

SPIS TREŚCI

1. ZAŁOŻENIA DO BADANIA KWESTIONARIUSZOWEGO	3
2. WYNIKI BADANIA	4
WNIOSKI.....	11

1. ZAŁOŻENIA DO BADANIA KWESTIONARIUSZOWEGO

Badanie zostało przeprowadzone metodą wywiadu bezpośredniego w oparciu o kwestionariusz badawczy w dniach 7, 10 i 11 sierpnia 2009.

Badaniu poddano wybraną grupę 10 niżej wymienionych instytucji otoczenia biznesu oferujących instrumenty pożyczkowe i poręczeniowe dla przedsiębiorstw z sektora MIŚP:

1. Fundacja Puławskie Centrum Przedsiębiorczości w Puławach
2. Lubelska Fundacja Rozwoju Przedsiębiorczości
3. Bank Gospodarstwa Krajowego
4. ING Bank Śląski
5. Bank Spółdzielczy w Niemcach
6. Bank Pocztowy
7. Bank PEKAO S.A. I oddział w Lublinie
8. Bank DrB Nord
9. SG Equipment Leasing Polska
10. BRE Leasing

W wywiadach uczestniczyli przedstawiciele kadry zarządzającej poszczególnymi instytucjami (LFR, BGK, Bank Pocztowy, BRE Leasing) bądź pracownicy bezpośrednio odpowiedzialni za obsługę przedsiębiorstw z sektora MŚiP (FPCP, ING Bank Śląski, BS w Niemcach, PEKAO S.A., Bank DrB Nord, SG Equipment Leasing Polska).

Celem badania było określenie potrzeb i preferencji oraz dostępu do zewnętrznych źródeł finansowania przedsiębiorców z sektora MŚiP **w ocenie instytucji udzielających różnorodnych form wsparcia finansowego lub poręczeń.**

Wywiady przeprowadzono w oparciu o kwestionariusz zawierający 16 pytań, w większości otwartych.

Wyniki uzyskane w poszczególnych zagadnieniach przedstawiono poniżej.

2. WYNIKI BADANIA

1. Jaka forma wsparcia finansowego jest Pani / Pana zdaniem preferowana przez przedsiębiorców?

W tym pytaniu proszono o uszeregowanie wymienione instrumenty

- kredyt	1,7
- pożyczka	2,5
- dotacja bezzwrotna	2,9
- poręczenie kredytowe	4,4
- leasing	4,7
- factoring	5,4
- VC lub BA	6,6
- emisja akcji	7,7
- emisja wartościowych papierów dłużnych	9

Najbardziej preferowane przez przedsiębiorców zdaniem badanych są cztery pierwsze instrumenty. Następnie leasing, rzadziej factoring. Trzy ostatnie - Venture Capital lub inwestorzy typu Business Angels, emisja akcji oraz emisja papierów wartościowych według badanych nie są instrumentami będącymi przedmiotem zainteresowania przedsiębiorców z sektora MŚiP.

2. Jakie czynniki są Pani / Pana zdaniem kluczowe dla wyboru instrumentu oferowanego przez Pani / Pana instytucję finansową?

Proszono o podanie maksymalnie trzech czynników



3. Które z poniższych czynników mają decydujący wpływ na pozytywną decyzję o udzieleniu wsparcia przez Pani / Pana instytucję finansową?

Proszono o wybór 5 najważniejszych z 12



W przypadku Fundacji Puławskie Centrum Przedsiębiorczości preferowane są przedsiębiorcy z **branż** produkcyjnych lub usługowych.

Forma prawna prowadzenia działalności okazała się istotna z punktu widzenia Banku Spółdzielczego w Niemcach (preferowane spółki z ograniczoną odpowiedzialnością, trudniej jest uzyskać wsparcie przez osoby prowadzące działalność gospodarczą).

Dodatkowo pytano o **wielkość projektu inwestycyjnego oraz jego innowacyjność**. Czynniki te nie uzyskały wskazań.

