



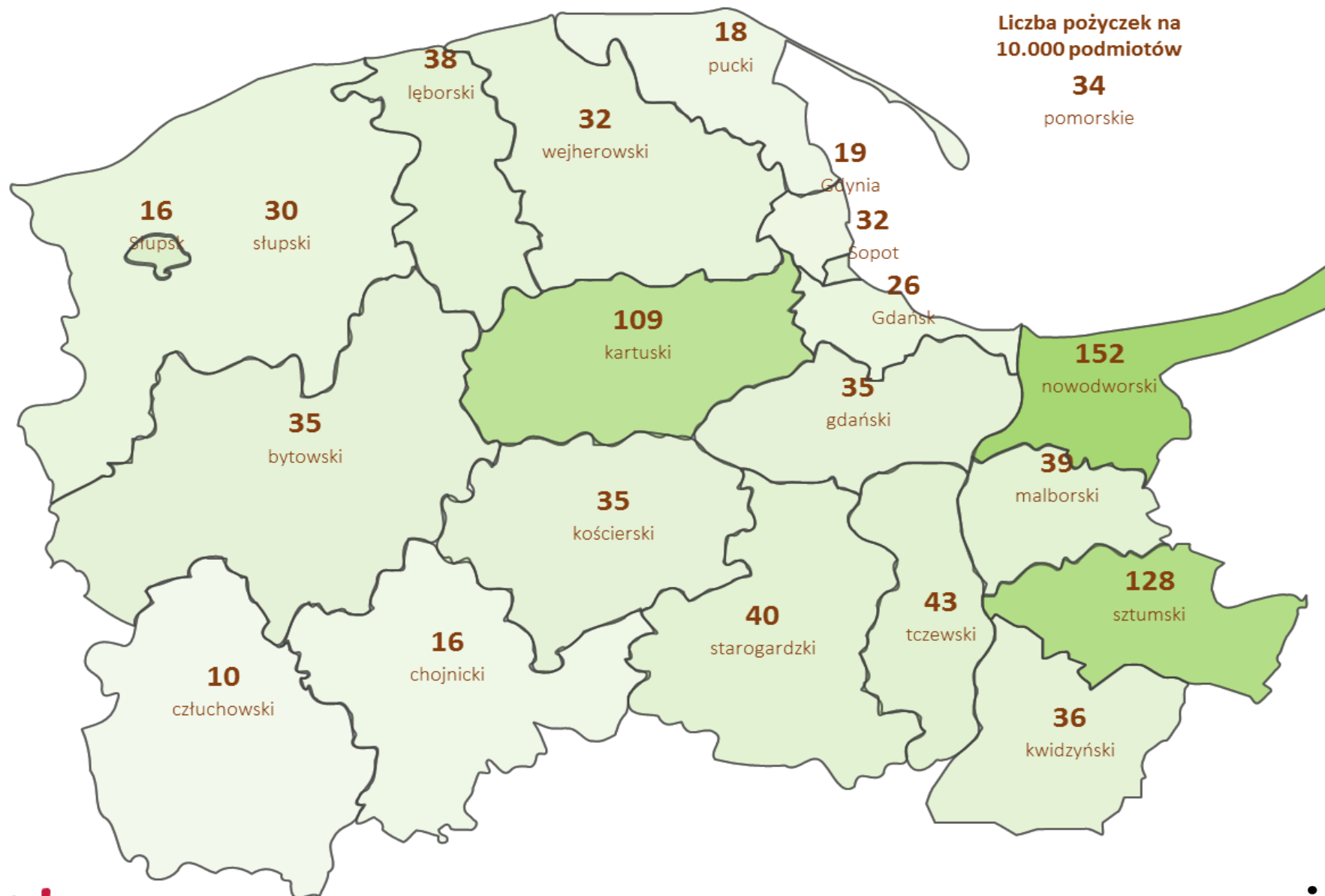
***Prezentacja wybranych wyników badania
„Aktualizacja oceny ex-ante dla instrumentów
finansowych w ramach Regionalnego Programu
Operacyjnego Województwa Pomorskiego na lata
2014-2020”***

Sopot, 19 czerwca 2019 r.

