniono także możliwy zakres rzeczowy „Pożyczki OZE” o wsparcie przebudowy lub rozbudowy dystrybucyjnej sieci elektroenergetycznej. Kolejna korekta, przeprowadzona 14 lutego 2019 roku wprowadziła zmiany w obszarze „Pożyczki OZE” wynikające ze zmian prawnych (np. aktualizacja definicji mikroinstalacji) oraz merytorycznej dyskusji pomiędzy podmiotami zaangażowanymi we wdrażanie produktu. Było to m.in. uspoźnienie zapisów Strategii Inwestycyjnej z Biznesplanem oraz SzOOP RPO WP 2014-2020 w zakresie finansowania infrastruktury służącej przyłączeniu do źródła. Uwzględniono również preferencję dla zgodności z przynajmniej jednym dokumentem lokalnej polityki energetycznej (co wynikało z przesłanek

⁹² Zgodnie ze stanem na połowę stycznia 2019 roku trwała dyskusja nad operacjonalizacją preferencji zapewnienia największego efektu ekologicznego w stosunku do nakładów finansowych.

praktycznych – m.in. z niewielkiej aktualności dokumentów w zakresie zaopatrzenia gmin w energię). Rozszerzono również zakres aktów prawnych, do których może odwoływać się instrument w kwestii pomocy publicznej. Zmiany te zwiększą atrakcyjność „Pożyczki OZE”, która m.in. z racji swego pionierskiego charakteru może wymagać częstych zmian.

Podstawową barierą we wdrażaniu instrumentu mogą być liczne zmiany prawne na poziomie krajowym oraz społeczne oczekiwanie dostępu do dotacji, zwłaszcza ze względu na zorganizowany wcześniej konkurs. Część inwestorów planujących bądź posiadających instalacje prawdopodobnie zdecyduje się na udział w aukcjach energii – widać rosnące zainteresowanie większymi instalacjami (np. farmami fotowoltaicznymi). Ogłoszenie dużych wolumenów aukcji na fotowoltaikę w małych instalacjach może istotnie zmienić liczbę oraz strukturę inwestycji przewidywanych do wsparcia w ramach produktu. Inną zmianą prawną, która może być istotna w kontekście wdrażania produktu jest wprowadzenie *feed-in-tariff* dla biogazowni oraz małych elektrowni wodnych. Również w tym przypadku inwestorzy mogą zdecydować się na pewniejszą opcję finansowania. Natomiast oczekiwanie społeczne dotacji nadal było sygnalizowane w ankietach. Inwestorzy oczekiwaliby zachęty w postaci pomocy zwrotnej, która pozwalałaby na szybszy zwrot z inwestycji. Inwestorzy wskazywali również potrzebę współrealizacji zobowiązań krajowych i regionalnych, dotyczących czystszej powietrza i obniżenia emisji CO₂, co ich zdaniem uzasadniałoby częściową dotację.

W I kwartale 2019 roku dopiero następowało uruchamianie „Pożyczki OZE”, stąd też trudno z tej perspektywy ocenić skuteczność działań informacyjno-promocyjnych. Informacja o podpisaniu umowy przez PFP zainteresowała największe branżowe portale oraz prasę regionalną. Pośrednik wraz z partnerem planują zbudować bazę potencjalnych klientów opartą m.in. o podmioty zainteresowane dotacjami OZE, dotychczasowe firmy obsługiwane przez pośrednika (w tym działające w ramach ISP 3 – technologie ekoefektywne), a także firmy zobligowane do audytów efektywności energetycznej. Pośrednik planuje również serię spotkań z przedsiębiorcami oraz 180 konsultacji w regionie w 2019 roku; zamierza także promować produkt przez regionalne instytucje otoczenia biznesu, sieci samorządowe i turystyczne. Po kilku miesiącach wdrażania produktu PFP planuje również działania informacyjno-promocyjne (np. radio) skierowane do sektorów najbardziej zainteresowanych pożyczką. Równocześnie w promocję do pewnego stopnia włącza się MFF, który m.in. zorganizował 6 marca 2019 roku konferencję w Gdańsku poświęconą produktom OP 8 i OP 10, w tym także „Pożyczce OZE” tuż przed jej uruchomieniem. Wydaje się jednak, że EBI w okresie budowy portfela mógłby wspierać promocję produktu zwłaszcza w dyskusji z ogólnopolskimi podmiotami branżowymi, takimi jak ogólnopolskie stowarzyszenia branży fotowoltaicznej lub pomp ciepła oraz spółkami energetycznymi, np. w zakresie ułatwień podłączenia do sieci elektroenergetycznej większych projektów, o ile takie pojawią się w pipeline.

„Pożyczka OZE” to pierwszy produkt pożyczkowy wspierający OZE ze środków RPO w Polsce i doświadczenia województwa pomorskiego pomagają przetrzeć szlaki menadżerom

funduszy także w innych regionach. W części województw, które zaplanowały w RPO wsparcie OZE instrumentami finansowymi (dolnośląskie, opolskie) w momencie ewaluacji oficjalnie nie wskazano jeszcze pośrednika, natomiast w regionie kujawsko-pomorskim został on wybrany w grudniu 2018 roku. Województwa te w strategiach inwestycyjnych stosują generalnie podobne preferencje, co w pomorskim. Niektóre regiony dodatkowo postulują wsparcie jedynie wybranych rodzajów biopaliw (kujawsko-pomorskie, opolskie), ograniczają zakres odbiorców wyłącznie do MŚP lub nakazują uwzględnienie podczas oceny lokalizacji inwestycji korytarzy migracji ptaków oraz wpływu na obszary Natura 2000. Województwo dolnośląskie nie dopuszcza wsparcia produkcji energii w kogeneracji, za to zostawia furtkę dla wsparcia instalacji wiatrowych oraz pomocy zwrotnej. Na tym tle można ocenić warunki „Pożyczki OZE” w województwie pomorskim jako szerokie pod kątem zakresu wsparcia i korzystne dla ostatecznych odbiorców (przy czym punktem wyjścia jest oprocentowanie rynkowe, nie zaś preferencyjne tak, jak ma to miejsce w województwie kujawsko-pomorskim).

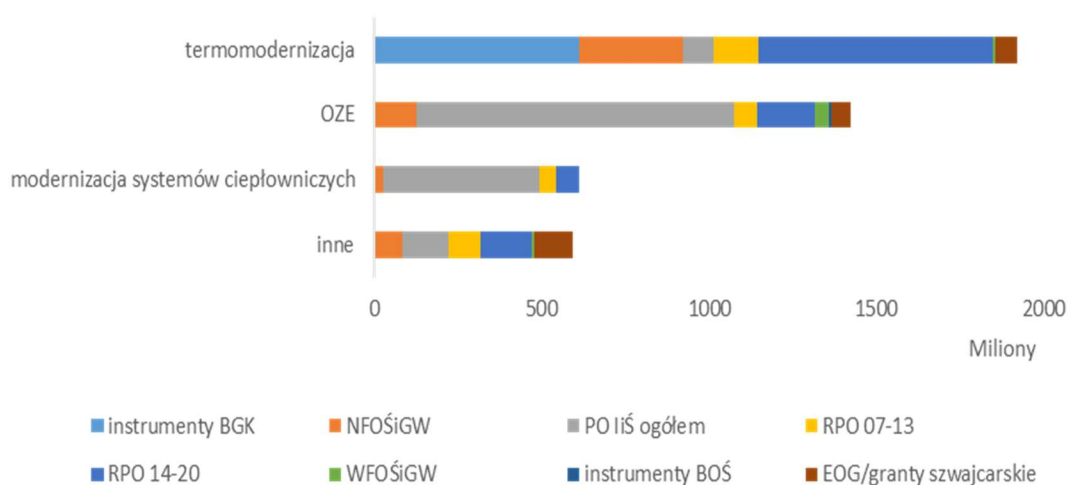
Wsparcie modernizacji energetycznej budynków mieszkalnych

W ubiegłej perspektywie finansowej „Pożyczki na modernizację energetyczną” budynków w województwie pomorskim realizowano poprzez Inicjatywę JESSICA. Ze środków Inicjatywy JESSICA udzielono 20 pożyczek, które wygenerowały istotne oszczędności energii (4 108 MWh/rok).⁹³ Inwestycje te poza Gdynią i Gdańskiem zrealizowano w Słupsku, Lęborku i Chojnicach; dotyczyły one także obiektów niemieszkalnych (np. szpital, ośrodek sportu). Na terenie Trójmiasta i Słupska pożyczek udzielał BGK, natomiast w pozostałej części regionu BOŚ. Sektor mieszkaniowy równolegle korzystał wówczas z premii termomodernizacyjnej i remontowej BGK, w ramach której bank umarza kilkanaście procent kredytu po realizacji inwestycji. Zgodnie z informacjami BGK, podmioty z województwa pomorskiego występowały o premie BGK średnio 160 razy w roku.⁹⁴ Premie stanowiły główne pozadotacyjne źródło finansowania termomodernizacji w województwie pomorskim.

⁹³ „Ocena efektów realizacji Regionalnego Programu Operacyjnego dla Województwa Pomorskiego na lata 2007-2013”, Imapp/IBS, Warszawa 2016.

⁹⁴ Makowski T. „Instrumenty wsparcia finansowego z Funduszu Termomodernizacji i Remontów”, BGK, Olsztyn 2018 (prezentacja).

Wykres 7. Wsparcie inwestycji w energetykę w podziale na źródła finansowania w województwie pomorskim w latach 2004-2018



Źródło: opracowanie na podstawie szacunków BAPE/Tech-ACC⁹⁵.

W RPO WP 2014-2020 przewidziano wdrażanie „Pożyczki na modernizację energetyczną” – produktu skierowanego do podmiotów zarządzających budynkami wielorodzinnymi. Na pożyczkę przeznaczono łącznie 13% środków OP 10 Energia RPO WP 2014-2020 (tj. 27,94 mln EUR), przy czym nałożono również minimalny pułap środków EFRR, który powinien być wykorzystany w obszarze ZIT (45%). Pożyczka finansuje działania z zakresu głębokiej termomodernizacji budynków wielorodzinnych. Pozwala dokonać licznych ulepszeń infrastrukturalnych, takich jak likwidacja źródła ciepła na paliwo stałe i budowa przyłącza ciepłowniczego, modernizacja systemów grzewczo-wentylacyjnych, a także instalację OZE. Inwestycja musi jednak podnieść efektywność energetyczną przynajmniej o 25%, a także przeciwdziałać ubóstwu energetycznemu. Obok tych kryteriów zainteresowane nią podmioty otrzymują niższe oprocentowanie, jeśli projekt wpisze się w kryteria:

- kompleksowości (szeroki zakres prac oraz realizacja na terenie kilku gmin),
- wykorzystania odnawialnych źródeł energii,
- osiągnięcia wysokich oszczędności energii (ponad 60% na pojedynczym budynku),
- osiągnięcia wysokiego efektu ekologicznego,
- realizacji inwestycji w formule ESCO.

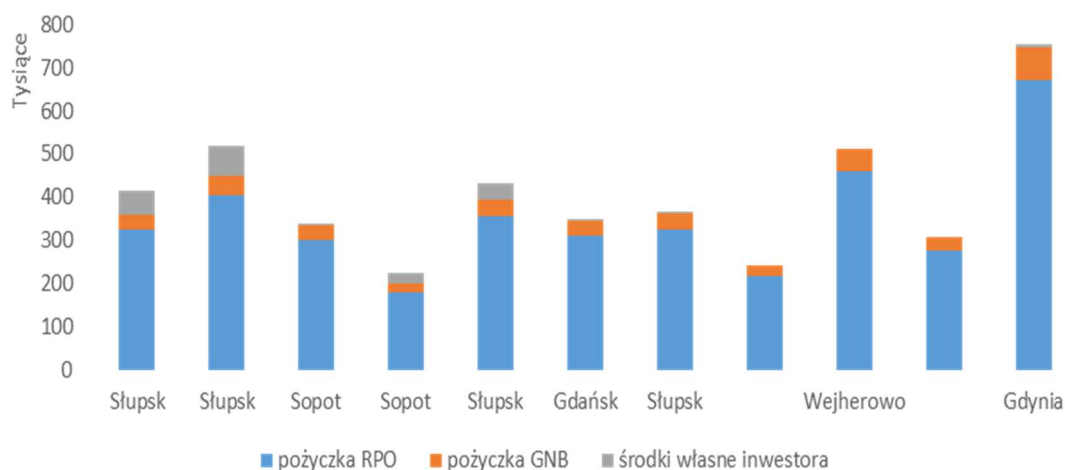
Warunkiem brzegowym otrzymania pożyczki jest zwiększenie efektywności energetycznej przynajmniej o 25%, zatem istotnie zawęży on zakres beneficjentów. Największą szansę otrzymania pożyczki mają tym samym wspólnoty i mniejsze spółdzielnie oraz towarzystwa budownictwa społecznego (TBS), które nie prowadziły do tej pory szerzej zakrojonych działań

⁹⁵ „Raport na temat sektora energii i usług okołoenerygetycznych w Województwie Pomorskim z uwzględnieniem perspektyw rozwoju technologii”, BAPE/Tech-ACC, Gdańsk 2018.

termomodernizacyjnych.⁹⁶ Obok tych podmiotów do wsparcia uprawnione są także przedsiębiorstwa ESCO. Łącznie założono wsparcie 130–180 podmiotów, które zmodernizują energetycznie przynajmniej 90–100 budynków.⁹⁷ Wskaźnik ten jest o tyle istotny, że wlicza się do ram wykonania: do końca 2018 roku założono wsparcie instrumentami finansowymi przynajmniej 15 obiektów z 50 planowanych ogółem w OP 10 RPO WP 2014–2020. Natomiast pod koniec 2023 roku udzielone pożyczki mają poprawić klasę zużycia energii w przynajmniej 1200 gospodarstwach domowych i obniżyć roczną emisję o przynajmniej 8 tys. ton równoważnika CO₂.

Wybór pośrednika przez EBI, podobnie jak w przypadku „Pożyczki OZE” nastąpił w indywidualnych negocjacjach podjętych w wyniku braku ofert w publicznie ogłoszonym naborze. Pośrednikiem finansowym „Pożyczki na modernizację energetyczną” ostatecznie został Getin Noble Bank (GNB). Umowa z GNB została podpisana w 28 maja 2018 roku. Pośrednik udziela pożyczek także w innych regionach, w których podpisano umowę nieco później, profilując tamtejsze strategie pod rozwiązania w województwie pomorskim w celu uspołnienia produktu i osiągania korzyści skali. Po parafowaniu umowy 7 czerwca 2018 roku pośrednik rozpoczął nabór wniosków. Obsługa przyjmowania wniosków nieco się opóźniła ze względu na konieczność dostosowania systemu informatycznego GNB do potrzeb nowego produktu.

Wykres 8. Wartość i struktura udzielonych „Pożyczek na modernizację energetyczną” wspólnotom mieszkaniowym przez GNB wg stanu na 31 grudnia 2018 (w tys. zł)



Źródło: opracowanie własne na podstawie danych EBI.

W porównaniu z inicjatywą JESSICA, wsparcie „Pożyczki na modernizację energetyczną” do końca 2018 roku objęło wspólnoty w starszym i bardziej zaniedbanym zasobie

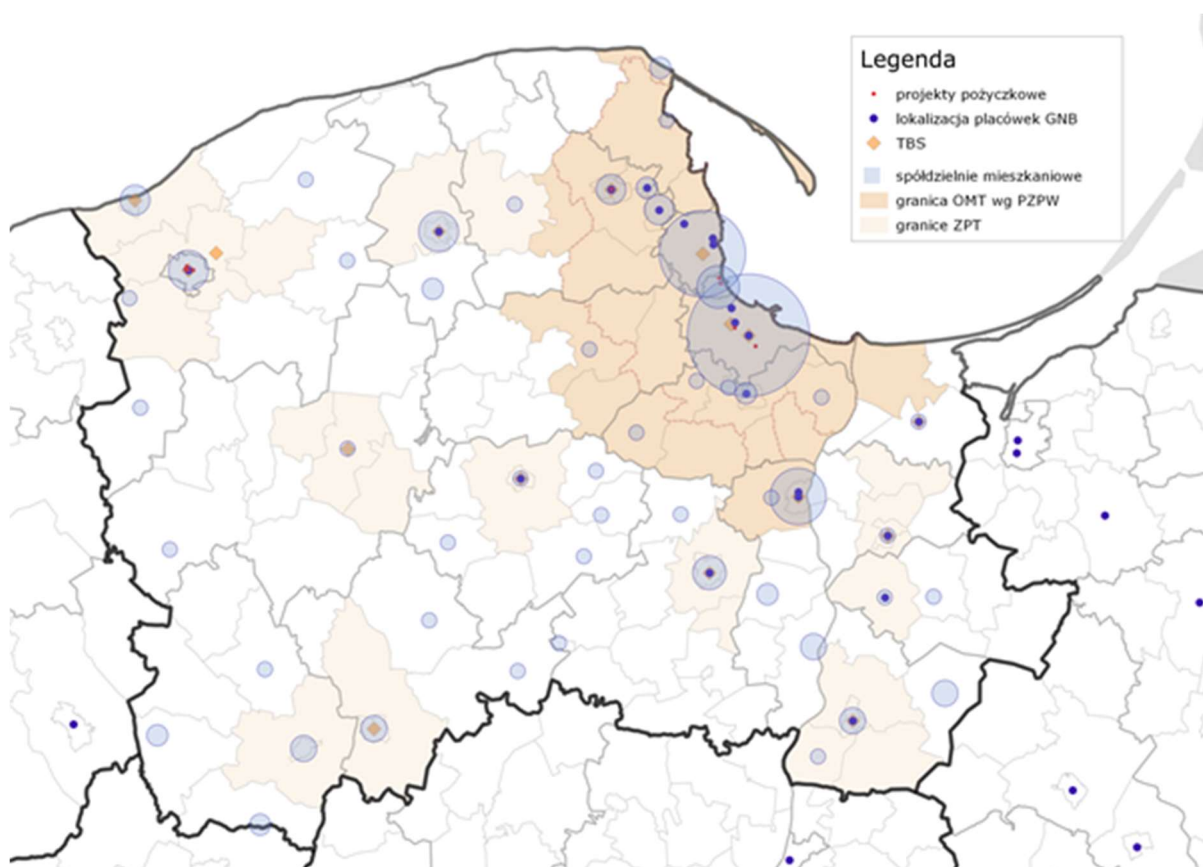
⁹⁶ Według naszych szacunków w województwie działa ok. 212 spółdzielni mieszkaniowych i 14 TBS.

⁹⁷ Jest to pewnego rodzaju niespójność – zgodnie z założeniami programu, szacunkowa liczba odbiorców ostatecznych (w Strategii Inwestycyjnej 130-180) powinna być mniejsza niż budynków przewidzianych do wsparcia (90-100), ponieważ projekty danych podmiotów mogą obejmować kilka budynków jedną inwestycją.

mieszkaniowym. Zakres inwestycji dotyczył kompleksowej termomodernizacji, choć skala potencjalnych oszczędności uzyskiwanych na budynkach mocno się różniła (od ok. 30% w jednym z budynków w Słupsku, gdzie wcześniej wykonano już wstępne prace termomodernizacyjne do przekroczenia 60% w kamienicy o najgorszym stanie technicznym w Wejherowie). Część wspartych budynków posiada ponadto istotną wartość historyczną (pochodzą z końca XIX wieku i posiadają np. secesyjne detale architektoniczne), nie figurują jednak w rejestrze zabytków. Aż 7 z 11 projektów znalazło się na obszarach przeznaczonych do rewitalizacji. Wskazuje to, że „Pożyczka na modernizację energetyczną” może dobrze uzupełniać ten proces.

Popyt na „Pożyczkę na modernizację energetyczną” w pierwszym okresie wdrażania należy ocenić jako relatywnie wysoki, zważywszy na krótki okres naboru oraz podpisanie umowy z pośrednikiem w szczycie sezonu budowlanego, gdy zarządcy zazwyczaj realizowali inwestycje zaplanowane na 2018 rok. Projekty znajdujące się w *pipeline* GNB konsumują obecnie niecałe 4% alokacji. Do tej pory jednostkowy koszt kwalifikowalny pożyczki nie przekroczył 1 mln zł, co prawdopodobnie nastąpi dopiero przy projektach spółdzielni mieszkaniowych. Pośrednik optymistycznie postrzega popyt na produkt ze względu na najbardziej korzystne warunki finansowe na rynku. Pewną barierą dla jego wdrażania nadal może być jednak czynnik behawioralny. Trudno bowiem w krótkim czasie przekonać zarządców nieruchomości, przyzwyczajonych do premii termomodernizacyjnych i remontowych, że „Pożyczka na modernizację energetyczną” może być bardziej opłacalna. Wymaga to intensywniejszych działań informacyjno-promocyjnych ze strony pośrednika, który na spotkaniach poświęconych produktowi w przejrzysty sposób porównuje koszty obydwu instrumentów.

Mapa 2. „Pożyczki na modernizację energetyczną” a lokalizacja spółdzielni mieszkaniowych, TBS oraz placówek GNB w miastach województwa pomorskiego



Źródło: opracowanie własne na podstawie raportu o stanie realizacji funduszy europejskich MIIIR oraz informacji przekazanych od EBI. Stan na 31.12.2018 r.

Istotną barierą może być również kwestia własności – liczba spółdzielni mieszkaniowych szczególnie w mniejszych miastach spada. Przekształcają się one we wspólnoty, jednocześnie sposób regulowania zobowiązań poprzedniego podmiotu nie jest jednoznaczny. Dlatego też GNB w 2018 roku wstrzymał promocję produktu wobec spółdzielni do czasu wypracowania odpowiednich rozwiązań.

Problemem, który mógł okresowo rzutować na skuteczność wdrażania „Pożyczki na modernizację energetyczną” była skomplikowana sytuacja pośrednika. Ze względu na niski rating finansowy banku w IV kwartale 2018 roku, EBI wymagał od GNB dodatkowych zabezpieczeń do pozyskania grantu ELENA, który wesprze finansowanie audytów energetycznych i projektów budowlanych. Kwestie te są często kluczowe dla przekonania mieszkańców przez zarządcę nieruchomości do podjęcia inwestycji. Możliwość dotacyjnego sfinansowania tych dokumentów może zwiększyć popyt wśród wspólnot w ubóstwie energetycznym. Wspólnoty dotknięte ubóstwem energetycznym często posiadają wysoki fundusz remontowy, lecz zaspokaja on jedynie bieżące i niezbędne naprawy. Dotacje na audyty energetyczne stosowane są także w skutecznych instrumentach energetycznych

innych państw⁹⁸, dlatego ostateczne przyznanie grantu ELENA w lutym 2019 roku rodzi nadzieje na przyspieszenie budowy portfela.

Dotychczasowe działania promocyjne GNB należy ocenić jako umiarkowanie efektywne. GNB jako bank specjalizujący się w mieszkalnictwie posiada długoletnie i szerokie kontakty z zarządcami nieruchomości oraz spółdzielniami na terenie województwa, jak również bardzo dobrze zorientowanymi w regionalnym kontekście audytorami energetycznymi. Jednym z ważnych działań promocyjnych GNB była specjalna strona internetowa. Podkreśla największe zalety oferty z perspektywy klienta (szybkość uzyskania pożyczki i długi okres spłaty). Jesienią 2018 pośrednik uruchomił także trzy kampanie mailingowe do użytkowników portalu branżowego Administrator24.info, wykupił również reklamę na stronie głównej. Udział otworzonych maili wzrastał z 19,5% do 22,5%, zarejestrowano także od 0,7% do 1% przejść z wiadomości e-mailowej na podstronę banku (co przy każdym mailingu równało się średnio 130 odbiorcom).

Pośrednik w 2018 roku reklamował produkt poprzez dedykowane wydarzenia oraz czasopisma branżowe, prenumerowane przez zarządców nieruchomości. GNB prezentował ofertę pożyczkową m.in. na 18 Kongresie Polskiej Federacji Stowarzyszeń Zarządców Nieruchomości oraz Ogólnopolskim Kongresie Zarządców Nieruchomości w Warszawie, gromadzącym prezesów i księgowych spółdzielni mieszkaniowych, TBS oraz administratorów nieruchomości. Niestety były to wydarzenia w głównej mierze podejmowane poza województwem pomorskim, co może zmniejszać efektywność działania, ponieważ promocja powinna być lepiej ukierunkowana terytorialnie. W 2019 roku jednak pośrednik deklaruje kontynuację promocji w innych magazynach branżowych, a także organizację w marcu i kwietniu trzech wydarzeń (Gdańsku, Słupsku i Gdyni), skierowanych do różnych grup odbiorców (zarządców i mieszkańców). Wkład w działania promocyjne częściowo będą stanowić również środki wspomnianego grantu ELENA, który pośrednik ostatecznie pozyskał w lutym 2019 roku.

Pewnym wyzwaniem dla GNB może być dotarcie do grupy podmiotów ESCO. Skala zainteresowania produktem może okazać się zbyt mała w stosunku do przygotowania warunków udzielenia tego rodzaju pożyczki. Biorąc pod uwagę konieczność angażowania zasobów kadrowych i prawnych oraz potencjalnie niski efekt skali, może nie być to grupa szczególnie priorytetowo traktowana przez pośrednika. Pewną obawę budził również brak zainteresowania podmiotów spoza dużych i średnich miast województwa (według stanu na 31 grudnia 2018 roku). Pośrednik powinien zidentyfikować te kanały promocji, którymi w najlepszy sposób dotrze do wspólnot i spółdzielni mieszkaniowych także w południowo-zachodniej i wschodniej części regionu, skąd do tej pory nie zgłoszono żadnego projektu i gdzie wiedza na temat pożyczki jest niewielka (o czym więcej piszemy w omówieniu wyników badań ankietowych).

⁹⁸ Np. KredEx Revolving Fund w Estonii. Więcej informacji zob. 'Financing schemes increasing energy efficiency and renewable energy use in public and private buildings', Infinite Solutions, 2014. Brussels.

W porównaniu z innymi regionami wdrażanie „Pożyczki na modernizację energetyczną” w województwie można określić jako sprawne. W innych województwach, które obsługuje pośrednik finansowy – mazowieckim i kujawsko-pomorskim nie udało się według stanu na 30 listopada 2018 roku uruchomić ani jednej pożyczki. O ile produkty GNB w całej Polsce są silniej wystandaryzowane w porównaniu z „Pożyczkami rewitalizacyjnymi”, to znacząco się różnią jeśli chodzi o udział wsparcia preferencyjnego – w pomorskim jest ono najbardziej korzystne dla inwestorów ze względu na mniejszy udział wymaganego w ramach programu współfinansowania ze środków pośrednika finansowego.

Produkty na modernizację energetyczną w innych regionach skierowane są zazwyczaj do tych samych grup ostatecznych odbiorców co w województwie pomorskim. Pomorskie, obok wielkopolskiego wyróżnia się preferencją dla podmiotów ESCO; w regionie wielkopolskim dopuszczono do wsparcia również podmioty prawne kościołów i związków wyznaniowych, organizacje pozarządowe oraz uczestników PPP realizujących projekty hybrydowe na rzecz partnera publicznego. Rozszerzenie zakresu odbiorców ostatecznych o te grupy w Strategii Inwestycyjnej z Biznesplanem w dalszej części raportu wskazujemy jako zasadne, choć należy jednocześnie zauważyć, że pośrednik nie ma dużego doświadczenia w kontaktach z tymi właśnie podmiotami oraz zgodnie z RPO WP 2014-2020 wsparcie powinno obejmować budynki mieszkalne. Województwo pomorskie w stosunku do innych regionów nie wymaga wpisania inwestycji w lokalne dokumenty energetyczne oraz wcześniejszego przygotowania ekspertyzy ornitologicznej. Ostatnia preferencja z uwagi na pokrywanie się okresu lęgowego ptaków z okresem wyboru wykonawców inwestycji w jednym z regionów istotnie utrudnia przygotowanie projektów. Na sam koniec należy też zwrócić uwagę, że w porównaniu z innymi regionami RPO WP 2014-2020 dopuszcza wsparcie modernizacji energetycznej zarówno przy pomocy dotacji, jak i instrumentów finansowych. Tego rodzaju decyzję podjęła część regionów Polski Zachodniej – w województwach Polski Wschodniej (poza podlaskim) funkcjonuje wsparcie dotacyjne.

Tabela 16. Porównanie podstawowych parametrów pożyczek na efektywność energetyczną w ramach priorytetu 4c w regionalnych programach operacyjnych

Lp.	Województwo	Pośrednik finansowy	Wielkość pożyczki (mln Zł)	Okres pożyczki (w latach)	Karencja w spłacie (w msc)
1	Pomorskie	Getin Noble Bank S.A.	do 5	20	12
2	Dolnośląskie	Alior Bank S.A.	0,1 – 5	20	12
3	Kujawsko-pomorskie	Getin Noble Bank S.A.	do 5	20	12
4	Lubuskie	brak danych	0,1 – 10	20	6
5	Łódzkie	Alior Bank S.A./ŁARR	bez limitu	15	18
6	Małopolskie	MARR S.A.	0,1 – 3,2	20	6
7	Mazowieckie	Getin Noble Bank S.A.	do 5	20	12

Lp.	Województwo	Pośrednik finansowy	Wielkość pożyczki (mln Zł)	Okres pożyczki (w latach)	Karencja w spłacie (w msc)
8	Opolskie	Fundacja Rozwoju Śląska	do 1,3	8 (10)	6 (12) ⁹⁹
9	Podlaskie	Alior Bank S.A./WFOŚiGW	do 1	10	12
10	Wielkopolskie	BGK	0,1 – 10	20	15

Źródło: opracowanie własne na podstawie przeglądu źródeł internetowych.

3.2 Rezultaty – wkład instrumentów finansowych w realizację celów RPO WP 2014-2020

Można mówić o dość nierównomiernym rozkładzie geograficznym przedsiębiorstw, z którymi zawarto umowy pożyczek i poręczeń. Omawiamy to szczegółowo w podziale na osie priorytetowe RPO WP 2014-2020, z których pochodziło wsparcie dla poszczególnych instrumentów finansowych.

OP 1

Do końca grudnia 2018 roku udzielane były tylko „Pożyczki na innowacje” (przy wsparciu z Poddziałania 1.1.2 Ekspansja przez innowacje – wsparcie pozadotacyjne). Towarzystwo Inwestycji Społeczno-Ekonomicznych S.A. zawarło dotąd 5 umów z ostatecznymi odbiorcami (stan na 5 marca 2019 r.): dwie z przedsiębiorcami z terenu powiatu kartuskiego (z gminy Żukowo) oraz firmami: z Rumii (powiat wejherowski), z Krakowa (działającą poprzez oddział w Sopocie), oraz firmą Goczałkowic-Zdroju (województwo małopolskie) rozwijającą działalność w województwie pomorskim.

OP 2

Ze środków Działania 2.1 (Inwestycje podstawowe i profilowane – wsparcie pozadotacyjne) uruchomiono wsparcie w formie poręczeń oraz 4 typów pożyczek („Mikropożyczka” i „Pożyczka Rozwojowa”, „Pożyczka Inwestycyjna”, „Pożyczka Profilowana”).

Do końca 2018 r. zawarto 30 umów poręczenia (28 poręczeń udzielił Pomorski Regionalny Fundusz Poręczeń Kredytowych Sp. z o.o., zaś dwóch – POLFUND Fundusz Poręczeń Kredytowych S.A.).

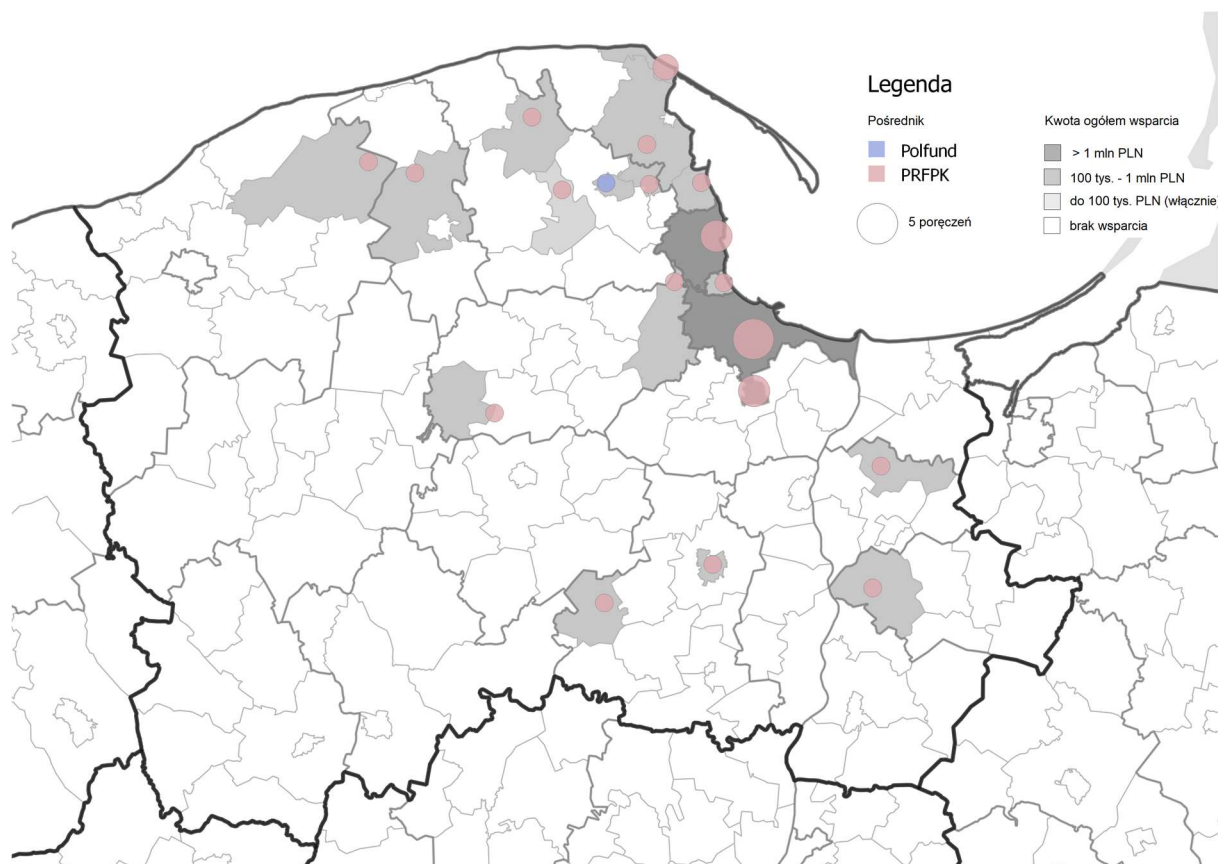
Biorąc pod uwagę małą liczbę umów trudno wyciągać daleko idące wnioski co do ich rozmieszczenia geograficznego. Najwięcej umów (5) zawarły firmy z Gdańska oraz z terenu powiatów: wejherowskiego i puckiego (po 4). Po 3 umowy poręczenia zawarły z kolei firmy z Gdyni i powiatu gdańskiego.

Dane o lokalizacji odbiorców ostatecznych poręczeń, zwizualizowane na kolejnej mapie wskazują na wyraźną koncentrację poręczeń na terenie Trójmiasta oraz powiatów sąsiednich. W powiatach bardziej oddalonych od Trójmiasta przypadki poręczeń są

⁹⁹ W przypadku realizacji preferencji.

jednostkowe lub nie występują w ogóle (przede wszystkim w południowo-zachodniej części województwa). Stan taki jest w znacznej mierze zbieżny z efektami wdrażania Inicjatywy JEREMIE w RPO WP 2007-2013, kiedy to z poręczeń (udzielanych w ramach produktu „Reporeczenie”) korzystały w największym stopniu firmy z Gdańska i Gdyni. Bardziej miarodajne porównania będą możliwe wraz ze zwiększeniem liczby umów udzielania poręczeń.

Mapa 3. Liczba i wartość umów poręczenia zawartych w ramach RPO WP 2014-2020 – według siedziby ostatecznych odbiorców (gminy)



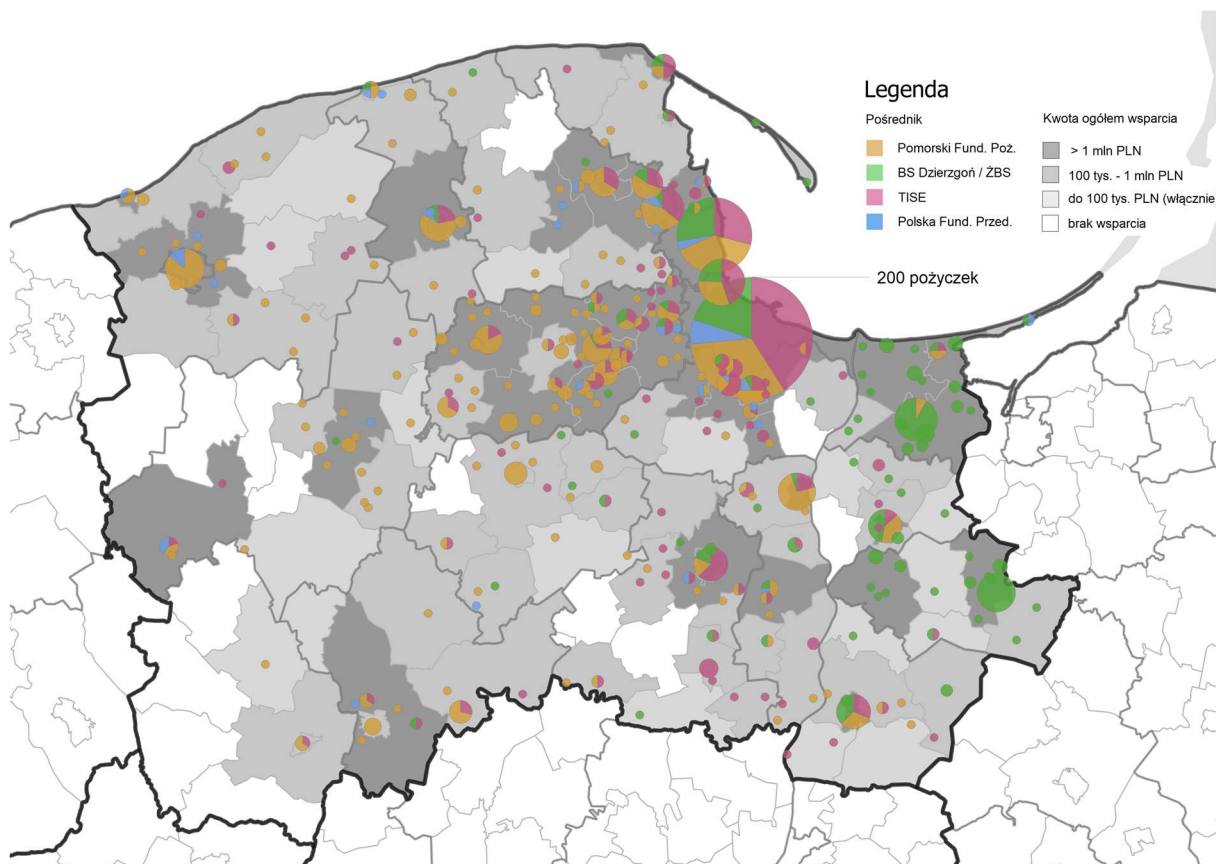
Źródło: opracowanie własne na podstawie danych Banku Gospodarstwa Krajowego.

Zdecydowana większość uruchomionych instrumentów finansowych w RPO WP 2014-2020 to pożyczki. Do końca 2018 roku udzielono ich 1 031 (w łącznej kwocie opiewającej na ok. 139 mln zł).

Najwięcej umów pożyczek zawarto w Gdańsku (198) i powiecie kartuskim (153). Wyraźnie mniejsza, aczkolwiek także dość znaczna (w liczebności między 52 a 75), jest liczba pożyczek udzielonych w Gdyni oraz powiatach: wejherowskim, nowodworskim, gdańskim.

Wyraźnie najmniej pożyczek udzielono w południowo-zachodniej części województwa, w powiatach: człuchowskim (tylko 5 umów) oraz chojnickim (14).

Mapa 4. Liczba i wartość (w wartościach bezwzględnych) umów pożyczki zawartych w ramach RPO WP 2014-2020 – według siedziby odbiorców ostatecznych (gminy)



Źródło: opracowanie własne na podstawie danych Banku Gospodarstwa Krajowego.

Geograficzne zróżnicowanie liczby i wartości udzielonych pożyczek jest w znacznym stopniu skorelowane z aktywnością pośredników finansowych oraz siecią placówek, jakimi dysponują¹⁰⁰:

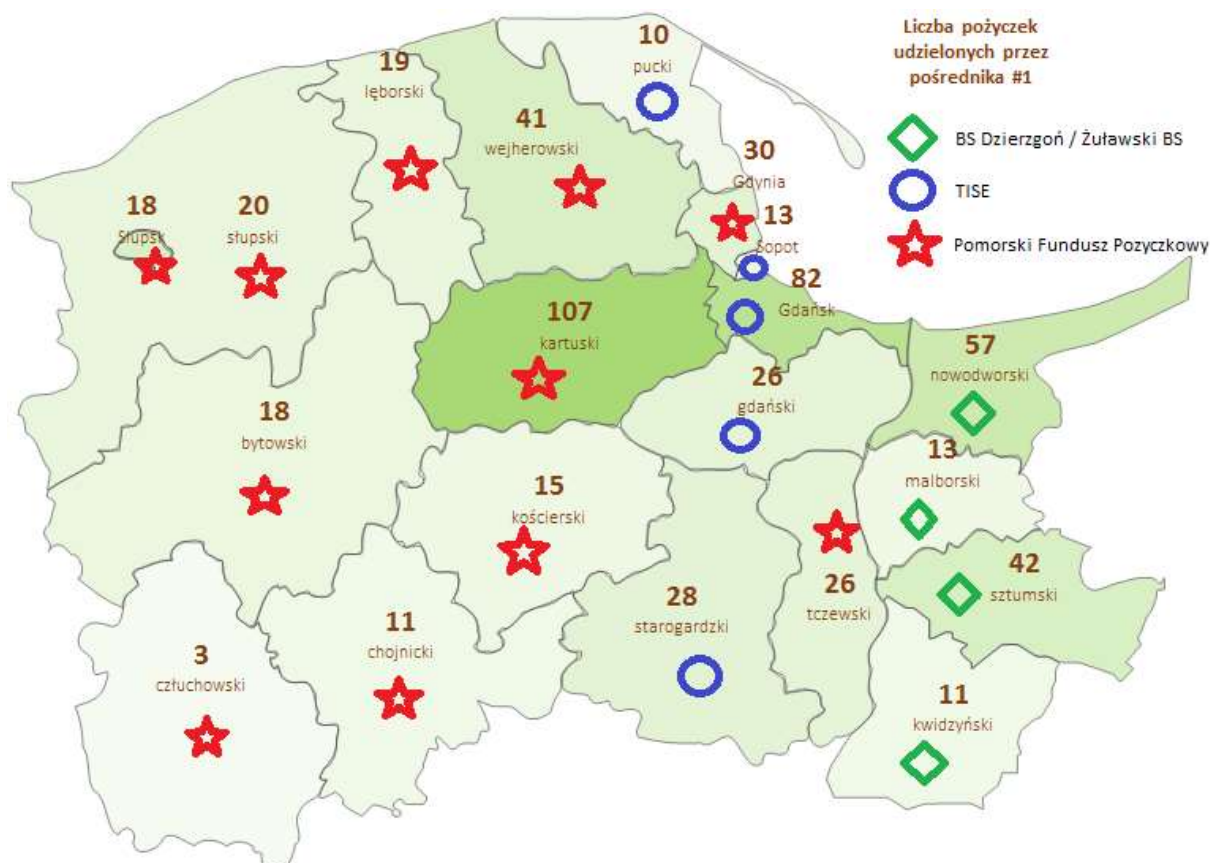
- Najwięcej pożyczek (437) udzielił Pomorski Fundusz Pożyczkowy Sp. z o.o., który poza główną siedzibą w Gdańsku, posiada placówki także w pięciu miastach powiatowych (Bytów, Kartusy, Słupsk, Tczew, Wejherowo).
- Towarzystwo Inwestycji Społeczno-Ekonomicznych S.A udzieliło 293 pożyczki wyłącznie za pośrednictwem biura w Gdańsku.
- Z kolei konsorcjum Banku Spółdzielczego w Dzierzgoniu i Żuławskiego Banku Spółdzielczego (ogółem udzielonych 250 pożyczek) posiada placówki w Gdańsku oraz powiatach: nowodworskim i sztumskim i odgrywa dominującą rolę we wschodniej części województwa.
- Relatywnie najmniej pożyczek dotąd udzieliła Polska Fundacja Przedsiębiorczości (51 umów), operując głównie w największych miastach

¹⁰⁰ Dodatkowo, poszczególne produkty mają swoją specyfikę, przekładającą się na lokalizację ich typowych klientów.

regionu (Gdańsk, Gdynia, Słupsk, Lębork), co wiąże się z tym, że oferowała większe wartościowo i bardziej złożone produkty finansowe.

Poniżej (Mapa 5) wskazujemy, którzy pośrednicy finansowi udzielili największej liczby pożyczek w poszczególnych powiatach, podając także jaka była to liczba umów.

Mapa 5. Najbardziej aktywni pośrednicy finansowi w powiatach (udzielający największej liczby pożyczek), wraz z liczbą udzielonych przez nich pożyczek według siedziby odbiorców ostatecznych (powiaty)



Źródło: opracowanie własne na podstawie danych Banku Gospodarstwa Krajowego.

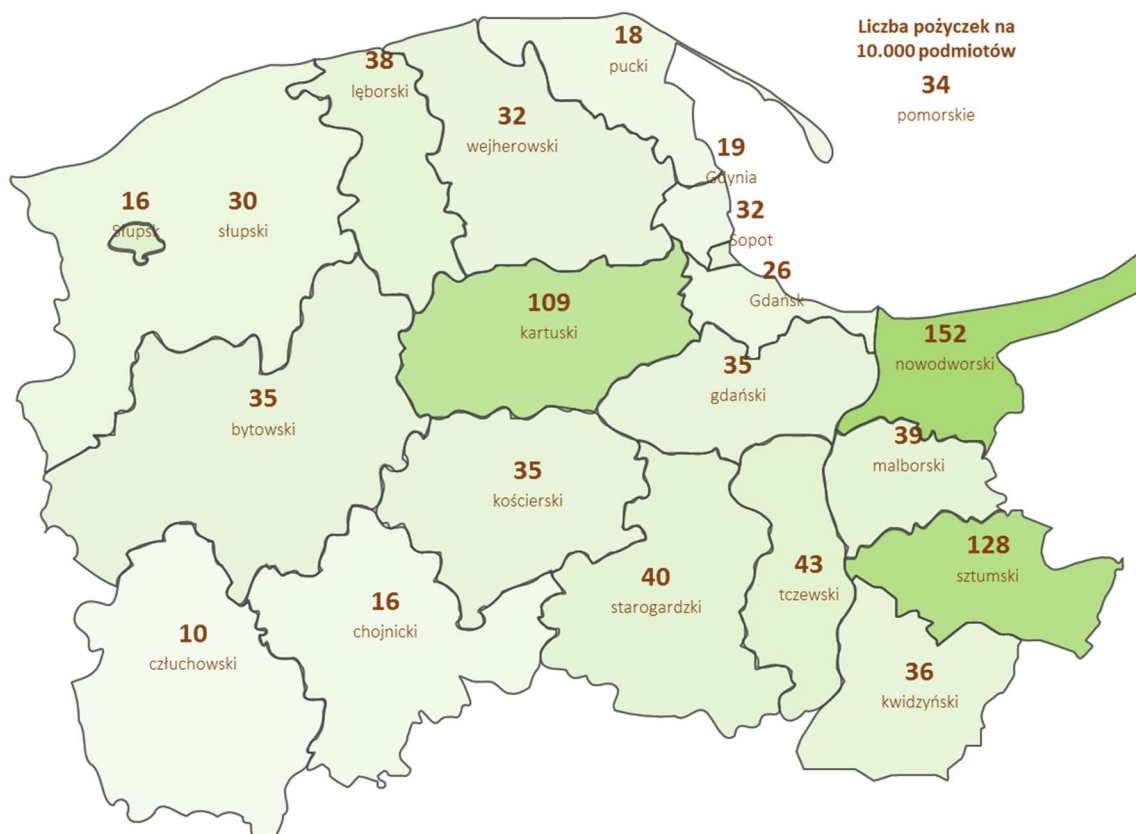
Choć największa liczba placówek oferujących pożyczki zlokalizowana jest w Gdańsku, to w stolicy województwa występuje także największa liczba zarejestrowanych przedsiębiorstw (77 tys. podmiotów na ogółem 294 tys. w całym województwie pomorskim)¹⁰¹. Z tego też względu, liczba pożyczek udzielonych w RPO WP 2014-2020 w przeliczeniu na 10 tys. podmiotów wynosi w Gdańsku tylko 26, podczas gdy średnia dla całego województwa to 34. Dla porównania, wskaźnik ten najwyższą wartość osiągnął w powiatach: nowodworskim (152), sztumskim (128) i kartuskim (109).