4. Czy wymagany jest udział w własny?

100% odpowiedzi twierdzących

Zawsze wymagany jest wkład własny. Standardowo jest to 20% wartości inwestycji netto (w przypadku Banku DRB Nord przyjmowana jest wartość brutto). Wartość wkładu może być negocjowana, zwykle do 10%.

W przypadku firm leasingowych wymagany poziom wkładu własnego poziom jest niższy – od 4% (maksymalnie jednak 40%). Dla przedmiotów standardowych i stałych klientów w wyjątkowych przypadkach firma może odstąpić od wymagania wkładu własnego.

W ING Banku Śląskim wkład własny wymagany jest przy kwocie kredytu wyższej niż 200 tysięcy PLN.

5. Czy zdaniem klientów wymagany udział w własny jest akceptowalny?



Zdaniem przedstawicieli FPCP oraz BS w Niemczech przedsiębiorcy nie akceptują konieczności wniesienia wkładu własnego. Oczekują finansowania inwestycji w 100%.

6. Dla jakich grup klientów wymagany udział własny inwestycji jest zbyt duży?



Konieczność wniesienia wkładu własnego najczęściej problemów sprawia przedsiębiorcom rozpoczynającym działalność oraz osiągającym niskie przychody, a także tym, którzy funkcjonują na rynku krócej niż rok i nie zdążyli jeszcze wypracować rezerw finansowych. Zdarza się również, że planowany poziom inwestycji mającej uzyskać dofinansowanie, w ocenie instytucji udzielających wsparcia znacznie przewyższa możliwości finansowe i organizacyjne przedsiębiorcy.

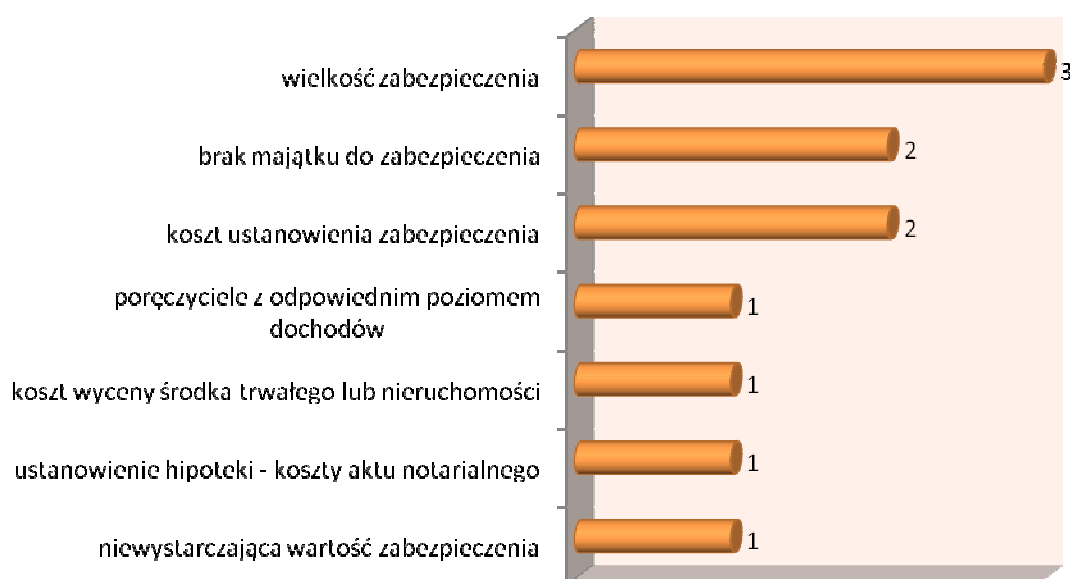
7. Czy wymagane jest zabezpieczenie rzeczowe lub osobiste?