Konkluzje dotyczące instrumentów w ramach OP 1 RPO WP 2014-2020

- **Instrument dłużny** – skomplikowany w sferze wdrożeniowej (konfiguracja projektu).
 - Pośrednik przewiduje **rosnące zainteresowanie** instrumentem. Konieczna budowa świadomości finansowania B+R długiem (ALE) ...
 - Przewidywane, **pozytywne zmiany w zakresie wykorzystania środków pożyczki** (dopuszczalność finansowania fazy badawczej, aż do pierwszej produkcji włącznie; MŚP: możliwe finansowanie wdrożeń, pod warunkiem „integralności” w projekcie; nakłady wdrożeniowe stanowić muszą mniejszą część wydatków kwalifikowalnych).
- **Instrument kapitałowy** – napotkano trudności w wyborze pośrednika, ale:
 - w sumie produkt o dość **atrakcyjnych (niektórych) parametrach** (wejście do 5 mln zł; w ramach tej wartości – inwestycje kontynuacyjne + ww. zmiana dotycząca wdrożeń.
 - Wada: ograniczenie **(terytorialne)** finansowania do przedsięwzięć realizowanych na terenie woj. pomorskiego” – element zniechęcający na etapie mobilizacji kapitału prywatnego. (**minimalny udział inwestora = 30%**).
 - **Różne doświadczenia** w wyborze pośredników finansowych na poziomie regionalnym oraz krajowym (trudno na ich podstawie negować sensowność instrumentu).