Powody takiej dystrybucji pożyczek są zapewne rozmaite, może się to wiązać tak z preferencjami poszczególnych pośredników finansowych (doświadczenie w pracy na

¹⁰¹ Liczba podmiotów gospodarki narodowej wpisanych do rejestru Regon, dane GUS za 2017 rok.

danym terenie), posiadaniem bazy klientów w określonych powiatach (przypadek obu banków spółdzielczych), a także – być może – konkurencją oferty środków w ramach RPO WP 2007-2013, dystrybuowanej za pośrednictwem Pomorskiego Funduszu Rozwoju poprzez wybranych pośredników finansowych.

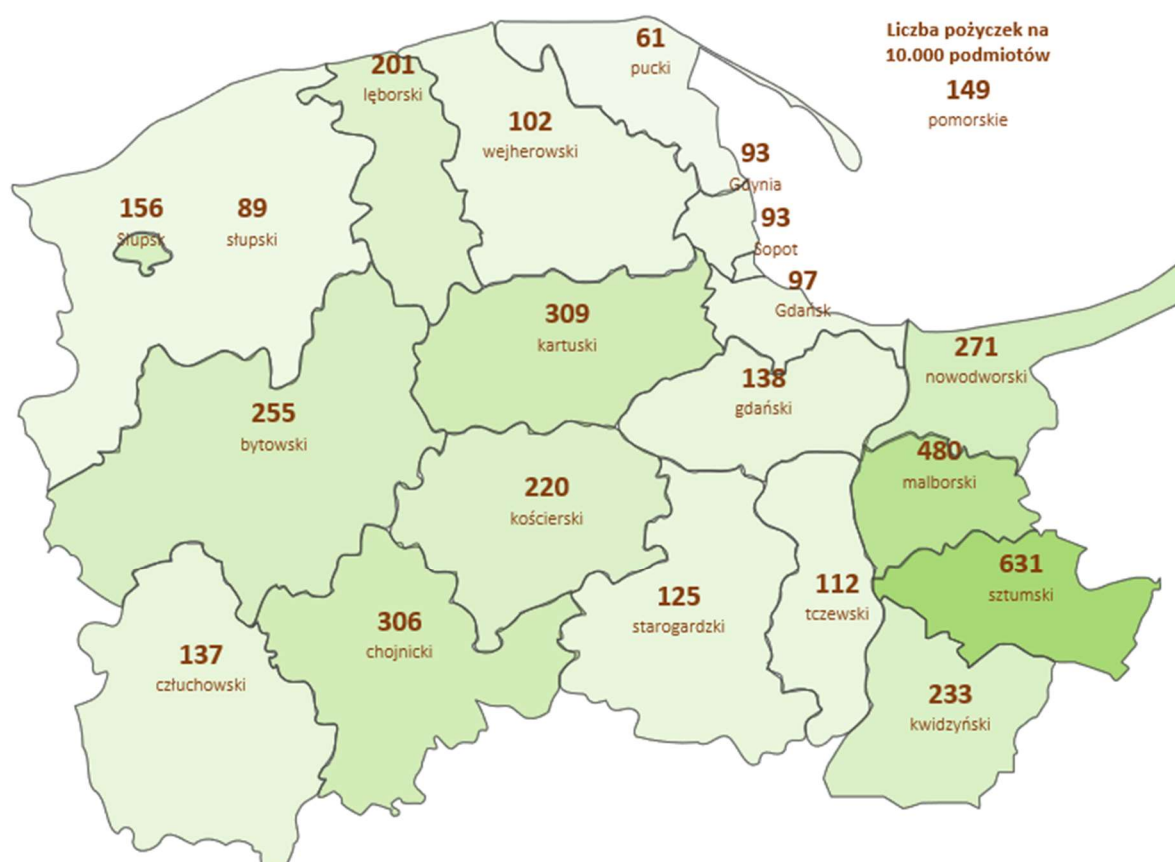
Mapa 6. Liczba umów pożyczki zawartych w ramach RPO WP 2014-2020 – w przeliczeniu na 10 tys. podmiotów – według siedziby odbiorców ostatecznych (powiaty)



Źródło: opracowanie własne na podstawie danych Banku Gospodarstwa Krajowego oraz Banku Danych Lokalnych Głównego Urzędu Statystycznego. Dane na 31 grudnia 2018 (liczba pożyczek) i 31 grudnia 2017 (liczba przedsiębiorców).

Zaprezentowany rozkład liczby udzielonych pożyczek w przeliczeniu na liczbę podmiotów w bazie REGON w znacznym stopniu jest zbliżony z analogicznym rozkładem umów zawartych w ramach Inicjatywy JEREMIE (RPO WP 2007-2013) w województwie pomorskim – dane według stanu na dzień 31.12.2015 r. przedstawiamy na kolejnej mapie i w tabeli. Tak wówczas, jak i obecnie podmioty w największych miastach (przede wszystkim w Trójmieście) uzyskiwały wsparcie relatywnie rzadko (znacznie poniżej wartości średniej dla całego województwa), zaś dość często wsparcie trafiało do firm m.in. powiatu sztumskiego, nowodworskiego i kartuskiego.

Mapa 7. Liczba umów pożyczki zawartych w Inicjatywie JEREMIE w ramach RPO WP 2007-2013 - w przeliczeniu na 10 tys. podmiotów – według siedziby odbiorców ostatecznych (powiaty)



Źródło: opracowanie własne na podstawie danych Urzędu Marszałkowskiego Województwa Pomorskiego oraz Banku Danych Lokalnych Głównego Urzędu Statystycznego. Dane na 31 grudnia 2015.

Tabela 17. Porównanie liczba umów pożyczki zawartych w ramach RPO WP 2007-2013 i RPO WP 2014-2020 - w przeliczeniu na 10 tys. podmiotów – według siedziby odbiorców ostatecznych (powiaty)

Powiat	Porównanie średniej w powiecie do średniej dla regionu – JEREMIE (RPO WP 2007-2013)	Porównanie średniej w powiecie do średniej dla regionu – RPO WP 2014-2020	Różnica
Bytowski	171%	103%	-69 p.p.
Chojnicki	205%	47%	-159 p.p.
Człuchowski	92%	28%	-64 p.p.
Gdańsk	65%	75%	+10 p.p.
Gdański	92%	103%	+11 p.p.
Gdynia	63%	55%	-8 p.p.
Kartuski	207%	317%	+110 p.p.
Kościerski	148%	103%	-44 p.p.
Kwidzyński	157%	106%	-51 p.p.
Lęborski	135%	110%	-25 p.p.

Powiat	Porównanie średniej w powiecie do średniej dla regionu – JEREMIE (RPO WP 2007-2013)	Porównanie średniej w powiecie do średniej dla regionu – RPO WP 2014-2020	Różnica
Malborski	322%	113%	-209 p.p.
Nowodworski	182%	444%	+262 p.p.
Pucki	41%	54%	-13 p.p.
Słupsk (powiat grodzki)	105%	48%	-57 p.p.
Słupski (powiat ziemski)	60%	86%	+27 p.p.
Sopot	63%	92%	+30 p.p.
Starogardzki	84%	117%	+33 p.p.
Sztumski	424%	374%	-50 p.p.
Tczewski	75%	126%	+51 p.p.
Wejherowski	68%	93%	+24 p.p.

Źródło: opracowanie własne na podstawie danych Urzędu Marszałkowskiego Województwa Pomorskiego oraz Banku Danych Lokalnych Głównego Urzędu Statystycznego.

W okresie 2014-2020 widać znaczny wzrost częstości udzielania wsparcia firmom w powiecie nowodworskim, kartuskim i starogardzkim¹⁰², natomiast spadek częstości w powiatach zlokalizowanych w południowo-zachodniej części województwa, przede wszystkim człuchowskim i chojnickim¹⁰³. W tym ostatnim przypadku można rozważyć wzmocnienie obecności pośredników w tych powiatach na przykład poprzez zaprojektowanie w przyszłych przetargach dodatkowego dofinansowania na koszty utrzymania biura/organizacji dyżurów przedstawicieli pośrednika finansowego w tych powiatach. Także północno-zachodnia część regionu (przede wszystkim miasto Słupsk oraz powiat słupski) jest obszarem, na którym firmy relatywnie rzadko w obecnym okresie finansowania otrzymują pożyczki z RPO WP. Sytuacja taka miała miejsce także w okresie wdrażania na tym obszarze Inicjatywy JEREMIE, przede wszystkim na terenie powiatu ziemskiego, zatem można mówić o wyraźnie obniżonej absorpcji pożyczek przez firmy z tego terenu. Analogiczna sytuacja występuje na terenie powiatu puckiego.

Generalnie kluczowy wpływ na liczbę pożyczek zawieraną z ostatecznymi odbiorcami z danego terenu ma obecność pośrednika finansowego z danego subregionu. Przykładowo, za duże „nasycenie” pożyczką w ramach RPO WP 2007-2013 w powiecie malborskim odpowiadała aktywność dwóch lokalnych pośredników: Regionalnego Towarzystwa Inwestycyjnego SA z Dzierzgonia i Towarzystwa Rozwoju Powiśla z Malborka (obie te instytucje nie są pośrednikami w ramach RPO WP 2014-2020, natomiast oferują środki

¹⁰² Na co wpłynęła głównie aktywność Pomorskiego Funduszu Pożyczkowego (powiat kartuski), TISE (powiat starogardzki) oraz konsorcjum banków spółdzielczych w Dzierzgoniu i Nowym Dworze Gdańskim (powiat nowodworski).

¹⁰³ Wnioski sformułowano poprzez odniesienie odsetka firm, które zawarły umowę wsparcia w danym powiecie do wartości średniej dla całego województwa i ocenie, czy wartości dla danego powiatu w porównaniu z danymi województwa są porównywalne, wyraźnie niższe, wyraźnie wyższe. Dokonano analiz zarówno dla umów zawartych z firmami w ramach Inicjatywy JEREMIE, jak i w okresie RPO WP 2014-2020.

w ramach jednego z produktów Pomorskiego Funduszu Rozwoju), w przypadku zaś powiatu chojnickiego aktywność Banku Spółdzielczego w Czersku (od niedawna, ale już w 2019 roku, został on też pośrednikiem w ramach RPO WP 2014-2020).

Zgodnie ze Strategią inwestycyjną z Biznesplanem dla instrumentów finansowych w RPO WP 2014-2020 dla określonych instrumentów wyznaczono preferowane przedsięwzięcia, które mogły być wspierane i/lub grupy preferowanych ostatecznych odbiorców. Takie typy przedsięwzięć to:

- z zakresu technologii przyczyniających się do oszczędności surowców i energii oraz ograniczenia emisji szkodliwych substancji do środowiska,
- na obszarach o niskim poziomie aktywności gospodarczej,
- ukierunkowane na rozpoczęcie / wzrost wewnątrz-wspólnotowej dostawy towarów lub eksportu,
- przyczyniające się do wzrostu o 20% netto nowych trwałych miejsc pracy,
- w obszarze Inteligentnych Specjalizacji Pomorza.

Z kolei preferowane grupy ostatecznych odbiorców to firmy mikro oraz podmioty działające nie dłużej niż 24 miesiące (start-up'y). W tabeli poniżej (Tabela 18) znakiem plusa (+) wskazano w jakich instrumentach finansowych występowały te preferencje. Ponadto, podano (wartości procentowe) jaka część umów zawartych dla danego instrumentu była zgodna z poszczególnymi preferencjami.

Tabela 18. Preferowane typy wspieranych projektów/ odbiorców ostatecznych instrumentów finansowych oferowanych w oparciu o środki z RPO WP 2014-2020

Instrument finansowy / liczba umów	Typy przedsięwzięć					Typy odbiorców/firm	
	z zakresu technologii przyczyniających się do oszczędności surowców i energii oraz ograniczenia emisji szkodliwych substancji do środowiska	na obszarach o niskim poziomie aktywności gospodarczej	ukierunkowane na rozpoczęcie/ wzrost wewnątrz-wspólnotowej dostawy towarów lub eksportu	przyczyniające się do wzrostu o 20% netto nowych trwałych miejsc pracy	w obszarze Inteligentnych Specjalizacji Pomorza	start-up'y	mikro
Poręczenia							
„Poręczenie” (30)		+				27%	67%
Pożyczki							
„Pożyczka na innowacje” (3)	+				100% ¹⁰⁴	33%	67%
„Mikropożyczka”		+				+	+

¹⁰⁴ „Pożyczka na innowacje” mogła być udzielana wyłącznie na projekty mieszczące się w obszarach Inteligentnych Specjalizacji Pomorza.

Instrument finansowy / liczba umów	Typy przedsięwzięć					Typy odbiorców/firm	
	z zakresu technologii przyczyniających się do oszczędności surowców i energii oraz ograniczenia emisji szkodliwych substancji do środowiska	na obszarach o niskim poziomie aktywności gospodarczej	ukierunkowane na rozpoczęcie/wzrost wewnątrz-wspólnotowej dostawy towarów lub eksportu	przyczyniające się do wzrostu o 20% netto nowych trwałych miejsc pracy	w obszarze Inteligentnych Specjalizacji Pomorza	start-up'y	mikro
(700)		28%				46%	96%
„Pożyczka rozwojowa” (280)		+		0,4%		+	+
„Pożyczka inwestycyjna” (39)		15%	+	+		5%	64%
„Pożyczka profilowana” (12)	42% ¹⁰⁵	42%	+		+	8%	17%
Umowy ogółem (1064)	1%	28%	0,2%	2%	1%	40%	91%

Źródło: opracowanie własne na podstawie Strategii Inwestycyjnej z Biznesplanem dla instrumentów finansowych w RPO WP oraz bazy zawartych umów (dane Banku Gospodarstwa Krajowego).

Analiza dotąd zawartych umów pożyczek i poręczeń, oferowanych w ramach OP 1 i OP 2 RPO WP 2014-2020 wskazuje, że najlepsze efekty przynosi realizacja preferencji określonych w stosunku do typu odbiorców ostatecznych. Aż 91% spośród nich to firmy mikro i widać, że w przypadku produktów finansowych, w których były preferowane tego typu przedsiębiorstwa („Mikropożyczka” i „Pożyczka rozwojowa”), udział mikroprzedsiębiorstw jest wyraźnie wyższy niż wśród odbiorców ostatecznych pozostałych produktów. Także określenie preferencji dla firm start-up (w „Mikropożyczce” i „Pożyczce rozwojowej”) zaowocowało podwyższonym odsetkiem takich firm wśród odbiorców (w porównaniu z instrumentami bez takich preferencji). Warto jednak zwrócić uwagę, że dość wysoki odsetek zarówno firm mikro, jak i start-up’ów był także w umowach zawartych w ramach pozostałych instrumentów finansowych, a wyjątkiem jest przede wszystkim bardzo niski udział firm o krótkim stażu wśród odbiorców „Pożyczki inwestycyjnej” i „Pożyczki profilowanej” (barierą prawdopodobnie była dość wysoka minimalna wartość pożyczki – 300 tys. zł) oraz znaczne wymogi co do przedmiotu planowanego przedsięwzięcia (preferowane projekty związane z ekspansją rynkową, wzrostem zatrudnienia i innowacyjnością). Generalnie więc określone w Strategii Inwestycyjnej preferencje dla firm mikro i start-up spełniły swą rolę. Ewentualne korekty w preferencjach proponujemy wprowadzać raczej tylko dla przyszłych produktów.

¹⁰⁵ Projekty dotyczące zmniejszenia oddziaływania firm na środowisko były jednym z dwóch głównych typów dopuszczonych do wsparcia przedsięwzięć.

¹⁰⁶ Dla części typów projektów wspieranych „Pożyczką profilowaną” wpisywanie się w obszary Inteligentnych Specjalizacji Pomorza było wymogiem, dla części zaś przedmiotem preferencji.

Znacznie trudniejsza do spełnienia przez przedsiębiorców wydaje się większość preferencji dotyczących określonych typów przedsięwzięć, a wyjątkiem jest ulokowanie projektu na obszarach o niskim poziomie aktywności gospodarczej. Miało to miejsce zarówno w przedsięwzięciach wspieranych w ramach instrumentów zawierających taką preferencję, jak i w ramach instrumentów bez takich preferencji (np. w „Pożyczce profilowanej”). Być może zatem tego typu preferencje (jako skuteczne) należałoby jeszcze wzmocnić.

Projekty dotyczące zmniejszenia oddziaływania firm na środowisko były zgłaszane do wsparcia tylko z użyciem tych instrumentów finansowych, gdzie były one preferowane („Pożyczka na innowacje”) lub stanowiły jeden z nielicznych typów projektów dozwolonych do wsparcia („Pożyczka profilowana”). Także przedsięwzięcia prowadzące do wzrostu zatrudnienia (wzrost o 20% netto nowych trwałych miejsc pracy) zostały odnotowane niemal wyłącznie wśród projektów wspartych pożyczką inwestycyjną (stanowiły 41%), przy udzielaniu której, jako jedynej, stosowano preferencje tego typu. Sytuacja taka wydaje się zrozumiała, tego typu preferencje mają większe zastosowanie w przypadku finansowania o większej wartości.

Projekty w obszarze Inteligentnych Specjalizacji Pomorza preferowane były tylko w części typów projektów zgłaszanych do wsparcia pożyczką profilowaną, zaś były warunkiem udzielenia „Pożyczki na innowacje” oraz (dla części typów projektów) „Pożyczki profilowanej”. Dane dotąd zawartych umów zdają się wskazywać, że wspierane przedsięwzięcia dotyczyły tych specjalizacji tylko w przypadku gdy było to bezwzględnie wymagane (oczywiście, niekiedy mogły się one wpisywać w ISP, natomiast nie było to deklarowane przez przedsiębiorców).

Najmniej skuteczna wydaje się być preferencja dla przedsięwzięć skutkujących pozyskaniem rynków zagranicznych, zawarta w zasadach udzielania „Pożyczek inwestycyjnych” (żaden z przedsiębiorców, który zawarł umowę pożyczki nie skorzystał z tej preferencji) oraz profilowanych (z tej preferencji skorzystało tylko 17%) odbiorców ostatecznych. Trudno nam jednak powiedzieć jakie wynikają z tego wnioski, generalnie warto wskazać, że zarówno pośrednicy finansowi, menedżer funduszu funduszy, jak i IZ RPO WP w bardzo ograniczonym stopniu są w stanie wpływać na zainteresowanie firm eksportowych; zależy ono bowiem w dużym stopniu od sytuacji makroekonomicznej (poziom popytu na dane produkty w Polsce i na zagranicznych rynkach docelowych), kursów walutowych, a także ograniczeń handlowych (cła i inne bariery handlowe).

Generalnie system preferencji typów wspieranych przedsięwzięć pełni swoją rolę, gdyż pożądane przedsięwzięcia bardzo rzadko występują niezależnie od tych preferencji (lub bezwzględnych wymogów) w obecnej chwili (oprócz docelowych uproszczeń) nie proponujemy zasadniczych zmian. Widać jednak, że wymogi, co do typów przedsięwzięć, określonych w systemie preferencji, są trudne do spełnienia dla przedsiębiorców, a preferowane typy przedsięwzięcia występują nielicznie, co z kolei oznacza także ograniczony wpływ na realizację preferencji Strategii Inwestycyjnych. Możliwe jest

rozważenie zastąpienia części preferencji bezwzględnymi wymogami, natomiast w ślad za tym powinno iść w parze zwiększenie atrakcyjności oferowanych produktów.

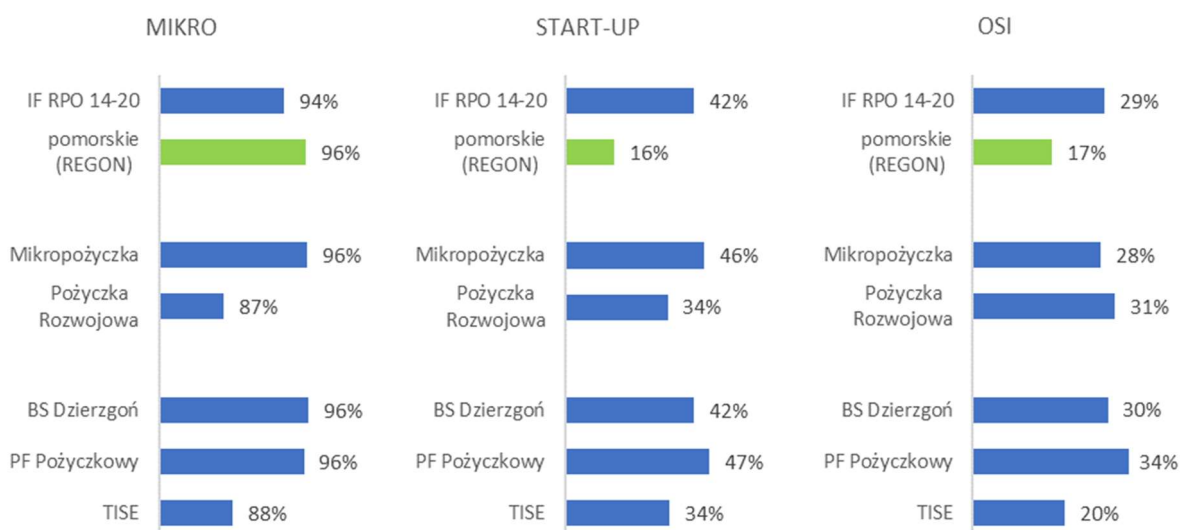
W przypadku dwóch najpopularniejszych produktów finansowych, tj. „Mikropożyczki” i „Pożyczki rozwojowej”, preferencje dotyczyły obszarów o niskim poziomie aktywności gospodarczej, mikroprzedsiębiorstw oraz firm działających na rynku do 2 lat. Dostępne dane wskazują, że wśród firm korzystających z obu tych instrumentów zdecydowanie dominowały mikroprzedsiębiorstwa, które stanowiły ogółem 94% wszystkich ostatecznych odbiorców. Co naturalne, ich udział był wyższy wśród firm korzystających z mniejszej wartościowo „Mikropożyczki”, a nieco mniejszy (choć ciągle zdecydowanie dominujący) wśród firm korzystających z „Pożyczki rozwojowej”. Realizacja preferencji przyniosła pozytywny efekt w postaci relatywnie wysokiego (ok. 42%) udziału firm działających na rynku poniżej 2 lat, wyraźnie wyższego niż udział takich przedsiębiorstw wśród ogółu przedsiębiorstw działających w regionie (16%).¹⁰⁷ Jest to szczególnie istotne ze względu na fakt, że takie firmy są uznawane za najbardziej zagrożone znalezieniem się w luce finansowej z powodu ograniczonego dostępu do finansowania na rynku komercyjnym. Startupy stanowiły niemal co drugą firmę korzystającą z „Mikropożyczki” i co trzecią firmę korzystającą z „Pożyczki rozwojowej”.

Istotnym obszarem preferencji było ukierunkowanie wsparcia na przedsięwzięcia realizowane na obszarach o niskim poziomie aktywności gospodarczej. Takie inwestycje stanowiły łącznie prawie 30% wszystkich udzielonych pożyczek w ramach „Mikropożyczki” i „Pożyczki rozwojowej”. Ponownie można tu mówić o pozytywnym wkładzie instrumentów finansowych w realizację preferencji – jest to udział prawie 2-krotnie wyższy niż odsetek firm zarejestrowanych na terenach OSI wśród ogółu przedsiębiorstw zarejestrowanych w województwie pomorskim.¹⁰⁸ Wciąż są jednak obszary, na których praktycznie żadna firma nie skorzystała z instrumentów finansowych RPO WP 2014-2020. Dotyczy to zwłaszcza południowo-zachodnich granic województwa, w którym aktywność pośredników finansowych jest minimalna.

¹⁰⁷ Odsetek firm poniżej 2 lat oszacowano na podstawie danych REGON o liczbie nowopowstałych firm i danych GUS o współczynniku ich przeżywalności powyżej 1 roku. Podobny odsetek firm poniżej w lat wskazują dane o aktywnie działających przedsiębiorstwach niefinansowych (15%), za: GUS, „Działalność przedsiębiorstw niefinansowych w 2017 r.”, Warszawa 2018

¹⁰⁸ Należy pamiętać, że porównujemy tutaj odsetek inwestycji realizowanych na terenach OSI finansowanych z instrumentów finansowych w ramach RPO WP 2014-2020 z odsetkiem przedsiębiorstw zarejestrowanych na terenach OSI. Zakładamy jednak, ponieważ dane dotyczą mikroprzedsiębiorstw, że zdecydowana większość inwestycji jest realizowana w miejscu rejestracji firmy.

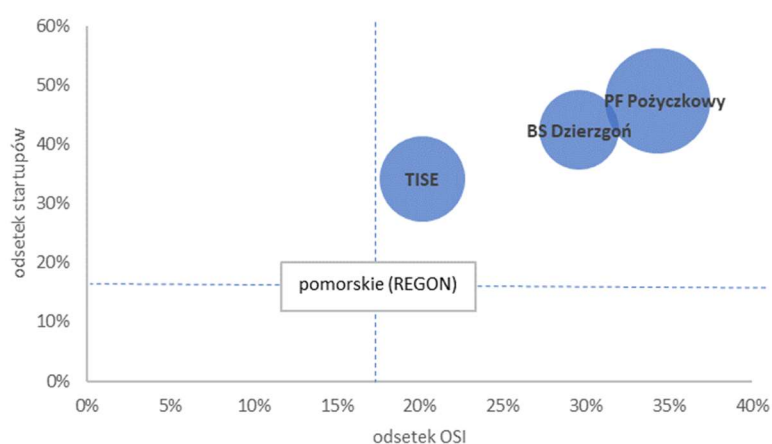
Wykres 9. Odsetek firm korzystających z „Mikropożyczki” i „Pożyczki Rozwojowej” spełniających warunki preferencji



Źródło: opracowanie własne na podstawie bazy danych Urzędu Marszałkowskiego.

Spośród trzech pośredników finansowych, posiadających w swojej ofercie „Mikropożyczkę” i „Pożyczkę rozwojową”, największy wkład w realizację preferencji ma Pomorski Fundusz Pożyczkowy Sp. z o.o. Wśród firm korzystających z jego usług jest relatywnie najwięcej startupów oraz przedsiębiorstw, realizujących inwestycje na obszarach o niskim poziomie aktywności gospodarczej, co wynika m.in. z rozbudowanej sieci oddziałów tej instytucji na terenie województwa. Po przeciwnej stronie znajduje się Towarzystwo Inwestycji Społeczno-Ekonomicznych S.A., które częściej kierowało swoją ofertą do firm realizujących inwestycje poza OSI; relatywnie rzadziej również udzielało pożyczek firmom działającym na rynku poniżej 2 lat. W przypadku każdego z pośredników, odsetek firm realizujących inwestycje na terenie OSI oraz odsetek startupów był większy niż ma to miejsce w przypadku całego województwa pomorskiego.

Wykres 10. Odsetek firm korzystających z „Mikropożyczki” i „Pożyczki rozwojowej”, które spełniały warunki preferencji, na tle wszystkich przedsiębiorstw województwa pomorskiego



Źródło: opracowanie własne na podstawie bazy danych Urzędu Marszałkowskiego oraz BDL GUS.

OP 8

Pożyczki rewitalizacyjne stanowią część OP 8 RPO WP 2014-2020, której celem jest zwiększona aktywność społeczna i gospodarcza mieszkańców zdegradowanych obszarów miejskich. Z perspektywy momentu wdrażania „Pożyczki rewitalizacyjnej” trudno ocenić efekty wspartych przedsięwzięć i ich wpływ na realizację celów w RPO WP 2014-2020. Można co najwyżej wskazać ich potencjalne efekty, ponieważ pierwszy projekt z podpisaną umową na „Pożyczkę rewitalizacyjną” (adaptacja budynku przy ul. Reduta Wysok w Gdańsku) w okresie aktualizacji oceny ex-ante znajdował się w fazie budowy. Spoglądając na lokalizację, cel oraz zakres projektów można założyć, że poprawią one atrakcyjność gospodarczą obszarów rewitalizacji, dodatkowo zaś posłużą wykreowaniu ciekawej, wielofunkcyjnej przestrzeni metropolitalnej (kwartał na Dolnym Mieście w Gdańsku), czy nawet pozwolą zwiększyć ofertę usługową w skali całego miasta (Wejherowo, Skórcz). Tym samym potencjalne oddziaływanie projektów i ich deklarowany efekt społeczny wydają się być znaczne i wyższe niż w przypadku Inicjatywy JESSICA, w ramach której nie wymagano lokalizacji projektów na obszarach zdegradowanych.

Na szczególną uwagę zasługują dwa projekty spółki TBS Motława, która konsekwentnie odnawia zaniedbaną tkankę urbanistyczną w jednym z kwartałów Dolnego Miasta. Druga para projektów procedowana jest w Skórczu – mieście, które nie aplikowało o dotację na rewitalizację z RPO WP 2014-2020. Inwestorzy prywatni przewidują tam dwa obiekty handlowo-usługowe dla mieszkańców, co może ich mobilizować do częstszego korzystania z oferty na miejscu, nie zaś w Starogardzie Gdańskim czy Kwidzynie. Największy projekt to inwestycja rekreacyjna „Wodne Ogrody” w Wejherowie, która wzbogaci ofertę miasta o otwarty basen miejski; realizacja projektu przez Centrum Integracji Społecznej pozwala sądzić o wypracowaniu w projekcie rozwiązań dla osób zagrożonych wykluczeniem społecznym. W czasie prac nad aktualizacją oceny ex-ante projekt oczekiwał na podpisanie

umowy. Utworzenie obiektu mogłoby zapewnić np. dodatkowe miejsca pracy, choć istotne utrudnienie w tym aspekcie może stanowić raczej sezonowy charakter inwestycji. Ostatnie procedowane przedsięwzięcie to budowa inkubatora morskiego w bezpośredniej bliskości obszaru Nowego Portu w Gdańsku, nakierowanego na firmy z branży portowo-logistycznej. W tym przypadku również można ostrożnie założyć, że projekt obok poprawy atrakcyjności przestrzennej zwiększy podaż dostępnych miejsc pracy dla mieszkańców dzielnicy.

Ramka 1. Wsparcie projektów miejskich na przykładzie adaptacji budynku mieszkalnego na cele społeczne przez TBS Motława na Dolnym Mieście, Gdańsk

Dolne Miasto stanowi jednostkę urbanistyczną Śródmieścia Gdańskiego, ograniczoną od południa Optywem Motławy oraz fortyfikacjami ziemnymi, a od Głównego Miasta odcięta ulicą dwupasmową arterią drogowo-tramwajową ulicy Elbląskiej. Marginalizacja przestrzenno-transportowa oraz brak działań remontowych skierowanych do przedwojennej zabudowy przemysłowo-mieszkaniowej spowodował degradację Dolnego Miasta. Dopiero pod koniec pierwszej dekady XXI wieku podjęto rewitalizację dzielnicy. Miasto podniosło estetykę przestrzeni publicznych, w tym bastionów, doprowadziło sieci infrastrukturalne, jak również uruchomiło projekty społeczne, których wartość w stosunku do innych tego typu obszarów w regionie była najwyższa.¹⁰⁹ Na Dolnym Mieście zainwestowała również spółka LPP oraz liczni deweloperzy mieszkaniowi. Działalność deweloperów stopniowo gentryfikuje obszar, który ze względu na bliskość Głównego Miasta oraz uczelni artystycznych stał się atrakcyjny dla studentów i turystów.



Jednym z elementów rewitalizacji Dolnego Miasta są działania TBS Motława wobec pustostanów przy ulicy Reduta Wyskok. W momencie realizacji badania trwały już prace budowlane (budynek w centralnej części zdjęcia), których zakończenie planowane jest w III kwartale 2019 roku. Całkowita wartość projektu wynosi 10,9 mln zł, z której wnioskowana kwota pożyczki pokrywa 4,43 mln zł. Powstający budynek wkomponuje się architektonicznie w pozostałą część kwartału, jak również planowane na tym obszarze mieszkania TBS. Będzie się w nim mieścić oddział Miejskiego Ośrodka Pomocy Rodzinie, Centrum Integracji Społecznej, Środowiskowy Dom Samopomocy oraz biura TBS. Kolejna podpisana inwestycja TBS Motława na adaptację budynku przy ul. Reduta Wyskok 4/5 będzie natomiast wpisywać się w animowanie działań wobec sektora kreatywnego w dzielnicy.

Naprzeciwko budynku znajdują się obiekty lokalnej organizacji pozarządowej Mrowisko, partnera strategicznego rewitalizacji w Gdańsku, która prowadzi młodzieżowy ośrodek terapeutyczny oraz ogród społeczny Centrum Reduta. Ze względu na lokalizację obiektów organizacji na terenie Skarbu

¹⁰⁹ Imapp/IBS, 2016. Ocena efektów realizacji Regionalnego Programu Operacyjnego dla Województwa Pomorskiego na lata 2007-2013, Warszawa, s. 93.

Państwa, musiało ono znaleźć nową siedzibę; dzięki zmianie adresu TBS udostępni partnerowi społecznemu budynek lepiej dostosowany do jego potrzeb. Tego rodzaju działania wskazują na potencjalnie wysoką komplementarność różnych interwencji zarówno infrastrukturalnych, społecznych i mieszkaniowych. Ich kompleksowość pozwala pozytywnie myśleć o przyszłych efektach rewitalizacji w tej części Dolnego Miasta.

Źródło: opracowanie własne na podstawie badań terenowych.

Wśród wstępnie zgłoszonych projektów aplikujących o „Pożyczkę rewitalizacyjną” znajduje się inwestycja w mieszkania komunalne, hotel, centrum integracji społecznej, sala sportowa oraz centrum co-workingowe. Większość inwestycji planowana jest w północno-zachodniej części województwa (Słupsk, Kępice, Ustka), co jest korzystne z punktu widzenia równoważenia portfela inwestycjami poza obszarem ZIT. Sondowane ponadto jest finansowanie projektów dwóch muzeów, których realizacja mogłaby istotnie wzmocnić ofertę kulturalno-turystyczną województwa. Niepokój może budzić brak zgłoszeń dotyczących pożyczek w południowo-zachodniej i oraz wschodniej części regionu, co może utrudniać generowanie impulsów społeczno-gospodarczych w miastach o istotnych problemach strukturalnych.

Natomiast zagrożeniem dla skutecznego wdrażania „Pożyczki rewitalizacyjnej” może być zbyt deklaracyjny efekt społeczny niektórych inwestycji. Wspieranie na preferencyjnych warunkach obiektów na obszarach o wysokim potencjale turystyczno-osiedleńczym może nadmiernie gentryfikować przestrzeń miejską i pogłębiać negatywne efekty np. krótkoterminowych wynajmów, obserwowane w województwie. Ważne, aby zarówno ostateczni odbiorcy, jak również przyznający wsparcie na etapie dyskusji na temat kształtu projektu dostrzegali tego typu zagrożenie.

Szczególnie pozytywne efekty „Pożyczka rewitalizacyjna” może przynieść w średnich i mniejszych miastach województwa, nie zawsze wskazanych jako preferowane do wsparcia lub bez środków dotacyjnych z Działania 8.1 RPO WP 2014-2020. Oczywiście istnieje zagrożenie, że nacisk na ekonomiczny wymiar rewitalizacji będzie wówczas zbyt silny, jednak jest on szczególnie ważny w małych i tracących mieszkańców miastach. Równoległe jednak do działań inwestycyjnych warto zmobilizować samorząd do realizacji na obszarze objętym wsparciem projektów z zakresu integracji społecznej i nawiązania współpracy w tym zakresie z inwestorem (w celu maksymalizacji efektu społecznego – na przykład wynajmowanie / udostępnianie części powierzchni pod inicjatywy społeczne, takie jak np. dyżury organizacji pożytku publicznego nie posiadających stałego biura, wystawy prac lokalnych grup działania, utworzenie miejsca np. do wymiany książek). Jednocześnie trudno ocenić sposób realizacji preferencji w ramach „Pożyczki rewitalizacyjnej”. Metodologia oceny efektu społecznego przez BGK stanowi tajemnicę przedsiębiorstwa i nie została nam udostępniona. Zakładamy jednak, że oparcie tej oceny zarówno o wskaźniki ilościowe, jak również ocenę jakościową, a także wizję lokalną oraz opinię Komitetu Inwestycyjnego pozwala na rzetelną weryfikację deklarowanego efektu społecznego. Naszym zdaniem dodatkowo warto byłoby rozważyć preferencję w postaci wydłużenia okresu spłaty pożyczki do 20 lat. Jesteśmy natomiast sceptyczni w kwestii usunięcia zapisu warunkowości finansowania obiektów handlowych –

dopuszczenie w tym zakresie widzimy pod warunkiem deklaracji przeznaczenia przynajmniej 50% powierzchni na cele usługowe (tak jak było to stosowane w praktyce dotychczas) oraz dobrze wypracowanej koncepcji osiągnięcia efektu społecznego we wniosku projektowym, rozumianego przez pryzmat celu tematycznego 9 i/lub zaangażowania partnerów społecznych (np. organizacji pożytku publicznego) w projekt.

Ryzyko niewydatkowania środków i nieosiągnięcia wskaźników Strategii Inwestycyjnej z Biznesplanem w zakresie OP 8 RPO WP 2014-2020 oceniamy jako niskie. Przyjmując, że odbiorcy końcowi wszystkich projektów otrzymają wnioskowaną kwotę pożyczki, do końca I kwartału 2019 roku na podpisanych umowach znajdzie się połowa (53%) przekazanych pośrednikowi środków; dodatkowo należy też wziąć pod uwagę sondowane projekty kulturalno-turystyczne oraz zainteresowanie JST i spółek komunalnych, które wstrzymały się z inwestycjami ze względu na wybory samorządowe w ostatnim kwartale 2018 roku. Również wyniki ankiety z koordynatorami rewitalizacji pozwalają na umiarkowany optymizm w zakresie pojawienia się nowych, interesujących projektów miejskich (omawiamy je w dalszej części raportu), takich jak targowiska, czy adaptacje obiektów przemysłowych, wzbogacające ofertę usługowo-turystyczną.

Istotnym wyzwaniem dla dalszego wdrażania „Pożyczek na rewitalizację” będzie demarkacja z produktem Pomorskiego Funduszu Rozwoju Sp. z o.o. dedykowanym rozwojowi miast, który zgodnie z uzyskanymi informacjami ma zostać uruchomiony w 2019 roku. Pośrednik finansowy oraz partner uważają, że część inwestorów może wstrzymać się z decyzją o lokalizacji i zakresie inwestycji do momentu, w którym zostanie uruchomiony nabór na realizację projektów miejskich ze środków PFR, prawdopodobnie mniej obwarowanych różnymi preferencjami. Dlatego w tym obszarze warto szczególnie uważnie wypracować mechanizmy komplementarności tematycznej i przestrzennej instrumentów do czasu uruchomienia produktu PFR.

OP 10

Na obecnym etapie wdrażania produktu nie można zweryfikować efektów oraz wkładu „Pożyczki OZE” w realizację celów i preferencji RPO WP 2014-2020. Zakładamy, że uruchomienie pożyczek zwiększy wykorzystanie energii pochodzącej z OZE, szczególnie w generacji rozproszonej i tym samym wpisze się w cel szczegółowy OP 10 Energia. Proces ten może nie tylko poprawić lokalne bezpieczeństwo energetyczne, ale również aktywizować gospodarczo obszary wiejskie, zwłaszcza, że posiadają one zasoby powierzchni oraz inne warunki odpowiednie do rozwoju OZE. Być może część planowanych inwestycji przyczyni się również do budowy załączków wysp energetycznych lub klastrów energii, dzięki czemu wzrośnie też możliwość kształtowania przez konsumentów systemu energetycznego.

Ryzyka, jakie można dostrzec w zakresie realizacji celów RPO WP 2014-2020 wiążą się przede wszystkim z niestabilnością krajowej polityki energetycznej. Biorąc pod uwagę taniejący

koszt technologii¹¹⁰, zobowiązania międzynarodowe oraz rosnące ceny energii prognozujemy zwiększenie zainteresowania instalacjami na cele autokonsumpcji wśród przedsiębiorstw produkcyjnych oraz przesunięcie się typowych producentów OZE do segmentu aukcji energii (fotowoltaika) lub rozwiązań *feed-in-tariff* (biogazownie, małe elektrownie wodne). Część powyższych tez znalazła swe potwierdzenie w wynikach ankiety z inwestorami OZE, omówionej w dalszej części raportu. Tym samym w programie potrzebna jest zmiana części parametrów ilościowych Strategii Inwestycyjnej z Biznesplanem, co zostało zaproponowane w dalszej części raportu.

Celem OP 10 Energia RPO WP 2014-2020, w zakresie modernizacji energetycznej budynków mieszkalnych (dedykowana temu celowi pożyczka) jest poprawiona efektywność energetyczna budynków mieszkaniowych i użyteczności publicznej. Realizacja inwestycji wspieranych przez pożyczki obniży popyt na energię ciepłą i zapewni efekty planowane w RPO WP 2014-2020 (w sposób, jaki został wskazany w ocenie ex-ante). Jednocześnie obok efektu ekologicznego podjęte inwestycje mają szansę poprawić atrakcyjność wizualną przestrzeni publicznej i stan historycznie cennej tkanki urbanistycznej, uzupełniając interwencję w ramach rewitalizacji lub wsparcia innych programów termomodernizacyjnych (np. programu KAWKA).

Słabiej zauważanym przez sektor publiczny efektem „Pożyczek na modernizację energetyczną” mogą być także tzw. co-benefity:¹¹¹

- niższe, długoterminowe wydatki mieszkańców na energię i w konsekwencji zmniejszenie ubóstwa energetycznego, lepsza jakość powietrza wewnątrz oraz w bezpośredniej bliskości budynku,
- wyższy komfort cieplny (mniejsza amplituda temperatur) i tym samym lepsze zdrowie w miejscu zamieszkania. Warto tego typu zalety również promować i przy sprawdzaniu i weryfikacji efektów interwencji jako dodatkową zachętę do podejmowania modernizacji energetycznej.

Ramka 2. Wsparcie modernizacji energetycznej wspólnoty mieszkaniowej na terenie dawnej fabryki cygar i papierosów w Wejherowie

Interesującym przykładem wykorzystania pożyczki do poprawy efektywności energetycznej i zachowania dziedzictwa kulturowego jest wsparcie wspólnoty mieszkaniowej na terenie dawnej fabryki cygar i papierosów Pawła Pokory w Wejherowie. Fabryka cygar i papierosów, uruchomiona w 1892 roku stanowiła największy zakład przemysłowy w Prusach Zachodnich z polskim kapitałem. W 1912 pracowało w nim ok. 300 osób. Właściciel zakładu należał do czołowych polskich działaczy w okresie zaborów na terenie Pomorza. Założył kasę oszczędnościową i kasę chorych dla pracowników fabryki, a także teatr i towarzystwo śpiewacze. Po śmierci fabrykanta w 1912 roku

¹¹⁰ 'EBI Investment Report 2018/2019: Retooling Europe's economy', Luksemburg, EBI, 2018.

¹¹¹ Urge-Vorsatz, D., Tirado-Herrero, S., Dubash, N., Lecocq, F. 'Measuring the Co-Benefits of Climate Change Mitigation', Annual Review of Environment and Resources 39, 2014, str. 549–582.

jego syn utworzył po I Wojnie Światowej małą fabrykę dywanów i kilimów, a w 1924 roku przeniósł zakład do Sopotu.¹¹²



Do czasów obecnych zachowała się rezydencja fabrykanta (lewe zdjęcie) oraz obiekty fabryczne (prawe zdjęcie) przekształcone na mieszkania. Stan budynków pod koniec 2018 roku był bardzo zły. Nieocieplone elewacje posiadały liczne ubytki i starą stolarkę okienną. Prognozowane oszczędności energii dla budynku pofabrycznego (prawe zdjęcie) przekraczały 60%. Inwestycja wpisuje się w preferencje Strategii Inwestycyjnej, dzięki czemu pięciobudynkowa wspólnota otrzymała korzystnie oprocentowany kredyt. Jego korzystne warunki formalne (brak wymogu podniesienia poziomu funduszu remontowego do określonego poziomu) nie obciążęły dodatkowymi nakładami mieszkańców. Dodatkowe wsparcie zapewniło wcześniej Miasto Wejherowo, udzielając wspólnocie w 2018 roku dotacji na podłączenie budynków do sieci ciepłowniczej; natomiast sąsiadujący budynek pofabryczny, należący do miasta (niewidoczny na zdjęciach) zostanie ocieplony ze środków ZIT (Działanie 10.1.1 RPO WP 2014-2020).

Pożyczka GNB ma szansę także przywrócić estetykę dawnym budynkom fabryki, zwłaszcza, że (1) niedawno odremontowano przyległe skrzyżowanie, stanowiące wjazd do centrum Wejherowa ze strony Gdańska (2) naprzeciwko kamienic przy ulicy Wniebowstąpienia powstaje nowy gmach sądu rejonowego, a obok prywatna inwestycja deweloperska (3) pamięć o wejherowskim dziedzictwie post-industrialnym przywracana jest przez lokalnych muzealników w formie książek oraz artykułów. Zgodnie z informacjami przekazanymi przez zarządcę, zabytkowe detale elewacji budynku zostaną zachowane, a kompleksowa modernizacja może dać impuls do dalszych działań renowacyjnych, zwłaszcza, że przestrzeń publiczna wewnątrz kwartału wymaga gruntownych zmian. Przykład ten może pokazać, że pożyczki mogą odnowić wizerunek zaniedbanych części miasta, ograniczając długofalowo wydatki na energię mniej zamożnych mieszkańców.

Źródło: opracowanie własne na podstawie badań terenowych.

Podjęte inwestycje wpisują się w założenia Strategii i RPO WP 2014-2020, choć zakres wsparcia przewidziany w programie może okazać się zbyt szeroki w stosunku do potrzeb inwestorów. Ostrożnie prognozujemy zwłaszcza wkład instrumentu w systemy chłodzące oraz produkcję OZE (o czym piszemy dalej). Inne ryzyka, które dostrzegamy na tym etapie to skierowanie pożyczek głównie do tradycyjnych klientów pośrednika – wspólnot mieszkaniowych w największych miastach województwa. Ze względu na wysoką atrakcyjność produktu szczególnie dla mniej uposażonych podmiotów, celowe byłoby silniejsze zaangażowanie środków w peryferyjne obszary województwa.

¹¹² „Słownik Pomorza Nadwiślańskiego”, s. 453 oraz informacja uzyskana od pracownika Muzeum Piśmiennictwa i Muzyki Kaszubsko-Pomorskiej w Wejherowie.

Ze względu na relatywnie późne uruchomienie instrumentu w stosunku do momentu perspektywy finansowej, wkład pożyczki w realizację celów programu jest niższy od oczekiwanego. Instytucja Zarządzająca zakładała, że pośrednik zapewni wkład rzędu 15 budynków do wskaźnika ram wykonania w OP 10 RPO WP 2014-2020, natomiast udało się to jedynie w 60% (9 projektów). Aby wydatkować alokację planowo przy założeniu ekstrapolacji wsparcia (tj. wsparciu relatywnie niewielkich projektów wspólnot mieszkaniowych w ciągu 60 miesięcy) pośrednik musiałby przyspieszyć tempo wdrażania i podpisywać do końca 2023 roku ok. 6 umów miesięcznie; wydatkując całą alokację, czterokrotnie przekroczyłby wówczas liczbę zmodernizowanych energetycznie budynków oraz ponad trzykrotnie liczbę gospodarstw domowych z lepszą klasą zużycia energii. Jednocześnie osiągnięcie minimalnego wkładu w szacowany roczny spadek emisji gazów cieplarnianych w świetle naszych szacunków może stać pod znakiem zapytania.¹¹³ W tej sytuacji rozwiązaniem jest albo zmobilizowanie pośrednika do intensywnego budowania portfela w oparciu o większe obiekty o wysokich oszczędnościach energetycznych (których w województwie nie ma zbyt wiele i co pośrednik w dużej mierze realizuje obecnie) albo zmniejszenie wskaźnika dotyczącego szacowanego rocznego spadku emisji gazów cieplarnianych.