Badane instytucje **wymagają zarówno zabezpieczenia rzeczowego jak i osobistego łącznie - 100% odpowiedzi twierdzących.**

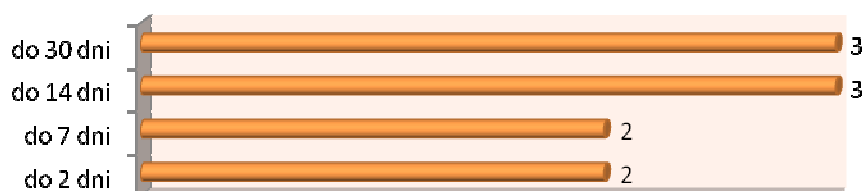
W przypadku zabezpieczeń rzeczowych najczęściej stosowane są zastawy, przewłaszczenia środków trwałych i środków transportu, hipoteki. Jeśli chodzi o zabezpieczenia osobiste – weksel własny, rzadziej poręczenie osób trzecich.

Zabezpieczeniu zwykle podlega wartość kredytu (pożyczki) wraz z odsetkami, czasami może stanowić 120-150% wartości inwestycji (BGK) a nawet 200% (LFR).

8. Które z wymagań w zakresie zabezpieczenia zobowiązania sprawiają klientom największe trudności?



9. Jaki jest minimalny czas oczekiwania na decyzję o udzieleniu wsparcia?



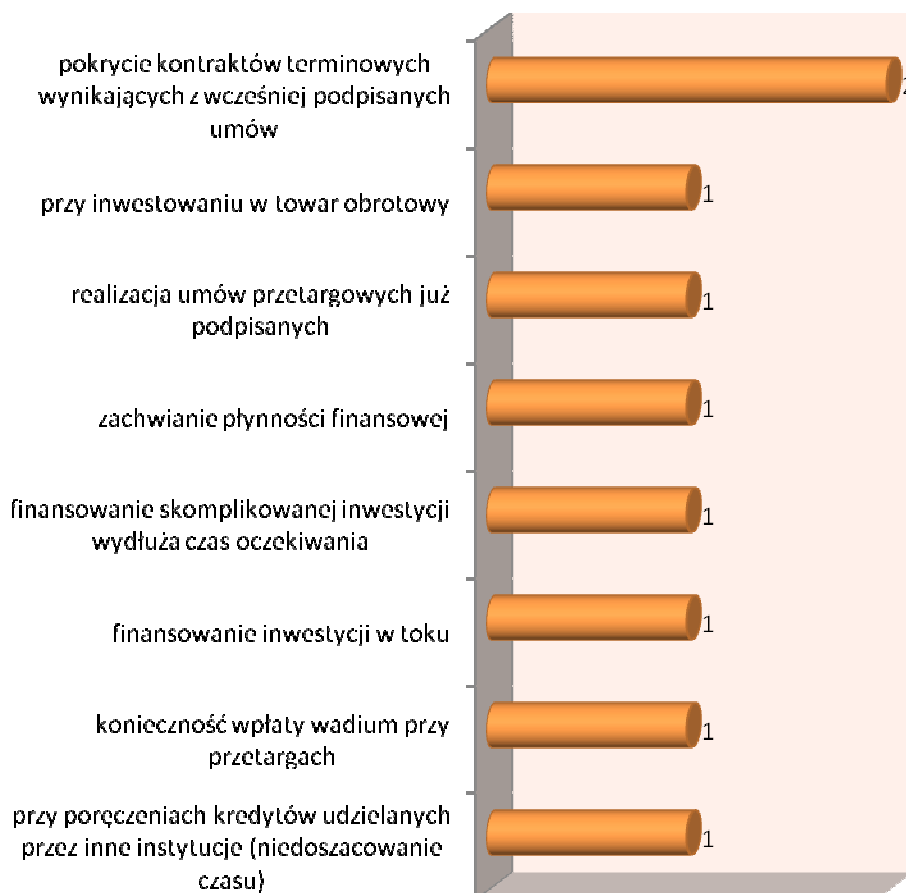
Powyżej 14 dni przedsiębiorca będzie musiał na decyzję zaczekać w Lubelskiej Fundacji Rozwoju (dotyczy nowych klientów oraz skomplikowanych inwestycji), a także w Banku Pocztowym oraz Banku DrB Nord.

Najszybsze decyzje (w ciągu 2 dni roboczych) zapadają w ING Banku Śląskim oraz LFR w przypadku klientów wcześniej współpracujących, wyjąwszy się ze zobowiązań.