Liczba pożyczek w ramach RPO WP 2014-2020 w OP 2 w przeliczeniu na 10 000 firm

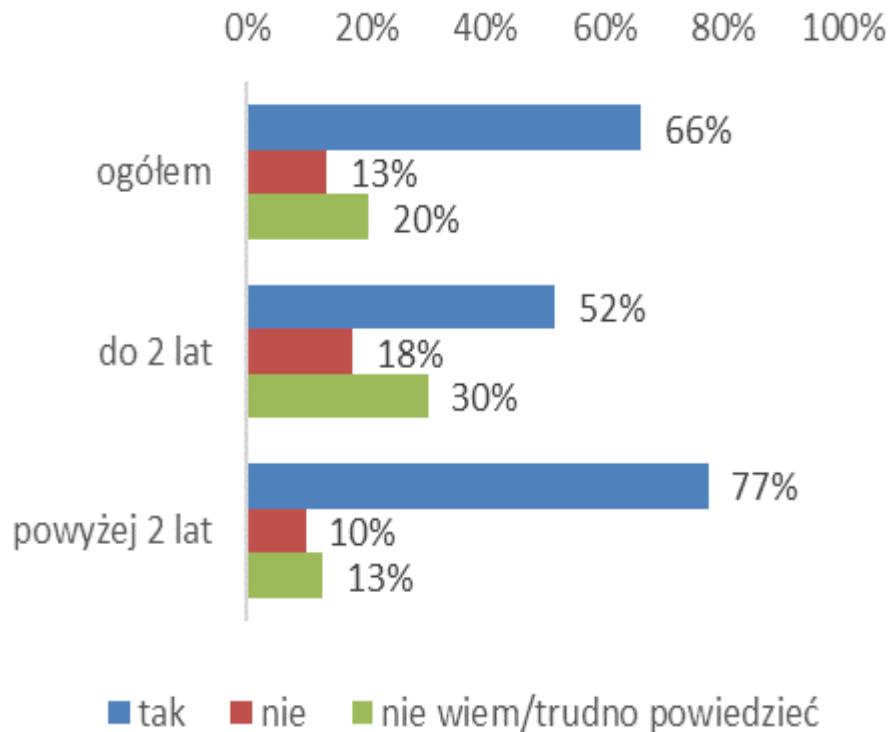


Ogólna ocena postępu i charakterystyk wdrażania IF w ramach OP 2

- Bardzo dobre **tempo wdrażania**, w zasadzie w przypadku instrumentów pożyczkowych brak jakichkolwiek zagrożeń.
- Dość **ograniczona promocja** oferty IF (ale wobec wysokiego zaawansowania wdrażania w przypadku tej osi miało to mniejsze znaczenie).
- Pewne problemy z wdrażaniem **instrumentów poręczeniowych** – kwestia wskaźnika liczby poręczeń + problemy we współpracy z bankami.
- Nieco dyskusyjna rola i operacjonalizacja **wybranych preferencji** w przypadku niektórych instrumentów pożyczkowych.
- Ważne kwestie związane z ew. finansowaniem zakupu budynków – warto **rozważyć dopuszczenie** finansowania tego typu transakcji – ewentualnie ograniczenie terytorialne + limity portfela.

Konkurencyjność wsparcia – wyniki CAWI

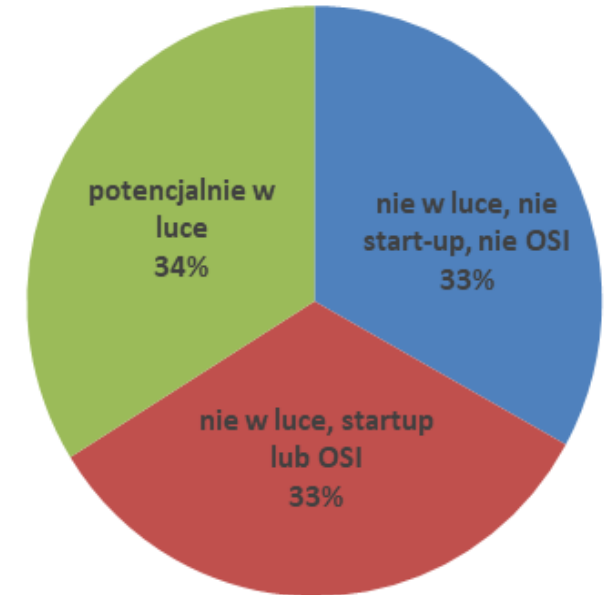
czy mieli dostęp do finansowania komercyjnego?



przyczyny braku dostępu do finansowania komercyjnego



struktura firm korzystających z IF



Aktualizacja ex-ante instrumentów finansowych – OP 8 i OP 10



Pożyczka rewitalizacyjna

- ❑ 16,5 mln EUR
- ❑ realizacja planowa
- ❑ różnorodne podmioty
- ❑ projekty mniejsze niż w okresie 2007-2013
- ❑ głównie Trójmiasto, Słupsk, pow. słupski
- ❑ dobra znajomość i ocena oferty wśród JST
- ❑ doświadczenie BGK/ARP



Pożyczka na modernizację energ.

- ❑ 28 mln EUR
- ❑ 9 projektów w 2018 → więcej niż w innych regionach, na razie same wspólnoty
- ❑ głównie Trójmiasto, Słupsk, Wejherowo
- ❑ prosta i b. atrakcyjna oferta, ale potrzeba jej rozpoznawalności
- ❑ specjalizacja GNB



Pożyczka OZE

- ❑ 13 mln EUR
- ❑ pierwsze pożyczki na OZE z RPO w PL
- ❑ PFP + wsparcie BAPE
- ❑ start: II kwartał 2019 (już po badaniu)
- ❑ duże zainteresowanie PV wśród firm...
- ❑ ... ale możliwa konkurencja ze środków krajowych

Wnioski i rekomendacje

Wybrane wnioski i rekomendacje (1)