Najbardziej skuteczną formą realizacji preferencji w przypadku „Pożyczki na modernizację energetyczną” jest obniżenie oprocentowania w zależności od wpisywania się w poszczególne kryteria. Oprocentowanie, a także czas spłaty i liczba formalności są kluczowe dla zainteresowania podmiotów mieszkaniowych. Czas spłaty (20 lat) jest standardowym parametrem oferty dostępnej na rynku. Dla zarządców liczą się łatwość i termin pozyskania środków (ze względu na presję zarządzania funduszem remontowym). Zgodnie z opinią zarządców nieruchomości oferta GNB w tych aspektach bardzo dobrze zdaje egzamin i wydaje się być najbardziej atrakcyjną opcją dostępną obecnie na rynku. Bardzo dużą zaletą w porównaniu ze środkami Inicjatywy JESSICA jest odbiurokratyzowanie pożyczki – zarządca realizujący inwestycje w obydwu perspektywach wskazał na znacznie niższy koszt przygotowania projektów (w JESSICA konieczne było studium wykonalności oraz m.in. decyzje RDOŚ; w przypadku pożyczki GNB procedura jest uproszczona i tym samym szybkość procedowania inwestycji była większa).

Dotychczas udzielone pożyczki najlepiej realizują zapis o niwelowaniu ubóstwa energetycznego. Pożyczka trafia do mniej zamożnych wspólnot, gdzie częste i konieczne naprawy nie pozwalały wcześniej podjąć długoterminowych inwestycji. Tego rodzaju wsparcie bezpośrednio pomaga gospodarstwom domowym, co jest ważne szczególnie dla wzmacniania efektów rewitalizacji. Wsparcie długofalowo może przyczynić się np. do spadku liczby osób korzystających z pomocy społecznej (nie tylko zasiłków, ale również dodatków mieszkaniowych i energetycznych oraz np. dodatków na opał w przypadku podłączenia mieszkań do sieci ciepłowniczej), co jednak wymagałoby podjęcia osobnego badania.

¹¹³ Do raportu został dołączony Zamawiającemu arkusz kalkulacyjny, pozwalający na modelowanie wartości wskaźnika na bazie kosztów jednostkowych oraz przyjętych założeń w zakresie zainteresowania programem oraz możliwego wzrostu cen na rynku budowlanym.

Choć uruchomiono do tej pory niewiele pożyczek, już obecnie pewne wątpliwości budzi wykonalność pozostałych preferencji. Trudno na przykład wskazać podmioty dysponujące większą liczbą budynków niż pięć, zlokalizowane na obszarach więcej niż jednej gminy.¹¹⁴ Być może preferencja uaktywni się przy wsparciu spółdzielni mieszkaniowych, posiadających zasoby rozlokowane w różnych gminach, sądzimy jednak (na podstawie operatu spółdzielni, który wykorzystaliśmy do badania ankietowego), że będą to jednostkowe przypadki.¹¹⁵ Wskazujemy także na potencjalnie duże trudności w dotarciu do obiektów o możliwych oszczędnościach przewyższających 60%. Zdaniem audytora energetycznego, w budynkach z wentylacją grawitacyjną będzie to możliwe jedynie wraz z wymianą źródła ciepła; w innych przypadkach deklarowane oszczędności mogą być wynikiem nierzetelnego przeprowadzenia lub przeszacowania parametrów w audycie. Wniosek o relatywnie niskiej podaży tego typu obiektów potwierdzają omówione w dalszej części raportu wyniki badań ankietowych.

Analizy osób pracujących „w terenie”, oraz wyniki ankiety potwierdzają raczej niewielki zasób budynków, w których istnieje możliwość uzyskania oszczędności energetycznych przewyższających 60%. Tymczasem analiza danych dotychczas wspartych obiektów wskazuje, że aby osiągnąć zakładany wskaźnik szacowanego spadku emisji CO₂ konieczne byłoby wspieranie głównie takich obiektów, w których można uzyskać efekt energetyczny na poziomie 60%, co w praktyce wydaje się niemożliwe. Z tego powodu aktualizacji naszym zdaniem wymaga efekt ekologiczny osiągnąć w ramach interwencji.

Realizacja preferencji dla OZE również wydaje się być dyskusyjna. W budynkach mieszkalnych w praktyce możliwe jest wykorzystanie kolektorów słonecznych, paneli fotowoltaicznych oraz pomp ciepła. Instalacja kolektorów słonecznych, podgrzewających ciepłą wodę może okazać się jednak działaniem mało efektywnym, zwłaszcza, jeśli budynek podłączony jest do miejskiej sieci ciepłowniczej – wówczas stanowi ona rozwiązanie znacznie tańsze. Natomiast w przypadku paneli fotowoltaicznych, występuje problem z magazynowaniem wyprodukowanej energii. Budynki wielorodzinne szczyt zużycia energii elektrycznej notują poza godzinami jej najwyższej produkcji. Instalacja PV i wykorzystanie wyprodukowanego prądu w częściach wspólnych budynku (np. do oświetlenia, funkcjonowania kamery itd.) wymagałoby tym samym równoległej pracy pompy ciepła lub posiadania magazynu gromadzącego energię wyprodukowaną w szczycie. Jest to możliwe do sfinansowania w ramach inwestycji, jednocześnie wymaga większego zainteresowania właścicieli i zarządców nieruchomości tematem. Obecny status prawny podmiotów gospodarujących nieruchomościami wyklucza natomiast oddawanie i sprzedaż prądu do sieci.

¹¹⁴ Przykładowo, wspomniane wcześniej Wejherowo posiada swój największy budynek socjalny na terenie sąsiedniej gminy wiejskiej.

¹¹⁵ Jednym z jednostkowych przypadków może być Spółdzielnia Mieszkaniowa Energetyk, zarządzająca budynkami w Lęborku, Wejherowie i Gniewinie.

Istotne wątpliwości w kontekście wdrażania pożyczki budzi preferencja dla formuły ESCO. Przygotowanie umowy pożyczkowej dla podmiotu ESCO (zarówno w modelu, gdzie ostatecznym odbiorcą jest firma ESCO, jaki i w modelu, w którym podmiotowi zleca się późniejsze gospodarowanie energią) wiąże się z nakładami pracy administracyjno-prawnej pośrednika finansowego, który dąży do uzyskiwania efektu skali. Należy także dodać, że w województwie pomorskim liczba zarejestrowanych firm ESCO jest niewielka. Być może najpierw warto przetestować rozwiązanie na partnerstwie z podmiotem publicznym (np. samorządem, szpitalem, szkołą), a dopiero później przekonywać spółdzielnie i wspólnoty, wśród których opór wobec powierzenia zasobów podmiotowi zewnętrznemu nadal jest znaczący. Warto w celu przełamania tego rodzaju bariery mentalnej monitorować i popularyzować rozwiązania w Gdyni i Sopocie, które tego rodzaju formułę wykorzystują do gospodarowania energią w zasobach miejskich.¹¹⁶

3.3 Komplementarność źródeł wsparcia – RPO WP 2014-2020 a inne programy (europejskie i inne programy publiczne)

Oferowane w ramach RPO WP 2014-2020 instrumenty finansowe w bardzo umiarkowanym stopniu były komplementarne wobec oferowanych w ramach Polityki Spójności 2014-2020 programów dotacyjnych, niekiedy (choć również w bardzo ograniczonym stopniu) konkurowały one natomiast z innymi programami publicznymi.

W okresie programowania 2014-2020, także na bazie doświadczeń z okresu 2007-2013 wprowadzono dość szczegółowe i precyzyjne regulacje, dotyczące zasad łączenia różnych form wsparcia ze środków europejskich¹¹⁷. Generalnie sprowadzają się one do tego, że możliwe jest łączenie różnych form wsparcia, jednak przy poszanowaniu regulacji dotyczących dopuszczalności pomocy publicznej, a przede wszystkim przy założeniu rozdzielności wydatków kwalifikowalnych, finansowanych za pomocą różnych form wsparcia. Oznacza to w rzeczywistości, że nie jest możliwe, ani prefinansowanie pożyczką z RPO WP 2014-2020 projektów finansowanych dotacyjnie w ramach Polityki Spójności 2014-2020, ani zapewnianie w ten sposób wkładu własnego. Analogicznie, nie jest możliwe objęcie poręczeniem udzielonym ze środków RPO WP 2014-2020 kredytu komercyjnego prefinansującego projekt dotacyjny lub finansującego wkład własny. W rzeczywistości zatem ze względu na obawy przed zakwestionowaniem prawidłowości, dozwolone sytuacje łączenia wydatków mają zapewne miejsce, ale raczej tylko w postaci finansowania odrębnego projektu/ zestawu działań, będącego kontynuacją projektów finansowanych dotacyjnie. Dodatkowo, warto zauważyć, że dopuszczalne jest finansowanie ze środków instrumentów finansowych kosztów niekwalifikowalnych projektu finansowanego

¹¹⁶ Przykładem może być system Invisiolite wprowadzony do inteligentnego zarządzania energią w Gdyni oraz kompleksowa termomodernizacja budynków publicznych w Sopocie.

¹¹⁷ Zob. European Structural Funds 'Guidance for Member States and Programme Authorities, CPR_37_7_8_9 Combination of support from a financial instruments with other support' European Commission, EGESIF_15_0012-02, 10.08.2015.

dotacyjnie, bardzo trudno jest jednak powiedzieć, czy w rzeczywistości takie sytuacje mają miejsce.

Na poziomie makro możliwa jest ograniczona komplementarność podejmowanych działań z projektami finansowanymi w ramach Europejskiego Funduszu Inwestycji Strategicznych (tzw. Plan Junckera). Projekty finansowane z jego środków¹¹⁸ mają jednak albo bardzo znaczące rozmiary (np. duże projekty infrastrukturalne) albo też dotyczą wsparcia dla konkretnych dużych firm, mogą też mieć charakter gwarancji portfelowych kredytów bankowych (i wtedy de facto mają charakter konkurencyjny wobec oferty RPO WP)

W tym kontekście można wskazać, że przedsiębiorcy w ramach wywiadów jakościowych zwracali uwagę na to, że korzystne byłoby, gdyby były dostępne pożyczki na prefinansowanie i pożyczki na wkład własny. Z powodu wspomnianych wcześniej przepisów europejskich taka opcja nie jest jednak możliwa, warto natomiast zaznaczyć, że w tej sferze istnieje bogata oferta kredytów komercyjnych. Poniekąd z analogiczną sytuacją mamy do czynienia, jeżeli chodzi o finansowanie na cele obrotowe, poszukiwane przez przedsiębiorców (na co również wskazywały wywiady), w ograniczonym stopniu dostępne ze środków RPO, a jednocześnie z obszerną ofertą komercyjną.

Ofertą konkurencyjną wobec oferty poręczeń w ramach RPO WP 2014-2020 jest z całą pewnością bogata oferta gwarancji portfelowych, zapewnianych przez Bank Gospodarstwa Krajowego, przede wszystkim gwarancja de minimis, gwarancja z regwarancją w ramach programu COSME (produkt bez pomocy publicznej) oraz bardzo atrakcyjna, acz dostępna tylko dla ograniczonego grona innowacyjnych lub szybko rozwijających się przedsiębiorców, gwarancja BiznesMax (oferowana na bazie środków POIR), dodatkowo wsparta dotacją na spłatę odsetek od gwarantowanego kredytu.

Poniżej prezentujemy podstawowe parametry wybranych produktów gwarancyjnych BGK w porównaniu do oferty Pomorskiego Regionalnego Funduszu Poręczeń Kredytowych oraz POLFUND Fundusz Poręczeń Kredytowych S.A. (oferujących poręczenia w ramach RPO WP 2014-2020). Jak widać, oferta PRFPK oraz POLFUND nie różni się zasadniczo od oferty BGK, z wyjątkiem wysoce atrakcyjnej, ale dostępnej tylko dla specyficznych klientów gwarancji w ramach POIR.

Tabela 19. Porównanie oferty w ramach gwarancji FG POIR, dwóch pozostałych kluczowych programów gwarancji portfelowych BGK oraz oferty PRFPK i POLFUND

	Oferta BGK			PRFPK	POLFUND
	Gwarancje FG POIR	Gwarancja de minimis	COSME		
Maksymalna zapadalność gwarantowanego	Brak, maksymalna zapadalność	Kredyt obrotowy – do 27 miesięcy, kredyt	27 miesięcy dla kredytu obrotowego lub	84 miesiące	84 miesiące

¹¹⁸ Lista projektów dotyczących Polski znajduje się na stronie <https://www.eib.org/en/efsi/efsi-projects/index.htm?c=PL&se=>

	Oferta BGK			PRFPK	POLFUND
	Gwarancje FG POIR	Gwarancja de minimis	COSME		
kredytu	gwarancji 20 lat	inwestycyjny -do 99 miesięcy	99 miesięcy dla kredytu inwestycyjnego		
Maksymalny udział gwarancji / poręczenia w kredycie	80%	60%	80%	80%	80%
Maksymalna wartość gwarancji/poręczenia	Równowartość 2,5 mln EUR	3,5 mln zł	480 tys. zł	1 mln zł	1 mln zł
Wielkość prowizji za udzielenie gwarancji / poręczenia	Brak	0,5% rocznie	1% w skali roku	Brak	Brak
Typ pomocy publicznej	Pomoc de minimis, regionalna pomoc inwestycyjna	Pomoc de minimis	Brak	Pomoc de minimis	Pomoc de minimis
Firmy uprawnione do korzystania w gwarancji / poręczenia	MŚP spełniające dodatkowe kryteria, wskazujące na ich innowacyjność lub bardzo szybki rozwój	MŚP	MŚP przedsiębiorcy	MŚP prowadzące działalność na terenie woj. pomorskiego	MŚP prowadzące działalność na terenie województwa pomorskiego
Dodatkowe wsparcie bezzwrotne	Dopłata do kosztów oprocentowani a kredytu w wysokości do 5% kwoty kredytu rocznie, przez pierwsze 3 lata kredytowania	Brak	Brak	Brak	Brak

Źródło: Bank Gospodarstwa Krajowego, dane PRFPK, opracowanie własne.

Niestety, możliwości podejmowania jakichkolwiek działań minimalizujących skutki tej konkurencji są bardzo ograniczone wobec braku skłonności do podejmowania takich działań ze strony kluczowych decydentów (Bank Gospodarstwa Krajowego, Ministerstwo Finansów). Z kolei poszerzanie oferty poręczeń o nowe obszary już obecnie ma miejsce (poręczenia wadialne, poręczenia transakcji leasingowych), ale potencjał tych instrumentów jest wyraźnie mniejszy od kredytów bankowych.

Do pewnego stopnia komplementarny charakter, wobec wsparcia oferowanego ze środków RPO WP 2014-2020, miała część wsparcia oferowanego przez Pomorski Fundusz Rozwoju Sp.

z o.o. na bazie środków pochodzących z RPO WP 2007-2013, w szczególności uruchamiane instrumenty reporeczeń poręczeń kredytów obrotowych¹¹⁹ i pożyczki na zakup nieruchomości¹²⁰ (tego typu instrumenty są dopuszczalne w ramach Polityki Spójności 2014-2020 tylko w bardzo ograniczonym stopniu i pod dodatkowymi warunkami). Pozostałe instrumenty uruchamiane przez PFR mają charakter niszowy i w ograniczonym stopniu mogą one konkurować z ofertą finansową obecnego RPO, występuje to jednak zapewne w bardzo ograniczonej skali. Warto też wskazać, że – mimo że formalnie taka możliwość wydaje się dopuszczalna – ze środków przekazywanych przez PFR nie było dopuszczalne finansowanie wkładu własnego do przedsięwzięć finansowanych ze środków publicznych, w tym funduszy europejskich.

W przypadku instrumentów dłużnych w ramach OP 2 w zasadzie nie istnieje konkurencja tego typu instrumentów (pomocowe finansowanie dłużne na cele rozwojowe) z poziomu krajowego, w zasadzie zaś wszyscy aktywni pozabankowi pośrednicy finansowi oferują też finansowanie w ramach RPO WP 2014-2020 lub w ramach instrumentów uruchamianych przez Pomorski Fundusz Rozwoju Sp. z o.o.

Całkowicie odrębną kwestią jest konkurencja instrumentów kapitałowych, oferowanych w ramach Programu Operacyjnego Inteligentny Rozwój. Jest ona w znacznym stopniu konkurencyjna wobec oferty planowanego instrumentu kapitałowego w ramach RPO WP 2014-2020 (głównie program Starter), dodatkowo wdrażanie instrumentów kapitałowych w POIR jest dość poważnie opóźnione¹²¹, stąd też – w razie pozytywnego rozstrzygnięcia przetargu na pośrednika finansowego instrumentu kapitałowego w RPO WP 2014-2020 – pośrednicy finansowi będą na pewno mocno konkurować o cele inwestycyjne.

Z kolei wyniki ankiety CAWI wskazują, że 2/3 firm korzystających z instrumentów finansowych w ramach RPO WP 2014-2020 miało możliwość skorzystania z finansowania komercyjnego. Jedynie 13% respondentów stwierdziło, że nie miało możliwości uzyskania kredytu lub pożyczki na rynku komercyjnym, a 20% nie było pewnych co do dostępności takich środków w ich przypadku. Wyraźnie większy odsetek firm znajdujących się potencjalnie w luce finansowej występował w przypadku przedsiębiorstw działających na rynku do 2 lat, spośród których jedynie co druga firma deklarowała możliwość skorzystania z finansowania komercyjnego. W przypadku przedsiębiorstw istniejących powyżej 2 lat, brak dostępu do środków komercyjnych wskazywało jedynie około 25% ankietowanych przedsiębiorców.

Ogółem, spośród wszystkich ankietowanych przedsiębiorstw korzystających z instrumentów finansowych w ramach RPO WP 2014-2020, 1/3 stanowiły firmy znajdujące się potencjalnie

¹¹⁹ Jako produkt „Poręczenie z Reporeczeniem Pomorskiego Funduszu Rozwoju Sp. z o.o.”.

¹²⁰ Jako produkt „Pożyczka Nieruchomość dla biznesu”.

¹²¹ „Ewaluacja systemu realizacji instrumentów finansowych w ramach POIR”, Taylor Economics, PAG Uniconsult styczeń 2019. Badanie zostało wykonane na zlecenie Ministerstwa Inwestycji i Rozwoju, jego ostateczna wersja – po uzgodnieniu końcowych rekomendacji - powinna zostać opublikowana w maju 2019 roku.

w luce finansowania. Co trzecia firma miała dostęp do finansowania komercyjnego, ale jednocześnie, jako firma istniejąca na rynku poniżej 2 lat lub realizująca inwestycję na terenie OSI, należała do obszaru preferencji i mogła skorzystać z preferencyjnego oprocentowania na zasadach pomocy de minimis. Natomiast 1/3 firm stanowiły przedsiębiorstwa, które miały dostęp do finansowania komercyjnego, działały na rynku powyżej 2 lat oraz realizowały inwestycję poza obszarem OSI. Takie przedsiębiorstwa korzystały z pożyczek na zasadach rynkowych. W ich przypadku możemy mówić o występowaniu pewnej konkurencji między ofertą instrumentów finansowych dostępną w ramach RPO WP 2014-2020 a ofertą finansowania komercyjnego. Firmy te bowiem, z uwagi na dostępność w ich przypadku różnych źródeł finansowania, były w stanie elastycznie dobierać określone źródło. Można zatem przyjąć, że w niektórych wypadkach brak instrumentu finansowego wspieranego w ramach RPO WP 2014-2020 powodowałby sięganie po inne (komercyjne) źródła finansowania.

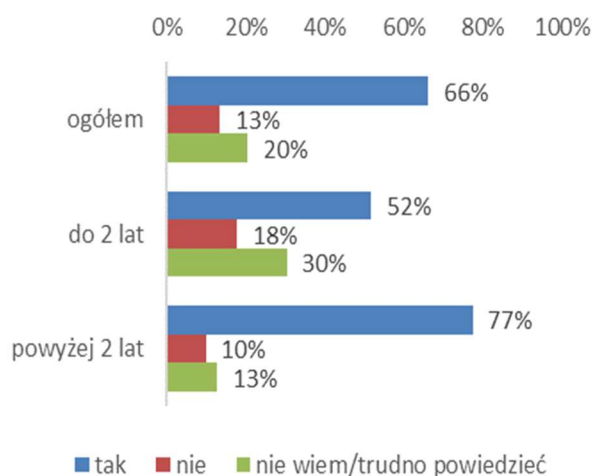
W tym kontekście można stwierdzić, że realizacja wsparcia w postaci instrumentów finansowych w praktyce w nieco mniejszym stopniu służyła likwidacji luki w dostępie do finansowania zewnętrznego przez firmy z sektora MŚP (taki efekt dotyczył 1/3 przedsiębiorstw), a w większym stopniu stanowiła mechanizm wsparcia inwestycji rozwojowych realizowanych przez określone, preferowane z punktu widzenia celów interwencji firmy. Uzyskane warunki wsparcia były atrakcyjne zarówno dla firm korzystających z preferencyjnego oprocentowania (startupy i firmy realizujące inwestycje na terenie OSI), jak i pozostałych firm, które korzystały z pożyczek na zasadach rynkowych (w tym pozostałych mikroprzedsiębiorstw). W naszej ocenie wsparcie przyczynia się więc do realizacji celów stawianych przed instrumentami finansowymi, tj. z jednej strony zmniejszenia luki finansowej, a z drugiej tworzenia efektu zachęty do inwestowania przez określone firmy (co jest bardzo ważne, biorąc pod uwagę bardzo niską skłonność do inwestycji przez podmioty sektora komercyjnego). Z uwagi na bardzo zaawansowany stopień wdrażania instrumentów finansowych w OP2 nie jest wskazane również dokonywanie zmian w parametrach pożyczek w obecnej perspektywie finansowej. Natomiast warto zastanowić się, czy warunki finansowe takich instrumentów (oprocentowanie, prowizja) powinny być w przyszłej perspektywie finansowej jeszcze nieco bardziej zbliżone do tych oferowanych na rynku komercyjnym, co zmniejszyłoby wypieranie środków komercyjnych przez środki publiczne.

Niewątpliwie zasadne byłoby również zwiększenie wśród odbiorców wsparcia udziału firm rzeczywiście znajdujących się w luce finansowania, co jednak wydaje się zadaniem niezwykle trudnym w realizacji. Poza stosowanymi już metodami (w tym preferencjami dla firm działającymi na rynku do 2 lat, określonymi parametrami pożyczek, w tym ofertą mniej atrakcyjnych dla banków mikropożyczek o wartości do 100 tys. zł, a także ofertą instrumentów poręczeniowych dla firm nie posiadających odpowiednich zabezpieczeń) trudno zapewnić inne warunki wsparcia rzeczywiście preferującego firmy znajdujące się w luce finansowania.

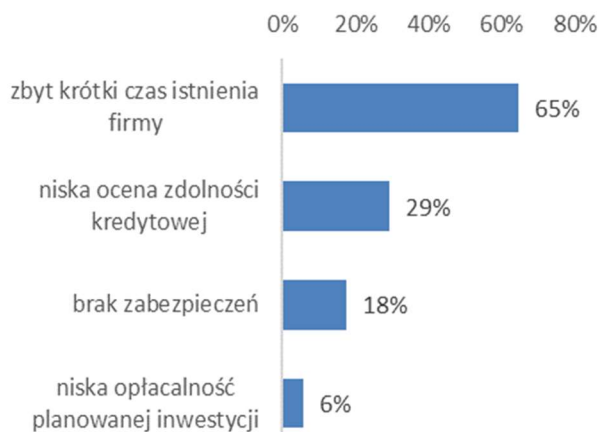
Teoretycznie, pewnym rozwiązaniem mogłoby być wprowadzenie wymogu przedstawienia negatywnej oceny wniosku kredytowego z banku przez wnioskodawcę; nie ma jednak żadnej gwarancji, że nie doprowadziłoby to jedynie do fikcyjnie składanych wniosków w bankach o najbardziej rygorystycznej polityce kredytowej, a jedynym rezultatem byłby wówczas wzrost niepotrzebnej biurokracji.

Wśród firm deklarujących brak dostępu do finansowania ze źródeł komercyjnych, jako główny powód wskazywano zbyt krótki czas istnienia firmy. Rzadziej wymieniano niską ocenę zdolności kredytowej (co może również być powiązane z krótkim czasem działania firmy) oraz brak odpowiednich zabezpieczeń.¹²² Potwierdza to słuszność przyjęcia preferencji w dostępie do pożyczek dla firm działających na rynku poniżej 2 lat.

Wykres 11. Czy w celu sfinansowania zaplanowanej inwestycji mieli Państwo możliwość skorzystania z finansowania komercyjnego? (n=127)



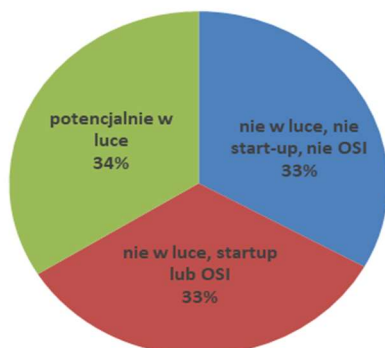
Wykres 12. Dlaczego nie mieli Państwo możliwości uzyskania finansowania zewnętrznego na rynku komercyjnym? (n=17, tylko firmy deklarujące brak dostępu do finansowania komercyjnego)



Źródło: opracowanie własne na podstawie ankiety CAWI przedsiębiorców korzystających z IF w ramach RPO WP 2014-2020.

¹²² Te wyniki należy traktować ostrożnie, gdyż opierają się na odpowiedziach jedynie 17 przedsiębiorstw.

Wykres 13. Odsetek przedsiębiorstw korzystających z IF RPO 2014-2020 w podziale według dostępu do finansowania, czasu działalności, lokalizacji inwestycji na terenach OSI (n=127)



Źródło: opracowanie własne na podstawie ankiety CAWI przedsiębiorców korzystających z IF w ramach RPO WP 2014-2020.

Jakie zatem są najważniejsze powody korzystania z instrumentów finansowych wdrażanych w ramach RPO WP 2014-2020 przez firmy, które mają dostęp do finansowania komercyjnego, a które stanowiły większość ankietowanych przedsiębiorstw?

Wyniki ankiety CAWI wskazują, że decydują o tym przede wszystkim dwa główne czynniki (wprost odnoszące się do kosztu finansowania), postrzegane jako kształtujące korzystniejsze warunki oferowanych produktów. Zatem:

- aż 97% badanych wskazywało jako główną przewagę niższe oprocentowanie niż dostępne na rynku komercyjnym,
- 78% respondentów wskazywało na niższe opłaty i prowizje związane z udzieleniem pożyczki lub poręczenia (a raczej de facto ich całkowity brak).

Jednocześnie, oba te powody były określane jako bardzo istotne (średnia ocen 4,71-4,75 w pięciostopniowej skali).

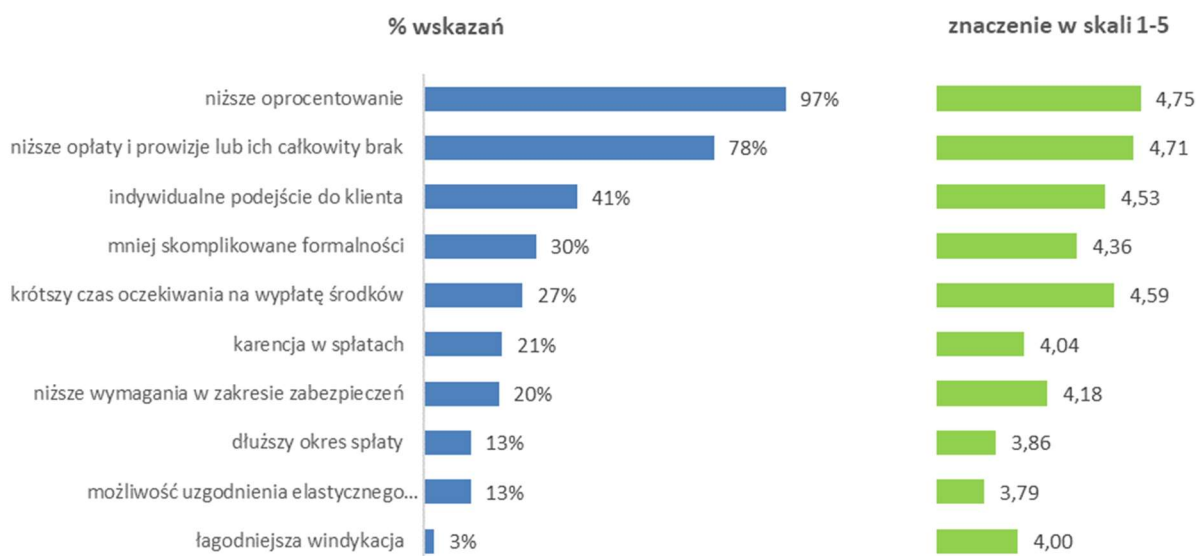
Trzecią najważniejszą przewagą instrumentów współfinansowanych ze środków RPO WP 2014-2020 było, często podkreślane przez respondentów, indywidualne podejście do klienta reprezentowane przez personel pośredników finansowych. Ze stanowisk respondentów w tej sprawie wynika, że niewątpliwą zaletą dla przedsiębiorców jest większa elastyczność pośredników niż dużych instytucji finansowych, w przypadku których decyzja o przyznaniu lub odmowie finansowania mikroprzedsiębiorcy jest zazwyczaj automatyczna – następuje na podstawie oceny generowanej przez stosowany system scoringowy. W praktyce, w takiej sytuacji możliwość podejmowania indywidualnych ustaleń, uwzględniających w jakimś stopniu specyfikę wnioskodawcy, jest bardzo ograniczona. Natomiast w przypadku pośrednika finansowego istnieje pewien margines do negocjacji warunków w kontekście sytuacji danej firmy. Dodatkowo proces udzielania finansowania przez pozabankowych pośredników finansowych ma na ogół charakter spersonalizowany; personel poszczególnych

pośredników jest stosunkowo stabilny, co niekiedy powoduje także nawiązanie pewnych relacji osobistych, przy zachowaniu profesjonalnej oceny wniosku pożyczkowego sytuacja taka jest doceniana przez obie strony. Ponadto, w wielu przypadkach, przedsiębiorcy mogą liczyć na znacznie większe wsparcie doradcze i informacyjne, niż w przypadku instytucji bankowych. Przedstawiciele pozabankowych pośredników są też na ogół znacznie lepiej zorientowani w ofercie finansowania bezzwrotnego, co też może być przydatne dla przedsiębiorców.

Część respondentów wskazywała również (jako zalety instrumentów finansowych oferowanych w oparciu o środki RPO WP 2014-2020) na:

- mniej skomplikowane formalności,
- krótszy czas oczekiwania na wypłatę środków,
- oferowanie karencji w spłatach rat kapitałowych oraz
- generalnie niższe wymagania dotyczące zabezpieczeń dla wnioskowanego / pozyskiwanego finansowania.

Wykres 14. Najważniejsze przewagi instrumentów finansowych z RPO WP 2014-2020 nad ofertą dostępną na rynku komercyjnym w opinii beneficjentów (n=109, tylko firmy deklarujące dostęp do finansowania komercyjnego)



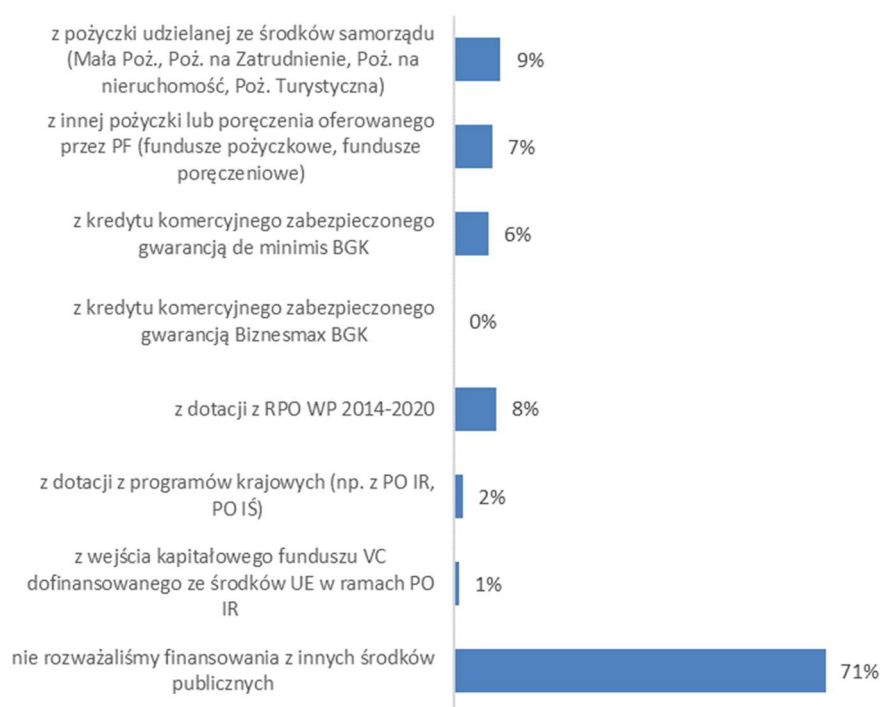
Źródło: opracowanie własne na podstawie ankiety CAWI przedsiębiorców korzystających z IF w ramach RPO WP 2014-2020.

Z przeprowadzonej ankiety wynika, że jedynie mniej niż co trzecia firma rozważała sfinansowanie zaplanowanej inwestycji z innych środków publicznych, przy czym najczęściej respondenci brali pod uwagę inne produkty znajdujące się w ofercie pośredników finansowych (w tym współfinansowanych ze środków samorządu województwa z poprzedniej perspektywy finansowej) oraz dotacje oferowane w ramach RPO WP 2014-2020. Część firm rozważała również zaciągnięcie kredytu zabezpieczonego gwarancją de minimis Banku Gospodarstwa Krajowego. Natomiast, jako główny powód odrzucenia oferty

innych pożyczek i poręczeń oferowanych przez pośredników finansowych lub BGK, wskazywano przede wszystkim mniej korzystne warunki (w zakresie oprocentowania lub innych opłat). Firmy rozważające sfinansowanie zaplanowanej inwestycji z dotacji z RPO WP 2014-2020 albo jej nie uzyskały, albo uznały że jest ona poza ich zasięgiem i nie składały nawet wniosku, albo zrezygnowały ze względu na zbyt skomplikowane formalności i zbyt długi czas oczekiwania na wypłatę środków (decydowały tu typowe wady instrumentów dotacyjnych, często podkreślane przez wnioskodawców).

Podsumowując, można stwierdzić, że w przypadku ankietowanych przedsiębiorstw inne środki publiczne nie stanowiły istotnej konkurencji dla otrzymanej pożyczki lub poręczenia, co obrazuje poniższy wykres.

Wykres 15. Odsetek firm rozważających sfinansowanie inwestycji z innych środków publicznych (n=124)



Źródło: opracowanie własne na podstawie ankiety CAWI przedsiębiorców korzystających z IF w ramach RPO WP 2014-2020.

W przypadku rewitalizacji zdiagnozowaliśmy brak oferty instrumentów finansowych dla inwestycji poza obszarami rewitalizacji (zgodnie z ustawą o rewitalizacji jest to przynajmniej 80% powierzchni miasta). Luka ta zostanie prawdopodobnie zagospodarowana w produkcie post-JESSICA, wdrażanym przez Pomorski Fundusz Rozwoju Sp. z o.o. Na etapie badania nie było jeszcze precyzyjnych informacji na temat parametrów tego produktu oraz momentu jego ewentualnego uruchomienia. Potencjalną konkurencją dla „Pożyczki rewitalizacyjnej” może być Fundusz Dopłat oraz premia remontowa BGK. W ramach tych instrumentów także

wspierane są ciekawe inwestycje o bardzo wysokim efekcie społecznym.¹²³ Poniekąd mogą one również wpisywać się w inwestycje związane z modernizacją energetyczną. Pozostaje jednak mieć nadzieję, że pośrednik będzie prowadził w tym obszarze zrównoważoną demarkację wewnątrz departamentów odpowiedzialnych za poszczególne instrumenty.

Nie zidentyfikowaliśmy działań, które należałoby podjąć w celu zminimalizowania konkurencji. Warto jednak uruchomić produkt PFR w takim momencie, by nie zagrażał on postępowi wdrażania „Pożyczki rewitalizacyjnej” (zagrożenie może wystąpić wówczas, jeśli np. inwestor samorządowy rozważa lokalizację inwestycji w zależności od warunków wsparcia obydwu instrumentów). Przedstawiciele TBS wskazują także na to, że „Pożyczka rewitalizacyjna” powinna w większym stopniu odpowiadać na potrzeby mieszkalnictwa. Produkt jest bardzo atrakcyjny ze względu na bardzo niskie oprocentowanie, zdecydowanie wyróżnia się na rynku (nawet pomimo zmiany nazwy z Inicjatywy JESSICA), pomimo niewielkich mankamentów jakimi są krótszy okres spłaty oraz konieczność wzięcia dodatkowego kredytu. Koordynator rewitalizacji natomiast ubolewał, że wspólnoty mieszkaniowe korzystające z dotacji RPO WP 2014-2020 na remonty części wspólnych nie mogą być wspierane w ramach instrumentów finansowych np. na remonty elewacji – co jest problemem szczególnie biedniejszych i zabytkowych obszarów, takich jak np. Biskupia Górka w Gdańsku. Wydaje nam się jednak, że jest to jeszcze zbyt mała przesłanka, by utworzyć specjalny instrument finansowy, obejmujący przedsięwzięcia realizowane na zdegradowanych obszarach miejskich wymagających rewitalizacji, który dopuszcza Strategia Inwestycyjna z Biznesplanem.

Jeżeli chodzi o sferę odnawialnych źródeł energii, w pierwszym okresie realizacji RPO WP rząd zastąpił system zielonych certyfikatów aukcjami energii. Stanowi to tym samym główną przesłankę do zmian w produkcji regionalnym, którym w większym stopniu zainteresują się podmioty ukierunkowane na autokonsumpcję. Być może system *feed-in-tariff* dla małych elektrowni wodnych oraz biogazowni również zmniejszy zainteresowanie „Pożyczką OZE”. Natomiast 18 lutego 2019 roku ogłoszono uruchomienie programu Energia+, który może konkurować z pożyczką zwłaszcza w sektorze MŚP. Według Instytutu Energetyki Odnawialnej ma on doprowadzić do uruchomienia w 2019 roku nawet 200 MW nowych mocy w instalacjach prosumenckich dzięki ulgom w PIT oraz przygotowanym z MliR instrumentom finansowym.¹²⁴

Według informacji podanych przez NFOŚiGW, program Energia+ obejmie wsparcie w zakresie efektywności energetycznej w przedsiębiorstwach, w tym także produkcję energii z OZE. W ramach programu o łącznym budżecie 4 miliardów złotych przedsiębiorstwa będą mogły otrzymać pożyczkę preferencyjną z oprocentowaniem na poziomie WIBOR 3M+50 punktów bazowych, przy czym możliwe będzie również umorzenie 10% pożyczki przy

¹²³ Interesującym projektem ze środków tego instrumentu może być dostosowanie kamienicy komunalnej do potrzeb seniorów w Ostrowie Wielkopolskim, odpowiadające na problem „więźniów czwartych piętér”.

¹²⁴ Według informacji prasowej Instytutu Energetyki Odnawialnej.

spełnieniu preferencji programu. Okres finansowania projektu obejmie 15 lat, będzie zatem tożsamy z okresem wskazanym w „Pożyczce OZE”. Nabór projektów miał rozpocząć się w I kwartale 2019 roku i trwać niemal do końca roku. Naszym zdaniem dostępność tego rodzaju wsparcia może stanowić istotną konkurencję dla „Pożyczki OZE”, zwłaszcza, że – jak wskazujemy w części raportu poświęconej badaniom ankietowym – przedsiębiorcy OZE są dobrze zorientowani w dostępnych na rynku opcjach finansowania i prawdopodobnie wybiorą najkorzystniejszą opcję dostępną na rynku.

Pewna luka finansowania w województwie pomorskim może występować w przypadku spółdzielni i wspólnot mieszkaniowych, które chciałyby zrealizować wyłącznie inwestycje OZE, bez kompleksowej modernizacji energetycznej. Tego rodzaju projekty pojawiają się np. w konkursach dotacyjnych w województwie kujawsko-pomorskim oraz w portfelu inwestycji WFOŚiGW w Gdańsku. Jest ich jednak niewiele. W latach 2016-2018 WFOŚiGW w Gdańsku wsparł jedynie dwie inwestycje w ramach programu Prosument dla Pomorza – instalację paneli fotowoltaicznych oraz pomp ciepła w spółdzielni mieszkaniowej w Cedrach Wielkich¹²⁵, a także spółdzielnię mieszkaniową Przylesie w Sopocie. Fundusz udzielił także pożyczki łączonej z dotacją wspólnocie mieszkaniowej w gminie Stary Targ na montaż PV/pomp ciepła.

Ramka 3. Przykłady inwestycji fotowoltaicznych zrealizowanych w województwie pomorskim ze środków WFOŚiGW w Gdańsku – dach budynku spółdzielni mieszkaniowej w Cedrach Wielkich (zdjęcie po lewej) oraz instalacja fotowoltaiczna na budynku gospodarczym Osady Burego Misia w powiecie kościerskim (zdjęcie po prawej, wsparta we wcześniejszym okresie)



Źródło: opracowanie własne na podstawie badań terenowych.

WFOŚiGW w Gdańsku raczej nie będzie konkurować z RPO WP 2014-2020 instrumentami OZE, zwłaszcza, że obecnie jest mocno zaangażowany w program Czyste Powietrze, skierowany do osób fizycznych i nie operuje dedykowanym programem, takim jak

¹²⁵ „Ocena ogólnopolskiego systemu wsparcia doradczego dla sektora publicznego, mieszkaniowego oraz przedsiębiorstw w zakresie efektywności energetycznej i odnawialnych źródeł energii w ramach I Osi Priorytetowej POIiŚ 2014-2020”, Imapp, Warszawa 2018, str. 42.

Prosument. Nieco większym problemem może być natomiast komplementarność z POliŚ, chociaż dotychczasowe efekty wsparcia pomocą zwrotną w ramach Poddziałania 1.1.1 nie powinny stanowić konkurencji, a w przypadku klastrów energii mogą być wręcz cennym uzupełnieniem.

Nie stwierdzamy tym samym potrzeby zmian w produkcji wynikających ze znaczącej konkurencji innych podmiotów – poza uważnym monitoringiem programu Energia+ oraz inicjatyw niezależnie podejmowanych przez NFOŚiGW. Wśród przesłanek, które decydują o wyborze „Pożyczki OZE” znajdują się przede wszystkim niskie oprocentowanie oraz zakres finansowania inwestycji. Niemal wszyscy nieskuteczni beneficjenci, którym nie odpowiadał produkt pożyczkowy wskazywali, że potrzebna jest albo całkowita dotacja, albo pomoc zwrotna przynajmniej w wysokości połowy inwestycji.

Z kolei w sferze modernizacji energetycznej budynków zdiagnozowaliśmy w województwie pomorskim brak oferty skierowanej do budynków zbiorowego zamieszkania (hoteli, akademików, burs) oraz budynków należących do NGO (w niektórych regionach – np. Wielkopolsce tego typu wsparcie jest możliwe), o które można byłoby rozszerzyć zakres „Pożyczki na modernizację energetyczną”. W innej ekspertyzie stwierdziliśmy także możliwość stworzenia dedykowanego instrumentu poprawy efektywności energetycznej firm oraz budynków mieszkalnych o oszczędnościach energii niższych niż 25%, którą mogą zaadresować instrumenty PFR.¹²⁶ Warto rozważyć rozszerzenia instrumentu względem tych grup w pożyczce na modernizację energetyczną i w ramach produktów PFR adresowanych do sektora mieszkaniowego.

Istotne zmiany nastąpiły w styczniu 2019 roku w rządowym programie Czyste Powietrze, adresowanym do osób fizycznych posiadających domy jednorodzinne. Zmiany w programie wynikały z relatywnie niskiego zainteresowania osób najuboższych i wysokiego udziału nowo wybudowanych domów we wsparciu (gospodarstwa traktowały program jako dodatek do remontów – analogiczne zjawisko pojawiało się w ostatnich edycjach konkursu Czyste Powietrze Pomorza WFOŚiGW).¹²⁷ Od stycznia 2019 roku zakres poszerzono o osoby fizyczne posiadające prawo własności lub będące współwłaścicielami wydzielonego lokalu w budynku jednorodzinnym z wyodrębnioną księgą wieczystą. Tym samym możliwa jest wymiana źródła ciepła w budynkach, gdzie np. każdy posiada źródło indywidualne, co może w naszej opinii w niewielkim stopniu obniżyć zainteresowanie produktem.¹²⁸ Zmniejszono również poziom dofinansowania dla gospodarstw bogatszych, które mogą natomiast skorzystać z ulgi termomodernizacyjnej.

¹²⁶ Zob. M. Gajewski, J. Szczucki, W. Siwaszek „Ekspertyza dotycząca zapotrzebowania rynkowego na instrumenty zwrotne w obszarze efektywności energetycznej w województwie pomorskim ze szczególnym uwzględnieniem mieszkalnictwa i budynków użyteczności publicznej”, PAG Uniconsult, Warszawa 2018.

¹²⁷ Zob. J. Frankowski „Pozaekologiczne efekty regionalnych programów ochrony powietrza w Obszarze Metropolitalnym Gdańsk-Gdynia-Sopot”, Katedra Geografii Ekonomicznej UG, Gdańsk 2016.

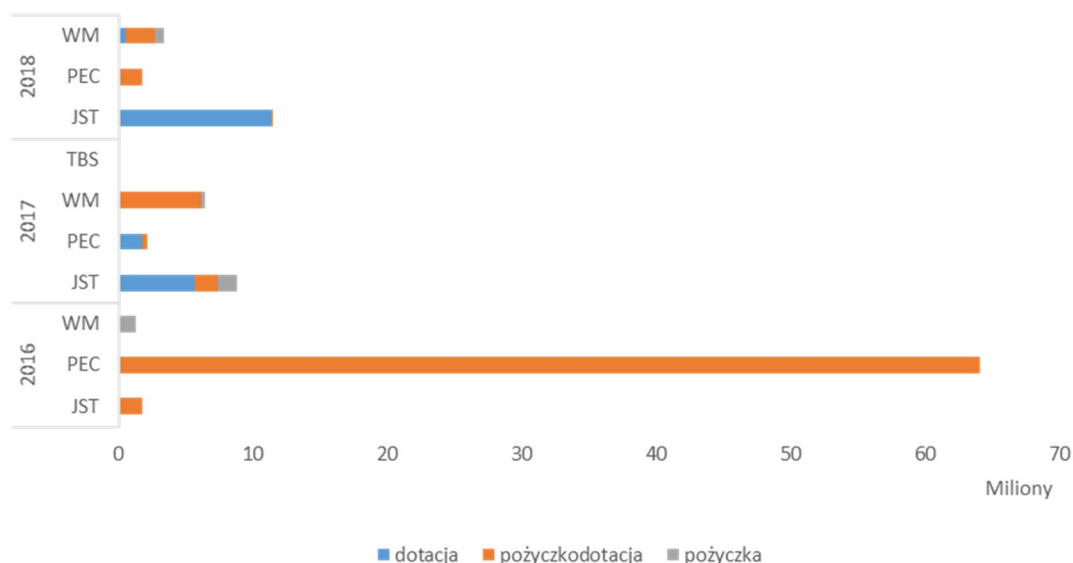
¹²⁸ Osoby te mogą decydować się na indywidualną realizację inwestycji bez wywierania presji na modernizację energetyczną całego budynku.

Powyższe zmiany mogą wskazywać, że przy tak ukierunkowanym wsparciu mogłoby pojawić się zainteresowanie pożyczką ze strony m.in. bardziej zamożnych osób budujących domy, właścicieli mieszkania na jednym z pięter budynku lub w pierzei szeregowej, zainteresowanych modernizacją energetyczną. Zapisy RPO WP 2014-2020 jednoznacznie wskazują dopuszczenie do wsparcia jedynie wielorodzinnych budynków mieszkalnych. Ze względu na wysoki efekt jałowej straty i potencjalnie słabe ukierunkowanie inwestycji na osoby w ubóstwie energetycznym¹²⁹, a także relatywnie niskie wkłady we wskaźnik liczby gospodarstw domowych w stosunku do alokacji nie rekomendowalibyśmy na tym etapie wsparcia właścicieli budynków jednorodzinnych; warto jednak byłoby rozważyć dopuszczenie osób fizycznych w instrumencie PFR ze względu na przypadki zapytań dotyczących modernizacji energetycznej budynku przeznaczonego na mieszkania na wynajem.

