

Janusz Kornecki

Możliwości wykorzystania instrumentów inżynierii finansowej w finansowaniu rozwoju sektora MSP w Polsce : (na przykładzie województwa łódzkiego)

Ekonomiczne Problemy Usług nr 80, 171-178

2011

Artykuł został opracowany do udostępnienia w internecie przez Muzeum Historii Polski w ramach prac podejmowanych na rzecz zapewnienia otwartego, powszechnego i trwałego dostępu do polskiego dorobku naukowego i kulturalnego. Artykuł jest umieszczony w kolekcji cyfrowej bazhum.muzhp.pl, gromadzącej zawartość polskich czasopism humanistycznych i społecznych.

Tekst jest udostępniony do wykorzystania w ramach
dozwolonego użytku.

JANUSZ KORNECKI

Uniwersytet Łódzki

**MOŻLIWOŚCI WYKORZYSTANIA INSTRUMENTÓW
INŻYNIERII FINANSOWEJ W FINANSOWANIU ROZWOJU
SEKTORA MSP W POLSCE
(NA PRZYKŁADZIE WOJEWÓDZTWA ŁÓDZKIEGO)**

Wprowadzenie

Dostęp do finansowania zewnętrznego stanowi jedną z głównych barier wzrostu sektora MSP w Polsce. W tej sytuacji głównym źródłem finansowania nakładów inwestycyjnych dla przeważającej części firm sektora MSP są najczęściej środki własne (72% przypadków)¹. Wsparcie publiczne ze środków krajowych lub europejskich (w tym głównie funduszy unijnych) oferuje alternatywne źródło pozyskiwania środków finansowych na realizację działań prorozwojowych (w tym innowacyjnych) podejmowanych przez przedsiębiorstwa. Jak pokazują wyniki ogólnopolskich badań przeprowadzonych na reprezentatywnej próbie 1500 mikroprzedsiębiorstw, o finansowanie zewnętrzne z tego źródła ubiegało się nieco ponad 9% z nich². Jednocześnie prowadzone badania ewaluacyjne dowodzą relatywnie wysokiej efektywności ich wykorzystania³.

Obecnie w Unii Europejskiej toczy się dyskusja na temat struktury kolejnego wspólnotowego budżetu na lata 2014–2020 i sposobów finansowania działalności przedsiębiorstw. Przeważają głosy, by do wsparcia działalności przedsiębiorstw w zdecydowanie większym zakresie wykorzystywać instrumenty pozadotacyjne (zwrotne). Mówi się wręcz o odwróceniu proporcji środków kierowanych na dotacje i instrumenty pozadotacyjne, a wielkość wsparcia w ramach instrumentów zwrotnych może według tych zamierzeń sięgnąć nawet 80% ogółu środków przeznaczonych na pomoc dla MSP⁴. Jako główne argumenty prze-

¹ Ministerstwo Gospodarki, *Trendy rozwojowe sektora MSP w ocenie przedsiębiorców w pierwszej połowie 2010 roku*, Warszawa 2010, s. 23.

² M. Juchniewicz, B. Grzybowska, *Innowacyjność mikroprzedsiębiorstw w Polsce*, PARP, Warszawa 2010, s. 150.

³ J. Kornecki, *Efektywność wsparcia konkurencyjności małych i średnich przedsiębiorstw przy udziale funduszy Unii Europejskiej*, w: *Efektywność – rozważania nad istotą i pomiarem*, red. T. Dudycz, G. Osbert-Pociecha, Prace Naukowe Uniwersytetu Ekonomicznego we Wrocławiu nr 144, Wydawnictwo Uniwersytetu Ekonomicznego we Wrocławiu, Wrocław 2010, 238–253.

⁴ K. Niklewicz, *Koniec dotacji. Euro ma pracować*, 19 września 2010 r., http://wyborcza.pl/1,75478,8398296,Koniec_dotacji__Euro_ma_pracowac.html.

mawiające za takim rozwiązaniem podaje się zakłócanie mechanizmu rynkowego przez system dotacyjny, możliwość większego zasilenia gospodarki środkami unijnymi oraz przygotowanie państw UE do zmniejszenia wartości środków przeznaczanych na politykę spójności⁵.