10. Czy zdaniem klientów standardowy czas oczekiwania na decyzję o udzieleniu wsparcia jest adekwatny do ich oczekiwań?

Do 14 dni czas (liczony od chwili złożenia kompletnej dokumentacji) oczekiwania jest akceptowalny.

11. W jakich sytuacjach standardowy czas oczekiwania na decyzję o udzieleniu wsparcia jest dla klienta zbyt długi?



12. Przygotowanie jakich dokumentów aplikacyjnych przysparza przedsiębiorcom najczęściej problemów lub w których pojawia się najczęściej błędów?



Zdecydowanie największe problemy mają przedsiębiorcy (zdaniem przedstawicieli badanych instytucji) z prawidłowym przygotowaniem dokumentacji finansowej (bilanse, rachunki zysków i strat, prognozy finansowe).

13. Jakie czynniki przy wyborze instytucji udzielających wsparcia finansowego według Państwa są najbardziej istotne z punktu widzenia klienta?

Proszono o podanie pięciu najważniejszych



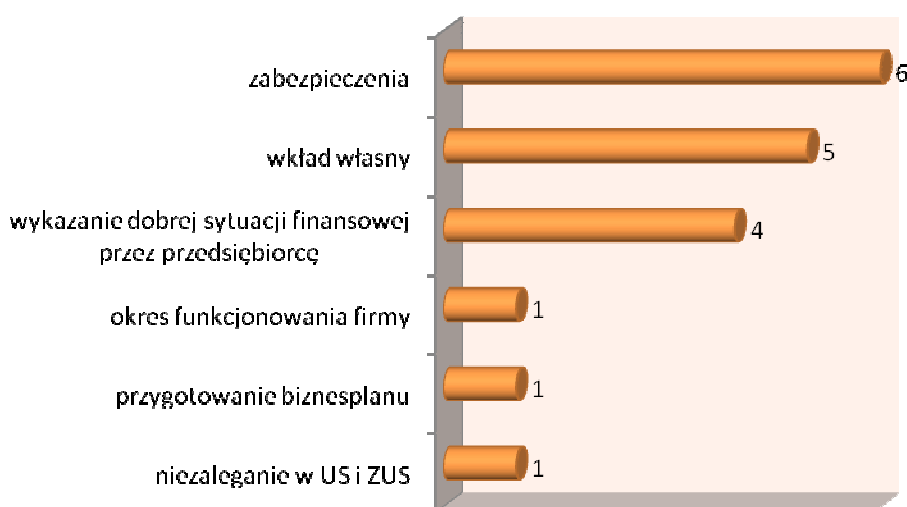
Poniżej przytoczono czynniki, były wymieniane jednokrotnie:

- limity kwotowe
- pomoc w przygotowaniu dokumentacji
- możliwe spotkania u klienta (mobilni doradcy)

- dodatkowe koszty udzielenia wsparcia (np. koszt wyceny zabezpieczenia)
- wysokość kredytu, jaki można uzyskać bez zabezpieczenia
- przejrzyste kryteria
- możliwość przesyłania dokumentacji przez Internet
- akcjonariat (bank Polski)
- wymagane zabezpieczenia
- wysokość miesięcznych czynszów (przy leasingu)

14. Spełnienie których kryteriów przysparza największe problemy beneficjentom przy wnioskowaniu o wsparcie finansowe w Pani / Pana instytucji?

Proszono o podanie maksymalnie trzech czynników



15. Czy potencjalni klienci oczekują od Pani / Pana instytucji finansowej pomocy przy sporządzenia dokumentacji aplikacyjnej i w jakim obszarze ta pomoc jest oczekiwana?



Przedsiębiorcy w większości przypadków oczekują pomocy i doradztwa ze strony instytucji w której ubiegają się o wsparcie lub poręczenie. Pomoc ta dotyczy zarówno wsparcia w wypełnianiu i gromadzeniu koniecznych dokumentów, ale również polecenia specjalistów sporządzających biznesplany, wyceny, analizy finansowe, akty notarialne. Jedynie zdaniem przedstawicieli BS w Niemczech nie zgłaszają takiej potrzeby.