Pewnym zagrożeniem dla efektywności „Pożyczki na modernizację energetyczną” budynków wielorodzinnych mogą być instrumenty mieszane, oferowane ze środków statutowych WFOŚiGW w Gdańsku. Po rezygnacji NFOŚiGW z programu KAWKA tego rodzaju zagrożenie jest znacznie mniejsze. Inwestycje z programu KAWKA były udzielane w formie instrumentu mieszanego, w tym pożyczki z umorzeniem części środków, oprocentowanej na ok. 3%. Ich średnia wartość była nieco niższa (331,6 tys. zł) niż w przypadku średniej wartości pożyczki GNB. Budynki, które objęła KAWKA są fizjonomicznie zbliżone do budynków wspieranych Pożyczką na modernizację energetyczną, zatem można pokusić się o stwierdzenie, że pożyczka GNB w obecnej formule stanowi niejako przedłużenie tego typu wsparcia, choć nie jest tak jednoznacznie skierowana na wymianę źródła ciepła i poprawę jakości powietrza.

¹²⁹ Według stanu na 22 lutego 2019 r. w województwie pomorskim w ramach programu Czyste Powietrze złożono 1908 wniosków o dofinansowanie i podpisano 16 umów z ostatecznymi odbiorcami. 20% wniosków dotyczyło nowych budynków, natomiast aż 46% wniosków pochodziło od gospodarstw deklarujących najwyższy próg dochodowy na osobę (powyżej 1600 zł). Dane te pochodzą ze wniosku o udostępnienie informacji publicznej, złożonego przez Polski Alarm Smogowy (<https://polskialarmsmogowy.pl/files/artykuly/1906.xlsx>).

Wykres 16. Wsparcie wielorodzinnych budynków mieszkaniowych przez WFOŚiGW w Gdańsku w latach 2016-2018 w podziale na typ odbiorcy oraz rodzaj instrumentu¹³⁰



Źródło: opracowanie własne na podstawie danych pozyskanych od WFOŚiGW w Gdańsku.

Innym instrumentem bezpośrednio konkurującym z pożyczką GNB może być wsparcie oferowane przez NFOŚiGW z ramienia poddziałania 1.3.2 POLiŚ, adresowanego do spółdzielni i wspólnot mieszkaniowych. NFOŚiGW w województwie pomorskim wsparł dotychczas trzy duże inwestycje – SM Ujeścisko w Gdańsku, SM Przylesie w Sopocie oraz SM w Nowym Dworze Gdańskim. Z punktu widzenia postępów realizacji programu może to być uznane za rezultat niezadowolający – wspólnoty mieszkaniowe z rezerwą podchodzą do środków POLiŚ ze względu na złożony system finansowania, rozbudowaną dokumentację i przewlekły proces oceny projektów.¹³¹ Dla GNB występowanie tego typu instrumentu jest jednak o tyle niekorzystne, że POLiŚ konsumuje duże projekty, mogące wygenerować istotne wartości wskaźników wspartych gospodarstw domowych, szacowanego spadku emisji oraz postępu finansowego.

WFOŚiGW może jednak stać się istotną konkurencją dla „Pożyczki na modernizację energetyczną” w sytuacji ewentualnego przekazania środków OP 1 POLiŚ po przeglądzie śródkresowym na poziom regionalny. W województwie śląskim, gdzie to WFOŚiGW w Katowicach jest instytucją pośredniczącą, efekty wsparcia wspólnot i spółdzielni mieszkaniowych są znacznie lepsze niż w pozostałej części Polski, zwłaszcza, że silnie

¹³⁰ Większość wsparcia WFOŚiGW w 2016 roku stanowi pożyczka łączona z dotacją dla GPEC w Gdańsku na likwidację kotłowni Zawiańska wraz z rozbudową infrastruktury technicznej (50 węzłów ciepłowniczych) i podłączeniem budynków do miejskiego systemu ciepłowniczego z programu KAWKA.

¹³¹ PAG Uniconsult, 2018. Ekspertyza dotycząca zapotrzebowania rynkowego na instrumenty zwrotne w obszarze efektywności energetycznej w województwie pomorskim ze szczególnym uwzględnieniem mieszkalnictwa i budynków użyteczności publicznej, Warszawa.

w proces wsparcia przygotowań dokumentacji angażowali się tam publiczni doradcy energetyczni.¹³² W tej sytuacji należy rozważyć dokonanie roboczej demarkacji i zsynchronizować nabory obydwu instytucji.

Zgodnie z oceną pośrednika finansowego, aktualnie oferowane wsparcie powinno wyczerpać zapotrzebowanie na tego typu inwestycje w sektorze mieszkalnictwa, na co wskazują zresztą także szacunki dokonane na podstawie badania ankietowego.

Nadal jednak istotną konkurencję może stanowić premia termomodernizacyjna BGK, gdzie 16% dotacja ma istotne znaczenie psychologiczne, pomimo, że pożyczka GNB pozwala oszczędzić więcej środków, jest prostsza i szybsza w uzyskaniu. Ten aspekt wymaga jednak podnoszenia świadomości i przełamywania barier „behawioralnych” wśród podmiotów gospodarujących budynkami wielorodzinnymi, zwłaszcza, że wśród ankietowanych zaledwie 40% słyszało o tym instrumencie. Inne oferty sektora bankowego skierowane do sektora mieszkaniowego są oprocentowane wyżej, wymagają także większych zabezpieczeń, a także zakładają prowizję i indywidualnie negocjowaną marżę – stąd też uznajemy je za mniej atrakcyjne niż pożyczka GNB.

3.4 Dziedziny i skala zainteresowania odbiorców ostatecznych wsparciem w formie instrumentów finansowych

3.4.1 Oś priorytetowa 1 i 2 (badania i rozwój, innowacyjność i konkurencyjność)

W przypadku instrumentów finansowych, mających być oferowanych w ramach OP 1 i OP 2, analizy można prowadzić w oparciu przede wszystkim o wyniki badań jakościowych, zresztą tego typu badania, mimo, że nie prowadzą do pokazania konkretnych wartości są znacznie bardziej miarodajne, gdyż w trakcie wywiadu łatwiej jest wyjaśnić, o co się pytamy oraz wytłumaczyć ewentualne niejasności, niż w przypadku badania ilościowego.

Zainteresowanie finansowaniem dłużnym wśród przedsiębiorców utrzymuje się na zbliżonym poziomie, o czym świadczą wyniki badań prowadzonych przez Komisję Europejską (dotyczą one oczywiście całej Polski, jednak różnice pomiędzy poszczególnymi województwami nie są znaczące.

Tabela 20. Udział firm sektora MŚP ubiegających się o kredyt bankowy w ciągu ostatnich 6 miesięcy

	2014	2015	2016	2017	2018
Polska	24%	24%	22%	20%	22%
Unia Europejska	28%	28%	27%	26%	25%

Źródło: *Survey on the access to finance of enterprises, European Commission, 2014-2018.*

¹³² Imapp, 2018. Ocena ogólnopolskiego systemu wsparcia doradczego dla sektora publicznego, mieszkaniowego oraz przedsiębiorstw w zakresie efektywności energetycznej i odnawialnych źródeł energii w ramach I osi priorytetowej Programu Operacyjnego Infrastruktura i Środowisko 2014-2020, Warszawa.

Od momentu przygotowania analizy ex-ante¹³³ zarówno w woj. pomorskim, jak i w całym kraju znacząco poprawiła się ocena dostępności finansowania zewnętrznego dla firm sektora MŚP. W najnowszym badaniu Pekao¹³⁴ wskaźnik mierzący w syntetyczny sposób ocenę dostępności do środków zewnętrznych przez MŚP w skali kraju osiągnął rekordowy w historii notowań poziom, a zgodnie z oczekiwaniami przedsiębiorców sytuacja w tym zakresie ma pozostać względnie stabilna. Podobnie jednak jak w momencie przygotowywania oceny ex-ante¹³⁵, pomorskie przedsiębiorstwa wciąż nieco gorzej oceniają dostępność finansowania zewnętrznego niż przeciętna firma w Polsce, natomiast widać wyraźną poprawę tej oceny od 2013 roku.

Tabela 21. Ocena dostępności finansowania zewnętrznego – średnia wskaźników za ostatnie 12 miesięcy i przyszłe 12 miesięcy

	2013	2014	2015	2016	2017	2018
Polska	99	100	101	99	101	101
Pomorskie	98	101	100	99	102	100

Źródło: Raport o sytuacji mikro, małych i średnich firm w roku 2018, Bank Pekao, Warszawa 2019.

W porównaniu do oceny ex-ante, w woj. pomorskim wśród firm sektora MŚP nieznacznie spadło zapotrzebowanie na finansowanie zwrotne działalności bieżącej. Według najnowszych danych, odsetek firm korzystających z kredytu obrotowego w regionie obniżył się z 29% w 2013 r. do 26% w 2018 r., wciąż jest on jednak nieznacznie wyższy niż średnio w skali całego kraju¹³⁶. Przy czym obserwowany spadek wynika przede wszystkim z braku potrzeby kredytowania działalności bieżącej (na co wskazuje 2/3 badanych), a od momentu przygotowania oceny ex-ante znacząco obniżył się odsetek respondentów wskazujących na brak możliwości skorzystania z finansowania zewnętrznego (z 14% do 10%). Wciąż jednak problem dostępności finansowania obrotowego jest istotny dla części przedsiębiorstw, na co wskazują wyniki przedstawionych w dalszej części rozdziału badań jakościowych.

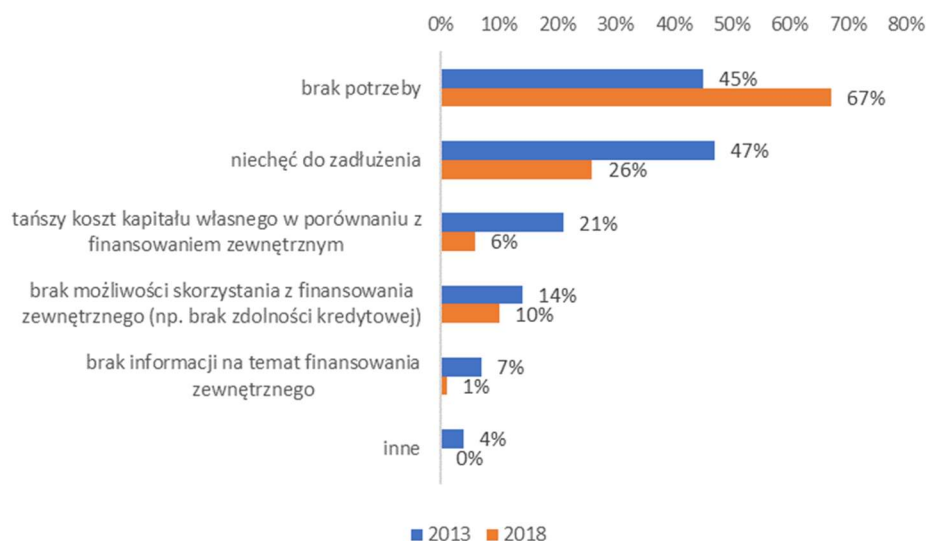
¹³³ Imapp, PAG Uniconsult, Ocena ex-ante dla instrumentów finansowych w ramach Regionalnego Programu Operacyjnego dla województwa pomorskiego na lata 2014-2020, Warszawa 2014 r.

¹³⁴ Raport o sytuacji mikro, małych i średnich firm w roku 2018, Bank Pekao, Warszawa 2019 r.

¹³⁵ Która w tym obszarze opierała się na danych z raportu Pekao za 2013 r.

¹³⁶ Dodatkowo, różnica mieści się w błędzie statystycznym.

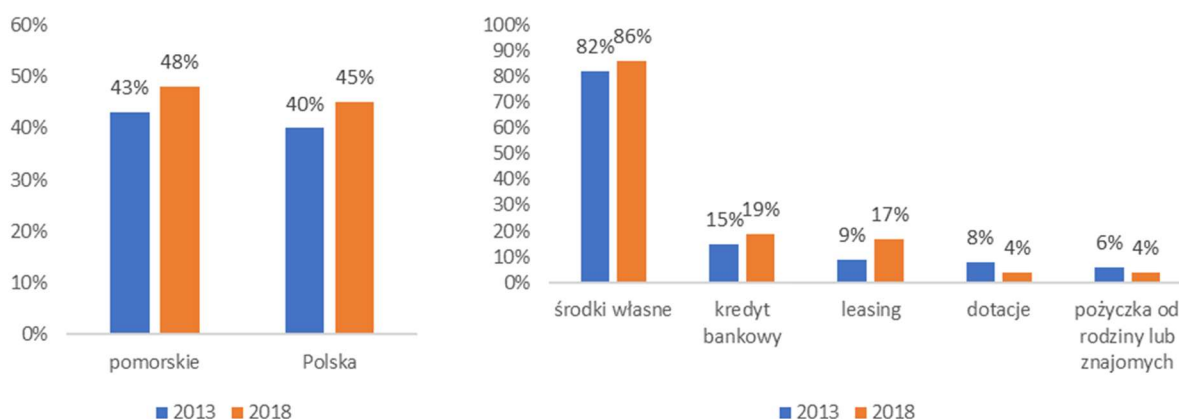
Wykres 17. Przyczyny finansowania działalności bieżącej firmy wyłącznie ze środków własnych – województwo pomorskie



Źródło: Raport o sytuacji mikro, małych i średnich firm w roku 2018, Bank Pekao, Warszawa 2019.

W odniesieniu do analizy zawartej w ocenie ex-ante, wzrosło natomiast zapotrzebowanie na finansowanie zwrotne wydatków inwestycyjnych. Wynika to z dwóch zasadniczych powodów. Pierwszym z nich jest istotny wzrost odsetka firm, które ponosiły nakłady inwestycyjne, z 43% w 2013 r. do 48% w 2018 r. Drugim powodem jest wzrost znaczenia finansowania zewnętrznego w realizacji inwestycji – w tym wykorzystania kredytu bankowego i leasingu przez pomorskie MŚP.

Wykres 18. Odsetek firm ponoszących wydatki inwestycyjne w ostatnich 12 miesiącach (wykres po lewej) oraz źródła finansowania wydatków inwestycyjnych w województwie pomorskim (wykres po prawej)



Źródło: Raport o sytuacji mikro, małych i średnich firm w roku 2018, Bank Pekao, Warszawa 2019.

Generalnie, wiele wskazuje na to, że obecna oferta instrumentów finansowych jest dość atrakcyjna i odpowiadająca na potrzeby znaczącej części przedsiębiorców. Takie ogólne wnioski można wyciągnąć z przeprowadzonych wywiadów. Jedyne poważne ograniczenia, na

które zwracali uwagę przedsiębiorcy, związane są z obowiązującymi regulacjami prawnymi dotyczącymi środków europejskich (kwestia zakupu nieruchomości, kredytów i pożyczek na cele obrotowe oraz prefinansowania i współfinansowania projektów wspieranych dotacją udzieloną ze środków europejskich). Pośród wymienionych problemów na czoło wysuwana była sprawa dostępności finansowania obrotowego. Uczestnicy wywiadów uwypuklali problem dość długich terminów płatności w relacjach B2B. Uwagi te należy traktować jako bardzo zasadne – znajdują one potwierdzenie w rozmaitych badaniach. Przykładowo, można tu przywołać badanie z ubiegłego roku, w którym uwypuklono, że problem finansowania kapitału obrotowego pozostaje bardzo istotny¹³⁷. We wnioskach badawczych stwierdza się, że jednym z najczęstszych powodów korzystania z finansowania zewnętrznego (w segmencie mikro i małych firm) są zatory płatnicze. Ponadto, wnioski z cytowanego badania wskazują, że przedsiębiorstwa, które „/.../ finansują inwestycje i bieżącą działalność pożyczonymi pieniędzmi, z reguły spłacają zadłużenie w dwa lata, z oprocentowaniem miesięcznym na poziomie około 2-5 proc. /.../”. I dodatkowo, "Coraz więcej przedsiębiorstw w Polsce boryka się z problemem niezapłaconych faktur. Do 16,2 proc. (z 13,5 proc.) wzrósł odsetek firm, u których zjawisko to narasta. Jednocześnie znacząco, bo z 15,1 proc. do 11,3 proc., zmniejszyło się grono firm, gdzie wcale nie występują takie perturbacje. W efekcie aż 89 proc. przedsiębiorców nie dostaje zapłaty na czas /.../ średni okres przeterminowania faktur wynosi 3 miesiące i 12 dni /.../"¹³⁸.

Ponadto, jak wynika z badań jakościowych, problemem pozostaje promocja oferty finansowania zwrotnego wspieranego ze środków RPO WP 2014-2020, chociaż w przypadku instrumentów oferowanych w ramach OP 2 intensyfikacja działań promocyjnych mogłaby prowadzić do tego, że zabrakłoby środków, bowiem już obecnie ich wykorzystanie jest bardzo wysokie. Natomiast trzeba mieć świadomość, że nadal wielu przedsiębiorców (co pokazały chociażby zogniskowane wywiady grupowe) w bardzo niewielkim stopniu jest świadomych tego, jaka oferta instrumentów finansowych jest dostępna w ramach RPO WP 2014-2020¹³⁹.

¹³⁷ „Finansowanie działalności przez mikro, małe i średnie firmy w Polsce”, Instytut Keralla Research na zlecenie NFG (dostawca usług e-faktoringu) (ogólnopolska, reprezentatywna próba losowo-kwotowej, n=500 MŚP aktywne), <https://a.msn.com/r/2/BBSPWS6?m=pl-pl&referrerID=InAppShare> [28.01.2019].

¹³⁸ Ponadto: zob. P. Białowolski „Portfel należności polskich przedsiębiorstw – informacja sygnałna”, Konferencja Przedsiębiorstw Finansowych w Polsce i Krajowy Rejestr Długów, lipiec 2018, s. 4-5, lipiec 2018, <https://krd.pl/Centrum-prasowe/Raporty/2018/Portfel-naleznosci-polskich-przedsiębiorstw> [10.01.2019].

¹³⁹ Podczas zogniskowanych wywiadów grupowych ich uczestnicy otrzymywali zestawienia produktów finansowych wraz z krótkim opisem ich głównych parametrów oraz w podziale na produkty oferowane w ramach RPO WP 2014-2020, jak i produkty, których źródłem finansowania są środki z poprzedniego RPO WP – oferta dystrybuowana przez pośredników wybieranych przez Pomorski Fundusz Rozwoju. Z dyskusji wynikało, duże zainteresowanie produktami, przy czym jednocześnie widać było, że wiele z prezentowanych produktów nie było znane. Uczestnicy wywiadów gremialnie formułowali pytanie „/.../ gdzie w jednym miejscu, znaleźć można tego rodzaju informację /.../” oraz w „w jaki sposób można zapewnić, aby [na bieżąco] docierały do nich informacje o nowo uruchamianych produktach. Warto tu jeszcze uzupełnić, że zogniskowane wywiady grupowe, do których nawiązujemy, niekiedy organizowane były we współpracy z pośrednikami finansowymi. W takiej sytuacji, pośrednik finansowy korzystał z okazji i po zakończeniu wywiadu prezentował (promował)

Z całą pewnością nadal (choć badania jakościowe pokazują, że znaczenie tego problemu nieco maleje) pewnym problemem w dostępie do finansowania dłużnego pozostaje brak odpowiednich zabezpieczeń, choć może to się wydawać paradoksem, gdyż dostępna jest bardzo kompleksowa oferta gwarancji portfelowych BGK, a z drugiej strony zaawansowanie obu projektów w ramach RPO WP 2014-2020, dotyczących udzielania poręczeń jest ograniczone. Badania realizowane w innych regionach¹⁴⁰ (a nie wydaje się, aby zróżnicowanie regionalne odgrywało w tych kwestiach zasadnicze znaczenie) także wskazują, że brak zabezpieczeń, jako bariera w dostępie do finansowania zwrotnego, nadal odgrywa stosunkowo ważną rolę (choć wyraźnie mniejszą niż jakiś czas temu). Udział firm rezygnujących z ubiegania się o finansowanie dłużne, wskutek braku wystarczających zabezpieczeń, wynosił w analizowanych badaniach od 16 do 22% i była to jedna z najważniejszych przyczyn (lub wręcz najważniejsza) nie podejmowania starań o ubieganie się o finansowanie zwrotne.

Naturalnie, warto też pamiętać, że część banków dla wybranych klientów i dla kredytów o określonej wartości udziela też finansowania bez zabezpieczeń. Zwykle jednak takie kredyty są znacznie droższe. Dodatkowo, banki są w stanie znacznie zredukować (na podstawie danych historycznych) wymogi dotyczące zabezpieczeń dla wybranych klientów.

Warto też zauważyć, że szczególnie istotne znaczenie, o czym już wspominaliśmy, odgrywają ograniczenia, związane z restrykcjami, dotyczącymi łączenia instrumentów finansowych oraz finansowania bezzwrotnego w ramach Polityki Spójności 2014-2020, a de facto brak możliwości takiego łączenia¹⁴¹. Brak takich restrykcji otwierałby pole do uruchamiania nowych instrumentów; przykładowo brak wystarczających zabezpieczeń jest jedną z istotnych barier we wdrażaniu oferowanej w ramach OP 1 „Pożyczki na innowacje”. W związku z tym sugerowalibyśmy (w przypadku wybranych produktów) odejście od tych ograniczeń i dopuszczenie łączenie poręczeń i pożyczek udzielanych ze środków odrębnych

własną ofertę finansową. Co jednak charakterystyczne (i w sumie zrozumiałe) skupiał się wyłącznie na produktach oferowanych przez siebie. Sądzymy jednak, że pośrednicy finansowi mogliby (pobocznie) informować przy takich okazjach (lub szerzej w ramach całego własnego systemu promocji) także o innych produktach. Szczególnie mamy tu na myśli „Pożyczkę na innowacje”, która jest rozprowadzana tylko przez jednego pośrednika w województwie, będąc jednocześnie produktem bardzo specyficznym. Sądzymy, że mogłoby to pomóc w promocji tego właśnie produktu. Chodzi tu zatem o podjęcie próby jakiejś koordynacji (przez menadżera funduszu funduszy) przekazu promocyjnego, realizowanego przez pośredników finansowych, z pozostawieniem im swobody co do szczegółowych rozwiązań. Zresztą, istnieje również pole do wprężenia pośredników w promocję przynajmniej niektórych instrumentów rozprowadzanych ze szczebla krajowego (np. programy gwarancyjne oferowane przez BGK).

¹⁴⁰ Zob. przykład „Aktualizacja oceny ex ante instrumentów finansowych w ramach RPO Województwa Podkarpackiego 2014-2020”, PAG Uniconsult, Imapp, grudzień 2017 lub „Ocena trafności zastosowania instrumentów finansowych oraz możliwości wdrożenia pomocy zwrotnej i wsparcia opartego na wejściach kapitałowych w ramach RPO Województwa Łódzkiego 2014-2020”, PAG Uniconsult, Imapp, grudzień 2017.

¹⁴¹ Jest ono dopuszczalne, ale wyłączenie w stosunku do oddzielnych wydatków kwalifikowalnych, co w połączeniu z generalną obawą wszystkich instytucji zaangażowanych w proces wdrażania powoduje, że w rzeczywistości z takimi przypadkami nie ma się do czynienia. Jednym z niewielu wyjątków jest oferowana przez BGK w ramach POIR tzw. gwarancja BiznesMax, w której instrument gwarancyjny jest wspierany dotacją pokrywającą częściowo koszty odsetek od objętego gwarancją kredytu.

perspektyw finansowych UE, być może dodatkowo ograniczając maksymalny udział poręczenia w pożyczce np. do 50%.

Warto też zauważyć (kwestia ta pojawiała się w wywiadach), że obecnie (jeszcze 10-15 lat temu sytuacja była nieco odmienna) oferta finansowa jest stosunkowo rzadko, a jeżeli już, to w bardzo niewielkim zakresie, wspierana ofertą doradczą-szkoleniową – obie formy wsparcia funkcjonują raczej oddzielnie. W związku z tym warto się być może zastanowić, czy w tej sferze nie warto byłoby wprowadzać pewnych zmian (choć strukturalnie łączenie doradztwa i instrumentów finansowych, finansowanych ze środków europejskich, nie jest łatwe z powodów formalno-organizacyjnych), naturalnie tylko ograniczona część przedsiębiorców poszukujących finansowania jest zainteresowana także tego typu „miękkim” wsparciem, ale na pewno warto im je zapewnić.

Wielkim wyzwaniem pozostaje też sposób identyfikacji potrzeb uruchamiania określonego typu finansowania, niestety rozwiązaniem nie są raczej badania ilościowe, w przypadku zaś badań jakościowych kluczowy jest dobór rozmówców oraz – idealnie – badanie nie popytu „w ogóle”, ale ocena założeń konkretnego produktu. W tym kontekście warto sięgnąć do doświadczeń Pomorskiego Funduszu Rozwoju Sp. z o.o., który opracowując propozycje nowych produktów finansowych opierał się zarówno na nieformalnych konsultacjach, jak i na zewnętrznych ekspertyzach.

Dodatkowo, uruchamiając owe produkty warto pamiętać, na co zwracała uwagę część badanych, aby mimo swej „niszowości” (w celu minimalizacji konkurencji z ofertą w ramach RPO WP 2014-2020) miały one jednak znaczącą grupę potencjalnych odbiorców, aby zapewnić odpowiednią relację między rezultatami ich uruchomienia, a poniesionymi nakładami.

3.4.2 Oś priorytetowa 8 i 10 (rewitalizacja, odnawialne źródła energii i efektywność energetyczna)

Wsparcie rewitalizacji

Ankieta dotycząca „Pożyczki rewitalizacyjnej” objęła koordynatorów programów rewitalizacji w miastach województwa pomorskiego, korzystających z dotacji RPO WP 2014-2020 oraz sekretarzy gmin w pozostałych ośrodkach. Łącznie zwrot wyniósł 26 ankiet z 42 wysłanych ankiet (62%).

Wśród ankietowanych miast województwa 46% w ciągu ostatnich 3 lat realizowało projekt miejski.¹⁴² Na projekty miejskie samorządy przeznaczały głównie środki własne (82%) i dotacje (2/3). Zaledwie w trzech przypadkach miasta korzystały z pożyczki lub kredytu na preferencyjnych warunkach, a w zaledwie jednym z kredytu komercyjnego. W dwóch przypadkach samorządy wskazywały inne środki finansowania tego rodzaju inwestycji: otrzymaną darowiznę lub wkład partnerów. Powodem rzadkiego korzystania z pożyczek /

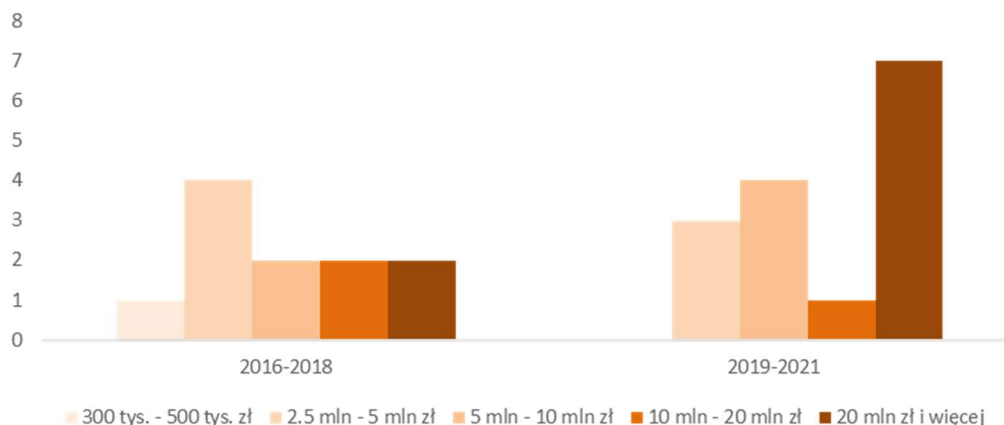
¹⁴² Projekt miejski został zdefiniowany jako inwestycja generująca dochód, zwiększająca atrakcyjność miasta.

kredytów było uzyskiwanie dotacji i/lub brak takiej potrzeby. Inne przyczyny pojawiły się w dwóch przypadkach: w pierwszym miasto spłacało już jedną inwestycję i nie posiadało odpowiednich zabezpieczeń, w drugim wskazywało brak programu, który umożliwiłby sfinansowanie planowanej inwestycji.

Dokładnie 2/3 ankietowanych miast w regionie planuje realizację projektów miejskich w najbliższych 3 latach. Zainteresowani przewidują głównie inwestycje mieszkaniowe i kulturalne. Prognoza zainwestowanych środków w najbliższych 3 latach jest znacznie bardziej optymistyczna w porównaniu z okresem 2016-2018. Aż 7 miast (głównie średniej wielkości) zadeklarowało kwotę 20 mln zł lub więcej; niemal wszystkie miasta rozważają zaangażowanie do projektów miejskich dotacji i środków własnych. Pożyczkę rewitalizacyjną rozważa 5 miast (z których 3 projekty znajdowały się już w *pipeline* BGK), co może świadczyć o niskim zainteresowaniu tego rodzaju formą finansowania (znajomość instrumentu jest bowiem powszechna). Sytuacja, w której miasto wskazało inny potencjalny instrument finansowy niż „Pożyczka rewitalizacyjna” wystąpiła cztery razy: raz wskazano inną preferencyjną pożyczkę, a trzy razy kredyt w banku komercyjnym. Projektów miejskich nie planuje większość nadmorskich miast turystycznych oraz mniejsze ośrodki w południowej części województwa.

Na pytanie o potencjalne inwestycje innych podmiotów na obszarach rewitalizacji jednoznacznie twierdząco odpowiedziała 1/3 miast. Wśród ciekawych inicjatyw, które potencjalnie mają szansę wpisać się w zakres „Pożyczki rewitalizacyjnej” należy wskazać budowę targowisk miejskich w mniejszych ośrodkach, adaptację budynku do potrzeb firm z zakresu inteligentnej specjalizacji w nadmorskim mieście powiatowym, a także restaurację starego obiektu przemysłowego na centrum mieszkaniowo-restauracyjno-rozrywkowo-hotelowe. To właśnie targowiska i wspomniany obiekt są jedynymi, które koordynatorzy widzą jako komercyjnie opłacalne w przyszłości. Należy jednak pamiętać, że koordynatorzy rewitalizacji nie zawsze mogli być świadomi wszystkich planów inwestycyjnych inwestorów prywatnych – stanowczą deklarację braku inicjatyw prywatnych w obszarze rewitalizacji wskazało tylko jedno miasto w zachodniej części regionu.

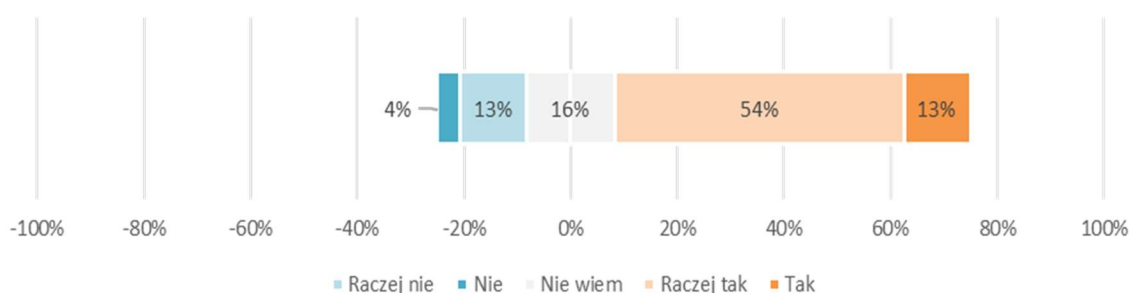
Wykres 19. Miasta, które realizowały projekty miejskie w ostatnich 3 latach oraz miasta, które planują realizację tego typu projektów wraz z deklarowaną wartością



Źródło: opracowanie własne na podstawie danych ankietowych.

Znajomość Pożyczki rewitalizacyjnej wśród koordynatorów rewitalizacji jest powszechna. Miasta, które deklarowały brak wiedzy w tym zakresie zazwyczaj nie realizowały projektów dotacyjnych. Zdecydowana większość koordynatorów dowiedziała się o produkcie bezpośrednio od urzędu marszałkowskiego. Koordynatorzy mają raczej pozytywne zdanie o atrakcyjności produktu wobec potrzeb swych ośrodków. Odpowiedzi zdecydowanie negatywnej natomiast udzieliło jedynie to miasto, w którym ze względu na wysokie wskaźniki społeczno-gospodarcze trudno wskazać obszar kwalifikujący się do tego rodzaju inwestycji.

Wykres 20. Ocena dopasowania pożyczki do potrzeb miast województwa



Źródło: opracowanie własne na podstawie danych ankietowych.

Powyższe wyniki w kontekście popytu na instrumenty rewitalizacyjne należy traktować z ostrożnością. Już w ocenie ex-ante zauważono, że miasta miały trudności z oszacowaniem skali potrzeb na projekty rewitalizacyjne, przy czym różnica ta była niestety na niekorzyść faktycznego zapotrzebowania na kapitał. Podczas oceny ex-ante w 2014 roku samorządy pomorskie wskazały 9 inwestycji, których łączna wartość wynosiła ok. 300 mln zł.¹⁴³ Obecnie

¹⁴³ Wydaje się także, że niektóre miasta wskazały wówczas wszystkie planowane inwestycje miejskie, m.in. negocjowane wówczas w ramach ZPT – stąd zwłaszcza dwa projekty, przekraczające skalę 100 mln zł. Nie było

16 miast, które deklarowały realizację projektu miejskiego w najbliższych 3 latach wskazało potrzeby inwestycyjne na minimalnym poziomie przynajmniej ok. 200 mln zł. Wśród miast rozważających instrumenty finansowe kwota ta jednak spada do poziomu ok. 112 mln zł (natomiast samą „Pożyczkę rewitalizacyjną” – do poziomu ok. 87 mln zł). Biorąc pod uwagę zarówno brak odpowiedzi części miast, jak również bardzo optymistyczne szacunki można zgrubnie przyjąć, że kwota ta jest znacznie bliższa rzeczywistości, co i tak nakazuje myśleć pozytywnie w kontekście dalszego popytu na „Pożyczkę rewitalizacyjną” (również przy założeniu symetrycznego popytu ze strony innego typu odbiorców). Informacja ta daje również podstawy do uruchomienia innego instrumentu wspierającego projekty miejskie – zwłaszcza, że do ubiegania się o „Pożyczkę rewitalizacyjną” jest bardzo szeroka gama podmiotów, nie tylko samorządy.

W porównaniu do okresu 2007-2013 miasta województwa cechuje mniejsza chęć realizacji spektakularnych inwestycji, mających głównie na celu podniesienie prestiżu miasta. Tego rodzaju potrzeby zostały już w większości zaspokojone dzięki wykorzystaniu RPO WP 2007-2013 oraz własnych środków. Można zaryzykować tezę, że obecnie samorządy dostrzegają potrzebę inwestycji w miejskie usługi społeczne w celu kreowania atrakcyjności osiedleńczej. Jest to szczególnie istotne w przypadku tych obszarów województwa, w których zatrzymanie mieszkańców może stanowić wyzwanie. Zmieniające się trendy społeczno-gospodarcze w regionie obejmują także wzrost roli sportu i rekreacji (zwłaszcza sportów indywidualnych) w mniejszych ośrodkach, co może rzutować na silniejszy udział tego rodzaju projektów w zakresie „Pożyczki rewitalizacyjnej”. Projekty sportowo-rekreacyjne (np. baseny – wyłączając wspomniane wcześniej Wodne Ogrody w Wejherowie) nie będą raczej jednak zgłaszane przez samorządy ze względu na realizację tego typu inwestycji w poprzednich latach; niskie zainteresowanie samorządów w tej kwestii potwierdzają także wyniki ankiety.

Wsparcie odnawialnych źródeł energii (OZE)

Założenia w zakresie stosowania instrumentów finansowych RPO WP 2014-2020 przewidywały przede wszystkim wsparcie fotowoltaiki, biogazu i energetyki wodnej. Zgodnie z założeniami, wsparte miały zostać podmioty, które następnie ubiegałyby się o udział w aukcjach OZE. Sytuacja jednak w ciągu ostatnich kilku lat zmieniała się; poprzednia ocena ex-ante nie objęła badaniem potencjalnych inwestorów OZE, dlatego nie mamy punktu odniesienia do obecnej sytuacji. Ankieta w aktualizacji objęliśmy nieskutecznych beneficjentów Poddziałania 10.3.1 RPO WP 2014-2020, podmioty produkujące energię w małej instalacji z rejestru URE (które udostępniły dane kontaktowe), a także zwycięzców aukcji OZE. Łącznie uzyskaliśmy 41 odpowiedzi, co stanowiło zwrot rzędu 20% respondentów.

Wśród potencjalnych inwestorów OZE zaledwie 32% ankietowanych zrealizowało instalację OZE w ciągu ostatnich 3 lat. Najczęściej inwestorzy posiadali doświadczenia w produkcji

wówczas jeszcze wiadomo, że „Pożyczka rewitalizacyjna” obejmie wyłącznie projekty na obszarach rewitalizacji; w opcji post-JESSICA rozważano chociażby węzły transportowe.

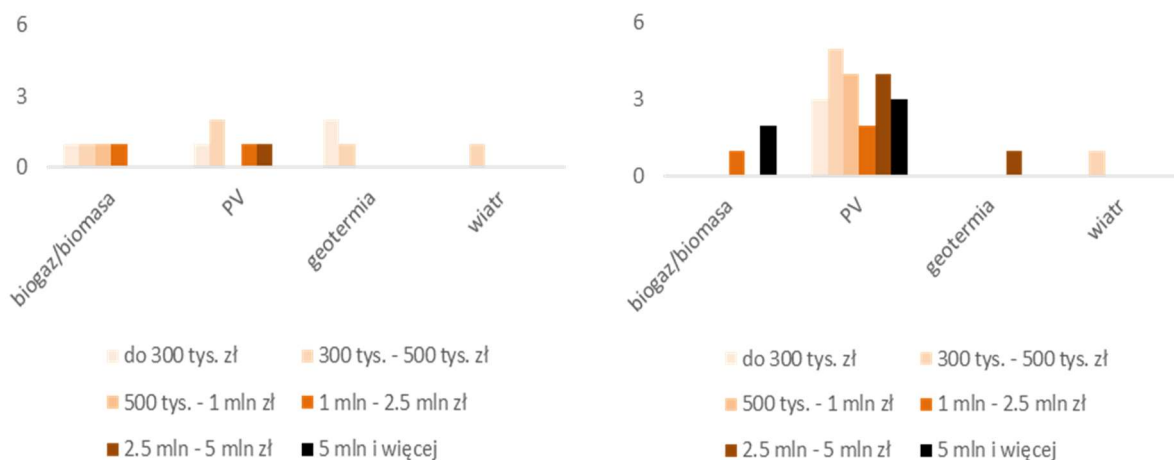
energii z paneli fotowoltaicznych lub pomp ciepła. Większość nieskutecznych wnioskodawców RPO WP 2014-2020 dopiero dzięki pozyskanej dotacji planowała rozpocząć tego rodzaju działania.

Największe kwoty w OZE w ciągu ostatnich 3 lat zainwestowały spółki samorządowe, odpowiedzialne za gospodarkę odpadami lub infrastrukturę wodno-ściekową. Ich inwestycje w ostatnich 3 latach przekraczały 1 mln zł, a w jednym przypadku nawet 2,5 mln zł. Wszyscy ankietowani inwestorzy OZE angażowali środki własne w inwestycje. Samorządy deklarowały realizację inwestycji z dotacji, natomiast dwa największe projekty skorzystały z pożyczki – było to jednak przed 2018 rokiem. W 2018 roku zaledwie 3 inwestorów ubiegało się o pożyczkę. Producenci OZE wśród przyczyn nieubiegania się o pożyczkę wskazywali spłacanie innej inwestycji, natomiast podmioty samorządowe nie widziały takiej potrzeby.¹⁴⁴ Aż 86% ankietowanych inwestorów planuje inwestycje w OZE w ciągu najbliższych 3 lat. Jest to wniosek budujący, zwłaszcza, że ani jeden ankietowany nieskuteczny wnioskodawca nie zrezygnował z tego zamiaru. 84% planowanych inwestycji ma dotyczyć produkcji energii elektrycznej, a 22% produkcji energii w skojarzeniu. Zaledwie jeden podmiot (spółdzielnia mieszkaniowa) planuje wyłącznie instalacje produkujące energię cieplną.

Zdecydowana większość (83%) ankietowanych inwestorów będzie inwestować w fotowoltaikę. Wśród ankietowanych podmiotów deklarowały to firmy o dużej powierzchni magazynowej (np. skład materiałów budowlanych), jak również przedsiębiorstwa produkcyjne, zajmujące się np. obróbką elementów metalowych i drewna, cukiernictwem, gdzie produkowana energia pokrywałaby potrzeby własne. Firmy tego typu rozważają zarówno mikroinstalacje, jak i małe instalacje. Wśród ankietowanych znalazło się niewielu przedsiębiorców zawodowo produkujących energię. Ci, którzy wypełnili ankietę deklarowali realizację dużych instalacji, podobnie jak firmy zajmujące się gospodarką komunalną i transportem, w tym spółki samorządowe. Samorządowe spółki komunalne to główni zainteresowani realizacją inwestycji w biogaz i biomasę. Pojedyncze podmioty rozważają mikroinstalacje wiatrowe oraz pompy ciepła. Tak duże zainteresowanie i deklarowana wartość przyszłych inwestycji wskazuje, że zaszła istotna zmiana w stosunku do sytuacji w ostatnich latach. Nastąpił wzrost zainteresowania inwestorów rynkiem OZE, o którym wspominały również badane instytucje finansowe i podmioty zaangażowane na rzecz OZE.

¹⁴⁴ Duża część ankietowanych liczyła w tym czasie na otrzymanie dotacji z RPO WP, dlatego mogła wstrzymywać się z inwestycjami.

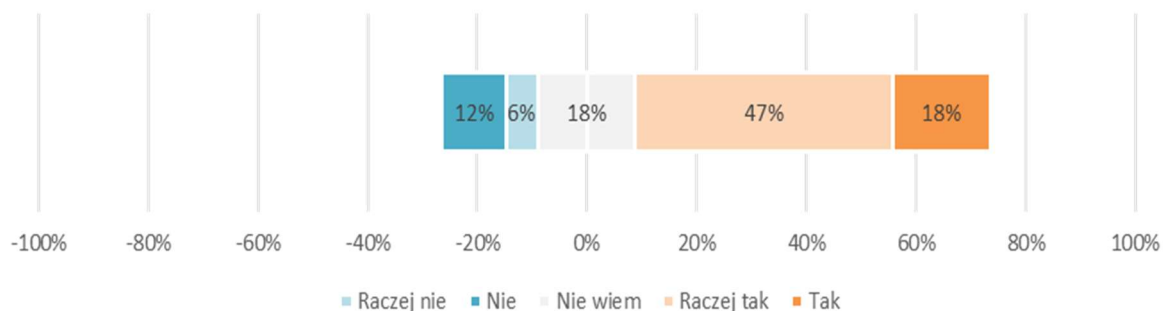
Wykres 21. Deklarowana wartość inwestycji ankietyowanych inwestorów OZE w latach 2016-2018 (lewa oś) oraz w latach 2019-2021 (prawa oś)



Źródło: opracowanie własne na podstawie danych ankietowych.

Największym potencjałem zaangażowania środków w OZE dysponują spółki samorządowe o ponadlokalnym zasięgu, a także zawodowi producenci energii. Podmioty te deklarują zainwestowanie ponad 5 mln zł, a w dwóch przypadkach nawet powyżej 10 mln zł w instalacje OZE. W segmencie 1-5 mln zł znaleźli się mniejsi producenci energii, spółdzielnia mieszkaniowa oraz duże firmy produkcyjne (obróbka drewna, metalu, szkła). Natomiast poniżej 1 mln zł planują zainwestować mniejsze firmy, prowadzące nieco mniej energochłonną działalność.

Wykres 22. Ocena dopasowania pożyczki do potrzeb inwestorów OZE



Źródło: opracowanie własne na podstawie danych ankietowych.

Inwestorzy OZE cały czas rozważają sfinansowanie swych inwestycji z dotacji – nadal deklarowało tak 100% respondentów. Pożyczkę dopuszcza nieco ponad połowa inwestorów (52%), przy czym sugerowane źródło tej pożyczki (czy byłaby to pożyczka RPO WP 2014-2020 czy np. ze środków NFOŚiGW) nie miała dla nich większego znaczenia. Zaledwie 14% inwestorów rozważałoby opcję kredytu komercyjnego – byli to głównie zawodowi producenci energii, planujący duże instalacje fotowoltaiczne. Żaden inwestor nie planuje finansowania inwestycji wyłącznie ze środków własnych. Spośród innych rozważanych opcji

innych niż pożyczka lub kredyt pojawiło się tylko jedno wskazanie funduszy norweskich jako potencjalnego źródła finansowania (dla inwestycji komunalnej), co potwierdza niską ofertę wsparcia OZE w Polsce w momencie realizacji badania ankietowego.

Większość ankietowanych inwestorów (61%) słyszała o „Pożyczce OZE”. Dobrze zorientowane w tym zakresie są zwłaszcza podmioty samorządowe i publiczne. Mniejsze przedsiębiorstwa produkcyjne, jak również organizacje pozarządowe aplikujące o wsparcie nie były świadome pojawienia się tego instrumentu. Inwestorzy w bardzo różny sposób dowiedzieli się o „Pożyczce OZE”. Wskazywano głównie media społecznościowe i artykuły branżowe; w jednym z przypadków informacja do firmy trafiła przez pośrednika; w czterech od urzędu marszałkowskiego. Niemal 2/3 inwestorów (65%) uznaje, że instrument ten odpowiada lub raczej odpowiada na potrzeby branży OZE. Dominuje jednak opinia z pewną dozą niepewności, co wskazuje, że w momencie uruchomienia pożyczek należy podjąć intensywne działania, w jasny sposób wskazujące na atrakcyjność i opłacalność produktu. Podmioty, które deklarowały raczej negatywne lub negatywne zdanie na temat atrakcyjności pożyczki (18%) wskazywały na dotacyjne ukierunkowanie swej działalności (spółki samorządowe) lub potrzebę przynajmniej częściowej dotacji, bez której inwestycja w OZE będzie nieopłacalna (przedsiębiorstwa).

Przyjmując udział podmiotów jednoznacznie pozytywnie oceniających atrakcyjność pożyczki (18%), medianę ich potrzeb inwestycyjnych (2,75 mln zł) oraz uwzględniając całkowitą liczbę nieskutecznych beneficjentów w konkursie dotacyjnym, można bardzo ostrożnie szacować zapotrzebowanie na pożyczkę OZE w skali ok. 97 mln zł (przy ogólnym zapotrzebowaniu inwestycyjnym zgłaszanym przez nieskutecznych beneficjentów i podmioty w rejestrze małych instalacji rzędu 550 mln zł) w ciągu najbliższych trzech lat. Pozwala to wnioskować optymistycznie o perspektywach wydatkowania alokacji przez pośrednika, zwłaszcza, że będą nią prawdopodobnie zainteresowane także inne podmioty.

W ostatnich latach można mówić o oddolnym wzroście zainteresowania energetyką prosumencką oraz stosowaniem odnawialnych źródeł energii takich jak pompy ciepła czy pellet. Również firmy produkcyjne wydają się być coraz bardziej świadome jeśli chodzi o troskę o środowisko, zwłaszcza, jeśli idzie ona w parze ze wzrostem cen energii elektrycznej. Wśród podmiotów samorządowych natomiast wzrasta potrzeba wzmocnienia lokalnego bezpieczeństwa energetycznego. Z tego tytułu część samorządów coraz intensywniej rozważa animowanie klastrów energii/rozwój wysp energetycznych, w które bardzo dobrze mogą wpisywać się projekty współfinansowane z RPO WP.

Generalnie wyniki ankiety potwierdzają, że popyt na inwestycje w OZE może być wysoki, jednak ze względu na informacje o uruchomieniu rządowego programu Energia+ zakładającego pomoc zwrotną należy dokładnie monitorować wdrażanie tego instrumentu.