Celem niniejszego artykułu jest przedstawienie możliwości wykorzystania instrumentów pozadotacyjnych (instrumentów inżynierii finansowej) do finansowania rozwoju firm sektora MSP na przykładzie województwa łódzkiego.

1. Luka w dostępie do finansowania jako bariera rozwoju firm sektora MSP

Luka w dostępie do finansowania jest opisywana jako zjawisko polegające na wykluczeniu lub trudności w dostępie do komercyjnego finansowania zewnętrznego określonych grup ekonomicznie i finansowo wiarygodnych podmiotów gospodarczych⁶. Inicjatywy podejmowane w wymiarze międzynarodowym, które służą do ograniczania skali występowania tej luki wśród podmiotów sektora MSP, nie przynoszą spodziewanych rezultatów, co wynika ze stosowania mało adekwatnych instrumentów interwencji przez podmioty publiczne⁷. Zauważalne pogłębianie się luki finansowej wynika między innymi z faktu, iż sektor MSP nie jest postrzegany jako klient strategiczny przez podmioty dysponujące kapitałem. Świadczą o tym wyniki badań przeprowadzonych przez Ernst and Young na temat preferencji banków jako kredytodawców. Wskazują one, że atrakcyjnym klientem biznesowym dla banków są przedsiębiorstwa o przychodach rocznych ponad 12 mln zł (ponad 2/3 wszystkich udzielonych kredytów przekraczało ten próg wartościowy)⁸. Opłacalność zapewniają natomiast dopiero przedsiębiorstwa o rocznych przychodach powyżej 1,5 mln zł. Wyniki tych badań dobitnie wskazują, że przeciętny przedsiębiorca mikro ze średnim przychodem oscylującym w granicach 400 tys. zł⁹ nie wpisuje się w politykę sprzedaży produktów kredytowych i pożyczkowych przez sektor bankowy. Trudności w dostępie do kredytowania ma też mała firma (liczba pracujących mieści się w granicach 10–49 pracowników) ze średnim przychodem 7,7 mln zł, bowiem jedynie co piąty bank zadeklarował, że ten segment wielkościowy przedsiębiorstw jest dla nich ważny.

⁵ IBnGR, *Mechanizmy inżynierii finansowej w podnoszeniu efektywności absorpcji środków UE i ich znaczenie w polityce spójności po 2013 roku*, Instytut Badań nad Gospodarką Rynkową, Gdańsk 2010, s. 55.

⁶ OECD, *The SME Financing Gap: Theory and Evidence*, 2006, Vol. I, s. 16.

⁷ World Bank, *Finance for All? Policies and Pitfalls in Expanding Access*, World Bank Policy Research Report, Washington 2008, s. 16.

⁸ D. Klonowski, *Innowacyjność sektora MSP w Polsce. Rządowe programy wsparcia a luka finansowa*, Ernst & Young, Warszawa 2009, s. 20.

⁹ Na podstawie danych zawartych w *Raporcie o stanie sektora małych i średnich przedsiębiorstw w Polsce w latach 2007–2008*, Polska Agencja Rozwoju Przedsiębiorczości, Warszawa 2009, s. 33 i 48.

2. Charakterystyka instrumentów inżynierii finansowej

Do głównych instrumentów inżynierii finansowej zalicza się poręczenia, pożyczki oraz kredyty. Te dwa pierwsze instrumenty wspierają rozwój tych małych i średnich przedsiębiorstw, które na rynku komercyjnym miałyby ogromne trudności z uzyskaniem kredytu. W szczególności ich oferta trafia w potrzeby tych przedsiębiorstw, które rozpoczynają działalność (tzw. *start-upy*), nie posiadają historii kredytowej oraz nie posiadają zabezpieczeń o wystarczającej wartości. Innymi słowy są podmiotami mało wiarygodnymi dla banków.