- **Wniosek 1: Nie identyfikujemy poważnego zagrożenia** braku wdrożenia instrumentu „Pożyczka na innowacje”, z uwagi na wzrastające zainteresowanie produktem oraz – przede wszystkim – zmiany programowe, umożliwiające inwestowanie części środków w fazę wdrożeniową. Należy oczekiwać, że w bieżącym roku dojdzie do zdynamizowania akcji pożyczkowej w tym instrumencie.
 - **Rekomendacja 1:**
 - W programie promocji **uwypuklić istnienie i szczególne cechy produktu** (promocja „parasolowa” uzupełniająca działania promocyjne pośredników, a także wypracować system, w którym pośrednicy finansowi w województwie będą uwzględniać w swoich działaniach promocyjnych przekaz o dostępności „Pożyczki na innowacje”..
- **Wniosek 2:** instrument kapitałowy w województwie pomorskim charakteryzuje się wieloma cechami, które wskazują na jego atrakcyjność (wielkość, odpłatność), ma jednak również cechy zniechęcające (lokalizacja, wkład inwestora prywatnego). Poza tym, znajduje się on w **silnej konkurencji** ze wsparciem oferowanym w POIR (Starter i BizNest)
 - **Rekomendacja 2:**
 - Należy dokonać kolejnej próby wyboru, **uelastyczniając warunki kwalifikowalności pośrednika** (TFI / TFI-FIZAN oraz model ASI / jako spółka komandytowa lub komandytowo-akcyjna). Rozstrzygnięcie / wybór pośrednika w 2019 r. nadal udostępnia wystarczający (aczkolwiek napięty) okres inwestycyjny.

Wnioski i rekomendacje (2)

- **Wniosek 3:** Wdrażanie instrumentów finansowych w 2 Osi Priorytetowej przebiega **bardzo dobrze**, zatem trudno rekomendować poważniejsze zmiany. Jedynym instrumentem, w którym widzimy pole do pewnych zmian, jest instrument poręczeniowy.
 - **Rekomendacja 3:** Mimo pewnych problemów z wdrażaniem produktu poręczeniowego proponujemy aby - jeszcze w obecnym lub w przyszłym RPO WP - **utrzymać ograniczone wsparcie instrumentów poręczeniowych**, jako ułatwiających dostęp do finansowania dłużnego. W przypadku tego instrumentu należy w miarę możliwości ograniczać lub wręcz eliminować dodatkowe wskaźniki takie jak liczba obsłużonych firm.
- **Wniosek 4:** 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.
 - **Rekomendacja 4:** 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. Ograniczenie ryzyka oszczędzania na wydatkach na promocję.

Wnioski i rekomendacje (3)

- **Wniosek 5:** W przypadku pożyczki OZE 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.
 - **Rekomendacja 5: 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.
- **Wniosek 6:** W przypadku pożyczki rewitalizacyjnej 15-letni **okres zapadalności pożyczki był sygnalizowany jako problematyczny**. Ostateczni odbiorcy zauważali, że ze względu na dłuższy czas budowy i oddania do użytku obiektów, faktyczny okres generowania dochodu wynosi 12-13 lat.
 - **Rekomendacja 6:** Wydłużenie terminu zapadalności pożyczki **do 20 lat**.
- **Wniosek 7:** W przypadku pożyczki rewitalizacyjnej pewnym wyzwaniem może być **dotarcie do innych potencjalnych odbiorców pożyczki niż jednostki samorządu terytorialnego** (związków wyznaniowych, spółdzielni i wspólnot mieszkaniowych).
 - **Rekomendacja 7:** Podjęcie **indywidualnych spotkań** z grupami zrzeszającymi podmioty wskazane do wsparcia na terenie regionu.

Dziękujemy za uwagę !!!

Maciej Gajewski: mgajewski@pag-uniconsult.pl

Jan Szczucki: jszczucki@pag-uniconsult.pl