Wsparcie modernizacji energetycznej budynków mieszkalnych

Ankieta podmiotów gospodarujących wielorodzinnymi budynkami mieszkalnymi objęta spółdzielnie mieszkaniowe, zarządców nieruchomości, samorządy odpowiedzialne za mienie

komunalne oraz TBS. Ankietę wypełniły 73 podmioty (głównie JST i spółdzielnie mieszkaniowe), co dało stopę zwrotu rządu 20,5% operatu. Wśród spółdzielni zwrot wyniósł 10% szacowanej liczby podmiotów w województwie, lecz objął 30% zasobu spółdzielczego (m.in. ze względu na odesłanie ankiet przez największe spółdzielnie w regionie); natomiast zarządcy, którzy odesłali ankietę dysponowali 1,5% wojewódzkiego zasobu wspólnotowego. Trudno na tej podstawie jednoznacznie wnioskować o potencjalnych potrzebach tej ostatniej grupy, dlatego też uzupełniając przeprowadziliśmy pogłębione wywiady telefoniczne z zarządcami nieruchomości. Były one o tyle celowe i cenne, że rozmawialiśmy z podmiotami, które reprezentowały wspólnoty mieszkaniowe, występujące o „Pożyczkę na modernizację energetyczną”.

W latach 2016-2018 podmioty gospodarujące budynkami wielorodzinnymi najczęściej inwestowały w ocieplenie budynków (51%) oraz wymianę stolarki okiennej lub oświetlenia (57%). Ok. 28% podmiotów inwestowało w wymianę źródeł ciepła lub przebudowę kotłów, systemów grzewczych lub węzłów sieci ciepłowniczych. Zaledwie 8% podmiotów wskazywało na realizację kolektorów słonecznych i paneli fotowoltaicznych, przy czym w tym gronie nie znalazł się żaden zarządca nieruchomości lub reprezentant spółdzielni mieszkaniowej. Relatywnie zamożne gminy zainwestowały w ciągu ostatnich 3 lat największe kwoty (5-10 mln zł) w wielorodzinne budynki mieszkaniowe. Na nieco niższym pułapie (2,5-5 mln zł) znaleźli się znaczący trójmiejscy zarządcy nieruchomości (opiekujący się kilkudziesięcioma / kilkuset budynkami) oraz średniej wielkości miasta regionu. Poniżej tej kwoty inwestycje zadeklarowała większość spółdzielni mieszkaniowych oraz gminy z niewielkim zasobem komunalnym (np. posiadające kilka budynków). Spośród podmiotów, realizujących inwestycje w ostatnich 3 latach, 90% korzystało ze środków własnych, 48% z dotacji, 15% z pożyczki kredytu komercyjnego, a 4% z pożyczki lub kredytu ze środków publicznych; w jednym przypadku gmina otrzymała wsparcie fundacji należącej do spółki energetycznej. Korzystanie z kredytu komercyjnego deklarowali prywatni zarządcy nieruchomości. Natomiast 32% wszystkich ankietowanych nie podejmowało żadnych inwestycji związanych z modernizacją energetyczną budynków mieszkalnych w ciągu ostatnich 3 lat. Należały do nich głównie małe i mniej zamożne gminy wiejskie.

Dwa mniejsze miasta, położone peryferyjnie nie ubiegały się o pożyczkę ze względu na brak zabezpieczenia i zbyt wysokie koszty instrumentu finansowego. Inne wskazywały problem z zaciągniętymi już zobowiązaniami. Zdecydowana większość albo nie widziała potrzeby ubiegania się o pożyczkę albo otrzymała dotację na ten cel.¹⁴⁵ Wynika to z niskiego priorytetu remontów mienia komunalnego w samorządach lokalnych – zwłaszcza jako obszaru potencjalnego zaciągania zobowiązań. W jednym przypadku gmina wiejska wskazała także na niewielką liczbę tego rodzaju obiektów, które planuje w niedalekim czasie sprzedać. W przypadku występowania i pogłębiania się trendu w innych gminach należy oczekiwać zwiększenia liczby wspólnot mieszkaniowych, w których zainteresowanie realizacji inwestycji

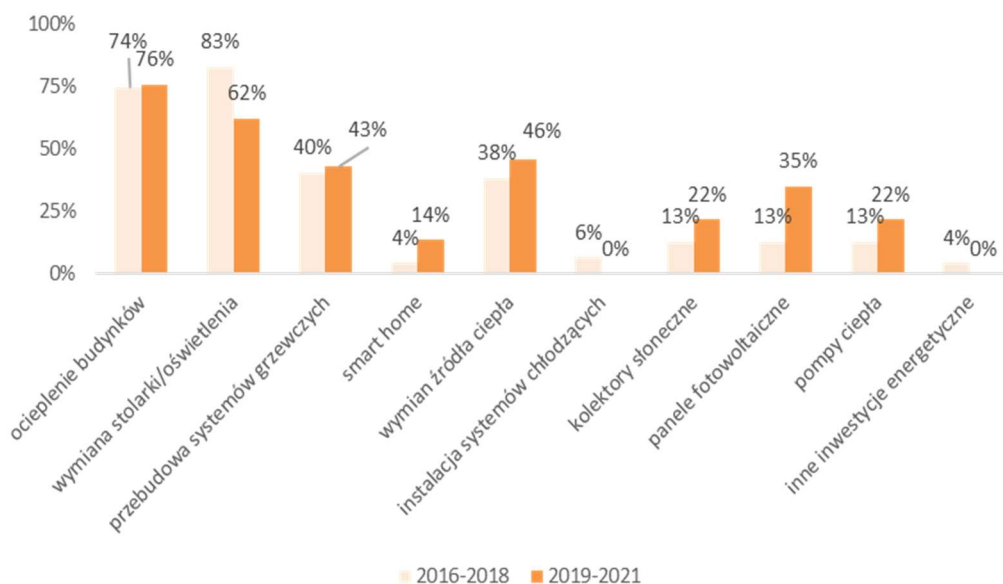
¹⁴⁵ Co ciekawe, w ankiecie trzy gminy zadeklarowały obydwie odpowiedzi.

może być wyższe – przeszłość komunalną mają również niektóre budynki wsparte już „Pożyczką na modernizację energetyczną”.

Należy też zauważyć, że realizacja projektów dotacyjnych z Poddziałania 10.1.1 może powstrzymywać samorządy należące do ZIT w zaciąganiu pożyczek na inwestycje. Z dotacji na modernizację zasobu komunalnego w RPO WP 2014-2020 skorzystały m.in. Pruszcz Gdański, Cedry Wielkie, Gdynia, natomiast gminy spoza ZIT miały szansę otrzymać dotację wyłącznie na poprawę efektywności energetycznej obiektów użyteczności publicznej (Poddziałanie 10.1.2) lub wymianę źródeł ciepła m.in. w budynkach komunalnych. Możliwości finansowe (jak i wielkość zasobu budynków komunalnych) gmin spoza ZIT pod kątem zaciągnięcia pożyczek są jednak słabsze. Niektóre z nich jednoznacznie wskazują, że nie byłyby wówczas w stanie realizować innej inwestycji np. z zakresu ochrony środowiska. Nieliczne spółdzielnie mieszkaniowe odstąpiły od starań o pożyczkę ze względu na niechęć mieszkańców. Jedna ze spółdzielni we wschodniej części regionu wskazywała jako przyczynę niechęci dostępne w sąsiednim województwie wsparcie dotacyjne.

Ponad połowa ankietowanych (56%) zamierza podjąć działania związane z modernizacją energetyczną w najbliższych 3 latach, natomiast 33% wskazało odpowiedź „nie wiem”.

Wykres 23. Udział danego rodzaju inwestycji zrealizowanych w latach 2016-2018 lub planowanych na lata 2019-2021 (100% = suma podmiotów deklarujących jakąkolwiek inwestycję w modernizację energetyczną)



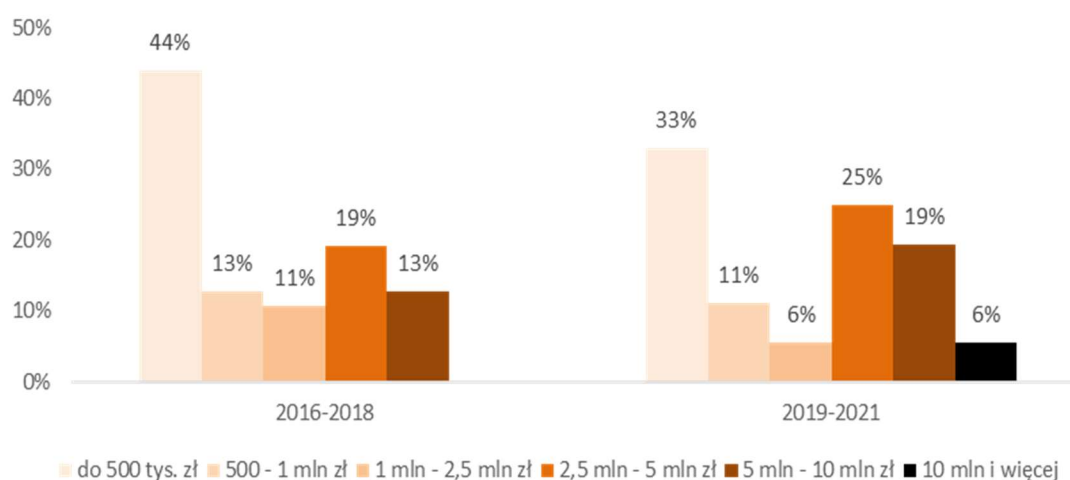
Źródło: opracowanie własne na podstawie danych ankietowych.

Wśród tych, którzy są zdecydowani na inwestycje, największa część planuje ocieplenia (76%) oraz inwestycje w stolarkę okienną, drzwiową i oświetlenie (62%). Istotną zmianą jest wzrost zainteresowania instalacją paneli fotowoltaicznych (35%) czy pomp ciepła (22%). Deklaracje tego typu pochodziły jednak głównie od gmin coraz bardziej zainteresowanych projektami

parasolowymi; jedynie dwie spółdzielnie w regionie wskazały plany w zakresie instalacji pomp ciepła; obydwie zresztą wcześniej aplikowały o środki RPO WP lub POIiŚ.

Podobnie jak w przypadku ankiety skierowanej do inwestorów OZE, można wyróżnić pułapy, w których mieszczą się poszczególne typy odbiorców ostatecznych. Inwestycje poniżej 500 tys. zł w najbliższych 3 latach przewidują mniej zamożne gminy wiejskie oraz niewielcy zarządcy nieruchomości. W przedziale 500 tys. zł – 1 mln zł znajdują się średniej wielkości spółdzielnie mieszkaniowe; kwoty powyżej 1 mln deklarowali duzi zarządcy (np. spółdzielnia mieszkaniowa zajmująca znaczną część miasta lub wsi), miasta średniej wielkości oraz zamożne gminy podmiejskie.

Wykres 24. Deklaracje w zakresie skali wartości projektów inwestycyjnych w latach 2016-2018 i planów na lata 2019-2021



Źródło: opracowanie własne na podstawie danych ankietowych.

Na możliwe do osiągnięcia oszczędności energetyczne, mieszczące się w progach pożyczki GNB (25-60%) wskazują gminy miejskie oraz spółdzielnie poza obszarem ZIT w takich ośrodkach jak Bożepole Wielkie, Nowy Dwór Gdański czy Kościerzyna. Możliwość uzyskania efektu przekraczającego 60% na wszystkich budynkach w zarządzie zadeklarowały jedynie trzy małe gminy w zachodniej części województwa, które zarządzają łącznie mniej niż 10 budynkami komunalnymi, obejmującymi w sumie 35 mieszkań. Budzi to istotne wątpliwości w świetle realizacji tej preferencji przez pośrednika, zwłaszcza, że większość spółdzielni mieszkaniowych (w tym wszystkie trójmiejskie w próbie) zadeklarowało możliwe do osiągnięcia oszczędności poniżej progu 25%.

Niemal 2/3 podmiotów gospodarujących budynkami wielorodzinnymi liczyłoby na pozyskanie dotacji; 30% dopuszcza środki NFOŚiGW/WFOŚiGW, 19% kredyt w banku komercyjnym, a 16% pożyczkę z RPO WP. Wśród podmiotów, które są zainteresowane pożyczką funduszy ochrony środowiska i gospodarki wodnej znalazły się gminy i spółdzielnie aplikujące wcześniej o pomoc zwrotną, co oznacza, że może ona stanowić niewielką konkurencję. Jest to o tyle problematyczne, że część tych podmiotów (zwłaszcza duże spółdzielnie mieszkaniowe) byłyby w stanie zagospodarować dużą część środków

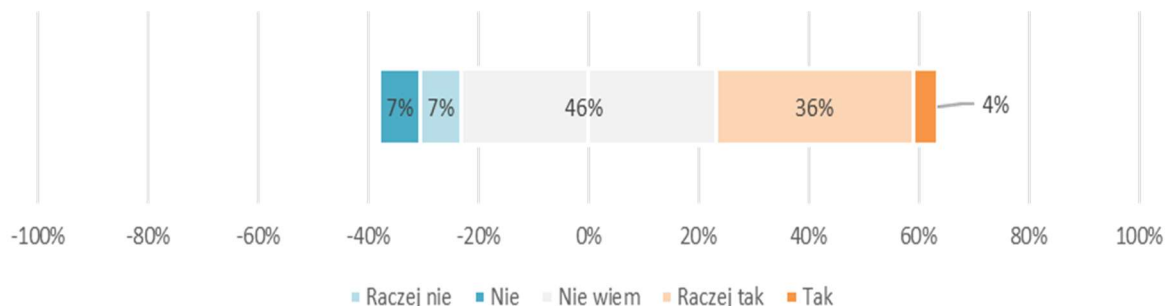
pożyczkowych. Natomiast niektórzy prywatni zarządcy wskazywali wyłącznie kredyt, na co wpływ może mieć przede wszystkim łatwość i szybkość jego uzyskania, jak też niewielkie doświadczenia zarządców z funduszami europejskimi. Podobnie jak wskazano w pierwotnej ocenie ex-ante instrumentów finansowych, większość spółdzielni mieszkaniowych planuje inwestycje wyłącznie ze środków własnych. Wobec tych podmiotów warto byłoby przeprowadzić działania zwiększające rozpoznawalność i atrakcyjność instrumentu.

Wiedza o ofercie pożyczkowej GNB wśród podmiotów gospodarujących nieruchomościami w województwie póki co nie jest duża. Spośród ankietowanych podmiotów zaledwie 32% słyszało o pożyczce. Najmniejszą wiedzę na ten temat mają małe gminy wiejskie oraz spółdzielnie mieszkaniowe; natomiast najbardziej zorientowane w tym aspekcie są urzędy średnich miast (posiadających również spółki TBS), większe spółdzielnie i zarządcy nieruchomości, którzy najczęściej dowiadywali się o ofercie GNB z artykułów branżowych oraz internetu. Ciekawym i często sygnalizowanym kanałem informowania o ofercie GNB są także audytorzy energetyczni, którzy podczas realizacji usług rekomendują źródło finansowania inwestycji.

Niewielka jest również świadomość atrakcyjności oferty pożyczkowej. Większość podmiotów na pytanie o dopasowanie instrumentu pod kątem swych potrzeb zadeklarowała odpowiedź „nie wiem” (46%), a 36% „raczej tak”. Wskazuje to na relatywnie niską świadomość osób gospodarujących nieruchomościami wielorodzinnymi w zakresie ofert dostępnych na rynku – pomimo prognozowanego spadku (w ocenie ex-ante) zjawiska asymetrii informacji.¹⁴⁶ Wśród podmiotów, które negatywnie oceniły dopasowanie instrumentu do swych potrzeb spółdzielnie mieszkaniowe wskazywały brak zainteresowania mieszkańców pożyczkami oraz chęć finansowania inwestycji wyłącznie z własnych środków, bez narażania się na odsetki. Jeden z zarządców wskazał również jako potencjalny problem „kłopot ze zmianą banku”. Samorządy natomiast nie planują pożyczać pieniędzy na modernizację budynków komunalnych ze względu na niewielką ich liczbę w gminie, planowaną sprzedaż tego typu nieruchomości lub inne priorytety inwestycyjne. Niektóre mniejsze samorządy wyrażają też zasadniczą niechęć do korzystania z pożyczek „na takie cele”, mimo, że tego rodzaju budynki posiadają duże rezerwy oszczędności energii (ze względu np. na dominujące paliwa stałe do celów grzewczych), a znajdujące się tam osoby mogą znajdować się w ubóstwie energetycznym, co – jak wskazaliśmy wcześniej – wynika z niskiego priorytetu remontów zasobu komunalnego w politykach samorządów lokalnych. Jednocześnie twierdząco natomiast o atrakcyjności oferty GNB wypowiedziały się dwie spółdzielnie z obszaru poza ZIT wprawione w pozyskiwaniu środków zewnętrznych oraz urząd nadmorskiego miasta, które posiada zaledwie jeden budynek komunalny.

¹⁴⁶ „Ocena ex-ante dla instrumentów finansowych w ramach Regionalnego Programu Operacyjnego dla województwa pomorskiego na lata 2014-2020: Analiza zapotrzebowania i dotychczasowych doświadczeń”, Imapp / PAG Uniconsult, Warszawa 2014.

Wykres 25. Ocena dopasowania pożyczki do potrzeb podmiotów gospodarujących budynkami mieszkalnymi w województwie



Źródło: opracowanie własne na podstawie danych ankietowych.

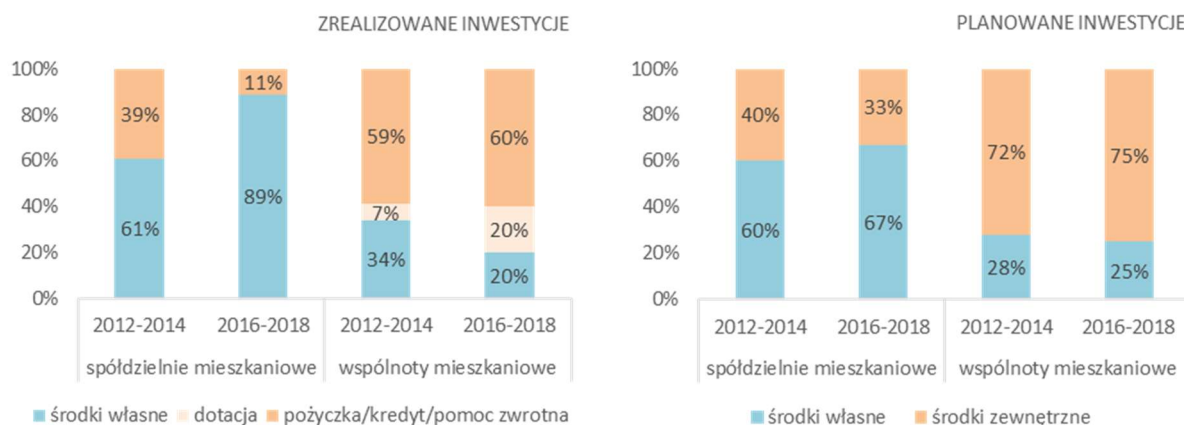
Pierwotna ocena ex-ante wskazywała częściowy brak dostępu do kapitału wśród wspólnot i spółdzielni mieszkaniowych. Zgodnie z wynikami ówczesnych badań, inwestycje termomodernizacyjne byłyby większe o ok. 25%-30% w sytuacji obecności na rynku bardziej dopasowanego do potrzeb instrumentu finansowego. Spółdzielnie i wspólnoty deklarowały wówczas całkowite potrzeby inwestycyjne na poziomie 460 mln zł, z czego luka w finansowaniu projektów w tym obszarze wynosiła ok. 70-80 mln zł. 4,5 roku po przeprowadzeniu niniejszej analizy wskazujemy, że skala potrzeb inwestycyjnych spółdzielni i wspólnot mieszkaniowych zmalała i wynosi obecnie 352 mln zł, z czego szacujemy, że 221 mln zł przypada na wspólnoty, a 131 mln zł na spółdzielnie mieszkaniowe.¹⁴⁷ Trend ten potwierdza także niższy poziom deklaracji podjęcia bardziej kosztownych inwestycji w stosunku do już przeprowadzonych działań.

Zapotrzebowanie na instrumenty finansowe w obszarze modernizacji energetycznej szacujemy na poziomie ok. 70,4 mln zł.¹⁴⁸ Pozwala to na stwierdzenie, że pomimo znacznego spadku potrzeb inwestycyjnych, skala popytu na środki zewnętrzne wśród spółdzielni i wspólnot nie zmieniła się radykalnie od oceny ex-ante. Wskazuje to również, że spółdzielnie i wspólnoty mogły w ostatnich latach silniej korzystać ze środków własnych i dotacji. Ciekawą zmianą w strukturze zrealizowanych inwestycji jest zwłaszcza wzrost udziału dotacji wśród wspólnot (dla których w latach 2016-2018 dostępne były środki z programów miejskich i rewitalizacyjnych, dotacji funduszy ochrony środowiska i gospodarki wodnej w większej skali niż analogicznym okresie 2012-2014).

¹⁴⁷ Należy jednak podejść do interpretacji tych wyników bardzo ostrożnie – ankietę wypełnili głównie duzi zarządcy nieruchomości, wśród których problem dostępu do kapitału może być znacznie mniejszy.

¹⁴⁸ Na podstawie odpowiedzi podmiotów, które zadeklarowały plany inwestycyjne w najbliższych 3 latach oraz jednoznacznie pozytywnie oceniły instrument jako dopasowany do potrzeb spółdzielni/wspólnot.

Wykres 26. Formy finansowania inwestycji termomodernizacyjnych w sektorze mieszkaniowym



Źródło: opracowanie własne na podstawie analizy ex-ante instrumentów finansowych oraz danych ankietowych.

Wydaje się także, że szala zainteresowania pożyczką z RPO WP w stosunku do pierwotnej oceny ex-ante przesunie się silniej w stronę wspólnot mieszkaniowych. Spółdzielnie bowiem coraz silniej wykorzystują środki własne. Może to się wiązać z postępującym starzeniem się mieszkańców w tym zasobie¹⁴⁹, wzrostem zadłużeń i niechęcią podejmowania długotrwałych zobowiązań finansowych / zwiększania opłat. Do weryfikacji tej hipotezy potrzebna byłaby szersza analiza polityki spółdzielni mieszkaniowych w zakresie funduszy remontowych oraz innych działań podejmowanych przez te podmioty (np. wykupywanie mieszkań przez lokatorów, udostępnianie budynków pod reklamy/działalność gospodarczą), jednak zadanie to wykracza poza ramy niniejszej ewaluacji. Widoczny jest także trend przekształcania się spółdzielni w mniejszych miastach i na obszarach wiejskich we wspólnoty mieszkaniowe. Tym samym w ogóle spółdzielni coraz bardziej dominują podmioty z większych miast, posiadające atrakcyjne i dogodnie usytuowane nieruchomości.

W ciągu ostatnich kilku lat nastąpiła wyraźna zmiana świadomościowa w zakresie znaczenia sektora mieszkaniowego dla obniżenia energochłonności gospodarki, jak również poprawy jakości powietrza i lepszego zdrowia. Popyt na pożyczki może także pobudzać wsparcie sąsiednich budynków w ramach procesu rewitalizacji lub inwestycji prywatnych. Działania antysmogowe dotyczą jednak przede wszystkim wspólnot – spółdzielnie zazwyczaj posiadają dostęp do miejskiej sieci ciepłowniczej (poza spółdzielniami wiejskimi – tam widać trend zainteresowania pompami ciepła). Większa intensywność inwestycji w ostatnich kilku latach wynikać może również ze wzrostu zamożności społeczeństwa. Jednocześnie należy wziąć pod

¹⁴⁹ Zgodnie z danymi statystycznymi Miasta Gdańska, dzielnice Zaspa Młyniec, Żabianka oraz Przymorze Wielkie, pokryte niemal całkowicie zasobem spółdzielni mieszkaniowych należą do trzech najstarszych w mieście – w każdej z nich udział ludności w wieku powyżej 60 lat przekracza 38%, a na osiedlu Młyniec nawet 40%.

uwagę wyludnianie się obszarów pozamiejskich – pomimo relatywnie wysokiego przyrostu naturalnego w województwie pomorskim, liczba ludności w kilkunastu gminach województwa po roku 2030 może spaść nawet o 5%, co z kolei może powstrzymać podejmowanie inwestycji zwłaszcza w peryferyjnie położonych częściach regionu.

Wykorzystanie istniejącego potencjału inwestycyjnego wymagałoby w pierwszej kolejności działań promocyjnych, mających na celu dotarcie z produktem do zarządców, spółdzielni mieszkaniowych i jednostek odpowiedzialnych za gospodarkę komunalną w miastach. Zwłaszcza w tej ostatniej grupie istnieje potencjał całościowego rozwiązania problemów (jedna inwestycja mogłaby objąć cały zasób, często o bardzo wysokim potencjale oszczędności). Jednocześnie spadająca ogólna skala potrzeb inwestycyjnych spółdzielni i wspólnot mieszkaniowych, a także niepewność deklaracji w tym zakresie (33% badanych nie było w stanie wskazać, czy podejmie inwestycje w najbliższych 3 latach) oraz zdiagnozowany brak oferty skierowanej do podmiotów posiadających budynki zbiorowego zamieszkania wskazują, że warto rozważyć poszerzenie katalogu potencjalnych odbiorców „Pożyczki na modernizację energetyczną” oraz instrumentów PFR, które mogą wspierać podmioty spoza indykatywnej grupy beneficjentów PI 4c RPO WP 2014-2020.

3.5 Potencjał wdrożeniowy a potrzeby w sferze dystrybucji instrumentów finansowych – pośrednicy

Poważną barierą we wdrażaniu instrumentów finansowych na poziomie regionalnym (choć problem ten pojawia się także na poziomie centralnym) jest ograniczona liczba instytucji skłonnych do pełnienia roli pośrednika finansowego, a także ich realny potencjał (finansowy, kadrowy i organizacyjny). Powody tego stanu są zróżnicowane i nieco odmienne w przypadku poszczególnych typów instrumentów finansowych.

3.5.1 Pośrednicy finansowi w instrumentach kapitałowych

Ocena potencjału pośredników finansowych realizujących instrumenty kapitałowe nie poddaje się łatwej ocenie. Decyduje o tym mechanizm gromadzenia środków finansowych z rynku w celu kapitalizacji instrumentu finansowego – co do zasady, to nie zarządzający funduszem musi dysponować niezbędnym kapitałem, ale powinien posiadać umiejętność pozyskania takiego kapitału z rynku (od inwestorów). Jest to główny czynnik, decydujący o skutecznej kapitalizacji funduszu, tj. wyposażenia go w kapitał inwestycyjny (wkład prywatny).

Grono potencjalnych pośredników finansowych w instrumentach kapitałowych jest w Polsce wciąż ograniczone. Podwaliny w tym zakresie o większym, faktycznym znaczeniu, ukształtowane przy wykorzystaniu wsparcia publicznego, stworzyła ogólnokrajowa interwencja zrealizowana w ramach Programu Operacyjnego Innowacyjna Gospodarka (POIG, 2007-2013), obejmująca trzy następujące instrumenty: wsparcie inkubacji i akceleracji

innowacyjnych przedsiębiorstw (działanie 3.1 POIG)¹⁵⁰, wsparcie inwestycji funduszy venture capital (działanie 3.2 POIG)¹⁵¹ oraz wsparcie tworzenia i działania platform aniołów biznesu (poddziałanie 3.3.1 POIG). Efektem wszystkich tych interwencji (poza rezultatami ilościowymi, odzwierciedlonymi dokonywanymi inwestycjami kapitałowymi) było uformowanie się i nabycie doświadczeń przez ok. 80 zespołów inwestycyjnych, zwykle kilkusobowych zespołów menadżerskich, zarządzających wspieranymi wehikułami inwestycyjnymi – inkubatorami inwestycyjnymi w działaniu 3.1 POIG i funduszami VC w działaniu 3.2 POIG oraz (w mniejszym zakresie) kilkoma platformami grupującymi aniołów biznesu. Z czasem zespoły te zaczęły angażować się w realizację kolejnych programów wsparcia, w szczególności w tworzenie i zarządzanie wehikułami inwestycyjnymi programu BRIDGE Alfa (poddziałanie 1.3.1 POIR) oraz – w ostatnim czasie – w tworzenie / uruchamianie funduszy VC pozyskujących wsparcie z instrumentów interwencji 3 osi priorytetowej POIR (Starter, BizNest i pozostałe instrumenty).

Analiza potencjału pośredników finansowych do wdrażania instrumentów kapitałowych, z uwagi na „funduszowy” mechanizm mobilizacji kapitału musi sprowadzać się przede wszystkim do oceny dostępności i doświadczeń inwestycyjnych zespołów zarządzających funduszami VC, w tym przede wszystkim zdolności zespołów do mobilizacji kapitałów jako wkładu prywatnego do funduszy (chodzi tu o doświadczenia i umiejętności w zakresie budowy i wykorzystywania kanałów pozyskiwania celów inwestycyjnych oraz posiadanie *pipeline* projektów, spełniających wymogi celu inwestycji kapitałowej)¹⁵². Wskazany element „doświadczeń” zarządzaniu działalnością inwestycyjną jest szczególnie ważny, co odzwierciedla choćby podejście stosowane przez PFR Ventures w programach ogólnokrajowych (wzorowane na rozwiązaniach zagranicznych – np. Europejskiego Funduszu Inwestycyjnego). Mianowicie, w programach ogólnokrajowych, ocena jakości zespołu zarządzającego stanowi od 35% (BizNest) do 45% (w instrumencie BRIDGE CVC). Oparta jest ona na rozbudowanym katalogu rozmaitych kryteriów. Np. w programie Starter obejmuje

¹⁵⁰ Zob. M. Gajewski, J. Szczucki, M. Przybyłowski, P. Tamowicz i inni „Inkubacja i co dalej? Ewaluacja efektów inicjowania działalności inkubacyjnej MŚP przy wsparciu instrumentów III osi priorytetowej POIG”, PAG Uniconsult i Taylor Economics, Warszawa, maj 2017 r.

¹⁵¹ Zob. M. Gajewski, J. Szczucki, M. Przybyłowski, P. Tamowicz i inni „Efektywność systemu funduszy venture capital wspartych przez KFK S.A. ze środków POIG, 2007-2013”, PAG Uniconsult i Taylor Economics, Warszawa, grudzień 2017 r.

¹⁵² Realizowane wcześniej publiczne działania wspierające w sferze inwestycji kapitałowych na pewno doprowadziły do nabycia doświadczeń inwestycyjnych przez szereg osób / zespołów menadżerskich. Wskazują na to dwie ww. cytowane ewaluacje, podkreślając, że o ile można dyskutować z efektywnością wykorzystania wsparcia w sferze rezultatów ilościowych (zrealizowane wejścia kapitałowe, rentowność dezinwestycji), to jednak poza dyskusją pozostaje fakt, że przekazane wsparcie umożliwiło ukształtowanie się wielu zespołów i nabycie przez nie doświadczeń inwestycyjnych (cyt. „/.../ do pozytywnych efektów należy zaliczyć wspomniany efekt „kadrowy” i „referencyjny” (zdobycie przez kilkaset osób doświadczenia inwestycyjnego; możliwość legitymowania się beneficjentów faktem prowadzenia inkubatora inwestycyjnego)”, „Inkubacja i co dalej? /.../”, op. cit., str. 6. Z kolei w sferze platform aniołów biznesu efekty wsparcia dotyczyły głównie nabywania wiedzy (efekt szkoleniowy) oraz nawiązywania kontaktów pomiędzy inwestorami (efekt networkingowy), zob. „Ocena systemu realizacji instrumentów finansowych w ramach POIR”, Taylor Economics, PAG Uniconsult, Warszawa 2019, s. 38.

kilka rodzajów doświadczenia: inwestycyjne, doświadczenie we wspieraniu działalności spółek portfelowych, doświadczenie branżowe, biznesowe, doświadczenie w pozyskiwaniu finansowania dla przedsiębiorstw (w tym, w ramach kolejnych rund) oraz doświadczenie przedsiębiorcze (ocena pod kątem tych kryteriów dokonywana jest w ramach szczegółowego *due dilligence*). Uwzględniając powyższe, liczebność bardzo wysokiej jakości zespołów jest zapewne ograniczona¹⁵³, ale z drugiej strony, nie jest też tak, że zespoły takie w ogóle nie są dostępne. Pamiętać jednak należy, że wiele zespołów zarządzających jest już zaangażowanych w organizowanie funduszy VC w związku ze wsparciem pozyskiwanym z programów ogólnokrajowych (we wszystkich z nich rygorystycznie zwraca się uwagę na zaangażowanie czasowe w prowadzenie funduszu VC, co bardzo ogranicza elastyczność podejmowania nowych zadań w tym zakresie). Oczywiście nie oznacza to, że uczestnictwo w programach ogólnokrajowych całkowicie zablokowało możliwość tworzenia nowych funduszy VC. Wcześniej w opracowaniu oszacowaliśmy, iż można liczyć na dostępność pewnej liczby zespołów menadżerów inwestycyjnych, bazując na historycznym zainteresowaniu konkursami w programie Starter i BizNest (oszacowanej na ok. 50-60 zespołów – oczywiście wartość ta musi być brana pod uwagę z bardzo dużą ostrożnością). W sumie jednak, sądzimy, że wciąż można liczyć na zainteresowanie instrumentem kapitałowym w województwie pomorskim.

Potencjał pośredników finansowych wiąże się także z ich zdolnością finansową. Jednak, z uwagi na modelowe rozwiązania w zakresie sposobu gromadzenia kapitału, zdolność ta (reprezentowana przez podmiot / zespół zarządzający) ma stosunkowo mniejsze znaczenie. Z drugiej strony, ważne jest również pewne, bezpośrednie zaangażowanie inwestycyjne członków zespołów zarządzających funduszami. W oferowanych dotąd programach wsparcia wymogi w tym zakresie oscylują w granicach 1-5% kapitalizacji / wsparcia publicznego (częściej jest to 1%¹⁵⁴). Standard ten nie wydaje się szczególnym ograniczeniem (w każdym razie nie ujawnił się jako bariera w programach Starter i BizNest)¹⁵⁵.

Kluczowy problem, wpływający na zdolność pośredników finansowych do wdrażania instrumentów kapitałowych (pośrednio więc także na ich gotowość do pozyskiwania wsparcia publicznego i organizacji funduszy inwestycyjnych), dotyczy systemowej słabości całego krajowego rynku inwestycji kapitałowych tj. ograniczonej podaży kapitału

¹⁵³ Można tu dodać, że PFR Ventures informuje, iż będzie rygorystycznie egzekwował zobowiązania personelu kluczowego funduszy VC, dotyczące czasu poświęcanego na zarządzanie instrumentem kapitałowym – standardowo wymaga się, aby członkowie zespołu kluczowego poświęcali 80% swojego czasu pracy na zarządzanie wspartym wehikułem inwestycyjnym (to zaś praktycznie eliminuje ich w zaangażowanie w zarządzanie innymi wehikułami).

¹⁵⁴ Takie rozwiązanie stosowane jest także w przetargu na pośrednika instrumentu kapitałowego w województwie pomorskim tj. wymóg uzupełnienia instrumentu o „/.../ Wkład Pośrednika Finansowego na poczet Budżetu Inwestycyjnego w wysokości zadeklarowanej przez Wykonawcę na etapie postępowania przetargowego (nie niższej niż 1% Kapitalizacji Instrumentu Finansowego /.../)", Załącznik nr 1 do SIWZ „Opis przedmiotu zamówienia”, str. 3.

¹⁵⁵ W związku z tym, rozwiązanie stosowane w przetargu na dystrybucję instrumentu kapitałowego w ramach RPO WP 2014-2020 jest prawidłowe.

prywatnego. Obecnie, dostępne w gospodarce oszczędności prywatne nie są w żaden systemowy i instytucjonalny sposób ukierunkowywane na długoterminowe inwestycje na rynku venture capital (od dłuższego już czasu zwraca się uwagę na ten problem). Zmiana tej sytuacji leży jednak poza zasięgiem rozwiązań regionalnych – wymaga daleko idących zmian w systemie podatkowym (np. wdrożenia rozwiązań przewidujących ulgi podatkowe na wzór schematów brytyjskich (*Enterprise Investment Scheme*) lub innych modeli spotykanych w państwach uprzywilejowujących indywidualne inwestycje prywatne w sektorze wysokiego ryzyka. Zmiany w tym zakresie są już postulowane, ale nie sądzimy, że będą one szybko rozwiązane¹⁵⁶. Wobec tego trzeba je brać pod uwagę rozważając kwestie wdrażania instrumentów kapitałowych (jest to jednak rzecz istotna przede wszystkim dla pośredników finansowych wnioskujących o wsparcie publiczne – może jednak obniżyć zainteresowanie podejmowaniem się wdrożenia instrumentu kapitałowego – oczywiście problem ten nie jest specyficzny dla instrumentów organizowanych na szczeblu regionalnym, dotyczy całego kraju).

Natomiast jednoznacznie korzystnie należy ocenić wprowadzone w ostatnim czasie zmiany w zakresie przejrzystości podatkowej wehikułów inwestycyjnych (usunięto funkcjonujące dotąd, bardzo niekorzystne rozwiązania w tym zakresie, całkowicie odbiegające od standardów spotykanych na rozwiniętych rynkach inwestycji kapitałowych)¹⁵⁷. Mianowicie, zmieniono obowiązujący dotąd, całkowicie niekorzystny stan prawny, polegający na objęciu podatkiem CIT spółki komandytowo-akcyjnej (i komandytowej) wykorzystywanej przez fundusze VC jako wehikuł inwestycyjny przejrzysty podatkowo (tj. umożliwiający uniknięcie podwójnego opodatkowania)¹⁵⁸. Ten nowy stan prawny stanowi oczywistą zachętę dla

¹⁵⁶ Np. w ewaluacji dotyczącej instrumentów finansowych w ramach POIR podkreślono, że na krajowym rynku kapitałowym występuje problem z dostępem do prywatnych kapitałów inwestycyjnych ukierunkowanych na inwestycje wysokiego ryzyka. W rozwiniętych krajach najczęstszymi dostawcami kapitału są fundusze emerytalne, sektor ubezpieczeniowy, czy fundusze rodzinne, a także osoby indywidualne, które korzystają z różnego typu zwolnień podatkowych. W związku z tą konkluzją autorzy ewaluacji rekomendują (przynajmniej – w krótkim okresie) przeprowadzenie analizy skutków wdrożenia ulg podatkowych w przypadku inwestowania w młode innowacyjne spółki przez osoby indywidualne i podmioty instytucjonalne oraz ich wpływu na podaż kapitału inwestycyjnego dla funduszy venture capital i bezpośrednio do spółek (głównie *business angels*), zob. „Ocena systemu realizacji instrumentów /.../”, op. cit., s. 132-133.

¹⁵⁷ Np. uwagi na ten temat zawarte są w obu cytowanych wcześniej ewaluacjach dotyczących inwestycji kapitałowych, zob. „Inkubacja i co dalej? /.../”, op. cit., str. 115 i n. oraz „Efektywność systemu funduszy venture capital /.../”, op. cit., str. 5.

¹⁵⁸ Zmiana uregulowań, obowiązująca od 1 stycznia 2019 r., polega na wprowadzeniu do ustawy o podatku dochodowym od osób prawnych (ustawa z dnia 15 lutego 1992 r. o podatku dochodowym od osób prawnych, tekst jed. Dz. U. z 2018 r., poz. 1036 z póź. zm.; zmiany te wprowadzono ustawą z dnia 9 listopada 2018 r. o zmianie niektórych ustaw w celu wprowadzenia uproszczeń dla przedsiębiorców w prawie podatkowym i gospodarczym, Dz. U. z 2018 r., poz. 2244 (chodzi o zmiany zawarte art. 4a pkt 30a, 17 ust. 1 pkt 58a oraz ust. 10b ustawy o podatku dochodowym od osób prawnych) pojęcia alternatywnej spółki inwestycyjnej (ASI) (status takiej spółki mogą mieć spółki kapitałowe lub komandytowe i komandytowo-akcyjne, w których jedynym komplementariuszem jest spółka kapitałowa), uregulowanej (od marca 2016 r.) w przepisach o funduszach inwestycyjnych, oraz wprowadzenia przedmiotowego zwolnienia podatkowego dochodów (przychodów) alternatywnych spółek inwestycyjnych uzyskanych w roku podatkowym ze zbycia udziałów (akcji), pod warunkiem że alternatywna spółka inwestycyjna zbywająca udziały (akcje), posiadała przed dniem tego zbycia bezpośrednio nie mniej niż 10% udziałów (akcji) w kapitale spółki, której udziały (akcje) są zbywane,

inwestorów kapitałowych i można realnie zakładać, że będzie zachęcać ich do długotrwałego angażowania się w przedsięwzięcia realizowane w formie inwestycji kapitałowych. To natomiast podnosi prawdopodobieństwo wzrostu zainteresowania w zakresie tworzenia funduszy inwestycyjnych, w tym także przy wykorzystaniu wsparcia publicznego oferowanego na szczeblu regionalnym.

Podsumowując, potencjał pośredników finansowych w zakresie instrumentów kapitałowych jest jednak dość ograniczony (w sensie ich dostępności). Nie oznacza to jednak kompletnego braku takich zespołów (w tym, takich, które byłyby zainteresowane instrumentem „Wejścia kapitałowego” w województwie pomorskim). Należy jednak oczekiwać niewielkiej liczby ofert na realizację instrumentu „Wejścia kapitałowego” w województwie pomorskim (za bardzo dobrze odzwierciedlającą sytuację uznajemy przedstawione wcześniej informacje o odnotowywanym zainteresowaniu przetargami na instrumenty kapitałowe na szczeblu regionalnym – Tabela 11, str. 49), a ponadto trzeba założyć konieczność (po stronie Menadżera Funduszy Funduszy w województwie pomorskim) poniesienia znaczących wysiłków na precyzyjną, dobrze sprofilowaną identyfikację potencjalnie zainteresowanych zespołów oraz promocję wobec nich tego instrumentu.

3.5.2 Pośrednicy finansowi w instrumentach dłużnych

Stosunkowo najlepiej wygląda potencjał pośredników w sferze oferowania kredytów i pożyczek. W tym przypadku potencjalni pośrednicy to przede wszystkim instytucje pozabankowe (fundusze pożyczkowe), zlokalizowane zarówno w województwie pomorskim, jak i poza nim, a także banki spółdzielcze. Nie wydaje się, aby na większą skalę było możliwe przyciągnięcie banków sieciowych, choć przykład Getin Noble Banku dowodzi (szczególnie w przypadku wyspecjalizowanych produktów i potencjalnie większych wartościowo transakcji), że jest to możliwe. Banki sieciowe bowiem dość niechętnie angażują się w oferowanie produktów skierowanych do podmiotów tylko z jednego regionu, bowiem z ich punktu widzenia jest to zbyt skomplikowane i wymaga odpowiednich zmian w systemach informatycznych i procedurach wewnętrznych (z uwagi na inną postać produktu finansowego w danym regionie wobec reszty kraju).

W przypadku funduszy pożyczkowych największą barierą są ograniczone kapitały własne. Wprawdzie w metrykach najmniejszych wartościowo produktów wymagano tylko 5% wkładu własnego ze strony pośrednika w udzielanych pożyczkach, to jednak – w zależności od produktu i części zamówienia – w grę mogły wchodzić dosyć znaczące kwoty; dla najmniejszej części przetargu na „Mikropożyczkę” / „Pożyczkę rozwojową” wymagany udział własny wynosił od 1,2 mln zł do 1,9 mln zł, z kolei w przypadku pierwszego przetargu na

nieprzerwanie przez okres dwóch lat. Zwolnienie to nie ma zastosowania do dochodów (przychodów) uzyskanych ze sprzedaży udziałów (akcji) w spółce, jeżeli co najmniej 50% wartości aktywów takiej spółki, bezpośrednio lub pośrednio, stanowią nieruchomości położone na terytorium Polski lub prawa do takich nieruchomości.

„Pożyczkę profilowaną” / „Pożyczkę inwestycyjną” wkład własny wynosił 5,75 lub 9,25 mln zł, a więc były to jednak stosunkowo znaczące kwoty.

Zapewne banki nie powinny mieć większych kłopotów z zapewnieniem wymaganego wkładu własnego do instrumentu. Jednak dla funduszy pożyczkowych takie wymogi są bardzo poważną barierą. Dodatkowo, warto pamiętać, że warunkiem przystąpienia do przetargu było wykazanie odpowiedniej skali działalności pożyczkowej / kredytowej, co też mogło stanowić barierę dla niektórych instytucji.

Jeżeli chodzi o potencjał kadrowy i kapitałowy pośredników mogących oferować pożyczki, to trudno porównywać instytucje działające w skali regionalnej i ponadregionalnej. W tym ostatnim przypadku bowiem posiadane zasoby kadrowe służą oferowaniu instrumentów finansowych nie tylko w województwie pomorskim, ale w co najmniej kilku województwach lub wręcz w skali całego kraju. Warto przy tej okazji dodać, że z punktu widzenia długoterminowej strategii województwa, bardzo korzystną rolę odgrywają przetargi realizowane równoległe do działań BGK i EBI przez Pomorski Fundusz Rozwoju, w części wybierani są mniejsi pośrednicy finansowi, co pozwala na utrzymanie znaczącej sieci pośredników w regionie.

Poniżej prezentujemy dane dotyczące kilku wybranych pośredników, zarówno z regionu Pomorza, jak i spoza niego. W zestawieniu nie uwzględniliśmy banków, gdyż nawet jeżeli pełnią one niekiedy rolę pośrednika finansowego, to skala i natura ich działalności powoduje, że trudno jest je porównywać z innymi pośrednikami.

Tabela 22. Potencjał finansowy i kadrowy wybranych pośredników oferujących pożyczki

Pośrednik	Kapitał własny (mln zł)	Suma bilansowa (mln zł)	Zatrudnienie
Pośrednicy regionalni			
Pomorski Fundusz Pożyczkowy	16,0	96,9	27
RTI Dzierzgoń	10,6	39,3	12
Kaszubski Fundusz Przedsiębiorczości	0,85	11,5	5
Pośrednicy ponadregionalni			
TISE S.A.	23,1	273,5	38
Polska Fundacja Przedsiębiorczości	160,3	393,2	70

Źródło: Krajowy Rejestr Sądowy, dane na 31 grudnia 2017 r.

Pośrednicy pożyczkowi nie są przeważnie dużymi instytucjami. Nawet pośrednicy działający w skali ponadregionalnej zatrudniają nie więcej niż kilkadziesiąt osób. Potencjał finansowy również nie jest nadmiernie wysoki, choć wystarczający do realizacji projektów o średniej skali, tylko jednak w przypadku większych pośredników.

Sieć dystrybucji poszczególnych pośredników jest zróżnicowana. Przykładowo, Polska Fundacja Przedsiębiorczości dysponuje czterema oddziałami w województwie pomorskim: w Gdańsku, Gdyni, Lęborku i Słupsku, z kolei Pomorski Fundusz Pożyczkowy oprócz głównej

siedziby w Gdańsku ma doradców klienta ulokowanych w instytucjach otoczenie biznesu w 5 kolejnych lokalizacjach (Bytów, Kartuzy, Słupsk, Tczew, Wejherowo).

Fundusze pożyczkowe promują swoją ofertę przede wszystkim za pomocą mailingu, promocji na spotkaniach z przedsiębiorcami (organizowanych samodzielnie lub – najczęściej – we współpracy z samorządami lokalnymi), poprzez współpracujące instytucje otoczenia biznesu (np. inkubatory przedsiębiorczości), a także bezpośrednio poprzez spotkania w firmach. Są też wykorzystywane statystyki odwiedzin stron internetowych. Ważna jest też współpraca z przedstawicielami samorządów lokalnych. Praktycznie nie jest prowadzona reklama za pomocą radia, aczkolwiek niektórzy pośrednicy planują tego typu działania.

Z kolei fundusze poręczeniowe gros działalności promocyjnej prowadzą za pośrednictwem instytucji udzielających finansowania (banków i firm leasingowych).