Jak wynika z badań przeprowadzonych przez Instytut Badań nad Gospodarką Rynkową, o atrakcyjności instrumentów inżynierii finansowej decydują przede wszystkim: preferencyjne warunki cenowe wsparcia finansowego oraz preferencyjne warunki finansowania związane z niskim wymaganym wkładem własnym¹⁰.

2.1. Fundusze pożyczkowe

Sieć funduszy pożyczkowych rozwija się w Polsce od początku lat 90. Pierwsze fundusze pożyczkowe w Polsce powstały w 1992 roku. Kulminacyjnym momentem ich rozwoju był rok 1996, kiedy to powstało 18 funduszy pożyczkowych. Znaczący wzrost liczby funduszy pożyczkowych dla małych i średnich przedsiębiorstw oraz ich kapitałów pożyczkowych nastąpił ponadto w latach 2002–2005, w wyniku realizacji rządowego programu „Kapitał dla przedsiębiorczych”, kiedy to powstało 21 nowych funduszy pożyczkowych. Proces powstawania tych funduszy został w ostatnim okresie zahamowany, ponieważ w ostatnich trzech latach nie powstał żaden nowy. Według danych Polskiego Stowarzyszenia Funduszy Pożyczkowych na koniec 2008 roku w Polsce działalność pożyczkową prowadziło 65 instytucji zarządzających 71 funduszami pożyczkowymi¹¹. Działają one w różnych formach prawnych, mają zróżnicowane kapitały i zasięg działalności.

Według stanu na koniec 2008 roku dysponowały one kapitałem pożyczkowym o łącznej wartości 946,4 mln zł. W latach 2003–2008 wartość kapitału pożyczkowego przyrastała średniorocznie o 31,4%. Jak przewiduje Ministerstwo Gospodarki w dokumencie „Kierunki rozwoju funduszy pożyczkowych i poręczeniowych dla małych i średnich przedsiębiorstw w latach 2009–2013”, wartość kapitału będącego w dyspozycji funduszy pożyczkowych osiągnie wielkość 1823,0 mln zł w 2013 roku¹².

Fundusze pożyczkowe istniejące na koniec 2008 roku udzieliły od początku swojej działalności łącznie 171,3 tys. pożyczek, co oznacza, że w latach 2003–2008 udzielano średniorocznie 21,4 tys. pożyczek. Uwzględniając dodatkowo pięć funduszy pożyczkowych,

¹⁰ IBnGR, *op.cit.*, s. 28–29.

¹¹ B. Bartkowiak, M. Korol, *Fundusze pożyczkowe w Polsce wspierające mikro, małe i średnie przedsiębiorstwa według stanu na 31 grudnia 2008 roku*, Polskie Stowarzyszenie Funduszy Pożyczkowych, Szczecin 2009, s. 8–10.

¹² *Kierunki rozwoju funduszy pożyczkowych i poręczeniowych dla małych i średnich przedsiębiorstw w latach 2009–2013*, Ministerstwo Gospodarki, Warszawa 2009, s. 36.

które zaprzestały działalności w roku 2007 i 2008, liczba udzielonych pożyczek wyniosła 171,8 tys.

Wartość pożyczek udzielonych przez fundusze pożyczkowe od początku działalności wyniosła na koniec 2008 roku 2830,0 tys. zł. Oznacza to, że średnioroczna dynamika wzrostu za lata 2003–2008 wyniosła 28,5%. Systematycznie, choć w stosunkowo wolnym tempie – 3,4% średniorocznie, rośnie przeciętna wartość udzielanych pożyczek. W 2008 roku kształtowała się na poziomie 16,5 tys. zł.

Działalność funduszy pożyczkowych jest dość silnie skoncentrowana. Pięć największych funduszy pożyczkowych skupia 40% całkowitego kapitału pożyczkowego, udzielając przeszło 3/4 ogólnej liczby pożyczek i mając 56,5% udziału w całkowitej wartości przyznanych pożyczek. Najwięcej pożyczek w 2008 roku, bo aż 119,5 tys., co stanowiło blisko 70% ogólnej liczby pożyczek, udzielił Fundusz Mikro sp. z o.o. z siedzibą w Warszawie. Przedował on także pod względem wartości udzielonych pożyczek (948,7 mln zł, co stanowiło 1/3 ogólnej wartości pożyczek). Jednocześnie udzielał on pożyczek o przeciętnej wartości zaledwie 7,9 tys. zł).