16. Z jakimi pytaniami ze strony beneficjentów spotykają się państwo najczęściej?



Poniżej przytoczono pozostałe pytania:

- Kto może uzyskać wsparcie?
- Jaki jest termin spłaty?
- Jakie są kary za nieterminowe regulowanie rat?
- Dlaczego decyzja jest negatywna?
- Dlaczego została zweryfikowana wartość przedstawionego zabezpieczenia?
- Jakie zabezpieczenia i w jakiej wartości są wymagane?
- Czy konieczne jest zaświadczenie o niezaleganiu w US i ZUS?
- Możliwość finansowania niestandardowych przedmiotów
- Czy są zawarte umowy z instytucjami poręczeniowymi?
- Czy istnieje możliwość zmiany warunków w trakcie trwania umowy (np. wcześniejsza spłata)?

WNIOSKI

W opinii przedstawicieli badanych instytucji udzielających wsparcia finansowego lub udzielających poręczeń:

1. Oferta zewnętrznych źródeł finansowania dostępna dla przedsiębiorstw z sektora MiSP jest skierowana do podmiotów spełniających następujące warunki:
 - znajdują się w dobrej kondycji finansowej,

- posiadają wolne środki finansowe pozwalające na wniesienie wkładu własnego, najczęściej na poziomie 10-20% wartości inwestycji netto,
 - posiadają majątek, który może stanowić zabezpieczenie,
 - działają w odpowiedniej, zdaniem instytucji oceniającej, branży (najlepiej, jeśli zajmują się handlem lub usługami, firmy produkcyjne w obecnej chwili mają nieco gorsze notowania),
 - prowadzą działalność powyżej jednego roku,
 - wiarygodnie uzasadnią rentowność planowanej inwestycji, która ma być objęta wsparciem finansowym bądź poręczeniem.
2. Najbardziej oczekiwane przez przedsiębiorców formy wsparcia to kredyt, pożyczka, dotacja bezzwrotna, poręczenie kredytowe oraz leasing.
 3. Największe znaczenie dla przedsiębiorcy przy wyborze instrumentu finansowego mają:
 - cena rozumiana jako wysokość marż i prowizji,
 - łatwość dostępu do instrumentu oznaczająca również przystępne, uproszczone i przejrzyste procedury,
 - czas rozpatrywania wniosku – szybkość decyzji o udzieleniu wsparcia (preferowana do 14 dni roboczych); w przypadku konieczności pokrycia kontraktów terminowych wynikających z wcześniej podpisanych umów oczekiwany i akceptowalny przez przedsiębiorców czas skraca się do 2-3 dni roboczych,
 - wymagane zabezpieczenia.
 4. Wymagany udział własny przy finansowaniu inwestycji jest akceptowany przez większość przedsiębiorców, jednak dla części z nich stanowi znaczną barierę w ubieganiu się o środki zewnętrzne. Dotyczy to głównie przedsiębiorców rozpoczynających działalność i tych o niskich przychodach, którzy nie dysponują wolnymi środkami koniecznymi do wniesienia wkładu. Zdarza się również, że planowane przedsięwzięcie wymagające finansowania przerasta realne możliwości wnioskującego.
 5. Podobnie wygląda problem zabezpieczeń. Dla części przedsiębiorców oczekiwana wielkość zabezpieczenia jest zbyt duża lub nie posiadają wystarczającego majątku, który mógłby stanowić przedmiot zabezpieczenia, barierą mogą być również koszty ustanowienia zabezpieczenia (wyceny, aktu notarialnego, inne).
- Zarówno wniesienie wymaganego wkładu własnego, jaki i przedstawienie zabezpieczeń są najtrudniejszymi do spełnienia kryteriami przy ubieganiu się o wsparcie finansowe.
6. Ponieważ najwięcej problemów sprawia przedsiębiorcom poprawne przygotowanie dokumentów finansowych (bilansu, rachunku wyników, prognoz finansowych) oraz opracowania biznesplanu w tych właśnie obszarach oczekują największego wsparcia. Zarówno w samym technicznym opracowaniu dokumentów jak i doradztwie lub wskazaniu specjalistów w tym zakresie.