Jeżeli chodzi o powody dla których – w przypadku instrumentów dłużnych - pośrednicy finansowi podejmują decyzje o pełnienie takiej roli w ramach RPO WP lub innych programów operacyjnych są one „mieszkanką” kilku kluczowych czynników:

- W przypadku instytucji będących (współ)własnością Województwa Pomorskiego istotną rolę odgrywa zapewne presja przedstawicieli właściciela oraz (co oczywiście dotyczy już szerszej grupy podmiotów) realizacja misji danej instytucji, czyli na ogół ułatwiania dostępu do finansowania dłużnego.
- W przypadku instytucji o zasięgu ponadregionalnym, znaczącą rolę odgrywają też możliwości rozwijania aktywności pożyczkowej lub poręczeniowej w innych regionach i atrakcyjność przetargów na realizację tego typu projektów w ramach innych regionalnych lub w ramach krajowych programów operacyjnych.
- Istotne znaczenie mają też czynniki czysto finansowe – ewentualna wysokość wynagrodzenia w porównaniu do pracochłonności i ryzykowności wdrażania danego instrumentów,
- W przypadku instytucji oferujących też finansowanie komercyjne, istotne znaczenie ma też możliwość pozyskania nowych klientów, którzy w przyszłości mogą być także zainteresowani innymi rodzajami finansowania.

Odrębną kwestią pozostaje możliwości zwiększenia udziału banków spółdzielczych we wdrażaniu instrumentów finansowych, które obecnie w województwie pomorskim są reprezentowane przez konsorcjum dwóch banków skutecznie realizujących swój projekt.

Na podstawie zrealizowanych wywiadów można wskazać, że:

- Banki spółdzielcze w znacznej części nie widzą interesu w pełnieniu roli pośrednika, na ogół dysponują wystarczającymi kapitałami (a dodatkowo część z nich cierpi na nadpłynność). Dodatkowo, bardzo zniechęcająco działają informacje (niestety, częściowo uzasadnione) o znacznej pracochłonności w realizacji projektów ze środków europejskich.

- Jednym z niewielu bodźców mogłaby być możliwość pozyskania nowych klientów – tak postrzegają głównie korzyści oba wspomniane banki spółdzielcze dystrybuujące pożyczki w województwie pomorskim, przy czym nie wiadomo do końca, czy pozyskani klienci pozostaną klientem banku po spłaceniu niskoprocentowanej pożyczki¹⁵⁹.
- Inna możliwość ewentualnego przyciągnięcia banków spółdzielczych to zaproponowanie produktu pożyczkowego o dużej wysokości wkładu własnego, trudnej do spełnienia dla funduszy pożyczkowych (np. 40%) i jasne wyjaśnienie zasad oprocentowania wkładu RPO i wkładu banku. W tym przypadku pewnym problemem może być tylko to, że oprocentowanie wkładu banku na poziomie stopy referencyjnej może być jednak mało atrakcyjne, gdyż realnie oprocentowanie kredytów jest wyraźnie wyższe. Ostatecznie jednak, łagodni ten problem możliwość uzyskania opłaty za zarządzanie instrumentem.

Dodatkowo, sposobem na przyciągnięcie banków spółdzielczych, a więc sektora w którym cały czas dużą rolę odgrywają kontakty międzyludzkie może być zbudowanie odpowiednich relacji pomiędzy samorządem regionalnym a szefostwem kilku kluczowych banków w regionie. Jak bardzo trafnie zasugerował jeden z członków Pomorskiej Rady Inwestycyjnej ds. Instrumentów Zwrotnych, gdyby Marszałek Województwa zaprosił prezesów kilku banków spółdzielczych na roboczy lunch (czy też robocze śniadanie) w celu porozmawiania o ewentualnej współpracy i przy okazji poruszył temat pełnienia roli pośredników finansowych, mogłoby to odegrać korzystną rolę.

Odrębną kwestią jest ocena obecnych pośredników finansowych w ramach OP 8 i OP 10 RPO WP 2014-2020, ze względu na znacznie bardziej wyspecjalizowany charakter finansowanych projektów.

Jeżeli chodzi o wprowadzaną obecnie na rynek „Pożyczkę OZE”, to potencjał wspomnianego już wcześniej Pomorskiego Funduszu Pożyczkowego Sp. z o.o. należy ocenić jako umiarkowany, natomiast w partnerstwie z BAPE jako wysoki. Zaletą PFP jest wysoki poziom penetracji regionu (w ramach innych produktów pożyczkowych ok. 70% firm-pożyczkobiorców pochodzi spoza Trójmiasta) oraz bezpośredni kontakt z dużą liczbą mikroprzedsiębiorstw. Z kolei minusem jest brak doświadczeń w udzielaniu pożyczek innym podmiotom niż przedsiębiorcy oraz brak zaplecza kadrowego w zakresie energetyki – choć

¹⁵⁹ Zdaniem przedstawicieli obu banków spółdzielczych jest wielce prawdopodobne, że tak się stanie. W wywiadach podkreślano, że decyzja co do podjęcia roli pośrednika finansowego w RPO WP 2014-2020 podyktowana była głównie dążeniem do pozyskania nowych klientów oraz zapewnienia wzrostu dochodów pozaodsetkowych. Zdobywanie nowych klientów było szczególnie ważne dla jednego z tych banków, który konkuruje z grupą (ulożonych w mieście jego siedziby) banków komercyjnych (jest to ważny czynnik skłaniający do udziału w dystrybucji instrumentów finansowych – oznacza to jednak, że w przypadku działającego lokalnie banku, w sytuacji gdy nie jest on narażony na konkurencję, skłonność do przyjmowania roli pośrednika finansowego jest mniejsza). Pozyskani przez ten bank klienci byli dotąd obsługiwani przez sektor komercyjny. Możliwość zaoferowania taniej pożyczki służyła pozyskiwaniu tych klientów, co (na chwilę obecną) udało się – zdaniem przedstawicieli banku ok. 1/2 portfela pożyczkowego stanowią nowi klienci.

w tym celu PFP podjął ostatnio działania niezależnie od BAPE, ogłaszając nabór na doradcę ds. OZE, usytuowanego w strukturach funduszu. PFP poza centralą w Gdańsku posiada pięć oddziałów terenowych w Bytowie, Kartuzach, Słupsku, Tczewie i Wejherowie, co też należy ocenić bardzo pozytywnie. Korzysta również ze wsparcia lokalnych Punktów Informacyjnych Funduszy Europejskich, tym samym obejmuje swymi usługami ośrodki miejskie z niemal całego obszaru województwa.

W kontekście wdrażania „Pożyczki OZE” wyzwaniem może być znaczna liczba wdrażanych instrumentów finansowych w stosunku do posiadanych zasobów. PFP wdraża obecnie instrumenty zarówno ze środków RPO WP 2014-2020, jak i RPO WP 2007-2013, na mocy umów z Pomorskim Funduszem Rozwoju Sp. z o.o., które z jednej strony pozwalają gromadzić doświadczenie, z drugiej zaś mogą powodować okresowo słabsze zaangażowanie się w zarządzanie „Pożyczką OZE” i promocję tego produktu, zwłaszcza, że w PFP nie istniały komórki odpowiedzialne za jeden konkretny produkt. Ryzyko to PFP ograniczył nawiązując partnerstwo z BAPE. BAPE stanowi regionalną agencję energetyczną, prywatną firmę zajmującą się doradztwem w zakresie planowania i zarządzania energią, niezależną od samorządu województwa. Posiada doświadczenie m.in. w doradztwie przy instrumentach finansowych z programu Polseff 2¹⁶⁰ oraz sektora bankowego. Zaangażowanie tego typu podmiotów na rzecz OZE często wykracza poza typową działalność biznesową.¹⁶¹

W województwie pomorskim wśród agencji energetycznych oprócz BAPE funkcjonuje także Powiślańska Regionalna Agencja Zarządzania Energią (PRAZE). Na korzyść agencji energetycznych jako ewentualnego wsparcia dla pośredników finansowych przemawiają wysokie kompetencje techniczne i ekonomiczne, dobra znajomość polityki rozwoju województwa oraz współpraca z przedstawicielami innych podmiotów w regionie. Minusem jest natomiast brak doświadczeń oraz potencjału w zakresie obsługi finansowej i w tym obszarze instytucje te bardzo dobrze uzupełniają swe kompetencje z funduszami pożyczkowymi. Wydaje się, że zaangażowanie np. PRAZE we współpracę z innym pośrednikiem lub bankiem spółdzielczym mogłoby być ciekawym pomysłem na dywersyfikację pośredników finansowych w obszarze OZE w przyszłości. Trudno bowiem w tym temacie wskazać inne instytucje – obszar ten wymaga prawdopodobnie najwyższych kompetencji technicznych, stromej ścieżki uczenia się i konieczności angażowania wyspecjalizowanych kadr. Jedynymi takimi instytucjami w województwie oprócz WFOŚiGW w Gdańsku (omówionym w dalszej części raportu) są właśnie regionalne agencje energetyczne, które jednak mogłyby występować w charakterze partnera lub konsultanta dla funduszy pożyczkowych mniej doświadczonych w temacie OZE, dotychczas adresujących wsparcie głównie do małych i średnich przedsiębiorstw.

¹⁶⁰ POLSEFF2 jest instrumentem opracowanym przez Europejski Bank Odbudowy i Rozwoju, oferującym kredyty na inwestycje MŚP w poprawę efektywności energetycznej z udziałem pomocy zwrotnej.

¹⁶¹ Fundacja na rzecz Efektywnego Wykorzystania Energii z Katowic także pełni rolę wsparcia technicznego w programie POLSEFF 2; w województwie mazowieckim Mazowiecka Agencja Energetyczna (zależna od samorządu województwa) jest partnerem inicjatywy JESSICA.

Sektor bankowy, ze względu na wysokie ryzyko oraz niekiedy nadmierną ekspozycję na kredyty na cele związane z OZE, nadal odnosi się do inwestycji w OZE z rezerwą – zwłaszcza, że regionalizacja instrumentów finansowych oraz konieczność kontaktu z indywidualnym klientem w terenie zniechęca banki, podobnie jak niskie opłaty za zarządzanie i niepewność realizacji wskaźników. Teoretycznie prostszego wsparcia (np. w zakresie mikroinstalacji PV) mogłyby udzielać lokalne banki spółdzielcze (np. zrzeszone w konsorcjum). W województwie pomorskim działa 26 banków ramach SGB¹⁶² oraz dwa banki w Grupie BPS. Ogromną przewagą, wspomnianych już wcześniej banków spółdzielczych jest duża liczba oddziałów terenowych oraz znajomość podmiotów na poziomie gminnym ze szczególnym uwzględnieniem sektora rolniczego, który może być potencjalnie zainteresowany inwestycjami OZE. Ze względu jednak na niewielkie korzyści skali wymagałoby to zapewne silniejszej współpracy lub występowania w konsorcjum, a także wcześniejszej wymiany doświadczeń z bankami, które realizują już projekt w ramach RPO WP 2014-2020. Rozmowy z grupami banków spółdzielczych zostały podjęte przez EBI, lecz nie wyraziły one wówczas chęci zaangażowania się w produkty OP 10. Tak jak wskazujemy w części dotyczącej OP 2, warto, aby Instytucja Zarządzająca niezależnie podejmowała próby cyklicznych spotkań i wymiany doświadczeń między przedstawicielami Instytucji Zarządzającej oraz lokalnych banków i banków spółdzielczych działających w regionie, aby przygotować pole do współpracy w przyszłości.

Jeżeli chodzi o obszar modernizacji energetycznej budynków, to potencjał Getin Noble Banku S.A. jako pośrednika w obszarze modernizacji energetycznej oceniamy jako wysoki. Bank posiada wyspecjalizowany zespół ds. mieszkalnictwa, które jest jedną z jego trzech specjalizacji. GNB wypracował własne produkty adresowane do sektora mieszkaniowego, takie jak promesa kredytowa czy kredyt inwestycyjny dla wspólnot na bazie ogólnopolskich doświadczeń, także przy okazji wdrażania środków europejskich; bank obsługuje także kredyty z premią termomodernizacyjną BGK, zatem zna wszystkie wady i zalety różnych instrumentów finansowych w tym obszarze. Na korzyść banku jako pośrednika finansowego przemawia również dobry kontakt z zarządcami i audytorami energetycznymi na terenie całego regionu. Za analizę wniosków odpowiada centrala w Warszawie, natomiast za obsługę klientów na terenie województwa pomorskiego oddział banku w Gdyni, gdzie GNB wraz z postępowaniem budowy portfela planuje nieco zwiększyć zatrudnienie.

Na terenie całego województwa GNB posiada 20 placówek, głównie w większych miastach, wyspecjalizowanych w obsłudze klienta indywidualnego. Bank nie posiada oddziałów na terenie powiatów kartuskiego, bytowskiego, człuchowskiego i chojnickiego – w przypadku dwóch ostatnich powiatów najbliższy oddział znajduje się w Szczecinku. Chociaż klient taki jak zarządca nieruchomości, czy TBS przy okazji sondowania możliwości sfinansowania

¹⁶² Banki zrzeszone w grupie SGB to banki z siedzibami w następujących miastach: Bytów, Czersk, Człuchów, Dzierżgoń, Gniew, Kościerzyna, Krokowa, Lubichowo, Łeba, Nowy Dwór Gdański, Nowy Staw, Prabuty, Pruszcz Gdański, Pszczółki, Puck, Rumia, Sierakowice, Skórcz, Smętowo Graniczne, Starogard Gdański, Sztum, Stegna, Tczew, Ustka, Wejherowo, z kolei banki zrzeszone w grupie BPS mają swoje siedziby w Chojnicach i Kwidzynie.

inwestycji, prawdopodobnie będzie poszukiwał informacji przez inne kanały niż indywidualne spotkanie w placówce, to jednak słaba widoczność GNB „w terenie” może być barierą w dotarciu i promocji produktu zwłaszcza na peryferyjnych obszarach województwa. Należy także podkreślić, że dotychczasowi klienci bardzo wysoko oceniają współpracę z oddziałem w Gdyni – lepiej niż w przypadku obsługi kredytów z innych banków komercyjnych, opisując kadrę GNB jako pomocną, konkretną i responsywną.

Zagrożeniem dla sprawności funkcjonowania pośrednika jest niski rating banku (m.in. w związku z problemami tzw. kredytów frankowych, których znaczenie w przypadku tego banku jest bardzo duże) i wprowadzony z tej okazji program oszczędnościowy. Skomplikowana sytuacja finansowa powoduje presję na efektywność – szczególnie w zakresie obsługi pożyczek oraz angażowania zasobów kadrowych, dlatego przewidujemy, że bank będzie dążył do osiągania efektu skali w udzielaniu możliwie najbardziej „powtarzalnych” pożyczek, nie wymagających dodatkowych konsultacji prawnych oraz indywidualnego podejścia. Pozostaje mieć nadzieję, że otrzymanie grantu ELENA częściowo ograniczy tę barierę i zwiększy skuteczność działań, zwłaszcza, że zakłada on nie tylko wykorzystanie środków na projekty budowlane oraz audyty energetyczne, ale również promocję pożyczki.

GNB jest jedynym pośrednikiem, wybranym przez EBI w obszarze wsparcia budynków wielorodzinnych. Oprócz województwa pomorskiego obsługuje także mazowieckie i kujawsko-pomorskie, posiadając dość mocno wystandaryzowany produkt. Być może w najbliższym czasie będzie intensyfikować działania w dwóch pozostałych regionach, gdzie budowa portfela przebiega wolniej. W ramach sektora bankowego jedynie Alior Bank zaangażował się w więcej niż jednym województwie i to wyłącznie tam, gdzie środkami na energetykę zarządza BGK. Zasadniczym problemem w obszarze mieszkalnictwa dla sektora bankowego jest regionalizacja instrumentów finansowych. Trudności w wyprofilowaniu spójnego produktu i ograniczony efekt skali zniechęcają banki do pełnienia funkcji pośrednika. Ograniczeniem dla pośredników z sektora bankowego są również narzucone strategią inwestycyjną preferencje oraz brak wyspecjalizowanej kadry w tym obszarze. Podczas badań terenowych nie zdiagnozowaliśmy żadnej regionalnej instytucji poza WFOŚiGW w Gdańsku, która mogłaby pełnić taką rolę w województwie pomorskim.

Z kolei jeżeli chodzi o obszar rewitalizacji, to potencjał BGK jako pośrednika finansowego w obszarze rewitalizacji należy ocenić wysoko. Oddział terenowy BGK Pomorskie uczestniczy w spotkaniach z inwestorami, w wizji lokalnej oraz wstępnej ocenie, należy jednak pamiętać, że główne decyzje podejmowane są w centrali BGK w Warszawie. Pewnego rodzaju problemem są wewnętrzne zmiany strukturalne i personalne wśród kadry kierowniczej, które miały miejsce w okresie badania, mogące rzutować na wdrażanie produktu. Ogromną zaletą jest natomiast wsparcie partnera ze strony Agencji Rozwoju Pomorza, która niejako zastępuje obecność BGK w terenie oraz wspiera kadrowo proces przygotowania inwestycji. Z drugiej strony projekty na inwestycje rewitalizacyjne są zbyt duże i jest ich zbyt niewiele,

aby w tym celu inwestor specjalnie powoływał oddziały terenowe – dlatego to od kontaktów regionalnych ARP w dużej mierze zależy powodzenie interwencji.

Na sprawność działania pośrednika wpływa partycypacyjny model wdrażania rewitalizacji oraz transfer informacji przez UMWP przy okazji przyznawania wsparcia dotacyjnego. Natomiast na niekorzyść przemawia regionalizacja wsparcia instrumentami finansowymi – produkty rewitalizacyjne są różne w pięciu regionach i np. inna nazwa (niezwiązana z JESSICA) może być barierą dla spójnej promocji. Istotną rzeczą jest też wewnętrzna polityka banku, ewentualnie priorytetyzacja niektórych produktów, bardziej opłacalnych. W przypadku produktu rewitalizacyjnego dla pośrednika finansowego duży wpływ mają nie tylko względy finansowe, ale i prestiżowe – bank dzięki Inicjatywie JESSICA zyskał dużą rozpoznawalność i markę w obszarze projektów miejskich i zamierza kontynuować tę specjalizację w przyszłości.

BGK jest (oprócz województwa małopolskiego) jedynym pośrednikiem finansowym w zakresie pożyczek rewitalizacyjnych w Polsce. Problemem wyłonienia nowych pośredników jest kwestia niskich środków za zarządzanie oraz stosunkowo duża skala skomplikowania produktu (np. konieczność stosowania metodologii oceny efektu społecznego, potrzeba indywidualnego podejścia do każdego projektu) oraz zaplecza będącego w stanie obsłużyć wielkoskalowe projekty rewitalizacyjne. Dla jednego z potencjalnych pośredników problematyczna była procedura negocjacyjna EBI, która nie dopuszczała istotnej zmiany istotnych warunków pierwotnie opublikowanego zamówienia. Potencjalny pośrednik preferowałby tryb przetargowy, w którym m.in. jasno wskazano by kluczową dlań kwestię wysokości ewentualnych kar umownych; z drugiej strony, powtórzenie postępowania mogłoby spowodować istotne zwiększenie wysokości opłat za zarządzanie, na co nie było zgody ze strony instytucji zarządzających środkami.

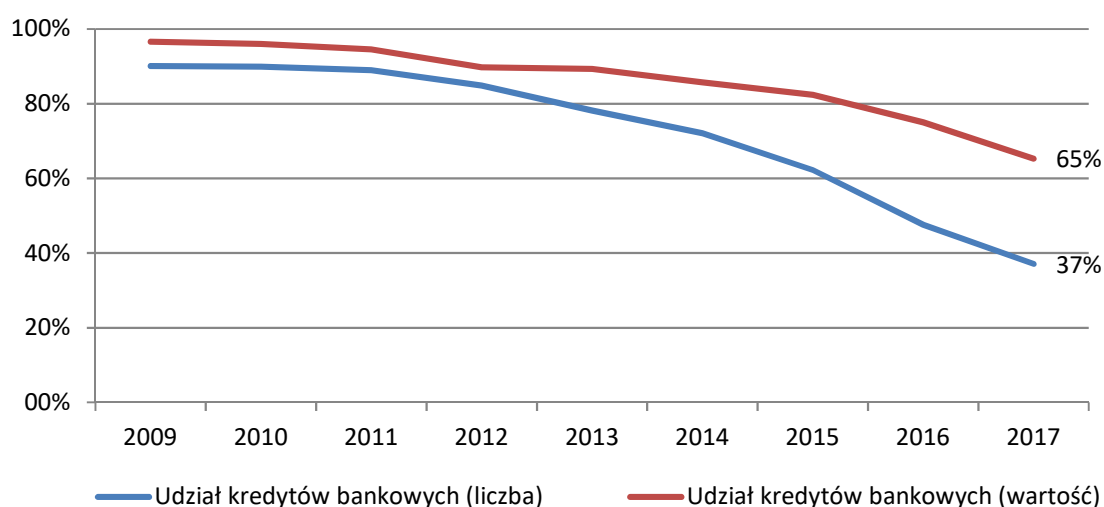
Naturalnym partnerem dla EBI do współpracy w roli pośrednika są inne banki. Przewagą banków jest sprawność zarządzania zróżnicowanymi produktami finansowymi oraz liczne oddziały terenowe. Na niekorzyść banków przemawiają oczekiwane korzyści w skali ponadregionalnej oraz słaba znajomość polityki rozwoju województwa. Bankiem, który rozważał rolę pośrednika był Bank Ochrony Środowiska, który wraz z WFOŚiGW w Gdańsku dyskutował na ten temat z EBI. Obydwa podmioty wspólnie posiadają prawdopodobnie największy know-how i doświadczenie w udzielaniu pożyczek energetycznych. WFOŚiGW w Gdańsku posiada m.in. doświadczenia zdobyte w programie KAWKA skierowanym do wspólnot mieszkaniowych, jak również zespół doradców energetycznych, konsultujących plany gospodarki niskoemisyjnej, regularnie szkolących i wizytujących podmioty mieszkaniowe i osoby odpowiedzialne za energetykę w gminach. Ze względu na nienegocjowalne limity wynagrodzeń wynikające z rozporządzeń UE oraz preferencje dla procedur przetargu nieograniczonego względem procedury konkurencyjnego wyboru pośrednika według procedur EBI, WFOŚiGW i BOŚ zrezygnowały z dalszych starań o pełnienie tej funkcji. Wydaje się jednak, że z racji specjalizacji w obszarze energetyki i środowiska instytucje te mogą być cennym partnerem w tym obszarze w przyszłości.

3.5.3 Pośrednicy finansowi w instrumentach poręczeniowych

Z kolei, jeżeli chodzi o pośredników poręczeniowych to kluczowe znaczenie odgrywa sytuacja w skali całego kraju, dotycząca sektora poręczeniowo-gwarancyjnego. Mianowicie, od kilku już lat coraz większą konkurencją dla działających w skali regionalnej i lokalnej funduszy poręczeniowych staje się oferta Banku Gospodarstwa Krajowego, który dysponuje kilkoma programami gwarancji portfelowych, przeważanie znacznie bardziej atrakcyjnymi dla banków wobec oferty funduszy, z kilku co najmniej powodów:

- Przede wszystkim oferuje portfelowy tryb udzielania gwarancji (lokalne i regionalne fundusze poręczeniowe w olbrzymiej większości udzielają poręczeń w tzw. trybie indywidualnym, a więc z indywidualną oceną każdego wniosku; w przypadku trybu portfelowego instytucja zabezpieczająca kredyt nie prowadzi tego typu oceny).
- Mechanizm portfelowy powoduje, że cały proces udzielania gwarancji jest znacznie szybszy, bank nie musi czekać na decyzję poręczyciela / gwaranta, ale po prostu „wpisuje” dany kredyt (o ile spełnia on odpowiednie warunki formalne) do portfela.
- Bardzo ważną przewagą oferty BGK jest też to, że oferta ta dotyczy całego kraju, a nie tylko jednego województwa. Banki bowiem preferują sytuacje, w których nie muszą podpisywać oddzielnych umów o współpracy z poszczególnymi funduszami, ale zawierają jednolitą umowę dla całego kraju. Stąd też fundusze poręczeniowe w coraz większym stopniu poszukują innych możliwości działania niż poręczenia kredytów bankowych, przykładowo coraz częściej udzielają poręczeń jako wadiów przetargowych lub zabezpieczenia należytego wykonania umowy, a rola poręczeń kredytów stopniowo maleje, co dobitnie obrazuje poniższy wykres.

Wykres 27. Udział kredytów bankowych w portfelu poręczeń polskich lokalnych / regionalnych funduszy poręczeń kredytowych w latach 2009-2017



Źródło: opracowanie własne na podstawie raportów Krajowego Stowarzyszenia Funduszy Poręczeniowych.

Jak widać, chociaż kredyty bankowe jeszcze pod koniec I dekady XXI wieku stanowiły ponad 90% portfela udzielanych poręczeń przez lokalne i regionalne fundusze poręczeniowe, to od około 2011 roku notuje się stały i coraz bardziej dynamiczny spadek ich znaczenia (choć nadal są one najczęściej poręczanym zobowiązaniem, ale już tylko w ujęciu wartościowym).

W rezultacie, można się w ogóle zastanawiać nad przyszłością sektora lokalnych i regionalnych funduszy poręczeniowych – ich liczba powoli, ale jednak stale spada.

W „rekordowym” 2011 aktywną działalność poręczeniową prowadziło 51 funduszy, obecnie raport KSFP za 2017 rok zawiera dane tylko 41 funduszy. Na przestrzeni niecałego dziesięciolecia liczba funduszy poręczeniowych spadła o blisko jedną piątą.

Nie oznacza to jednak, że rola i znaczenie lokalnych i regionalnych funduszy poręczeniowych całkowicie zanika. Nie ma na ten temat jakichkolwiek badań, ale można zakładać, że przynajmniej częściowo docierają one do nieco innych klientów niż klienci korzystający z gwarancji BGK. Nie bez znaczenia pozostaje również to, że istotna grupa klientów funduszy poręczeniowych (choć sytuacja jest zróżnicowana w zależności od poszczególnych funduszy oraz ich polityki), to klienci korzystający z kredytów udzielanych przez banki spółdzielcze, które w nieco mniejszym stopniu korzystają z gwarancji BGK.

Poniżej prezentujemy dane, dotyczące funduszy poręczeń kredytowych obecnych na terenie województwa pomorskiego.

Generalnie, oba fundusze pełniące rolę pośredników finansowych w ramach RPO WP 2014-2020, to bardzo mocne jednostki, dodatkowo poręczenia oferuje także lokalny (o mniejszym potencjale) fundusz w Dzierzgoniu, prowadzony przez Regionalne Towarzystwo Inwestycyjne S.A.

Tabela 23. Potencjał finansowy i kadrowy wybranych pośredników oferujących poręczenia

Pośrednik	Kapitał własny (mln zł)	Suma bilansowa (mln zł)	Zatrudnienie
POLFUND S.A.	86,3	98,5	16
Pomorski Regionalny Fundusz Poręczeń Kredytowych Sp. z o.o.	42,3	47,5	12
RTI Dzierzgoń S.A.	10,6	39,3	12

Źródło: Krajowy Rejestr Sądowy, dane na 31 grudnia 2017 r.

3.6 Wskazania w zakresie wskaźników Strategii Inwestycyjnej z Biznesplanem oraz Ram Wykonania

3.6.1 Oś priorytetowa 1 i 2 (B+R, innowacyjność i konkurencyjność)

Wskaźniki produktu i rezultatu w OP 1, dotyczące instrumentów finansowych przedstawia poniższa tabela. Na koniec 2018 r. realizacja przyjętych wskaźników znajdowała się na bardzo niskim poziomie, co wynikało (jak opisywaliśmy wcześniej) z dwóch przesłanek: (1) niemożności uruchomienia instrumentu kapitałowego oraz (2) rozruchu wdrażania „Pożyczki na innowacje” przez wybranego pośrednika finansowego. Jeśli chodzi o „Pożyczki na innowacje” to sądzimy, że założone liczby pożyczek zostaną zrealizowane (zapewne także z wykorzystaniem opcji). Uzasadnia to finalizowanie kolejnych transakcji pożyczkowych: w 2019 r. przybyły dwie kolejne pożyczki (umowy z stycznia 2019 r.) o wartości oscylującej na poziomie ok. 4 mln zł. każda) – przewidywać można, że całkowita liczba udzielonych pożyczek wyniesie ok. 40-50 (z uwzględnieniem zaangażowania opcji). Zdecydowanie trudniejsza sytuacja dotyczy instrumentu kapitałowego, który nadal nie został uruchomiony.

Wcześniej w raporcie (podrozdział 3.1.1, str. 39 i n. – części dotyczące produktu „Wejścia kapitałowego”) wskazywaliśmy na zagrożenia związane z realizacją instrumentu kapitałowego w województwie pomorskim. Z drugiej jednak strony zaznaczaliśmy również, że pewne parametry tego produktu czynią go dość atrakcyjnym (choć inne osłabiają tę atrakcyjność), a także, że wciąż na rynku oczekiwać można dostępności zespołów inwestycyjnych zainteresowanych dystrybucją takiego produktu¹⁶³ (akceptując, że będą to zespoły *the second best*¹⁶⁴). Należy zatem zdawać sobie sprawę z panującej sytuacji, która obrazuje trudny kontekst realizacji instrumentów kapitałowych. Pamiętając o tej sytuacji nadal jednak uważamy, że wciąż istnieją szanse na wybór pośrednika jeszcze w bieżącym roku, a także, że pośrednik ten, dysponując około czteroletnim okresem na zbudowanie portfela, będzie w stanie dokonać minimalnie wymaganej liczby inwestycji, tj. w liczbie 20-30 – zgodnie z założeniami Strategii Inwestycyjnej). Można jednocześnie zakładać, że potencjalny oferent w momencie rozpoczęcia realizacji instrumentu będzie już posiadać jakiś *pipeline* projektów (kilka / kilkanaście rozpoznanych projektów inwestycyjnych) – to oczywiście wzmacnia przewidywanie możliwości realizacji założonej liczby inwestycji. W sumie więc sądzimy, że w chwili obecnej nadal można przewidywać realizację założonych wskaźników (pamiętając jednak o pierwszorzędym znaczeniu założenia głównego, a więc dotyczącego skutecznego wyboru pośrednika na realizację „Wejść kapitałowych”).

W przypadku wystąpienia wariantu pesymistycznego, polegającego na konieczności realokacji środków z instrumentu kapitałowego na „Pożyczkę na innowacje”, założenia

¹⁶³ Wskazywały na to także nasze badania, a szczególnie jeden z wywiadów z potencjalnym pośrednikiem finansowym w instrumencie kapitałowym).

¹⁶⁴ Oczywiście i to twierdzenie może być dyskusyjne, bowiem brak jest przesłanek, aby ostatecznie stwierdzić, że wszystkie zespoły tzw. *the best* zostały już zaangażowane w projekty realizowane przy wykorzystaniu środków POIR).

Strategii inwestycyjnej powinny być możliwe do realizacji, przy czym ogólna liczba pożyczek mogłaby pozostać podobna (w sumie byłaby to liczba w przedziale 50-60 pożyczek).

Tabela 24. Analiza wskaźników dla instrumentów finansowych, osiągniętych w ramach OP 1 RPO WP 2014-2020 (wskaźniki dla pierwszego obrotu)

Rodzaj wskaźnika	Wskaźnik	Cel końcowy (2023)	Wartość osiągnięta na koniec IV kwartału 2018 roku	Aktualny udział realizacji celu końcowego	Rekomendacja w zakresie wartości docelowej
Strategia inwestycyjna dla IF w ramach RPO WP 2014-2020					
Produkt	Liczba przedsiębiorstw otrzymujących wsparcie finansowe inne niż dotacje	50-60	3	5-6%	Utrzymanie wartości docelowej
Rezultat bezpośredni	Liczba przedsiębiorstw współpracujących z ośrodkami badawczymi	15	1	6,66%	Utrzymanie wartości docelowej
Ramy wykonania RPO WP 2014-2020					
Produkt	Liczba przedsiębiorstw otrzymujących wsparcie inne niż dotacje	10	3	3,33%	Utrzymanie wartości docelowej
Finansowy	Całkowita kwota certyfikowanych wydatków kwalifikowalnych (IF)	182,25 mln zł	45,56 mln zł ¹⁶⁵	25%	Utrzymanie wartości docelowej

Źródło: „Kwartalne sprawozdanie z realizacji projektu wraz z kwartalnym sprawozdaniem finansowym, IV kwartał 2018, Pomorski Fundusz Rozwoju 2020+” dane wstępne, „Strategia inwestycyjna z biznesplanem dla instrumentów finansowych w Regionalnym Programie Operacyjnym Województwa Pomorskiego na lata 2014-2020. Obszar A”, „Informacja na temat ustanowienia ram wykonania Regionalnego Programu Operacyjnego Województwa Pomorskiego na lata 2014-2020”, 9 grudnia 2014 r., Aktualizacja: 18 kwietnia 2018 r.

Ponadto, przedsięwzięcia wspierane przy wykorzystaniu instrumentów finansowych kontrybuują do wskaźnika Inwestycje prywatne uzupełniające wsparcie publiczne dla przedsiębiorstw. W przypadku „Pożyczek na innowacje” wartość ta na koniec 2018 r. wynosiła 2 732 690 zł (według danych na koniec lutego = 4 679 340 zł, co było efektem zawarcia kolejnych umów pożyczek). W przyszłości wskaźnik ten zasilany będzie wartością wkładów inwestorów prywatnych w instrumencie kapitałowym (co najmniej 30% kwoty wsparcia na instrument kapitałowy).

¹⁶⁵ Kwota ta jest sumą wypłaconych wynagrodzeń pośredników finansowych i menedżera funduszu funduszy oraz zasobów zaangażowanych w instrumenty finansowe.

Poniżej prezentujemy wskaźniki produktu i rezultatu dla instrumentów finansowych w ramach OP 2 RPO WP 2014-2020 na 31 grudnia 2018 r. W większości przypadków wyglądają one bardzo korzystnie i nie powinno być najmniejszych problemów z osiągnięciem (a nawet przekroczeniem) znacznej części wskaźników na koniec realizacji Programu. Relatywnie niska (wobec pozostałych) wartość wskaźnika „Inwestycje prywatne uzupełniające wsparcie publiczne dla przedsiębiorstw inne niż dotacje” powinna jeszcze wzrosnąć w miarę postępu wdrażania instrumentów poręczeniowych (które w pełni powinny się do niego przyczynić) oraz w wyniku kontynuacji projektu realizowanego przez oba banki spółdzielcze, a także nowego pośrednika z tego sektora (BS Czersk)¹⁶⁶, natomiast osiągnięcie zakładanej wartości docelowej nie jest niestety pewne.

Tabela 25. Analiza wskaźników dla instrumentów finansowych, osiągniętych w ramach OP 2 RPO WP 2014-2020 (wskaźniki dla pierwszego obrotu)

Rodzaj wskaźnika	Wskaźnik	Cel końcowy (2023)	Wartość osiągnięta na koniec IV kwartału 2018 roku	Aktualny udział realizacji celu końcowego	Rekomendacja w zakresie wartości docelowej
Strategia inwestycyjna dla IF w ramach RPO WP 2014-2020					
Produkt	Liczba przedsiębiorstw otrzymujących wsparcie finansowe inne niż dotacje	1 700 - 2 000	1045	52-61%	Utrzymanie wartości docelowej
	Liczba przedsiębiorstw objętych wsparciem w celu wprowadzenia produktów nowych dla firmy	120-130	105	81-87%	Utrzymanie wartości docelowej
	Liczba przedsiębiorstw objętych wsparciem w celu wprowadzenia produktów nowych dla rynku	10-15	32	213%-320%	Utrzymanie wartości docelowej

¹⁶⁶ W przypadku pożyczek udzielanych przez banki spółdzielcze, często na projekty objęte finansowaniem udzielają one dodatkowego wsparcia ze środków własnych, przyczyniając się do maksymalizacji tego wskaźnika; z kolei w przypadku instrumentów poręczeniowych z definicji wkład programu jest wielokrotnie mniejszy od finansowania dłużnego, z którego korzysta ostateczny odbiorca.

Rodzaj wskaźnika	Wskaźnik	Cel końcowy (2023)	Wartość osiągnięta na koniec IV kwartału 2018 roku	Aktualny udział realizacji celu końcowego	Rekomendacja w zakresie wartości docelowej
Rezultat bezpośredni	Inwestycje prywatne uzupełniające wsparcie publiczne dla przedsiębiorstw inne niż dotacje	230-250 mln zł	75,96 mln zł	30-33%	Obniżenie wartości docelowej do poziomu 165 milionów złotych
Ramy wykonania RPO WP 2014-2020					
Produkt	Liczba przedsiębiorstw otrzymujących wsparcie inne niż dotacje	3560	1045	29,3%	Obniżenie wartości docelowej do poziomu 2500 firm
Finansowy	Całkowita kwota certyfikowanych wydatków kwalifikowalnych (IF)	247,66 mln zł	185,75 mln zł ¹⁶⁷	75%	Utrzymanie wartości docelowej

Źródło: „Kwartalne sprawozdanie z realizacji projektu wraz z kwartalnym sprawozdaniem finansowym, IV kwartał 2018, Pomorski Fundusz Rozwoju 2020+” dane wstępne, „Strategia inwestycyjna z biznesplanem dla instrumentów finansowych w Regionalnym Programie Operacyjnym Województwa Pomorskiego na lata 2014-2020. Obszar A”, „Informacja na temat ustanowienia ram wykonania Regionalnego Programu Operacyjnego Województwa Pomorskiego na lata 2014-2020”, 9 grudnia 2014 r., Aktualizacja: 18 kwietnia 2018 r.

- Jak już wskazaliśmy, w przypadku wskaźników dla OP 2 w olbrzymiej większości przypadków nie występuje ryzyko nie osiągnięcia wartości docelowych. Dotyczy to w szczególności wszystkich trzech wskaźników produktu dla Strategii Inwestycyjnej¹⁶⁸.
- Istnieje natomiast, pewne ryzyko nie osiągnięcia wskaźnika „Inwestycje prywatne uzupełniające wsparcie publiczne dla przedsiębiorstw inne niż dotacje”. W największym stopniu przyczyniają się do niego poręczenia oraz pożyczki udzielane przez banki spółdzielcze. Szacujemy, że o ile oba projekty poręczeniowe zostaną zrealizowane zgodnie z założeniami, powinny one jeszcze podnieść wartość wskaźnika o ok. 50 mln złotych. Przyjmujemy też stosunkowo konserwatywnie, że instrumenty pożyczkowe powinny także wygenerować w ramach wskaźnika ok. 40 mln złotych do końca 2023 roku (nawet przy

¹⁶⁷ Kwota ta jest sumą wypłaconych wynagrodzeń pośredników finansowych i menedżera funduszu funduszy oraz zasobów zaangażowanych w instrumenty finansowe.

¹⁶⁸ Zagrożony jest wskaźnik „Liczba przedsiębiorstw otrzymujących wsparcie finansowe inne niż dotacje”, ale tylko w wielkości określonej w ramach wykonania (a więc z rewolwingiem), a nie w strategii inwestycyjnej (bez rewolwingu).

zakładanej realokacji z produktu poręczeniowego). Stąd też proponujemy obniżenie docelowej wartości wskaźnika do poziomu 165 milionów złotych.

- W przypadku wskaźników, wynikających z ram wykonania nie widzimy zagrożenia dla wskaźnika dotyczącego wartości wydatków kwalifikowalnych, bezsprzecznie powinien on zostać zrealizowany.
- Teoretycznie istnieje też pewne zagrożenie, dotyczące realizacji wskaźnika liczby przedsiębiorstw otrzymujących wsparcie inne niż dotacje (na poziomie ram wykonania, a więc z uwzględnieniem rewolwingu). W tym przypadku zasadniczym ograniczeniem jest dostępność środków finansowych, pochodzących z rewolwingu oraz sprawność realizacji przetargów / prawa opcji / zamówień uzupełniających. Teoretycznie przy obecnym tempie wdrażania (średnio ok. 65 transakcji miesięcznie) do końca 2023 roku powinno być możliwe skorzystanie ze wsparcia przez 4 945 firm, a więc sporo powyżej zakładanego poziomu 3 560 firm. Warto jednak pamiętać, że każda firma (nawet jeżeli skorzysta kilka razy z tego samego lub różnych instrumentów) jest liczona jednokrotnie, a ponadto dostępność środków będzie zapewne bardzo ograniczona (ze względu na ich zaangażowanie w pożyczki/poręczenia i stopniowe ich uwalnianie w miarę spłacania pożyczek/uwalniania poręczeń), następnie zaś złożony proces uruchamiania prawa opcji/organizacji nowych przetargów. Znaczna część instrumentów jest zaś oferowana na okres do 5 lat, tylko największe wartościowo instrumenty (pożyczka profilowana i inwestycyjna) mają zapadalność do 7 lat. Oznacza to, że zwroty środków będą rozkładały się na dłuższy okres. Dodatkowo, warto pamiętać, że w wyniku działań kontrolnych może się okazać, że pewna liczba pożyczek i poręczeń została udzielona nie do końca zgodnie z wymogami i finansowanie to będzie musiało zostać „przeklasyfikowane” do udzielonego ze środków własnych. W związku z tym proponujemy rozważenie obniżenia wartości tego wskaźnika do poziomu 2 500 firm.

3.6.2 Oś priorytetowa 8 i 10 (rewitalizacja, odnawialne źródła energii i efektywność energetyczna)

W przeciwieństwie do OP 2, w OP 8 i OP 10 każdy produkt finansowy przypisany jest do osobnego poddziałania i pośrednika finansowego. Poniżej przedstawiamy obecny stan realizacji wskaźników wskazanych w Strategii Inwestycyjnej z Biznesplanem (Obszar B) i wskazujemy rekomendacje dotyczące ich wartości docelowych.

„Pożyczka rewitalizacyjna”

W Strategii Inwestycyjnej z Biznesplanem przewidziano wsparcie „Pożyczką rewitalizacyjną” 20-30 odbiorców ostatecznych. Według stanu na 31 grudnia 2018 r. wartość podpisanych umów oraz projektów na etapie złożonych wniosków oraz pipeline opiewała na nieco ponad połowę alokacji. W tym przypadku rekomendujemy przyjąć bezpieczny przedział liczby ostatecznych odbiorców (15-20 projektów), zwłaszcza, że wystąpił już przypadek, w którym

ten sam podmiot (TBS Motława sp. z o.o.) dwukrotnie skorzystał z dofinansowania. W przypadku pozostałych wskaźników nie proponujemy rewizji dotychczasowych wartości.

- W przypadku wskaźnika produktu „Powierzchnia obszarów objętych rewitalizacją” założono, że „Pożyczka rewitalizacyjna” wnieśli wkład we wskaźnik rzędu 15-20 ha. Trzy dofinansowane do końca 2018 roku projekty dotyczą obszarów rewitalizacji o łącznej powierzchni ok. 253 hektarów. Tym samym wskaźnik ten na poziomie oczekiwanym w Strategii Inwestycyjnej z Biznesplanem został znacząco przekroczony.
- Wskaźnik rezultatu strategicznego „Wartość dodatkowych środków zaangażowanych na obszarze poddanych rewitalizacji” (liczonych jako środki własne inwestora) również realizowany jest zgodnie z planem, choć w znacznie spokojniejszym tempie. Dla dofinansowanych projektów Pożyczki rewitalizacyjnej środki dodatkowe inwestorów wyniosły 10,9 mln zł do końca 2018 roku. Wartość wskaźnika dobrze rokuje w świetle przewidzianego poziomu realizacji w 2023 roku, dlatego rekomendujemy utrzymanie założonej wartości.
- W przypadku dwóch wskaźników ram wykonania OP 8 („Powierzchnia obszarów objętych rewitalizacją” oraz „KEW: Liczba zintegrowanych projektów rewitalizacyjnych, dla których podpisano umowy o dofinansowanie”) wpływają na nie zarówno projekty dotacyjne, jak i projekty z instrumentów finansowych. Do końca 2018 roku wydatkowano w RPO WP 2014-2020 niemal całość alokacji na PI 9b oprócz rezerwy wykonania. 26 miast otrzymało dotację na projekty rewitalizacyjne, które łącznie obejmują 2 489 ha powierzchni.¹⁶⁹ Tym samym obydwie wskaźniki zostały przekroczone dzięki samym tylko działaniom dotacyjnym. Podpisano także umowy na 3 projekty pożyczkowe. Monitoring wskaźników OP 8 RPO WP 2014-2020 przewiduje, że każdy obszar rewitalizacji wlicza się do wskaźnika tylko raz, jakkolwiek w przypadku realizacji projektu z Pożyczki rewitalizacyjnej oddzielnie – raz dla pożyczek, raz dla dotacji. obszarze wspartym dotacją, obszar ten liczony jest do wskaźnika dwukrotnie. Tym samym istnieje duże prawdopodobieństwo, że dalsze wdrażanie Pożyczki jeszcze istotnie podniesie realizację wskaźnika.
- Ze względu na to, że „Pożyczka rewitalizacyjna” w momencie badania cały czas znajdowała się na wczesnym etapie budowy portfela, nie rekomendujemy w tym obszarze zmian alokacji lub przesunięć rezerwy wykonania.

¹⁶⁹ Wskaźnik za Raportem z realizacji RPO WP 2014-2020 z 31 grudnia 2018 r.

Tabela 26. Analiza wskaźników dla instrumentów finansowych, osiągniętych w OP 8 RPO WP 2014-2020

Rodzaj wskaźnika	Wskaźnik	Cel końcowy (2023)	Wartość osiągnięta na koniec IV kwartału 2018 roku	Aktualny udział realizacji celu końcowego	Rekomendacja w zakresie wartości docelowej
Strategia inwestycyjna dla IF w ramach RPO WP 2014-2020					
Produkt	Powierzchnia obszarów objętych rewitalizacją	15-20 ha	252,54 ha	1263%-1684%	Utrzymanie wartości docelowej
Rezultat bezpośredni	Wartość dodatkowych środków zaangażowanych na obszarze poddanym rewitalizacji	15-20 mln zł	10,9 mln zł	55%-73%	Utrzymanie wartości docelowej
Ramy wykonania RPO WP 2014-2020					
Produkt	Powierzchnia obszarów objętych rewitalizacją	0 ha (2018) 400 ha (2023)	252,54 ha	54,9%	Utrzymanie wartości docelowej
KEW	Liczba zintegrowanych projektów rewitalizacyjnych, dla których podpisano umowy o dofinansowanie	20 ¹⁷⁰ szt.	3	15%	---
Finansowy	Całkowita kwota certyfikowanych wydatków kwalifikowalnych (IF)	86,2 mln zł	21,55 mln zł	25%	Utrzymanie wartości docelowej

Źródło: opracowanie własne na podstawie Strategii Inwestycyjnej z Biznesplanem Obszar B z 14.02.2019 r. oraz informacji przekazanych przez EBI (stan na 31.12.2018 r.).

„Pożyczka OZE”

W Strategii Inwestycyjnej z Biznesplanem przewidziano wsparcie Pożyczką OZE ok. 10-20 odbiorców. W międzyczasie zaszły istotne zmiany w otoczeniu rynku OZE, na które elastycznie reagowano aktualizując dokument, np. dopuszczając do wsparcia mikroinstalacje, co sprawiło, że liczba odbiorców pożyczki z dużym prawdopodobieństwem się zmieni. Do

¹⁷⁰ Cel do osiągnięcia na 2018 rok (przegląd śródkresowy) na poziomie całego programu (dotacje i instrumenty finansowe).

szacowania liczby potencjalnych odbiorców przyjęliśmy trzy warianty: (1) w oparciu o strukturę technologii w projektach złożonych przez nieskutecznych wnioskodawców w konkursie Poddziałania 10.3.1 RPO WP 2014-2020 (z niemal wyłącznym udziałem fotowoltaiki), (2) w oparciu o miks energetyczny przyjęty do szacunków w ocenie ex-ante; (3) wariant z oceny ex-ante przy założeniu wyłącznie wsparcia mikroinstalacji w fotowoltaice.

W pierwszych dwóch wariantach przyjęliśmy jednakowe udziały zainteresowanych poszczególnym typem instalacji fotowoltaicznych, identyczne koszty jednostkowe na bazie wartości projektów i wskaźników deklarowanych przez nieskutecznych wnioskodawców, a także jednakowy szacowany udział EFRR w finansowaniu kosztów kwalifikowalnych inwestycji.¹⁷¹ W trzecim wariantcie założyliśmy wyłącznie mikroinstalacje PV.