2.2. Fundusze poręczeniowe

Fundusze poręczeń kredytowych są źródłem długoterminowego finansowania i są instrumentem pośredniego zaspokajania kapitałowych potrzeb przedsiębiorstw. Instytucja, która udziela poręczenia, ułatwia przedsiębiorcom dostęp do kredytów i pożyczek poprzez przejęcie gwarancji spłaty udzielonych kredytów i pożyczek w razie niewypłacalności przedsiębiorstwa. Fundusze w Polsce oferują małym i średnim firmom zabezpieczenie na ogół do 70% wartości kredytu lub pożyczki. Maksymalna wartość poręczenia zależy od wysokości kapitału funduszu. Większość funduszy udziela maksymalnego poręczenia o wartości od 50 do 300 tys. zł¹³. Pierwsze fundusze poręczeniowe powstały w Polsce w pierwszej połowie lat 90, w ramach programu Inicjatyw Lokalnych ze środków europejskich (PHARE).

Informacje zawarte w raporcie przygotowanym przez PAG Uniconsult wspólnie z Krajowym Stowarzyszeniem Funduszy Poręczeniowych wskazują, że według stanu na koniec 2010 roku w Polsce funkcjonowały 53 fundusze poręczeniowe¹⁴. Kapitały funduszy poręczeniowych na koniec grudnia 2010 roku wyniosły 992 mln zł, co oznaczało przyrost w stosunku do roku poprzedniego o 291 mln zł. Najwyższym kapitałem wśród funduszy (blisko 100 mln zł) dysponował Polski Fundusz Gwarancyjny z siedzibą w Lublinie. Liczba poręczeń udzielonych przez wszystkie fundusze w 2010 roku przekroczyła liczbę 7 tys. i była o blisko 600 (9%) wyższa niż rok wcześniej. Wartość poręczeń udzielonych w 2010 roku wyniosła 869 mln zł (przyrost o 9,5% wobec roku 2009).

¹³ B. Bartkowiak, *Fundusze pożyczkowe i poręczeniowe w finansowaniu małych i średnich przedsiębiorstw w Polsce*, CeDeWu, Warszawa 2009, podają za: <http://www.ksfp.org.pl/pl/Historia.aspx> (8.12.2011).

¹⁴ PAG Uniconsult, *Raport o stanie funduszy poręczeniowych w Polsce – stan na dzień 31.12.2010 r.*, PAG Uniconsult, Warszawa 2011, s. 3.

Średni kapitał poręczeniowy w grupie 47 funduszy udzielających w 2010 roku poręczeń wyniósł przeciętnie 21,1 mln zł, jednak podobnie jak w przypadku funduszy pożyczkowych istnieje bardzo silne zróżnicowanie podmiotów ze względu na wysokość kapitału poręczeniowego, jakim dysponują. Kapitały pięciu największych funduszy (łącznie 361 mln zł) to ponad 1/3 kapitałów całego sektora funduszy poręczeniowych (dla porównania, 6 najmniejszych funduszy dysponuje zaledwie 0,6% kapitałów sektora).

Wartość aktywnych poręczeń funduszy na koniec 2010 roku przekroczyła poziom 1 mld zł. Poręczeń na najwyższą kwotę (113 mln zł) udzielił Mazowiecki Fundusz Poręczeń Kredytowych. W 2010 roku fundusze rozpatrzyły 8035 wniosków o udzielenie poręczenia, z których 90,7% zostało zaakceptowanych. Zdecydowana większość, bo aż 90% udzielonych w 2010 roku poręczeń, stanowiła zabezpieczenie kredytów bankowych, a tylko niespełna 6% poręczeń stanowiło zabezpieczenie finansowania udzielanego przez fundusze pożyczkowe. Średnia wartość poręczenia udzielonego w 2010 roku wyniosła 122 tys. zł, przy czym poręczenia udzielane na rzecz banków miały średnio ponad dwukrotnie większą wartość niż te udzielane na rzecz funduszy pożyczkowych (odpowiednio: 130 tys. zł i 66 tys. zł). Aż 78% wartości poręczeń udzielonych w 2010 roku dotyczyło finansowania z przeznaczeniem obrotowym, a tylko 21% wartości poręczeń stanowiło zabezpieczenie kredytów lub pożyczek inwestycyjnych.