- W wariantcie pierwszym aż 96% alokacji stanowiła fotowoltaika, 2% biogazownie i 2% małe elektrownie wodne. Przy tego rodzaju strukturze alokacji określiliśmy szacunkową liczbę odbiorców ostatecznych na poziomie 109 podmiotów.
- W wariantcie drugim 60% alokacji stanowiła fotowoltaika, 30% biogazownie i 10% małe elektrownie wodne. Przy tego rodzaju strukturze alokacji określiliśmy szacunkową liczbę odbiorców ostatecznych na 70 podmiotów.
- W wariantcie trzecim (założenie wyłącznie mikroinstalacji w ramach wsparcia fotowoltaiki) szacunkowa liczba podmiotów wyniosła 145.
- Należy jednocześnie wziąć pod uwagę, że ten sam wnioskodawca może więcej niż raz aplikować o „Pożyczkę OZE” (co wystąpiło np. już w konkursie dotacyjnym); może także wystąpić sytuacja, w której w pierwszej kolejności po pożyczkę zgłoszą się inwestorzy zainteresowani większymi projektami (limit pożyczki wynosi 15 mln zł).
- Przy założeniu równych szans dla wszystkich podmiotów i biorąc pod uwagę pionierski charakter instrumentu, rekomendujemy jednak utrzymanie dotychczasowej wartości wskaźnika, pomimo tego, że z dużym prawdopodobieństwem szacunkowa liczba odbiorców będzie znacznie wyższa niż wskazane 10-20 podmiotów.

Następnie, kierując się przyjętymi wariantami alokacji na poszczególne technologie oszacowaliśmy realizację wskaźników produktu i rezultatu bezpośredniego dla pożyczki OZE.

- Wskaźnik dodatkowej zdolności wytwarzania energii z OZE jest realizowany zarówno poprzez działania dotacyjne, jak również instrumenty finansowe. Realizację tego wskaźnika produktu w ramach Pożyczki OZE przy założeniu wydatkowania całości alokacji oceniamy jako stosunkowo bezpieczną w

¹⁷¹ Pojedyncze inwestycje z wyraźnie odstającymi wartościami nie zostały włączone do obliczeń; liczba wniosków dot. biogazu i elektrowni wodnych była bardzo niewielka, dlatego szacunki w tym zakresie należy traktować z b. dużą ostrożnością. Założyliśmy też 25% wzrost cen na rynku budowlanym dla inwestycji w małe elektrownie wodne oraz biogazownie w okresie budowy portfela.

obydwu wariantach; w wariantcie trzecim wskaźnik jest tylko nieznacznie przekroczony. Ze względu na ryzykowny charakter produktu finansowego oraz przyjęty nabór ciągły (bez preferencji dla określonego rodzaju instalacji OZE) warto bezpieczniej założyć niższą jego wartość, stąd też rekomendujemy zmianę wskaźnika na 4-5 MW.

- W przypadku wskaźnika rezultatu bezpośredniego szacowanego rocznego spadku emisji gazów cieplarnianych również warto rozważyć jego obniżenie ze względu na zbyt optymistyczne założenia przyjęte na etapie oceny ex-ante w stosunku do deklaracji nieskutecznych wnioskodawców. W oparciu o te deklaracje rekomendujemy obniżenie wartości wskaźników do wartości rządu 25%-48% wartości docelowej, tj. przedziału 3-6 tys. ton równoważnika CO₂.
- Ze względu na to, że „Pożyczka OZE” jest produktem uruchamianym po raz pierwszy w ramach RPO w Polsce, dodatkowo obciążonym sporym ryzykiem (wynikającym także ze wdrażania równoległego instrumentu krajowego Energia+) nie rekomendujemy w tym obszarze przesunięć alokacji lub środków rezerwy wykonania z innych obszarów programu.

Tabela 27. Analiza wskaźników dla „Pożyczki OZE” w RPO WP 2014-2020

Rodzaj wskaźnika	Wskaźnik	Cel końcowy (2023)	Wartość osiągnięta na koniec IV kwartału 2018 roku	Aktualny udział realizacji celu końcowego	Rekomendacja w zakresie wartości docelowej
Strategia inwestycyjna dla IF w ramach RPO WP 2014-2020					
Produkt	Dodatkowa zdolność wytwarzania energii z OZE	5-6 MW	0	0%	Obniżenie wartości docelowej wskaźnika do przedziału 4-5 MW
Rezultat bezpośredni	Szacowany roczny spadek emisji gazów cieplarnianych	12-13 tys. ton równoważnika CO ₂	0	0%	Obniżenie wartości docelowej wskaźnika do przedziału 3-6 tys. ton równoważnika CO ₂
Ramy wykonania RPO WP 2014-2020					
Finansowy	Całkowita kwota certyfikowanych wydatków kwalifikowalnych (IF)	86,2 mln zł	21,55 mln zł	25%	Utrzymanie wartości docelowej

Źródło: opracowanie własne na podstawie Strategii Inwestycyjnej z Biznesplanem Obszar B z 14.02.2019 r. oraz informacji przekazanych przez EBI (stan na 31.12.2018 r.).

„Pożyczka na modernizację energetyczną”

W Strategii Inwestycyjnej z Biznesplanem (Obszar B) przewidziano do wsparcia szacunkową liczbę ostatecznych odbiorców rzędu 130-180 podmiotów. Naszym zdaniem wymaga ona weryfikacji ze względu na wartość wyższą niż w przypadku wskaźnika liczby zmodernizowanych energetycznie budynków (który traktujemy jako wskaźnik nadrzędny, kontrybuujący w ramy wykonania). Sytuacja odwrotna, w której jeden podmiot realizował projekty obejmujące kilku budynków często występowała w projektach dotacyjnych, dodatkowo pojawiła się także wśród podpisanych umów pożyczkowych oraz w jednej z preferencji. Oznacza to, że należy się spodziewać wyższej wartości liczby zmodernizowanych energetycznie budynków, niż szacunkowej liczby odbiorców ostatecznych. Rekomendujemy tym samym zmniejszenie szacunkowej liczby odbiorców ostatecznych do 70-77 na podstawie dotychczasowego stosunku liczby odbiorców do liczby budynków (7/9).

- Na wskaźnik produktu liczby budynków zmodernizowanych energetycznie pracują zarówno projekty dotacyjne, jak i projekty wdrażane poprzez instrumenty finansowe. Jest to także wskaźnik ram wykonania dla OP 10 RPO WP 2014-2020.¹⁷² Strategia Inwestycyjna z Biznesplanem zobowiązuje jednak pośrednika do objęcia interwencją przynajmniej 90-100 budynków. Zgodnie z ekstrapolacją wydatkowania alokacji przy założeniach kosztu jednostkowego inwestycji z oceny ex-ante¹⁷³ oraz utrzymania się dynamicznego wzrostu cen na rynku budowlanym¹⁷⁴ w okresie najintensywniejszej budowy portfela wskaźnik nadal osiąga bezpieczną wartość, dlatego rekomendujemy utrzymanie obecnej wartości docelowej.
- Za wskaźnik rezultatu bezpośredniego liczby gospodarstw domowych z lepszą klasą zużycia energii odpowiadają głównie instrumenty finansowe.¹⁷⁵ Sam produkt objął już łącznie 110 gospodarstw domowych. Tym samym średnia wynosi 12 gospodarstw na 1 budynek i jest nieco niższa niż w szacunkach oceny ex-ante. Realizacja tego wskaźnika w świetle symulacji wydatkowania całości alokacji, zwiększonego kosztu jednostkowego oraz prognozowanych zmian cen

¹⁷² Do końca 2018 roku w działaniach dotacyjnych zmodernizowano energetycznie 154 budynki, a na podpisanych umowach figurowało łącznie 597 budynków. Tym samym zapewni to zawiązanie realizacji ram wykonania (460) na 2023 rok (zgodnie z Raportem z realizacji RPO WP 2014-2020 z 31 grudnia 2018 r.).

¹⁷³ Przyjęliśmy średni koszt z oceny ex-ante (500 tys. zł na 1 budynek mieszkaniowy); średni koszt inwestycji na 1 budynku (372 tys. zł) wśród podpisanych umów był niższy ze względu na obecność wyłącznie projektów wspólnot mieszkaniowych.

¹⁷⁴ Zgodnie z informacjami z raportu BIG/PZPB (BIG/PZPB, 2018. Sytuacja finansowa przedsiębiorstw budowlanych. Niestabilna kondycja branży na szczycie koniunktury) w latach 2017-2018 ceny materiałów budowlanych i usług podwykonawczych wzrosły o 20-30%.

¹⁷⁵ W RPO WP 2014-2020 zaadresowano także dotacje skierowane na budynki komunalne. Wskaźnik ten nie wlicza się do ram wykonania. Dzięki zrealizowanym projektom dotacyjnym 314 gospodarstw domowych poprawiło klasę zużycia energii, zaś docelowo (łącznie ze wkładem instrumentów finansowych) do końca 2018 roku na podpisanych umowach będzie figurować 850 gospodarstw (zgodnie z Raportem z realizacji RPO WP/.../).

na rynku budowlanym jest niezagrażona – tym samym rekomendujemy utrzymanie obecnej wartości docelowej.

- Wskaźnik rezultatu bezpośredniego szacowanego spadku emisji gazów cieplarnianych obejmuje działania dotacyjne oraz działania instrumentów finansowych, jednocześnie nie wlicza się do ram wykonania. W przypadku ekstrapolacji wydatkowania alokacji zgodnie z obecnymi trendami (wsparcie wyłącznie wspólnot, ceny na poziomie IV kwartału 2019 r.) wskaźnik osiągnie 143% wartości docelowej. Przyjmując jednak wyższy koszt jednostkowy inwestycji z oceny ex-ante (500 tys. zł), a także 25% wzrost cen, wskaźnik zrealizuje tylko w 86% wartości docelowej (7,32 tys. ton równoważnika CO₂¹⁷⁶). Tym samym proponujemy aktualizację wskaźnika do przedziału 7-7,5 tys. ton równoważnika CO₂. Dodatkowo argumentujemy to relatywnie wysokimi wartościami oszczędności energetycznych na już podpisanych umowach oraz niewielką podażą budynków będących w stanie wygenerować oszczędności energetyczne powyżej 60%.
- „Pożyczka na modernizację energetyczną” w momencie oceny ex-ante znajdowała się na początku budowy portfela. Dopiero pierwsze półrocze 2019 roku po raz pierwszy zweryfikuje realny popyt na pożyczki. Tym samym na tak wczesnym etapie nie rekomendujemy przesunięcia środków rezerwy wykonania z innych obszarów programu oraz zmian alokacji względem tego produktu finansowego.

Tabela 28. Analiza wskaźników dla Pożyczki na modernizację energetyczną” w RPO WP 2014-2020

Rodzaj wskaźnika	Wskaźnik	Cel końcowy (2023)	Wartość osiągnięta na koniec IV kwartału 2018 roku	Aktualny udział realizacji celu końcowego	Rekomendacja w zakresie wartości docelowej
Strategia inwestycyjna dla IF w ramach RPO WP 2014-2020					
Produkt	Liczba zmodernizowanych energetycznie budynków	90-100 szt.	9	9%-10%	Utrzymanie wartości docelowej
Rezultat bezpośredni	Liczba gospodarstw domowych z lepszą klasą zużycia energii	1200-1300 szt.	110	8,5%-9,2%	Utrzymanie wartości docelowej
Rezultat bezpośredni	Szacowany spadek emisji gazów cieplarnianych	8,5-9,5 tys. ton równoważnika CO ₂	219,82	2,3%-2,6%	Obniżenie wartości wskaźnika do 7-7,5 tys.

¹⁷⁶ Przyjmując niższy przedział wartości docelowej, zapisanej w Strategii Inwestycyjnej z Biznesplanem.

Rodzaj wskaźnika	Wskaźnik	Cel końcowy (2023)	Wartość osiągnięta na koniec IV kwartału 2018 roku	Aktualny udział realizacji celu końcowego	Rekomendacja w zakresie wartości docelowej
					ton
Ramy wykonania RPO WP 2014-2020					
Produkt	Liczba zmodernizowanych energetycznie budynków	15 szt. (2018) 90-100 szt. (2023)	9	2% 9%-10% ¹⁷⁷	Utrzymanie wartości docelowej
Finansowy	Całkowita kwota certyfikowanych wydatków kwalifikowalnych	145,6 mln zł	36,4 mln zł	25%	Utrzymanie wartości docelowej

Źródło: opracowanie własne na podstawie Strategii Inwestycyjnej z Biznesplanem Obszar B z 14.02.2019 r. oraz informacji przekazanych przez EBI (stan na 31.12.2018 r.).

¹⁷⁷ Ramy wykonania zakładały w 2018 roku wkład IF rządu 15 budynków. Ostatecznie podpisano umowy dla 9 budynków, co oznacza, że osiągnięto 60% zakładanej wartości docelowej wskaźnika na 2018 r. - wkład był niższy niż oczekiwano w RPO WP 2014-2020. Tak czy inaczej, podpisanie 9 umów w 2018 roku (biorąc pod uwagę podpisanie umowy operacyjnej po okresie przygotowania inwestycji w podmiotach mieszkaniowych) uznaliśmy za dobry wynik.

4 Wnioski i rekomendacje

4.1 Oś priorytetowa 1 i 2 (badania i rozwój, innowacyjność i konkurencyjność)

Nr	Wniosek	Rekomendacja	Adresat	Sposób wdrożenia	Termin wdrożenia	Klasa	Program operacyjny
1	<p>Dłużny instrument finansowy („Pożyczka na innowacje”), przewidziany w ramach OP 1 RPO WP 2014-2020 wdrażany jest (jak dotąd) w bardzo umiarkowanym tempie. Tym niemniej, na obecny moment nie identyfikujemy poważnego zagrożenia braku wdrożenia tego instrumentu w przewidzianej w Strategii Inwestycyjnej skali, przede wszystkim z uwagi na: (1) pozostający jeszcze, w sumie wystarczająco długi okres budowy portfela, (2) obserwowane, wzrastające zainteresowanie tym produktem (aczkolwiek nie przekładające się jeszcze na liczne umowy pożyczkowe) oraz – głównie – (3) zmiany programowe, umożliwiające inwestowanie części środków w fazę wdrożeniową (pierwszej produkcji). Szczególnie ten ostatni element powoduje uatrakcyjnienie produktu finansowego. W tej sytuacji należy oczekiwać, że w bieżącym roku dojdzie do zdynamizowania akcji pożyczkowej w tym instrumencie (co zaobserwowano już w styczniu br. – dwie nowe umowy pożyczkowe). Jednak, niniejszy produkt finansowy wymaga specjalnych zabiegów, związanych z pozyskiwaniem</p>	<p>W programie promocji instrumentów finansowych RPO WP 2014-2020 należy wyraźnie uwypuklić istnienie oraz szczególne cechy „Pożyczki na innowacje”, w tym jej ukierunkowanie na realizację Inteligentnych Specjalizacji Pomorza. Chodzi tu o promocję „parasolową” uzupełniającą bezpośrednie działania promocyjne realizowane standardowo przez pośrednika finansowego, opartą na zestawie rozwiązań zapewniających łatwy dostęp do przejrzystej i przedstawionej w sposób zrozumiały informacji o instrumentach finansowych (w tym o „Pożyczce na innowacje”). Cały bowiem czas niezbędne jest budowanie świadomości przedsiębiorców o istnieniu specyficznego źródła finansowania działalności badawczo-rozwojowej, które pozwala nie tylko na finansowanie badań, ale – przede wszystkim – udostępnia również finansowanie, umożliwiające wdrożenie wypracowanych rozwiązań. Przekaz tego rodzaju</p>	<p>IZ RPO WP, wspierająco MFF</p>	<ol style="list-style-type: none"> 1. Doprecyzowanie (wspólnie z Menadżerem Funduszu Funduszy) konkretnych działań w zakresie promocji „parasolowej” instrumentów finansowych dystrybuowanych w województwie pomorskim, ze szczególnym uwzględnieniem „Pożyczki na innowacje”. 2. Opracowanie, w przystępnej formie, informatora opisującego istotę Inteligentnych Specjalizacji Pomorza w kontekście instrumentów finansowych – jak je interpretować, jak rozpoznawać ich obecność w projektach, tam, gdzie wpisywanie się przedsięwzięcia w ISP jest warunkiem koniecznym pozyskania instrumentu finansowego (szczególnie „Pożyczki na innowacje”, z uwagi na zawarty w niej komponent badawczy – dystrybucja informatora do pośredników finansowych). 3. Wyasygnowanie środków finansowych na zaprojektowanie i uruchomienie (następnie utrzymanie) portalu informacyjnego o instrumentach finansowych w województwie pomorskim (wszelkie instrumenty zwrotne, dla których źródłem finansowania są środki RPO WP). 4. Uzgodnienie z pośrednikiem finansowym dystrybuującym „Pożyczki na innowacje” 	<p>Ad. 1: 30 czerwca 2019</p> <p>Ad. 2: 31 maja 2019</p> <p>Ad. 3: 31 grudnia 2019</p> <p>Ad. 4: 30 maja 2019</p> <p>Ad. 5: 31 grudnia 2019</p> <p>Ad. 6: 30 maja 2019</p>	<p>Programowa operacyjna</p>	<p>RPO WP 2014-2020</p>

Nr	Wniosek	Rekomendacja	Adresat	Sposób wdrożenia	Termin wdrożenia	Klasa	Program operacyjny
	<p>potencjalnych pożyczkobiorców (przede wszystkim, z uwagi na wymagane ukierunkowanie wydatków (51%) ze środków pożyczki na działania badawczo-rozwojowe). Jak wynika z badania są one podejmowane przez pośrednika finansowego. Mimo to wydaje się wskazane realizowanie działań, mających na celu silniejsze promowanie tego produktu, z uwypukleniem jego szczególnych cech (wielkość i okres finansowania, możliwość finansowania części wydatków wdrożeniowych, związanych efektami finansowanej środkami pożyczki działalności badawczo-rozwojowej).</p>	<p>powinien być obecny w całym systemie promowania instrumentów finansowych RPO WP 2014-2020. W związku z tym:</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Należy doprowadzić do silniejszego zaangażowania w działania promocyjne Menadżera Funduszu Funduszy (dobrym przykładem jest tu „parasolowa” promocja produktów finansowych w ramach Inicjatywy JEREMIE, finansowanej w oparciu o środki RPO WP 2007-2013. 2. Należy uruchomić platformę internetową, która zawierałaby informacje o poszczególnych produktach wraz ze wskazaniem sytuacji (potrzeb), w jakich określony instrument może być wykorzystany oraz pośredników finansowych oferujących dany produkt; w przyszłości platforma ta mogłaby zostać przekształcona w mechanizm umożliwiający komunikację z pośrednikiem, w tym realizację przynajmniej części procedury wnioskowania o finansowanie. 3. W przypadku już wdrażanej „Pożyczki na innowacje”, należy wzmocnić bieżący monitoring 		<p>systemu monitoringu w zakresie identyfikowania / pozyskiwania klientów i raportowania o stanie zaawansowania prac analitycznych prowadzących do zawarcia nowych pożyczek.</p> <ol style="list-style-type: none"> 5. W przypadku kolejnych przetargów zobowiązać Menadżera Funduszu Funduszy do zaprojektowania dokumentacji przetargowej w sposób zapewniający asygnowanie przez pośredników określonych kwot na finansowanie działań promocyjnych wraz z opracowaniem programu promocji rozprowadzanego produktu finansowego. 6. Przekazanie informacji pośrednikom finansowym o dostępnej w województwie „Pożyczce na innowacje” (i jej specyfice) z prośbą (sugestią) informowania o tym produkcie swoich klientów, gdy jest to uzasadnione (ponadto, uwypuklenie, iż nie jest to produkt konkurencyjny). 			

Nr	Wniosek	Rekomendacja	Adresat	Sposób wdrożenia	Termin wdrożenia	Klasa	Program operacyjny
		<p>działań pośrednika finansowego (np. pozyskując cykliczną informację o zidentyfikowanych klientach oraz wnioskach pożyczkowych znajdujących się w „obróbce” – w formie przekazywanych okresowo informacji (np. kwartalnych, lub co dwumiesięcznych).</p> <p>4. W przyszłości, w przypadku specyficznych instrumentów dłużnych należałoby co najmniej zobowiązywać oferentów do zadeklarowania określonych nakładów na działania promocyjne oraz przedstawienia programu promocji (sposobów docierania do klientów i przewidywanych działań w zakresie konfiguracji przedsięwzięć „pod parametry” produktu finansowego), ocenianego z punktu widzenia adekwatności w budowie bazy potencjalnych klientów.</p>					
2	<p>W przypadku instrumentu kapitałowego („Wejście kapitałowe”) występują poważne problemy w wyłonieniu pośrednika finansowego – kolejny (drugi) przetarg, pomimo wydłużenia terminu jego zamknięcia, zakończył się niepowodzeniem (brak ofert). W związku z powyższym konieczne jest</p>	<p>Nadal wskazane jest kontynuowanie prób wyłonienia w przetargu pośrednika finansowego. Z badania wynika, że istnieją szanse pozyskania ofert w ramach kolejnego przetargu. Konieczne jest jednak dopuszczenie rozmaitych form</p>	<p>IZ RPO WP, wspierająco MFF</p>	<p>Rekomenduje się następujący scenariusz postępowania:</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Pilne ogłoszenie kolejnego przetargu na wybór pośrednika finansowego w instrumencie kapitałowym, następnie (zakładając, iż uda się wybrać pośrednika) szybkie doprowadzenie do zawarcia umowy. 	<p>Ad. 1: 30 czerwca 2019</p> <p>Ad 2: 31 sierpnia 2019 (lub I poł. września)</p>	<p>Programowa operacyjna</p>	<p>RPO WP 2014-2020</p>

Nr	Wniosek	Rekomendacja	Adresat	Sposób wdrożenia	Termin wdrożenia	Klasa	Program operacyjny
	podjęcie decyzji co do dalszego przebiegu procesu zagospodarowania alokacji przeznaczonej na ten instrument.	organizacyjnych wehikułów finansowych, w tym w szczególności modelu ASI / ZASI (a nie ich ograniczanie, jak miało to miejsce w drugim przetargu, zamkniętym 1 marca 2019 r.).		<ol style="list-style-type: none"> 2. W przypadku fiaska trzeciego przetargu podjęcie próby wyłonienia pośrednika przy zastosowaniu trybu zamówienia „z wolnej ręki”. 3. W sytuacji niemożności wyboru pośrednika w trybie „z wolnej ręki”, podjęcie decyzji o alokacji środków na instrument dłużny („Pożyczka na innowacje”), następnie ogłoszenie przetargu na zagospodarowanie nowej alokacji na instrument dłużny. 4. Ewentualnie (wariant awaryjny i niepreferowany – przekierowanie alokacji na instrumenty finansowe w OP 2 wraz z uruchomieniem procedury wyboru pośredników finansowych). 	Ad. 3 i 4: 31 grudnia 2019		
3	Wdrażanie instrumentów finansowych w ramach OP 2 przebiega bardzo dobrze, zatem w zasadzie trudno rekomendować jakiegokolwiek poważniejsze zmiany. Jedynym instrumentem, w którym widzimy pole do pewnych zmian, jest instrument poręczeniowy, w którym wskutek złożenia wartości poręczeń do udzielenia oraz wymaganej minimalnej liczby ostatecznych odbiorców, przeciętna wartość poręczenia jest niezbyt wysoka, biorąc pod uwagę to, że są to poręczenia kredytów inwestycyjnych.	Mimo pewnych problemów z wdrażaniem produktu poręczeniowego proponujemy, aby - jeszcze w obecnym (o ile będą dostępne odpowiednie środki) lub w przyszłym RPO WP – utrzymać ograniczone wsparcie instrumentów poręczeniowych, jako znacząco ułatwiających dostęp do finansowania dłużnego. W ramach obecnego RPO WP 2014-2020 w końcowej fazie realizacji projektów przez oba fundusze poręczeniowe należy podjąć rozmowy o skłonności do realizacji przez nie kolejnych projektów oraz o tym jakie	IZ RPO WP	Monitorowanie wdrażania obu projektów poręczeniowych, a w końcowej fazie podjęcie rozmów z oboma pośrednikami, jeżeli chodzi o ich skłonność do wystartowania w ewentualnym nowym przetargu lub też zasadność wykorzystania prawa opcji (ta pierwsza wersja jest znacznie bardziej czasochłonna, ale z kolei pozwala na przeprowadzenie pewnych korekt w kształcie produktu), naturalnie pod warunkiem dostępności środków finansowych.	31 grudnia 2020	Programowa operacyjna	RPO WP 2014-2020

Nr	Wniosek	Rekomendacja	Adresat	Sposób wdrożenia	Termin wdrożenia	Klasa	Program operacyjny
		powinny być parametry takich poręczeń. Jeżeli rokowania będą pomyślne, należy rozważyć zasadność organizacji kolejnego przetargu. Dodatkowo, biorąc pod uwagę akcesoryjny charakter poręczenia, w przypadku tego instrumentu należy w przyszłości w miarę możliwości ograniczać lub wręcz eliminować dodatkowe wskaźniki takie jak liczba obsłużonych firm; fundusze poręczeniowe mają bowiem bardzo ograniczone możliwości wpływania na swój docelowy portfel.					
4	Instrumenty finansowe (jako mniej atrakcyjne dla przedsiębiorców od dotacji) nie do końca pasują do stosowania miękkich i nie końca jednoznacznych dodatkowych kryteriów przyznawanie preferencji (takich jak np. udział sprzedaży eksportowej), mogą one powodować obawy przedsiębiorców i zniechęcać ich do korzystania ze wsparcia. Wielu przedsiębiorców ma bowiem niekiedy bolesne doświadczenia z rozliczania dotacji oraz związanych z tym licznych kontroli i obawia się niejednoznacznych pojęć	W przypadku przetargów na wdrażanie instrumentów finansowych w przyszłości preferencje finansowej (niższe oprocentowanie, dłuższą zapadalność) należy raczej ograniczać do kryteriów w miarę jednoznacznych (lokalizacja inwestycji, długość prowadzenia działalności gospodarczej), z wyjątkiem sytuacji, w której jest to konsekwencją obowiązujących regulacji (jak na przykład obowiązek wpisywania się w inteligentne specjalizacje dla projektów realizowanych w	IZ RPO WP	Przeprowadzenie dyskusji eksperckiej z udziałem przedstawicieli IZ RPO WP, pośredników finansowych, a także menedżera funduszu nad sposobem operacjonalizacji preferencji oraz zasadnością ich stosowania w przypadku instrumentów finansowych.	31 grudnia 2021	Programowa strategiczna	RPO WP 2014-2020

Nr	Wniosek	Rekomendacja	Adresat	Sposób wdrożenia	Termin wdrożenia	Klasa	Program operacyjny
		ramach Celu Tematycznego 1) ¹⁷⁸ .					
5	W regionie pomorskim (podobnie jak i w innych województwach) banki spółdzielcze w ograniczonym stopniu są skłonne do pełnienia roli pośrednika finansowego (choć sytuacja w pomorskim jest znacznie lepsza, gdyż obecnie operuje już konsorcjum dwóch banków spółdzielczych, a trzeci niebawem także będzie pełnić rolę pośrednika finansowego), tymczasem dysponują one znaczącym potencjałem i doświadczeniem, który warto by wykorzystać. Szczególnie istotne byłoby wykorzystanie tego potencjału do wzmocnienia oferty instrumentów finansowych w południowo-zachodniej części województwa, słabo obsługiwanej przez pozabankowych pośredników finansowych.	Celowa byłaby kontynuacja i wzmocnienie już prowadzonych i skutecznych działań, mających zachęcić banki spółdzielcze do pełnienia roli pośrednika finansowego, przede wszystkim pod kątem perspektywy finansowej 2021-2027. Rekomendujemy, aby działania te obejmowały tworzenie dobrych relacji pomiędzy samorządem wojewódzkim i bankami, na przykład w postaci corocznych lunchów lub śniadań roboczych Marszałka Województwa z prezesami banków spółdzielczych. Celowe byłoby także dalsze upraszczanie obowiązków sprawozdawczych (łatwiejsze w przypadku instrumentów wdrażanych przez PFR, nie obciążonych rygorami środków europejskich), a także stymulowanie wymiany doświadczeń pomiędzy bankami spółdzielczymi pełniącymi rolę	IZ RPO WP	Organizacja spotkań z przedstawicielami banków spółdzielczych, a także zorganizowanie warsztatów z udziałem przedstawicieli banków pełniących rolę pośredników finansowych w ramach RPO WP 2014-2020 oraz menedżera funduszu funduszy dotyczących identyfikacji kluczowych problemów oraz możliwości i zasadności upraszczania zasad sprawozdawczości.	31 grudnia 2020	Programowa operacyjna	RPO WP 2014-2020

¹⁷⁸ Alternatywnie lub dodatkowo, można prowadzić skierowane do przedsiębiorców działania informacyjne i szkoleniowe wyjaśniające definicje poszczególnych kryteriów. Można też rozważyć zastosowanie preferencji powiązane z lokalizacją projektów w powiązaniu z pomorskimi szlakami rowerowymi lub Pętlą Żuławską, chociaż będzie to bardzo trudne.

Nr	Wniosek	Rekomendacja	Adresat	Sposób wdrożenia	Termin wdrożenia	Klasa	Program operacyjny
		pośredników finansowych, a bankami planującymi pełnienie takiej roli.					
6	Działania promocyjno-informacyjne, jeżeli chodzi o ofertę instrumentów finansowych w ramach RPO WP 2014-2020, realizowane przez pośredników finansowych i w szczególności – przez menedżera funduszu funduszy, nie wydają się być bardzo widoczne, a także o skali podobnej do realizowanych w ramach Inicjatywy JEREMIE. Może to być skutkiem ryczałtowego sposobu rozliczania kosztów zarządzania i skłonności do oszczędzania na wydatkach promocyjnych.	W kolejnym RPO WP 2021-2027 należy poważnie rozważyć zmianę podejścia do rozliczania wydatków na promocję, szczególnie na poziomie menedżera funduszu funduszy i wprowadzenie oddzielnego budżetu na promocję o wysokości ustalonej przez Instytucję Zarządzającą. Takie rozwiązanie powinno minimalizować ryzyko oszczędzania na wydatkach na promocję.	IZ RPO WP	Zaprojektowanie dokumentacji odpowiedniego postępowania (przetargu, konkursu lub innej procedury na wybór menedżera/ów funduszu funduszy (ewentualnie także w przypadku wyboru pośredników finansowych) w taki sposób, aby, niezależnie od rozliczanych ryczałtowo wydatków na zarządzanie, przewidzieć oddzielny budżet (o wydatkach rozliczanych odpowiednimi dokumentami księgowymi) na wydatki promocyjno-informacyjne. Tego typu rozwiązania (jako tzw. wydatki podlegające zwrotowi) bywają stosowane w praktyce wydatkowania środków publicznych. Niezależnie od szacowanego budżetu na realizację zamówienia obejmującego wynagrodzenie pośrednika finansowego, wkładu publicznego do instrumentu finansowego, jest zdefiniowany budżet na cele promocyjno-informacyjne o określonej wysokości w ramach którego wydatki są rozliczane właśnie dokumentami księgowymi. Wysokość tego budżetu jest z góry „zadana” przez Zamawiającego, nie jest on zatem przedmiotem konkurencji cenowej.	31 grudnia 2020	Programowa operacyjna	RPO WP 2021-2027
7	Mimo problemów związanych z wdrażaniem instrumentów poręczeniowych nadal brak odpowiednich zabezpieczeń pozostaje problemem wielu pożyczko-	Należy rozważyć (szczególnie, że jest to całkowicie dopuszczalne od strony prawnej) możliwość łączenia w określonych przypadkach poręczeń i pożyczek	IZ RPO WP, PFR, BGK	Dokonanie odpowiednich zmian w metrykach wybranych produktów oferowanych przez pośredników wybranych przez PFR i BGK.	30 września 2019	Programowa operacyjna	RPO WP 2014-2020

Nr	Wniosek	Rekomendacja	Adresat	Sposób wdrożenia	Termin wdrożenia	Klasa	Program operacyjny
	i kredytobiorców. W tym kontekście warto też zwrócić uwagę na politykę dotyczącą braku możliwości łączenia poręczeń i pożyczek pochodzących ze środków RPO WP 2007-2013 i 2014-2020.	udzielanych ze środków innych perspektyw finansowych UE. Powinno to dotyczyć produktów skierowanych do firm mogących dysponować bardzo ograniczonymi zabezpieczeniami (start-upy, firmy innowacyjne), a maksymalny udział poręczenia w kapitale pożyczki powinien kształtować się poniżej maksymalnego dopuszczalnego poziomu (i wynosić ok. 50-60%)					

4.2 Oś priorytetowa 8 i 10 (rewitalizacja, odnawialne źródła energii i efektywność energetyczna)

4.2.1 Wsparcie rewitalizacji („Pożyczka rewitalizacyjna”)

Nr	Wniosek	Rekomendacja	Adresat	Sposób wdrożenia	Termin wdrożenia	Klasa	Program operacyjny
1	Pewien niepokój może budzić brak zgłoszeń dotyczących pożyczek w miastach z południowo-zachodniej i oraz wschodniej części regionu. Może to utrudniać generowanie impulsów społeczno-gospodarczych w miastach o szczególnie silnych problemach strukturalnych, nie zawsze wskazanych jako preferowane do wsparcia.	Wprowadzenie preferencji dla miast tracących funkcje społeczno-gospodarcze położonych na obszarach funkcjonalnych o najniższym poziomie dostępu do dóbr i usług.	IZ RPO WP	Obniżenie oprocentowania o 25 punktów bazowych dla projektów położonych w miastach znajdujących się na obszarach funkcjonalnych o najniższym poziomie dostępu do dóbr i usług analogicznie do ośrodków rdzeniowych (z wyłączeniem Człuchowa ze względu na preferencji z racji ośrodka rdzeniowego). Zgodnie z PZPW 2030, są to: Miastko, Kępice, Czarne, Debrzno, Prabuty, Człuchów oraz Dzierżoń.	30 czerwca 2019 r.	Programowa operacyjna	RPO WP 2014-2020
2	15-letni okres pożyczkowy jest sygnalizowany jako problematyczny, wśród których krótszy okres pożyczki oznacza np. konieczność podniesienia skali funduszu remontowego; ostateczni odbiorcy zauważali także, że ze względu	Wprowadzenie preferencji dla projektów o wysokim efekcie społecznym nie tylko w postaci obniżenia oprocentowania, ale również wydłużenia terminu zapadalności pożyczki.	IZ RPO WP, dot. BGK	Uwzględnienie preferencji w Strategii Inwestycyjnej oraz zasadach naboru wniosków okresu zapadalności wynoszącego 20 lat dla wszystkich podmiotów.	30 czerwca 2019 r.	Programowa operacyjna	RPO WP 2014-2020

Nr	Wniosek	Rekomendacja	Adresat	Sposób wdrożenia	Termin wdrożenia	Klasa	Program operacyjny
	na dłuższy czas budowy i oddania do użytku obiektów finansowanych z „Pożyczki rewitalizacyjnej” (np. 2-3 lata) faktyczny okres, w którym projekt ma szansę generować dochód wynosi 12-13 lat.						
3	Wyzwaniem wdrażania pożyczki może być dotarcie do innych potencjalnych odbiorców pożyczki (związków wyznaniowych, spółdzielni i wspólnot mieszkaniowych). Z jednej strony posiadają oni inne możliwości skorzystania ze wsparcia (w tym także w ramach RPO WP), z drugiej strony, przy wysokim zainteresowaniu środkami rozproszenie promocji na różne grupy może nie być efektywne finansowo.	Podjęcie indywidualnych spotkań z grupami zrzeszającymi podmioty wskazane do wsparcia na terenie regionu.	IZ RPO WP, dot. EBI	Nawiązanie kontaktu oraz umówienie serii indywidualnych spotkań z kluczowymi interesariuszami podmiotów potencjalnie zainteresowanych pożyczką (np. Polskim Związkiem Firm Deweloperskich) na szczeblu krajowym, a także obecność przedstawicieli EBI na spotkaniach, seminariach i konferencjach poza Trójmiastem.	30 czerwca 2019 r.	Programowa operacyjna	RPO WP 2014-2020
		IZ RPO WP, dot. BGK/ARP	Nawiązanie kontaktu oraz umówienie serii indywidualnych spotkań z: <ul style="list-style-type: none"> przedstawicielami Rady Rektorów uczelni wyższych na terenie regionu lub uczelni posiadających obiekty na obszarach rewitalizacji grupami zarządców nieruchomości diecezjami, obejmującymi obszar województwa. Przygotowanie materiałów wskazujących przykłady udanych projektów zrealizowanych ze środków JESSICA/pożyczek rewitalizacyjnych w województwie pomorskim lub innych regionach.				
4	W Strategii Inwestycyjnej z Biznesplanem przewidziano wsparcie „Pożyczką rewitalizacyjną” 20-30 odbiorców ostatecznych. Według stanu na 31 grudnia 2018 r. wartość podpisanych	Obniżenie wartości docelowej szacunkowej liczby odbiorców ostatecznych pożyczki.	IZ RPO WP	Dokonanie zmian w Strategii Inwestycyjnej z Biznesplanem Obszar B: obniżenie szacunkowej liczby odbiorców ostatecznych pożyczki do przedziału 15-20.	30 czerwca 2019 r.	Programowa operacyjna	RPO WP 2014-2020

Nr	Wniosek	Rekomendacja	Adresat	Sposób wdrożenia	Termin wdrożenia	Klasa	Program operacyjny
	umów oraz projektów na etapie złożonych wniosków oraz pipeline opiewała na nieco ponad połowę alokacji. Jednocześnie wystąpiła też sytuacja, w której ten sam podmiot dwukrotnie skorzystał z pożyczki.						

4.2.2 Wsparcie odnawialnych źródeł energii („Pożyczka OZE”)

Nr	Wniosek	Rekomendacja	Adresat	Sposób wdrożenia	Termin wdrożenia	Klasa	Program operacyjny
1	Ryzyka, jakie można dostrzec w zakresie realizacji celów RPO WP 2014-2020 wiążą się przede wszystkim z niestabilnością krajowej polityki energetycznej. Biorąc pod uwagę zmiany na rynku OZE, elastycznie reagowano aktualizując dokument i dopuszczając do wsparcia mikroinstalacje. Jednocześnie trudno jednocześnie przewidzieć, jakie podmioty w pierwszej kolejności zgłoszą się po „Pożyczkę OZE”. Natomiast deklaracje wskaźników rezultatu bezpośredniego szacowanego rocznego spadku emisji gazów cieplarnianych przyjęte na etapie oceny ex-ante były zbyt optymistyczne w stosunku do deklaracji nieskutecznych wnioskodawców.	Pomimo wysokiego prawdopodobieństwa większej szacunkowej liczby odbiorców niż w Strategii Inwestycyjnej z Biznesplanem, rekomendujemy utrzymanie wskaźnika odbiorców ostatecznych przy jednoczesnym obniżeniu wskaźnika szacowanego rocznego spadku emisji gazów cieplarnianych oraz dodatkowej zdolności wytwarzania energii odnawialnej.	IZ RPO WP	Dokonanie zmian w Strategii Inwestycyjnej z Biznesplanem Obszar B: obniżenie wartości wskaźnika szacowanego rocznego spadku emisji gazów cieplarnianych do przedziału 3-6 ton równoważnika CO ₂ . oraz obniżenie wskaźnika dodatkowej zdolności wytwarzania energii z OZE do 4-5 MW.	30 czerwca 2019 r.	Programowa strategiczna	RPO WP 2014-2020

Nr	Wniosek	Rekomendacja	Adresat	Sposób wdrożenia	Termin wdrożenia	Klasa	Program operacyjny
2	W większym stopniu widzimy pole do zaangażowania się w promocję MFF, który wychodzi z założenia, że rola MFF w zakresie informacji i promocji zakładała głównie poszukiwanie i dyskusję z potencjalnymi pośrednikami finansowymi. Ze względu na lokalizację oraz skalę działalności menadżera widzimy w tym aspekcie silniejsze zaangażowanie w kontakty z podmiotami na poziomie krajowym.	Wsparcie promocji „Pożyczki OZE” zwłaszcza w dyskusji z ogólnopolskimi podmiotami branżowymi, takimi jak ogólnopolskie stowarzyszenia branży fotowoltaicznej lub pomp ciepła oraz spółkami energetycznymi, np. w zakresie ułatwień podłączenia do sieci elektroenergetycznej dużych projektów. Lepsze informowanie o świadczonych usługach.	IZ RPO WP, dot. EBI	Nawiązanie kontaktu oraz umówienie serii indywidualnych spotkań z kluczowymi interesariuszami podmiotów potencjalnie zainteresowanych rozwojem OZE na poziomie krajowym w kwestii rozpowszechniania informacji o „Pożyczkach OZE”. Aktualizacja strony internetowej w zakresie świadczonych produktów i kontaktów do pośredników finansowych.	30 czerwca 2019 r.	Programowa operacyjna	RPO WP 2014-2020

4.2.3 Wsparcie modernizacji energetycznej („Pożyczka na modernizację energetyczną”)

Nr	Wniosek	Rekomendacja	Adresat	Sposób wdrożenia	Termin wdrożenia	Klasa	Program operacyjny
1	Wiedza o ofercie pożyczkowej GNB wśród podmiotów gospodarujących nieruchomościami w województwie pólki co nie jest duża. Większość spółdzielni mieszkaniowych nadal planuje inwestycje wyłącznie ze środków własnych.	Intensyfikacja działań promocyjnych zwiększających rozpoznawalność i atrakcyjność instrumentu ze szczególnym uwzględnieniem spółdzielni mieszkaniowych.	IZ RPO WP, dot. GNB	Przygotowanie lub zakup bazy danych spółdzielni mieszkaniowych oraz dostarczenie tradycyjną pocztą lub osobiście, przez pracowników oddziałów terenowych informacji o „Pożyczce na modernizację energetyczną” adresowanych do prezesów spółdzielni mieszkaniowej na temat produktu.	30 czerwca 2019 r.	Programowa operacyjna	RPO WP 2014-2020
2	Pośrednik w 2018 roku reklamował produkt poprzez czasopisma branżowe, prenumerowane przez zarządców nieruchomości oraz dedykowane wydarzenia. Niestety były to wydarzenia ogólnopolskie, poza województwem pomorskim, co mogło zmniejszać ich efektywność; obecne plany promocyjne zakładają obecność pośrednika na	Lepsze ukierunkowanie promocji terytorialnej pożyczki – identyfikacja takich kanałów promocji, którymi pośrednik w najlepszy sposób dotrze do wspólnot i spółdzielni mieszkaniowych zwłaszcza w południowo-zachodniej i wschodniej części regionu, skąd	IZ RPO WP, dot. GNB / (PIFE) / poś. fin.	Zwiększenie zaangażowania w promocję terytorialną produktu poprzez oddziały terenowe banku oraz PIFE. Placówki te powinny w widocznym miejscu upubliczniać informację na temat produktu. W celu zwiększenia zainteresowania należy również rozważyć nawiązanie kontaktu oraz wzajemne promowanie produktów między GNB a pośrednikami w OP 2, posiadającymi oddziały	30 czerwca 2019 r.	Programowa operacyjna	RPO WP 2014-2020

Nr	Wniosek	Rekomendacja	Adresat	Sposób wdrożenia	Termin wdrożenia	Klasa	Program operacyjny
	konferencjach w Gdańsku, Słupsku i Gdyni w 2019 roku. Naszą obawę budzi również brak zainteresowania podmiotów spoza dużych i średnich miast.	do tej pory nie zgłoszono żadnego projektu.		terenowe (PFP i konsorcjum banków spółdzielczych)			
3	Pewną barierą dla wdrażania produktu może być nadal czynnik behawioralny. Trudno w krótkim czasie przekonać zarządców nieruchomości, przyzwyczajonych do mechanizmu premii termomodernizacyjnych i remontowych, że „Pożyczka na modernizację energetyczną” mimo braku pomocy zwrotnej może być dla nich bardziej opłacalna.	Promocja „Pożyczki na modernizację energetyczną” skierowana do wspólnot i zarządców nieruchomości wymaga konkretnego i prostego wskazania korzyści i opłacalności instrumentu.	IZ RPO WP, dot. GNB	Przygotowanie kalkulatora kosztów obydwu instrumentów, dostępnego na stronie internetowej pośrednika oraz rozesłanie go audytorom energetycznym z województwa pomorskiego, figurującym w rejestrze.	30 czerwca 2019 r.	Programowa operacyjna	RPO WP 2014-2020
4	W przypadku ekstrapolacji wydatkowania alokacji zgodnie z obecnymi trendami wskaźnik szacowanego spadku emisji gazów cieplarnianych przekroczy wartość docelową. Przyjmując jednak wyższy koszt jednostkowy inwestycji z oceny ex-ante (który prawdopodobnie wystąpi ze względu na pojawienie się większych inwestycji podmiotów o mniejszym potencjale redukcji), a także prognozowany wzrost cen na rynku budowlanym, wskaźnik może nie osiągnąć wartości docelowej. Tym samym istnieje obawa w zakresie osiągnięcia wartości planowanego wskaźnika.	Obniżenie wskaźnika szacowanego rocznego spadku emisji gazów cieplarnianych.	IZ RPO WP	Dokonanie zmian w Strategii Inwestycyjnej z Biznesplanem Obszar B: obniżenie wartości wskaźnika szacowanego rocznego spadku emisji gazów cieplarnianych do przedziału 7-7,5 tys. ton równoważnika CO ₂ .	30 czerwca 2019 r.	Programowa strategiczna	RPO WP 2014-2020
5	Według stanu na koniec grudnia 2019 r., w pipeline GNB znajdowały się wyłącznie wspólnoty mieszkaniowe. O ile etap wdrażania produktu jest dość wczesny,	Pośrednik powinien w większym stopniu otworzyć się na innych klientów niż wspólnoty mieszkaniowe.	IZ RPO WP, dot. GNB	Zasygnalizowanie pośrednikowi finansowemu potrzeby zwiększenia udziału podmiotów innych niż wspólnoty mieszkaniowe oraz intensyfikacji działań informacyjno-	30 czerwca 2019 r.	Programowa operacyjna	RPO WP 2014-2020

Nr	Wniosek	Rekomendacja	Adresat	Sposób wdrożenia	Termin wdrożenia	Klasa	Program operacyjny
	dotychczasowe trendy i specjalizacja pośrednika rodzą zagrożenie, że wsparcie może zostać dość homogeniczny zbiór podmiotów.			promocyjnych do innych grup niż wspólnoty, mogących skorzystać z „Pożyczki na modernizację energetyczną”.			
6	Spadająca ogólna skala potrzeb inwestycyjnych spółdzielni i wspólnot mieszkaniowych, duża niepewność ich deklaracji inwestycyjnych oraz zdiagnozowany brak oferty skierowanej do podmiotów posiadających budynki zbiorowego zamieszkania wskazują, że warto poszerzyć katalog potencjalnych odbiorców „Pożyczki na modernizację energetyczną”.	Rozszerzenie katalogu ostatecznych odbiorców o podmioty zarządzające budynkami zbiorowego zamieszkania, wpisujące się w zakres PI 4c RPO WP 2014-2020.	IZ RPO WP	Wpisanie do grup docelowych Poddziałań 10.5.1/10.5.2 SzOOP RPO oraz ostatecznych odbiorców w Strategii Inwestycyjnej z Biznesplanem następujących grup: kościoły i związki wyznaniowe, organizacje pozarządowe, instytucje edukacyjne, szkoły wyższe.	30 czerwca 2019 r.	Programowa operacyjna	RPO WP 2014-2020
7	Mniej zauważanym przez sektor publiczny efektem pożyczek na modernizację energetyczną mogą być tzw. co-benefity: niższe, długoterminowe wydatki mieszkańców na energię i w konsekwencji zmniejszenie ubóstwa energetycznego, lepsza jakość powietrza wewnątrz i w bezpośredniej bliskości budynku, wyższy komfort cieplny (mniejsza amplituda temperatur w budynku) i tym samym lepsze zdrowie w miejscu zamieszkania.	Przy okazji promocji skierowanej poza grupę osób zajmujących się profesjonalnie gospodarowaniem nieruchomościami, warto promować pozaekologiczne benefity wśród mieszkańców oraz również weryfikować je przy badaniu efektów interwencji, ponieważ mogą stanowić dużą zachętę podejmowania modernizacji energetycznej.	IZ RPO WP, dot. GNB/EBI	Opracowanie studium przypadku inwestycji na modernizację energetyczną, zakładającej pomiar co-benefitów (poprzez badanie gospodarstw domowych przed i po inwestycji; do rozważenia zastosowania typu <i>energy living lab</i>) w celu wypromowania tego rodzaju efektów.	31 grudnia 2019 r. (po zakończeniu inwestycji uruchomionych w pipeline w 2019 r.)	Programowa operacyjna	RPO WP 2014-2020
8	Pewnym wyzwaniem dla GNB może być dotarcie do grupy podmiotów ESCO. Skala zainteresowania produktem może okazać się zbyt mała w stosunku do przygotowania warunków udzielenia tego rodzaju pożyczki. Ze względu na konieczność angażowania dodatkowych	Niewielkie zaufanie na rynku do podmiotów typu ESCO wymaga przetestowania funkcjonowania tego rodzaju projektów w budynkach sektora publicznego (np. samorządu, szpitala, szkoły) w różnych modelach (podmiot	IZ RPO WP/EBI	Organizacja „okrągłego stołu” ESCO w województwie pomorskim z udziałem głównych interesariuszy w tym obszarze (ME, firmy posiadające białe certyfikaty, spółki energetyczne, BAPE, doradcy energetyczni WFOŚiGW, BGK, międzynarodowi eksperci EBI, potencjalni odbiorcy oraz odbiorcy korzystający	30 września 2019 r.	Programowa operacyjna	RPO WP 2014-2020