Klientami funduszy poręczeniowych są w przeważającej mierze przedsiębiorstwa zatrudniające do 49 pracowników. W 2010 roku firmy mikro (zatrudniające do 9 pracowników) uzyskały 70% poręczeń (54% ich wartości). Na firmy małe (zatrudniające od 10 do 49 osób) przypadło co czwarte poręczenie, co przekładało się na 1/3 ich wartości. Firmy średniej wielkości (zatrudniające od 50 do 249 osób) otrzymały 5% poręczeń, które stanowiły 13% łącznej wartości poręczeń udzielonych w 2010 roku.

2.3. Inicjatywa JEREMIE

Mechanizmem odchodzącym od tradycyjnie wykorzystywanego w finansowaniu sektora MSP mechanizmu dotacyjnego jest powołana w 2007 roku przez Komisję Europejską i Europejski Bank Inwestycyjny inicjatywa JEREMIE (*Joint European Resources for Micro-to-Medium Enterprises*)¹⁵. Pomoc oferowana w ramach JEREMIE ma charakter pomocy zwrotnej. Środki unijne są dostarczane nie bezpośrednio do MSP, ale do pośredników finansowych, co sprawia, że wyróżnia się od tradycyjnych dotacji unijnych swoim odnawialnym mechanizmem dofinansowania. Zwrotność środków zapewnia wystąpienie tzw. efektu rolowania, czyli możliwość wielokrotnego wykorzystania tych samych kapitałów¹⁶. Zakłada

¹⁵ Jej idea została przedstawiona podczas spotkania przedstawicieli Komisji Europejskiej, Europejskiego Funduszu Inwestycyjnego i Europejskiego Banku Inwestycyjnego w Brukseli w dniu 11 października 2005 r.

¹⁶ W założeniach strategii inwestycyjnych dla inicjatywy JEREMIE przyjęto, że mnożnik kapitałowy (liczba obrotów) będzie wahał się w poszczególnych województwach w przedziale: 2,1–2,6. Podają za: IBnGR, *op.cit.*, s. 57.

się, że powstały w ten sposób efekt mnożnikowy przyniesie o wiele większe korzyści dla małych i średnich przedsiębiorstw niż system dotacji, gwarantując ciągłość i stabilność systemu wsparcia¹⁷.

Rola Menadżera Funduszy Powierniczych JEREMIE została powierzona w 2009 roku Bankowi Gospodarstwa Krajowego. Przekazanie temu bankowi funkcji związanych z zarządzaniem Funduszami Powierniczymi związane było z doświadczeniem, jakie Bank posiada we wspieraniu sektora mikro, małych i średnich przedsiębiorstw oraz wykorzystywaniu elementów inżynierii finansowej w finansowaniu MSP. Do zadań Menedżera należy wybór instytucji pośredniczących, monitoring i raportowanie na potrzeby Instytucji Zarządzającej i Komisji Europejskiej.

W Polsce inicjatywa JEREMIE realizowana jest na poziomie regionalnym w ramach Regionalnych Programów Operacyjnych. Dotychczas przystąpiły do niego województwa: dolnośląskie, łódzkie, pomorskie, wielkopolskie oraz zachodniopomorskie¹⁸. Na podstawie zawartych umów Instytucje Zarządzające tych województw, w oparciu o strategię inwestycyjną, zaakceptowaną przez władze lokalne/regionalne (samorząd województwa), zawierają umowy z pośrednikami finansowymi i przekazują im środki na wsparcie sektora MSP. Przedsiębiorcy mogą korzystać z zaproponowanych przez pośredników instrumentów inżynierii finansowej (mikropożyczek, pożyczek i poręczeń) wielokrotnie. Na koniec okresu programowania, czyli do końca 2015 roku, Instytucje Zarządzające województw zdecydują o wycofaniu środków z Funduszu Powierniczego zarządzanego przez Menadżera lub też o kontynuacji funkcjonowania Funduszu Powierniczego w dotychczasowej lub zmienionej formie.