Nr	Wniosek	Rekomendacja	Adresat	Sposób wdrożenia	Termin wdrożenia	Klasa	Program operacyjny
	zasobów administracyjno-kadrowych oraz prawnych, przygotowanie tego rodzaju pożyczki wymaga indywidualnego podejścia, istotnie utrudniając efekt skali.	ESCO jako beneficjent/operator), których sukces w postaci oszczędności przekonałby kolejne podmioty, tj. spółdzielnie i wspólnoty mieszkaniowe.		już z ESCO – m.in. Gdynia i Sopot), na którym zaprezentowano by i przedyskutowano możliwości i zalety instrumentu pod kątem informacji i promocji oraz zwiększenia zaangażowania tego typu podmiotów.			
9	Liczba szacunkowych odbiorców ostatecznych „Pożyczki na modernizację energetyczną” zgodnie ze Strategią Inwestycyjną z Biznesplanem z 14 lutego 2019 r. wynosiła 130-180 podmiotów. Naszym zdaniem wymaga ona weryfikacji ze względu na wartość wyższą niż w przypadku wskaźnika liczby zmodernizowanych energetycznie budynków. Sytuacja odwrotna, w której jeden podmiot realizował projekty dotyczące kilku budynków często występowała w projektach dotacyjnych, dodatkowo pojawiła się także wśród podpisanych umów pożyczkowych oraz w jednej z preferencji. Oznacza to, że należy się spodziewać realizacji wyższej wartości wskaźnika liczby zmodernizowanych energetycznie budynków, niż szacunkowej liczby odbiorców ostatecznych.	Obniżenie wartości docelowej szacunkowej liczby odbiorców ostatecznych pożyczki.	IZ RPO WP	Dokonanie zmian w Strategii Inwestycyjnej z Biznesplanem Obszar B: obniżenie szacunkowej liczby odbiorców ostatecznych pożyczki do przedziału 70-77.	30 czerwca 2019 r.	Programowa operacyjna	RPO WP 2014-2020

4.3 Produkty oferowane przez PFR

Nr	Wniosek	Rekomendacja	Adresat	Sposób wdrożenia	Termin wdrożenia	Klasa	Program operacyjny
1	Istotnym wyzwaniem dla dalszego wdrażania pożyczek rewitalizacyjnych	Wypracowanie mechanizmów komplementarności tematycznej,	IZ RPO WP, dot.	Wprowadzenie następujących charakterystyk dla produktu PFR: Zakres tematyczny:	30 września 2019 r.	Pozasystemowa operacyjna	---

Nr	Wniosek	Rekomendacja	Adresat	Sposób wdrożenia	Termin wdrożenia	Klasa	Program operacyjny
	będzie demarkacja z produktem PFR dedykowanym rozwojowi miast, który zgodnie z uzyskanymi informacjami ma zostać uruchomiony w przyszłym roku. Część inwestorów może wstrzymać się z decyzją o lokalizacji oraz zakresie inwestycji do momentu, w którym zostanie uruchomiony nabór na realizację projektów miejskich ze środków PFR, zapewne mniej obwarowanych ograniczeniami.	czasowej i przestrzennej instrumentów do czasu uruchomienia produktu PFR.	PFR	brownfields oraz inne obszary post-przemysłowe, powojkowe, położone na terenach niezamieszkałych lub zamieszkałych w niewielkim stopniu. Terytorialny: położenie poza obszarami rewitalizacji.			
2	W przypadku „Pożyczki na modernizację energetyczną” zdiagnozowaliśmy w województwie pomorskim brak oferty skierowanej do budynków zbiorowego zamieszkania. Jednocześnie część podmiotów, które posiada tego typu podmioty wykracza poza indykatywny katalog beneficjentów PI 4c RPO WP 2014-2020.	W przypadku produktów PFR skierowanych na obszar mieszkalnictwa warto rozważyć dopuszczenie wsparcia budynków zbiorowego zamieszkania, zarządzanych przez przedsiębiorstwa, w tym osoby fizyczne prowadzące działalność gospodarczą.	IZ RPO WP, dot. PFR	Wprowadzenie przedsiębiorstw/osób fizycznych prowadzących działalność gospodarczą do grona grupy docelowej ostatecznych odbiorców produktów PFR skierowanych na obszar mieszkalnictwa.	30 września 2019 r.	Pozasystemowa operacyjna	---



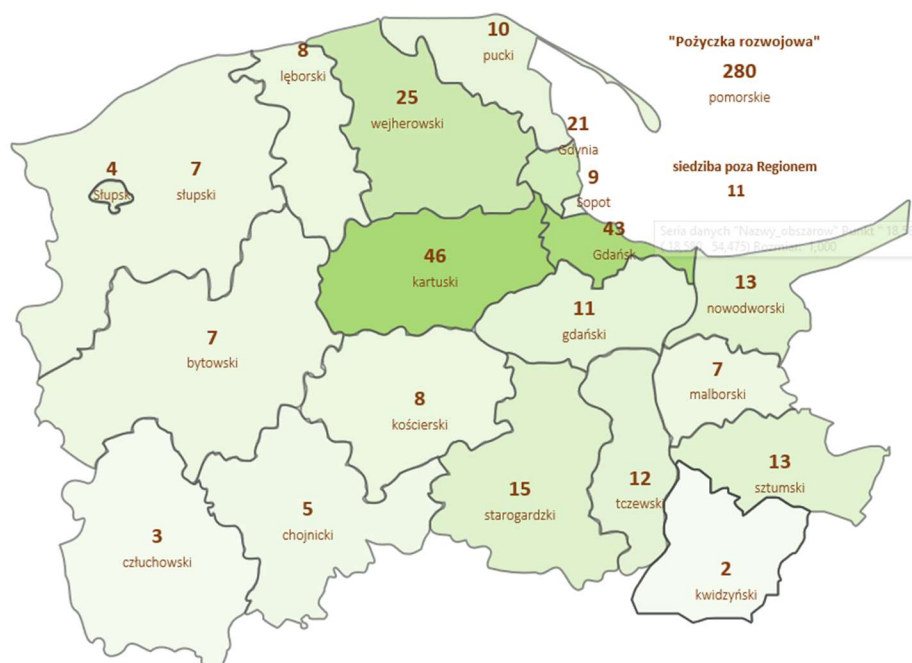
Załączniki

Dodatkowe prezentacje na mapach (rozkłady terytorialne)¹⁷⁹

Mapa 8. Liczba umów poręczenia zawartych w ramach RPO WP 2014-2020 – według siedziby odbiorców ostatecznych (powiaty)

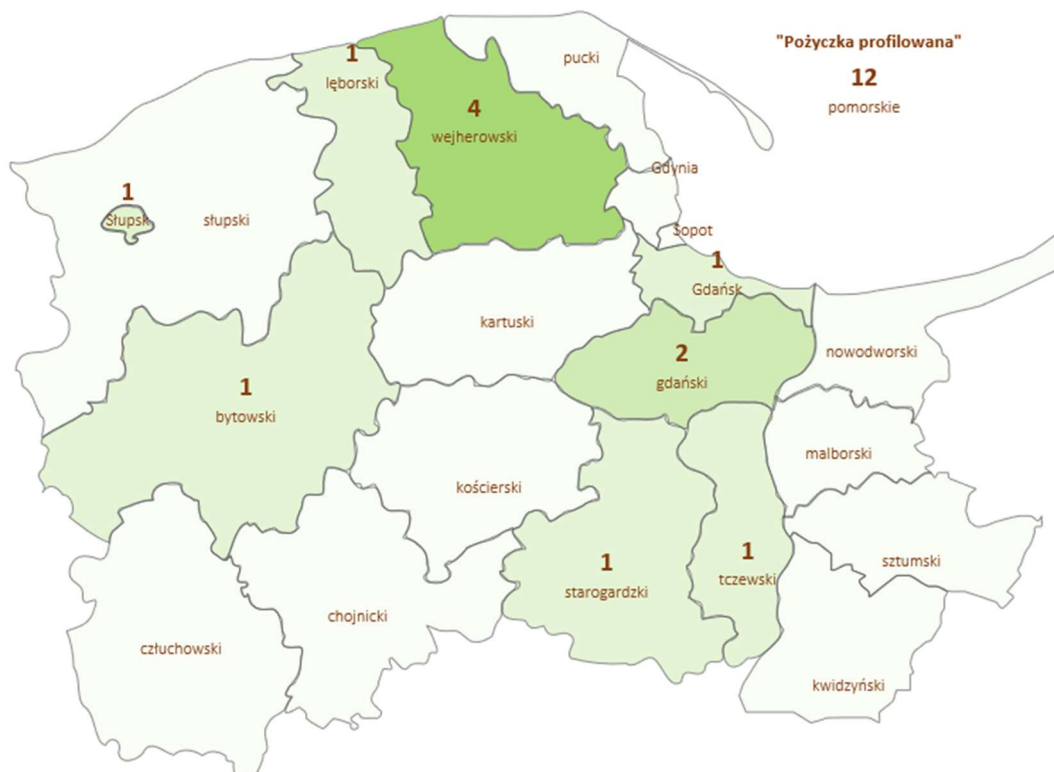


Mapa 9. Liczba umów pożyczki (produkt: „Pożyczka rozwojowa”) zawartych w ramach RPO WP 2014-2020 – według siedziby odbiorców ostatecznych (powiaty)

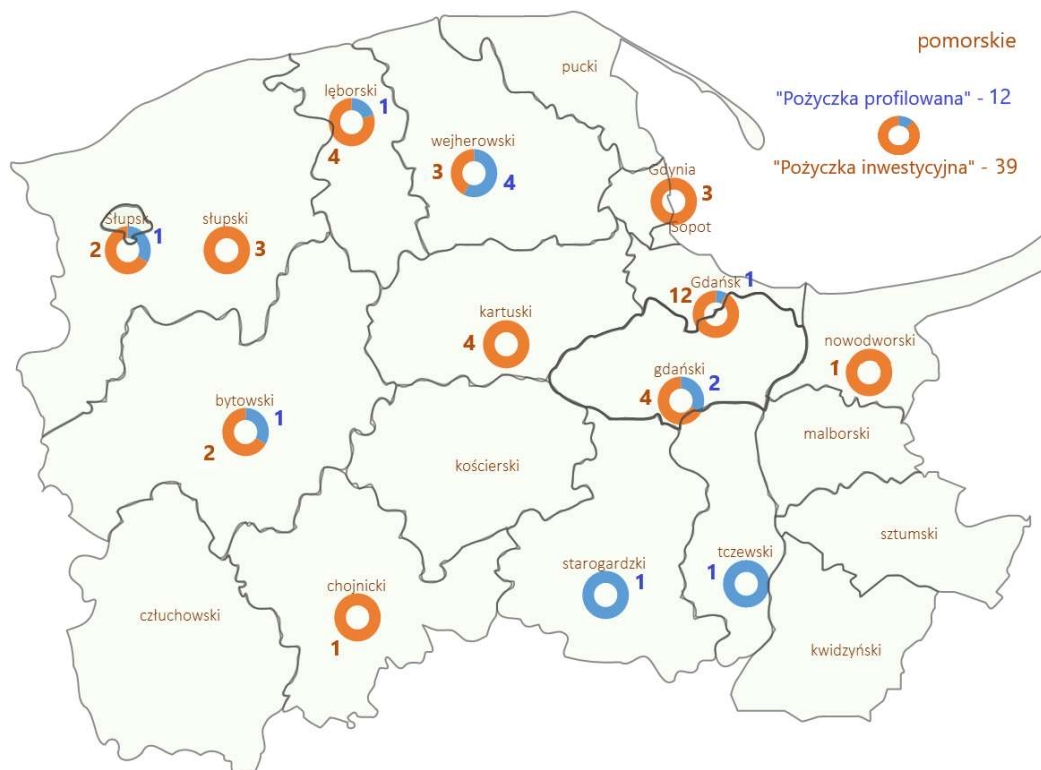


¹⁷⁹ Wszystkie prezentacje na mapach sporządzono wykorzystując dane BGK na temat pożyczek i poręczeń udzielonych w ramach instrumentów finansowych RPO WP 2014-2020 (w OP 2).

Mapa 12. Liczba umów pożyczki (produkt: „Pożyczka profilowana”) zawartych w ramach RPO WP 2014-2020 – według siedziby odbiorców ostatecznych (powiaty)



Mapa 13. Liczba umów pożyczki (produkty: „Pożyczka inwestycyjna” i „Pożyczka profilowana”) zawartych w ramach RPO WP 2014-2020 – według siedziby odbiorców ostatecznych (powiaty)



Lista respondentów wywiadów indywidualnych (IDI/TDI)

Lp.	Grupa	Instytucja	Typ	Lokalizacja
1.	Instytucje zarządzające	Urząd Marszałkowski Województwa Pomorskiego	IDI	Gdańsk
2.	Instytucje zarządzające	Urząd Marszałkowski Województwa Pomorskiego	IDI	Gdańsk
3.	Instytucje zarządzające	Bank Gospodarstwa Krajowego	IDI	Warszawa
4.	Instytucje zarządzające	Europejski Bank Inwestycyjny	IDI	Warszawa
5.	Instytucje zarządzające	Uniwersytet Gdański / Członek Rady Inwestycyjnej	IDI	Gdańsk
6.	Instytucje zarządzające	Urząd Marszałkowski Województwa Pomorskiego	IDI	Gdańsk
7.	Instytucje zarządzające	Pomorski Fundusz Rozwoju	IDI	Gdańsk
8.	Instytucje zarządzające	Pomorski Fundusz Rozwoju	IDI	Gdańsk
9.	Instytucje zarządzające	Członek Rady Inwestycyjnej	IDI	Gdańsk
10.	Instytucje zarządzające	Członek Rady Inwestycyjnej	IDI	Gdańsk
11.	Instytucje zarządzające	Członek Rady Inwestycyjnej	IDI	Gdańsk
12.	Instytucje zarządzające	Bank Gospodarstwa Krajowego	IDI	Warszawa
13.	Pośrednik finansowy	Agencja Rozwoju Pomorza	IDI	Gdańsk
14.	Pośrednik finansowy	Getin Noble Bank	IDI	Warszawa
15.	Pośrednik finansowy	Pomorski Fundusz Pożyczkowy Sp. z o.o.	IDI	Gdańsk
16.	Pośrednik finansowy	Towarzystwo Inwestycji Społeczno-Ekonomicznych (TISE)	IDI	Gdańsk
17.	Pośrednik finansowy	Polska Fundacja Przedsiębiorczości Oddział w Gdańsku	IDI	Gdańsk
18.	Pośrednik finansowy	Polfund Oddział w Gdańsku	IDI	Gdańsk
19.	Pośrednik finansowy	Bank Spółdzielczy w Dzierzgoniu	IDI	Dzierzgoń
20.	Pośrednik finansowy	Pomorski Regionalny Fundusz Poręczeń Kredytowych Sp. z o. o.	IDI	Gdańsk
21.	Pośrednik finansowy	Żuławski Bank Spółdzielczy w Nowym Dworze Gdańskim	IDI	Nowy Dwór Gdański
22.	Pośrednik finansowy potencjalny	WFOŚiGW w Gdańsku	IDI	Gdańsk

Lp.	Grupa	Instytucja	Typ	Lokalizacja
23.	Pośrednik finansowy potencjalny	Bałtycka Agencja Poszanowania Energii Sp. z o.o.	IDI	Warszawa
24.	Pośrednik finansowy potencjalny	Alfabeat	IDI	Warszawa
25.	Pośrednik finansowy potencjalny	Kaszubski Bank Spółdzielczy	IDI	Wejherowo
26.	Pośrednik finansowy potencjalny	Bank Spółdzielczy w Starogardzie Gdańskim	IDI	Starogard Gdański
27.	Pośrednik finansowy potencjalny	Netrix Group	IDI	Gdańsk
28.	Pośrednik finansowy potencjalny	Bank Spółdzielczy w Czersku	IDI	Czersk
29.	Zarządca nieruchomości	NDI Zarządzanie Nieruchomościami	TDI	Słupsk
30.	Zarządca nieruchomości	Biuro Zarządu i Obrotu Nieruchomościami	TDI	Gdańsk
31.	Zarządca nieruchomości	Wejherowskie Towarzystwo Budownictwa Społecznego	TDI	Wejherowo
32.	Zarządca nieruchomości	TBS Motława Sp. z o.o.	TDI	Gdańsk
33.	Inne instytucje	Pomorskie Centrum Termomodernizacji sp. z o.o.	IDI	Gdańsk
34.	Inne instytucje	Biuro Rozwoju Gdańska	TDI	Gdańsk

Spis źródeł zastanych

- „Ocena realizacji Strategii Rozwoju Województwa Pomorskiego 2020 ze szczególnym uwzględnieniem roli Regionalnego Programu Operacyjnego Województwa Pomorskiego na lata 2014-2020 w osiągnięciu jej celów rozwojowych”, Taylor Economics, Instytut Badań nad Gospodarką Rynkową, 2017 r.
- „Aktualizacja ewaluacji ex-ante instrumentów finansowych wdrażanych w województwie kujawsko-pomorskim w latach 2014-2020, wraz ze świadczeniem usług doradczych”, PAG Uniconsult, Imapp, grudzień 2016 r.
- „Aktualizacja oceny ex-ante instrumentów finansowych w perspektywie finansowej 2014-2020 wraz z oceną ryzyka dla gwarancji w ramach Regionalnego Programu Operacyjnego - Lubuskie 2020”, WYG PSDB, Evalu, 2016 r.
- „Aktualizacja oceny ex ante instrumentów finansowych w ramach RPO Województwa Podkarpackiego 2014-2020”, PAG Uniconsult, Imapp, grudzień 2017 r.
- „Ocena ex ante wsparcia z instrumentów finansowych w ramach PO PW 2014-2020, w tym ocena ryzyka dla gwarancji”, S-T-O-S, Warszawa, wrzesień 2017 r.
- „Ocena trafności zastosowania instrumentów finansowych oraz możliwości wdrożenia pomocy zwrotnej i wsparcia opartego na wejściach kapitałowych w ramach RPO Województwa Łódzkiego 2014-2020”, PAG Uniconsult, Imapp, grudzień 2017 r.
- „Ocena ex-ante dla instrumentów finansowych w ramach Regionalnego Programu Operacyjnego dla województwa pomorskiego na lata 2014-2020. Etap 1: Analiza zapotrzebowania i dotychczasowych doświadczeń”, Imapp sp. z o.o., PAG Uniconsult sp. z o.o., IBS – Instytut Badań Strukturalnych, Warszawa, sierpień 2014 r.
- „Ocena ex-ante dla instrumentów finansowych w ramach Regionalnego Programu Operacyjnego dla województwa pomorskiego na lata 2014-2020 – etap 2: Strategia Inwestycyjna” (Raport końcowy), Imapp sp. z o.o., PAG Uniconsult sp. z o.o., Warszawa, wrzesień 2015 r.
- „Aktualizacja oceny ex ante instrumentów finansowych w ramach RPO Województwa Podlaskiego 2014-2020 wraz ze świadczeniem usług doradczych”, LB&E i S-T-O-S, wrzesień 2018 r.
- „Analiza wykorzystania przez polskich beneficjentów środków w ramach programów zarządzanych centralnie przez Komisję Europejską: Instrumenty finansowe oraz COSME”, PAG Uniconsult, luty 2018 r.
- „Wnioski z badania przedstawicieli potencjalnych pośredników finansowych, ekspertów oraz przedsiębiorców w sprawie kształtowania produktów pożyczkowych i poręczeniowych skierowanych do mikro, małych i średnich przedsiębiorstw przez Pomorski Funduszu Rozwoju Sp. z o.o.”, PAG Uniconsult, maj 2018 r.
- „Ekspertyza dotycząca zapotrzebowania rynkowego na instrumenty zwrotne w obszarze efektywności energetycznej w województwie pomorskim ze szczególnym uwzględnieniem mieszkalnictwa i budynków użyteczności publicznej”, PAG Uniconsult, lipiec 2018 r.
- „Inkubacja i co dalej? Ewaluacja efektów inicjowania działalności inkubacyjnej MŚP przy wsparciu instrumentów III osi priorytetowej POIG”, PAG Uniconsult i Taylor Economics, Warszawa, maj 2017 r.
- „Efektywność systemu funduszy venture capital wspartych przez KFK S.A. ze środków POIG, 2007-2013”, PAG Uniconsult i Taylor Economics, Warszawa, grudzień 2017 r.
- „Finansowanie działalności przez mikro, małe i średnie firmy w Polsce”, Instytut Keralla Research na zlecenie NFG (dostawca usług e-factoringu), Warszawa 2018 r.

- „Ocena ogólnopolskiego systemu wsparcia doradczego dla sektora publicznego, mieszkaniowego oraz przedsiębiorstw w zakresie efektywności energetycznej i odnawialnych źródeł energii w ramach I osi priorytetowej PO IiŚ 2014-2020”, Imapp, Warszawa 2018 r.
- J. Frankowski „Pozaekologiczne efekty regionalnych programów ochrony powietrza w Obszarze Metropolitalnym Gdańsk-Gdynia-Sopot”, Katedra Geografii Ekonomicznej UG, Gdańsk 2016 r.
- „Ewaluacja systemu realizacji instrumentów finansowych w ramach POIR”, Taylor Economics, PAG Uniconsult, Warszawa, styczeń 2019 r.
- „Raport na temat sektora energii i usług okołoenerygetycznych w Województwie Pomorskim z uwzględnieniem perspektyw rozwoju technologii”, BAPE/Tech-ACC, Gdańsk 2018 r.
- Makowski T. „Instrumenty wsparcia finansowego z Funduszu Termomodernizacji i Remontów”, BGK, Olsztyn 2018 r.
- „Ocena efektów realizacji Regionalnego Programu Operacyjnego dla Województwa Pomorskiego na lata 2007-2013”, Imapp/IBS, Warszawa 2016 r.
- „Ochrona praw konsumenta energii elektrycznej w latach 2014-2017”, NIK, Warszawa 2018 r.
- „Rozwój sektora odnawialnych źródeł energii. Lata 2015-2017 (I półrocze)”, NIK, Warszawa 2018 r.
- „Działalność przedsiębiorstw niefinansowych w 2017 r.”, GUS, Warszawa 2018 r.
- „Badanie ewaluacyjne pomocy publicznej udzielanej w ramach Rozporządzenia Ministra Nauki i Szkolnictwa Wyższego w sprawie warunków i trybu udzielania pomocy publicznej i pomocy de minimis za pośrednictwem Narodowego Centrum Badań i Rozwoju (B+Radar)”, raport końcowy z ewaluacji mid-term, Fundacja IDEA Rozwoju, Imapp sp. z o.o., PAG Uniconsult sp. z o.o., CEiAPP UJ, Warszawa 2018 r.
- „Portfel należności polskich przedsiębiorstw – informacja sygnałna”, Konferencja Przedsiębiorstw Finansowych w Polsce i Krajowy Rejestr Długów, lipiec 2018 r.
- „Raport o sytuacji mikro i małych firm w Polsce”, Bank PEKAO SA, Warszawa 2018 r. (oraz raporty wcześniejsze).
- „Research for REGI Committee Financial instruments in the 2014-2020 programming period: first experiences of Member States”, Brussels, 2016.
- „Research for REGI Committee financial instruments in the 2014-2020 programming period – Financial Instruments for energy efficiency and renewable Energy, Brussels, 2017.
- F. Wishlade, R. Michie, „Financial Instruments in Practice: Uptake and Limitations (28 June 2017)”, EC-OECD Seminar Series on Designing better economic development policies for regions and cities, OECD 2017.
- Urge-Vorsatz, D., Tirado-Herrero, S., Dubash, N., Lecocq, F. „Measuring the Co-Benefits of Climate Change Mitigation”, Annual Review of Environment and Resources 39, 2014.
- „Financing schemes increasing energy efficiency and renewable energy use in public and private buildings”, Infinite Solutions, Brussels, 2014.
- „EBI Investment Report 2018/2019: Retooling Europe’s economy”, Luksemburg, EBI, 2018.

Inne (zbiory źródeł):

- Coroczne raporty i prezentacje dotyczące danego rynku instrumentów finansowych, publikowane przez Polski Związek Funduszy Pożyczkowych, Krajowe Stowarzyszenie Funduszy Poręczeńowych, Związek Polskiego Leasingu oraz Polskie Stowarzyszenie Inwestorów Kapitałowych.
- Prognozy makroekonomiczne Narodowego Banku Polskiego oraz cokwartalne dane o sytuacji na rynku kredytowym.
- Comiesięczne dane o portfelach kredytowych banków, KNF.

- „Monitor Bankowy”, analizy dotyczące sytuacji na rynku kredytowym, TNS Kantar, Związek Banków Polskich.
- Informacje Krajowego Punktu Kontaktowego ds. Instrumentów Finansowych Programów Unii Europejskiej przy Związku Banków Polskich.
- Sprawozdania finansowe, sprawozdania rzeczowe z postępu wdrażania instrumentów finansowych oraz dane pochodzące z SL 2014, dane z monitoringu instrumentów finansowych prowadzonych przez menadżerów funduszy funduszy.
- Dane na temat oferty instrumentów finansowych ze źródeł pochodzących spoza RPO WP 2014-2020 oraz popytu na nie – dane i opracowania Narodowego Banku Polskiego, Związku Banków Polskich, Komisji Nadzoru Finansowego, stowarzyszeń pośredników finansowych.
- Dokumenty strategiczne: RPO WP, Szczegółowy Opis Osi Priorytetowych RPO WP 2014-2020, Strategię Rozwoju Województwa Pomorskiego 2020 oraz 6 regionalnych programów strategicznych (RPS Pomorski Port Kreatywności, RPS Pomorska Podróż, RPS Aktywni Pomorzanie, RPS Zdrowie dla Pomorzanie, RPS Mobilne Pomorze, RPS Ekoefektywne Pomorze).
- „Strategia Inwestycyjna z Biznesplanem dla instrumentów finansowych w Regionalnym Programie Operacyjnym Województwa Pomorskiego na lata 2014-2020. Obszar A”.
- „Strategia Inwestycyjna z Biznesplanem dla instrumentów finansowych w Regionalnym Programie Operacyjnym Województwa Pomorskiego na lata 2014-2020. Obszar B”.
- Dokumenty udostępnione przez „Polski Alarm Smogowy”.

Główne akty prawne:

- Rozporządzenie Parlamentu Europejskiego i Rady (UE), Nr 1303/2013 z dnia 17 grudnia 2013 r. ustanawiające wspólne przepisy dotyczące Europejskiego Funduszu Rozwoju Regionalnego, Europejskiego Funduszu Społecznego, Funduszu Spójności, Europejskiego Funduszu Rolnego na rzecz Rozwoju Obszarów Wiejskich oraz Europejskiego Funduszu Morskiego i Rybackiego oraz ustanawiające przepisy ogólne dotyczące Europejskiego Funduszu Rozwoju Regionalnego, Europejskiego Funduszu Społecznego, Funduszu Spójności i Europejskiego Funduszu Morskiego i Rybackiego oraz uchylające rozporządzenie rady (WE) Nr 1083/2006.
- Rozporządzenie Delegowane Komisji (UE) nr 480/2014 z dnia 3 marca 2014 r. uzupełniające rozporządzenie Parlamentu Europejskiego i Rady (UE) nr 1303/2013 ustanawiające wspólne przepisy dotyczące Europejskiego Funduszu Rozwoju Regionalnego, Europejskiego Funduszu Społecznego, Funduszu Spójności, Europejskiego Funduszu Rolnego na rzecz Rozwoju Obszarów Wiejskich oraz Europejskiego Funduszu Morskiego i Rybackiego oraz ustanawiające przepisy ogólne dotyczące Europejskiego Funduszu Rozwoju Regionalnego, Europejskiego Funduszu Społecznego, Funduszu Spójności i Europejskiego Funduszu Morskiego i Rybackiego, Dz. Urz. UE L 138/5 z dnia 03.03.2014 r.
- Rozporządzenie Parlamentu Europejskiego i Rady (UE, Euratom) 2018/1046 z dnia 18 lipca 2018 r. w sprawie zasad finansowych mających zastosowanie do budżetu ogólnego Unii, zmieniające rozporządzenia (UE) nr 1296/2013, (UE) nr 1301/2013, (UE) nr 1303/2013, (UE) nr 1304/2013, (UE) nr 1309/2013, (UE) nr 1316/2013, (UE) nr 223/2014 i (UE) nr 283/2014 oraz decyzję nr 541/2014/UE, a także uchylające rozporządzenie (UE, Euratom) nr 966/2012.
- Rozporządzenie Wykonawcze Komisji (UE) NR 821/2014 z dnia 28 lipca 2014 r. ustanawiające zasady stosowania rozporządzenia Parlamentu Europejskiego i Rady (UE) nr 1303/2013 w zakresie szczegółowych uregulowań dotyczących transferu wkładów z programów i zarządzania nimi, przekazywania sprawozdań z wdrażania instrumentów finansowych, charakterystyki technicznej działań informacyjnych i komunikacyjnych w odniesieniu do operacji oraz systemu rejestracji i przechowywania danych
- Rozporządzenie Wykonawcze Komisji (UE) NR 964/2014 z dnia 11 września 2014 r. ustanawiające zasady stosowania rozporządzenia Parlamentu Europejskiego i Rady (UE) nr

1303/2013 w odniesieniu do standardowych warunków dotyczących instrumentów finansowych.

- Rozporządzenie Parlamentu Europejskiego i Rady (UE) 2015/1017 z dnia 25 czerwca 2015 r. w sprawie Europejskiego Funduszu na rzecz Inwestycji Strategicznych, Europejskiego Centrum Doradztwa Inwestycyjnego i Europejskiego Portalu Projektów Inwestycyjnych oraz zmieniającego rozporządzenia (UE) nr 1291/2013 i (UE) nr 1316/2013 – Europejski Fundusz na rzecz Inwestycji Strategicznych.
- Dyrektywa Parlamentu Europejskiego i Rady 2012/27/UE z dnia 25 października 2012 r. w sprawie efektywności energetycznej, zmiany dyrektyw 2009/125/WE i 2010/30/UE oraz uchylecia dyrektyw 2004/8/WE i 2006/32/WE.
- Ustawa z dnia 11 lipca 2014 r. o zasadach realizacji programów w zakresie polityki spójności finansowanych w perspektywie finansowej, tekst jed. Dz.U. 2018 r. poz. 1431.
- Ustawa z dnia 27 maja 2004 o funduszach inwestycyjnych i zarządzaniu alternatywnymi funduszami inwestycyjnymi, tekst jed. Dz.U. z 2018 r. poz. 1355.
- Ustawa z dnia 20 lutego 2015 o odnawialnych źródłach energii, tekst jed. Dz.U. 2018 r. poz. 2389.
- Rozporządzenie Ministra Infrastruktury i Rozwoju z dnia 21 lipca 2015 r. w sprawie udzielania pomocy na badania podstawowe, badania przemysłowe, eksperymentalne prace rozwojowe oraz studia wykonalności w ramach regionalnych programów operacyjnych na lata 2014-2020 (Dz. U. poz. 1075), czy też Rozporządzenie Ministra Infrastruktury i Rozwoju z dnia 3 września 2015 r. w sprawie udzielania regionalnej pomocy inwestycyjnej w ramach celu tematycznego 3 w zakresie wzmocnienia konkurencyjności mikroprzedsiębiorców, małych i średnich przedsiębiorców w ramach regionalnych programów operacyjnych na lata 2014-2020 (Dz. U. poz. 1377).
- Ministerstwo Infrastruktury i Rozwoju "Umowa Partnerstwa 2014-2020. Wytyczne w zakresie kwalifikowalności wydatków w ramach Europejskiego Funduszu Rozwoju Regionalnego, Europejskiego Funduszu Społecznego oraz Funduszu Spójności na lata 2014-2020, MR/H 2014-2020/23(3)07/2017, Warszawa, 19 lipca 2017 r.
- Załącznik do Rozporządzenia Ministra Nauki i Szkolnictwa Wyższego z dnia 4 stycznia 2011 r. w sprawie sposobu zarządzania przez Narodowe Centrum Badań i Rozwoju realizacją badań naukowych lub prac rozwojowych na rzecz obronności i bezpieczeństwa państwa, Dz.U. 2011 r., Nr 18 poz. 91.
- Umowy z Menedżerami Funduszy Funduszy w województwie pomorskim, dokumenty dotyczące poszczególnych przetargów na wybór pośredników finansowych oraz wyniki przetargów.

Wytyczne Komisji Europejskiej:

- EGESIF_14_0039-01, 11/02/2015, European Commission, European Structural and Investment Funds „Guidance for Member States and Programme Authorities Financial Instruments. CPR Article 37(2): Ex-ante assessment.
- European Structural Funds „Guidance for Member States and Programme Authorities: CPR_37_7_8_9 Combination of support from a financial instruments with other support European Commission, EGESIF_15_0012-02, 10.08.2015.
- „Guidance on State aid in European Structural and Investment (ESI) Funds - Financial instruments in the 2014-2020 programming period, Brussels, 2.05.2017, SWD (2017) 156 final.
- EGESIF_15_0012-02, 10/08/2015, European Commission, European Structural and Investment Funds, „Guidance for Member States on Article 37 (7) (8) (9) CPR - Combination of support from a financial instrument with other support’

- Commission Notice „Guidance for Member States on the selection of bodies implementing financial instruments’ (2016/C 276/01).
- European Structural and Investment Funds application: Guidance for Member States on Article 38(4) CPR - Implementation options for financial instruments by or under the responsibility of the managing authority’, Brussels, 11.10.2017, SWD(2017) 343 final.
- EGESIF_15-0021-01, 26/11/2015, European Commission, European Structural and Investment Funds „Guidance for Member States on Article 42(1)(d) CPR– Eligible management costs and fees’
- EGESIF_15-0030-00, 07/10/2015, European Commission, European Structural and Investment Funds „Guidance for Member States on preferential remuneration.
- EGESIF_15-0031-01 Final, 17/02/2016, European Commission, European Structural and Investment Funds „Guidance for Member States on Interest and Other Gains Generated by ESI Funds support paid to FI (Article 43 CPR)’
- EGESIF_16-0006-00, 18/04/2016, European Commission, European Structural and Investment Funds „Guidance for Member States on ‘CPR eligibility rules for ESI Funds Financial Instruments’”.
- EGESIF_15-0006-01, 08/06/2015, European Commission, European Structural and Investment Funds „Guidance for Member States on Article 41 CPR - Requests for payment’”, Brussels, 10 December 2018.
- REGIO.DDG.F.3/AU/ (2018) „Subject: Limits for purchase of real estate and buildings in the context of financial instruments’”.
- European Commission, European Structural and Investment Funds, ‘Guidance for Member States on Article 46 - reporting on financial instruments and on Article 37(2)(c) - leverage effect, EGESIF_16_0008-02, 19/03/2019.

Spis tabel

Tabela 1.	Techniki badawcze w aktualizacji „Oceny ex-ante dla instrumentów finansowych w ramach RPO WP 2014-2020”	22
Tabela 2.	Podstawowe parametry pożyczek w OP 1 RPO WP 2014-2020	24
Tabela 3.	Podstawowe parametry wejść kapitałowych w OP 1 RPO WP 2014-2020	25
Tabela 4.	Podstawowe parametry poręczeń w OP 2 RPO WP 2014-2020	25
Tabela 5.	Podstawowe parametry pożyczek w OP 2 RPO WP 2014-2020	27
Tabela 6.	Podstawowe parametry pożyczek w OP 8 i OP 10 RPO WP 2014-2020.....	29
Tabela 7.	Podstawowe parametry pożyczek udzielanych w oparciu o środki zwrócone z instrumentów inżynierii finansowej z RPO WP 2007-2013	31
Tabela 8.	Podstawowe parametry poręczeń udzielanych w oparciu o środki zwrócone z instrumentów inżynierii finansowej z RPO WP 2007-2013	33
Tabela 9.	Zaawansowanie wdrażania instrumentów finansowych w ramach regionalnych programów operacyjnych na dzień 31 grudnia 2018 r.	38
Tabela 10.	Umowy na finansowanie przedsięwzięć B+R w ramach działań / poddziałań POIR, zawarte z przedsiębiorcami z województwa pomorskiego	46
Tabela 11.	Instrumenty kapitałowe na poziomie regionalnym – rozstrzygnięte przetargi przez Menadżera Funduszy Funduszy (BGK)	49
Tabela 12.	Proces wyboru pośredników finansowych w programie Starter i BizNest w ramach POIR (stan na 31.12.2018 r.)	51
Tabela 13.	Instrumenty finansowe wdrażane w ramach OP 2 RPO WP 2014-2020	57
Tabela 14.	Zaawansowanie wdrażania instrumentów finansowych w ramach OP 2 RPO WP 2014-2020 na 31 grudnia 2018 r.	58
Tabela 15.	Porównanie parametrów pożyczek na rewitalizację w ramach priorytetu 9b w regionalnych programach operacyjnych.....	75
Tabela 16.	Porównanie podstawowych parametrów pożyczek na efektywność energetyczną w ramach priorytetu 4c w regionalnych programach operacyjnych	86
Tabela 17.	Porównanie liczba umów pożyczki zawartych w ramach RPO WP 2007-2013 i RPO WP 2014-2020 - w przeliczeniu na 10 tys. podmiotów – według siedziby odbiorców ostatecznych (powiaty).....	92
Tabela 18.	Preferowane typy wspieranych projektów/ odbiorców ostatecznych instrumentów finansowych oferowanych w oparciu o środki z RPO WP 2014-2020	94
Tabela 19.	Porównanie oferty w ramach gwarancji FG POIR, dwóch pozostałych kluczowych programów gwarancji portfelowych BGK oraz oferty PRFPK i POLFUND.....	108
Tabela 20.	Udział firm sektora MŚP ubiegających się o kredyt bankowy w ciągu ostatnich 6 miesięcy.....	121
Tabela 21.	Ocena dostępności finansowania zewnętrznego – średnia wskaźników za ostatnie 12 miesięcy i przyszłe 12 miesięcy.....	122

Tabela 22.	Potencjał finansowy i kadrowy wybranych pośredników oferujących pożyczki	144
Tabela 23.	Potencjał finansowy i kadrowy wybranych pośredników oferujących poręczenia	152
Tabela 24.	Analiza wskaźników dla instrumentów finansowych, osiągniętych w ramach OP 1 RPO WP 2014-2020 (wskaźniki dla pierwszego obrotu)	154
Tabela 25.	Analiza wskaźników dla instrumentów finansowych, osiągniętych w ramach OP 2 RPO WP 2014-2020 (wskaźniki dla pierwszego obrotu)	155
Tabela 26.	Analiza wskaźników dla instrumentów finansowych, osiągniętych w OP 8 RPO WP 2014-2020	159
Tabela 27.	Analiza wskaźników dla „Pożyczki OZE” w RPO WP 2014-2020	161
Tabela 28.	Analiza wskaźników dla Pożyczki na modernizację energetyczną” w RPO WP 2014-2020	163

Spis wykresów

Wykres 1.	Zaangażowanie alokacji publicznych środków wsparcia na instrumenty kapitałowe w POIR 2014-2020 – środki zakontraktowane, stan na 31.12.2018 r. (udziałowo)	53
Wykres 2.	Zaangażowanie alokacji publicznych środków wsparcia na instrumenty kapitałowe w POIR 2014-2020 – środki zakontraktowane, stan na 31.12.2018 r. (wartościowo, mln zł)	53
Wykres 3.	Źródła informacji o instrumentach finansowych współfinansowanych ze środków RPO WP 2014-2020 (n=124)	67
Wykres 4.	Czy informacja o możliwości uzyskania pożyczek / poręczeń współfinansowanych ze środków RPO WP 2014-2020 była łatwo dostępna?... 68	
Wykres 5.	Co należy zmienić, aby informacja o możliwości uzyskania pożyczek / poręczeń współfinansowanych ze środków RPO WP 2014-2020 była lepiej dostępna? (n=31, tylko osoby wskazujące, że informacja o IF nie była łatwo dostępna)	68
Wykres 6.	Projekty złożone w Poddziałaniu 10.3.1 RPO WP 2014-2020 w podziale na nośnik oraz typ wnioskodawcy (wsparcie w mln zł – oś pionowa).....	77
Wykres 7.	Wsparcie inwestycji w energetykę w podziale na źródła finansowania w województwie pomorskim w latach 2004-2018	81
Wykres 8.	Wartość i struktura udzielonych „Pożyczek na modernizację energetyczną” wspólnotom mieszkaniowym przez GNB wg stanu na 31 grudnia 2018 (w tys. zł)	82
Wykres 9.	Odsetek firm korzystających z „Mikropożyczki” i „Pożyczki Rozwojowej” spełniających warunki preferencji	98
Wykres 10.	Odsetek firm korzystających z „Mikropożyczki” i „Pożyczki rozwojowej”, które spełniały warunki preferencji, na tle wszystkich przedsiębiorstw województwa pomorskiego	99
Wykres 11.	Czy w celu sfinansowania zaplanowanej inwestycji mieli Państwo możliwość skorzystania z finansowania komercyjnego? (n=127)	112
Wykres 12.	Dlaczego nie mieli Państwo możliwości uzyskania finansowania zewnętrznego na rynku komercyjnym? (n=17, tylko firmy deklarujące brak dostępu do finansowania komercyjnego).....	112
Wykres 13.	Odsetek przedsiębiorstw korzystających z IF RPO 2014-2020 w podziale według dostępu do finansowania, czasu działalności, lokalizacji inwestycji na terenach OSI (n=127)	113
Wykres 14.	Najważniejsze przewagi instrumentów finansowych z RPO WP 2014-2020 nad ofertą dostępną na rynku komercyjnym w opinii beneficjentów (n=109, tylko firmy deklarujące dostęp do finansowania komercyjnego).....	114
Wykres 15.	Odsetek firm rozważających sfinansowanie inwestycji z innych środków publicznych (n=124)	115

Wykres 16. Wsparcie wielorodzinnych budynków mieszkaniowych przez WFOŚiGW w Gdańsku w latach 2016-2018 w podziale na typ odbiorcy oraz rodzaj instrumentu	120
Wykres 17. Przyczyny finansowania działalności bieżącej firmy wyłącznie ze środków własnych – województwo pomorskie.....	123
Wykres 18. Odsetek firm ponoszących wydatki inwestycyjne w ostatnich 12 miesiącach (wykres po lewej) oraz źródła finansowania wydatków inwestycyjnych w województwie pomorskim (wykres po prawej).....	123
Wykres 19. Miasta, które realizowały projekty miejskie w ostatnich 3 latach oraz miasta, które planują realizację tego typu projektów wraz z deklarowaną wartością	128
Wykres 20. Ocena dopasowania pożyczki do potrzeb miast województwa	128
Wykres 21. Deklarowana wartość inwestycji ankietowanych inwestorów OZE w latach 2016-2018 (lewa oś) oraz w latach 2019-2021 (prawa oś).....	131
Wykres 22. Ocena dopasowania pożyczki do potrzeb inwestorów OZE	131
Wykres 23. Udział danego rodzaju inwestycji zrealizowanych w latach 2016-2018 lub planowanych na lata 2019-2021 (100% = suma podmiotów deklarujących jakąkolwiek inwestycję w modernizację energetyczną).....	134
Wykres 24. Deklaracje w zakresie skali wartości projektów inwestycyjnych w latach 2016-2018 i planów na lata 2019-2021	135
Wykres 25. Ocena dopasowania pożyczki do potrzeb podmiotów gospodarujących budynkami mieszkalnymi w województwie	137
Wykres 26. Formy finansowania inwestycji termomodernizacyjnych w sektorze mieszkaniowym.....	138
Wykres 27. Udział kredytów bankowych w portfelu poręczeń polskich lokalnych / regionalnych funduszy poręczeń kredytowych w latach 2009-2017.....	151

Spis map

Mapa 1.	Wsparcie projektów rewitalizacyjnych w miastach województwa pomorskiego	72
Mapa 2.	„Pożyczki na modernizację energetyczną” a lokalizacja spółdzielni mieszkaniowych, TBS oraz placówek GNB w miastach województwa pomorskiego	84
Mapa 3.	Liczba i wartość umów poręczenia zawartych w ramach RPO WP 2014-2020 – według siedziby ostatecznych odbiorców (gminy)	88
Mapa 4.	Liczba i wartość (w wartościach bezwzględnych) umów pożyczki zawartych w ramach RPO WP 2014-2020 – według siedziby odbiorców ostatecznych (gminy)	89
Mapa 5.	Najbardziej aktywni pośrednicy finansowi w powiatach (udzielający największej liczby pożyczek), wraz z liczbą udzielonych przez nich pożyczek według siedziby odbiorców ostatecznych (powiaty)	90
Mapa 6.	Liczba umów pożyczki zawartych w ramach RPO WP 2014-2020 – w przeliczeniu na 10 tys. podmiotów – według siedziby odbiorców ostatecznych (powiaty)	91
Mapa 7.	Liczba umów pożyczki zawartych w Inicjatywie JEREMIE w ramach RPO WP 2007-2013 - w przeliczeniu na 10 tys. podmiotów – według siedziby odbiorców ostatecznych (powiaty).....	92
Mapa 8.	Liczba umów poręczenia zawartych w ramach RPO WP 2014-2020 – według siedziby odbiorców ostatecznych (powiaty).....	181
Mapa 9.	Liczba umów pożyczki (produkt: „Pożyczka rozwojowa”) zawartych w ramach RPO WP 2014-2020 – według siedziby odbiorców ostatecznych (powiaty)	181
Mapa 10.	Liczba umów pożyczki (produkt: „Mikropożyczka”) zawartych w ramach RPO WP 2014-2020 – według siedziby odbiorców ostatecznych (powiaty)	182
Mapa 11.	Liczba umów pożyczki (produkt: „Pożyczka inwestycyjna”) zawartych w ramach RPO WP 2014-2020 – według siedziby odbiorców ostatecznych (powiaty)	182
Mapa 12.	Liczba umów pożyczki (produkt: „Pożyczka profilowana”) zawartych w ramach RPO WP 2014-2020 – według siedziby odbiorców ostatecznych (powiaty)	183
Mapa 13.	Liczba umów pożyczki (produkty: „Pożyczka inwestycyjna” i „Pożyczka profilowana”) zawartych w ramach RPO WP 2014-2020 – według siedziby odbiorców ostatecznych (powiaty).....	183

Spis ramek

Ramka 1.	Wsparcie projektów miejskich na przykładzie adaptacji budynku mieszkalnego na cele społeczne przez TBS Motława na Dolnym Mieście, Gdańsk.....	100
Ramka 2.	Wsparcie modernizacji energetycznej wspólnoty mieszkaniowej na terenie dawnej fabryki cygar i papierosów w Wejherowie.....	103
Ramka 3.	Przykłady inwestycji fotowoltaicznych zrealizowanych w województwie pomorskim ze środków WFOŚiGW w Gdańsku – dach budynku spółdzielni mieszkaniowej w Cedrach Wielkich (zdjęcie po lewej) oraz instalacja fotowoltaiczna na budynku gospodarczym Osady Burego Misia w powiecie kościerskim (zdjęcie po prawej, wsparta we wcześniejszym okresie).....	117

Załączniki „zewnątrzne”

Tabele wynikowe i zestawienia wyników z badania CAWI (z przedsiębiorcami, podmiotami sektora mieszkaniowego, potencjalnymi inwestorami w sferze energetyki, jednostkami samorządu terytorialnego) – załączono w odrębnych plikach.