Na realizację inicjatywy JEREMIE przeznaczono w Polsce kwotę 1,6 mld zł. Wdrażanie instrumentów inżynierii finansowej w Polsce znajduje się w początkowej fazie, bowiem pierwsze umowy z pośrednikami finansowymi zostały podpisane w 2010 roku.

3. Inicjatywa JEREMIE w województwie łódzkim

25 września 2011 roku województwo łódzkie zawarło z Bankiem Gospodarstwa Krajowego w Warszawie umowę na utworzenie i zarządzanie Łódzkim Regionalnym Funduszem Powierniczym, w ramach którego udzielane będą pożyczki i poręczenia lokalnym przedsiębiorcom w ramach inicjatywy JEREMIE. Na realizację projektu „Wsparcie przedsiębiorczości poprzez rozwój instrumentów inżynierii finansowej w ramach inicjatywy JEREMIE w województwie łódzkim” Bank otrzymał blisko 189 mln zł dofinansowania.

Kredyty, pożyczki i poręczenia w ramach Inicjatywy JEREMIE muszą być przeznaczone na finansowanie działalności gospodarczej w zakresie budowy, rozbudowy lub rozszerzania działalności gospodarczej, w tym w szczególności na:

¹⁷ IBnGR, *op.cit.*, s. 4.

¹⁸ Rolę Menadżerów Funduszy Powierniczych w poszczególnych województwach pełnią odpowiednio: Dolnośląski Fundusz Powierniczy, Łódzki Regionalny Fundusz Powierniczy, Fundusz Powierniczy JEREMIE Województwa Pomorskiego, Fundusz Powierniczy JEREMIE Województwa Wielkopolskiego oraz Zachodniopomorski Fundusz Powierniczy JEREMIE.

- realizację zasadniczych zmian procesu produkcyjnego – wdrażanie nowych rozwiązań technicznych lub technologicznych,
- unowocześnienie składników majątku trwałego – zakup wyposażenia w maszyny, urządzenia, aparaty, w tym także zakup środków transportu bezpośrednio związanych z celem realizowanego przedsięwzięcia,
- budowę instalacji i urządzeń sprzyjających oszczędności surowców i energii,
- informatyzację,
- dostosowanie przedsiębiorstwa do standardów i norm krajowych i unijnych,
- tworzenie nowych, trwałych miejsc pracy,
- inne cele gospodarcze przyczyniające się do rozwoju przedsiębiorstwa.

Wsparcie otrzymane w ramach JEREMIE nie może być przeznaczone na:

- pokrywanie bieżących kosztów prowadzenia działalności gospodarczej,
- finansowanie celów konsumpcyjnych,
- spłatę pożyczek i kredytów,
- spłatę zobowiązań publicznoprawnych.

Rolę pośredników finansowych w województwie łódzkim (według stanu na dzień 15.11.2011 r.) pełnią dwie instytucje: Łódzka Agencja Rozwoju Regionalnego (umowa podpisana w lipcu 2011 r. na kwotę blisko 24 mln zł)¹⁹ oraz Fundacja Rozwoju Gminy Żelów (umowa podpisana we wrześniu 2011 r. na kwotę 7 mln zł)²⁰. Instytucje te oferują różne warunki finansowe pożyczki. Różnice zaznaczają się przede wszystkim w:

- wysokości maksymalnej kwoty pożyczki (ŁARR: 250 tys. zł²¹, FRGZ: 350 tys. zł),
- wysokości oprocentowania (ŁARR: od 2% w przypadku pożyczki udzielonej na 12 miesięcy do 2,5% w przypadku pożyczki udzielonej na okres 24–60 miesięcy, FRGZ: od 5,26% dla przedsiębiorców działających powyżej 12 miesięcy, charakteryzujących się standardowym ryzykiem, zabezpieczeniem i od 5,26% dla przedsiębiorców działających krócej niż 12 miesięcy, charakteryzujących się standardowym ryzykiem i zabezpieczeniem maksymalnym w okresie karencji w spłacie kapitału (ŁARR: 3 miesiące, FRGZ: 6 miesięcy).

Zbliżona jest natomiast kwota prowizji od udzielonej pożyczki (od 0,5% do 1,5% w zależności od okresu, na jaki pożyczka została udzielona) oraz stosowane formy zabezpieczeń (weksel in blanco oraz dodatkowo: poręczenie osób fizycznych lub prawnych, zabezpieczenie majątkowe w postaci przewłaszczenia rzeczy, hipoteki, blokady środków na rachunku bankowym itd.). Relatywnie krótki jest średni czas rozpatrywania wniosku o udzielenie pożyczki, który wynosi według deklaracji przedstawiciela ŁARR 8 dni.

Wymienione powyżej czynniki decydują o dużym zainteresowaniu MSP ofertą pożyczkową. W ciągu 4 miesięcy funkcjonowania funduszu pożyczkowego prowadzącego dystrybucję środków finansowych w ramach inicjatywy JEREMIE przyznano środki

¹⁹ www.larr.lodz.pl (8.12.2011).

²⁰ www.frgz.pl (8.12.2011).

²¹ Do dnia 5.08.2011 było to 500 tys. zł.

w wysokości 10,2 mln zł, z czego umowy podpisano na łączną kwotę 8 mln zł, a wypłacono środki w wysokości 2,8 mln zł²².

Podsumowanie

Inicjatywa JEREMIE jest nową formą pomocy oferowaną mikro, małym i średnim przedsiębiorcom. Zakłada ona odejście od tradycyjnych dotacji na rzecz zwrotnej pomocy finansowej w formie kredytów, pożyczek i poręczeń. Jest to nowoczesny system finansowania, który w Polsce dopiero się rozwija. Z punktu widzenia możliwości realizacji przez państwo polityki wsparcia przedsiębiorczości stanowi ona dogodny mechanizm, który umożliwia skorzystanie z oferty wsparcia znacznie liczniejszej grupie firm, jako że jest to mechanizm odnawialny (środki raz wydatkowane powracają i ponownie mogą być zainwestowane).

Inicjatywa JEREMIE stanowi szansę na zmniejszenie luki w dostępie do finansowania dla firm sektora MSP, trafia bowiem głównie w potrzeby tych firm z sektora MSP, które nie mają dostępu do produktów oferowanych przez banki komercyjne z uwagi na krótki okres działania na rynku lub brak zabezpieczeń o odpowiedniej wartości. Ponadto pożyczki oferowane w jej ramach udzielane są na znacznie korzystniejszych – aniżeli rynkowe – warunkach. O tym, że jest to instrument, który trafia w potrzeby małych firm, najlepiej świadczy duże zainteresowanie przedsiębiorców jego pozyskaniem.

THE POSSIBILITIES OF USING FINANCIAL ENGINEERING INSTRUMENTS TO FINANCE SME SECTOR DEVELOPMENT (EXEMPLIFIED BY THE LODZ REGION)

Summary

Nowadays there is a strong debate in the European Union how the structure of the EU budget for the years 2014–2020 should look like and how businesses should be supported. Predominantly it is argued that non-subsidy instruments should be used to a larger extent. The main arguments in this debate include negative interference of grant schemes with the market mechanisms, the possibility of wider use of EU funds (since they need to be returned by entrepreneurs) and prospected shortage of EU funds in the years to come.

The article aims to present the possibilities of using financial engineering instruments for financing the development of the SME sector on the example of the Lodz region. Special attention is given to the JEREMIE initiative offering repayable financial assistance to SMEs in the form of loans and guarantees.

Translated by Janusz Kornecki

²² Informacje pochodzące od przedstawiciela ŁARR przedstawione podczas konferencji pt. „Unijne projekty w praktyce, instrumenty finansowe na rozwój sektora MSP w województwie łódzkim”, która odbyła się w Łodzi w dniu 18.11.2011.