

Anna Jurkowska*

FORMY UDZIAŁU BANKÓW W FINANSOWANIU PROJEKTÓW INWESTYCYJNYCH Z UDZIAŁEM ŚRODKÓW UNII EUROPEJSKIEJ

FORMS OF BANKING SECTOR PARTICIPATION IN FINANCE OF INVESTMENT PROJECTS WITH THE HELP OF EU FUNDS

Summary

Poland has got an opportunity to partake in substantial EU funding allocated in its majority to financing investment projects. Banks can play a major role in the process of absorbing EU funding, through the supply of capital complementing investor's own contribution, providing bridge credit, offering consulting service as well as a comprehensive service for the beneficiaries of EU funding.

The purpose of this paper is to present the fundamental forms of banks' participation in the finance of investment projects implemented with the participation of EU funds. The present analysis covers products offered by selected banks, products that are targeted at small and medium-sized enterprises, distinguishing between basic product groups, including investment credits, bridge credits, additional services (contract account, consulting, guarantees, instruments safeguarding against market risk). Attention was brought to the role played by the guarantees offered by the EU Guarantee Fund. It discusses various forms of banks' participation in the financing of investment projects with EU funds and turns your attention to the role of guarantees offered by the EU Guarantee Fund. Bank experience resulting from the co-funding of projects implemented by employing the EU funds as well as data available for 2004-2006 allowed us to estimate the costs and advantages for beneficiaries, resulting from the role of banks as trusted public institutions, which have at their disposal appropriately trained and educated staff of economists, elaborate network of branches, the operation of financial leverage effect. Substan-

* mgr, Wydziałowe Studium Doktoranckie Akademii Ekonomicznej w Krakowie.

tial EU funds offered to Poland under the New EU Perspective for 2007-2013 confirm that the role of specific products offered by banks in the financing and implementing of projects with the support of EU funds will continue to grow, which is not escaping the notice of decision-makers shaping the framework of Polish regional policy.

1. Uwagi wstępne

Polska ma możliwość korzystania ze znacznych środków UE przeznaczonych w większości na sfinansowanie projektów inwestycyjnych. Ogromną rolę w procesie absorpcji środków UE mogą pełnić banki poprzez zapewnienie kapitałów dopełniających wkład własny inwestora, kredytowanie pomostowe, doradztwo, a także świadczenie kompleksowej obsługi dla beneficjentów środków pochodzących z funduszy UE.

Celem referatu jest prezentacja podstawowych form udziału banków w finansowaniu projektów inwestycyjnych, realizowanych przy współudziale środków UE. Analizie poddano oferty produktowe wybranych banków, przeznaczonych dla sektora małych i średnich przedsiębiorstw, wyodrębniając podstawowe grupy produktów, w tym kredyty inwestycyjne, kredyty pomostowe, usługi dodatkowe (rachunek kontraktu, doradztwo, gwarancje, instrumenty zabezpieczające przed ryzykiem rynkowym). Zwrócono uwagę na rolę, jaką pełnią poręczenia oferowane z Funduszu Poręczeń Unijnych. Doświadczenia banków związane z współfinansowaniem projektów realizowanych ze środków UE, a także dostępne dane z lat 2004-2006, pozwoliły określić koszty i korzyści dla beneficjentów wynikające z faktu, pełnienia przez banki funkcji instytucji zaufania publicznego, posiadania odpowiednio przygotowanych i wykształconych kadr ekonomistów, rozbudowanej sieci oddziałów, a także dzięki działaniu efektu dźwigni finansowej. Znaczne środki UE oferowane dla Polski w ramach nowej perspektywy na lata 2007-2013 potwierdzają, iż rola poszczególnych produktów oferowanych przez banki w finansowaniu i realizacji projektów przy wsparciu ze środków UE będzie rosła, co dostrzegają decydenci określający ramy polskiej polityki regionalnej.

2. Zasady finansowania projektów inwestycyjnych z udziałem środków UE i konieczność zaangażowania środków finansowych pochodzących od różnych kapitałodawców

Omawiając zasady finansowania projektów inwestycyjnych istotne jest określenie, czym jest inwestycja oraz projekt inwestycyjny, zwłaszcza, iż ta druga kategoria jest przedmiotem zainteresowania interdyscyplinarnej dziedziny wiedzy określanej mianem zarządzania projektami. Sprecyzowanie pojęcia in-

westycji jest utrudnione na skutek ogromnej różnorodności działalności, określonej obecnie jako inwestycyjna, zarówno co do jej charakteru, dziedziny oraz skali. W szerokim ujęciu możemy mówić o inwestycjach rzeczowych (materialnych), których realizacja polega przede wszystkim na tworzeniu materialnych obiektów majątku trwałego, finansowych polegających na zakupie papierów wartościowych oraz niematerialnych, obejmujących indywidualną naukę (tzw. prawa i inwestycje w człowieka) i prowadzenie prac naukowo-badawczych, których wynikiem jest potencjał innowacyjny [Problemy inwestowania 1998, s.25-6].

Inwestycja jest to zaangażowanie określonej kwoty pieniędzy na pewien okres, aby w przyszłości otrzymać jej zwrot kompensujący inwestorowi czas, w którym pieniądze były zaangażowane, przewidywany współczynnik inflacji oraz ryzyko inwestycji [Reilly, Brown 2002, s.29]. Inną definicję inwestycji podał Hirschleifer w 1965r., który stwierdził, że jest ona bieżącym wyrzeczeniem dla przyszłych, niepewnych korzyści (czyli efektów pozytywnych). Definicja ta uwypukla podstawowe cechy inwestycji, a mianowicie: element psychologiczny związany z inwestowaniem, czyli rezygnację z bieżącej konsumpcji, czas, a także ryzyko, gdyż przystępując do inwestycji nie można być pewnym czy przyszłe korzyści wystąpią, czy też nie [Jajuga 1999, s.7].

Projekt inwestycyjny mylony jest z pojęciem przedsięwzięcia inwestycyjnego, na co zwraca uwagę młoda dziedzina wiedzy, jaką jest zarządzanie projektami inwestycyjnymi. Przedsięwzięcie oznacza zespół wzajemnie ze sobą powiązanych czynności, które mogą być akceptowane lub odrzucone jako całość. Projekt jest pojęciem węższym i dotyczy przedsięwzięć, które spełniają takie założenia jak: jednokrotność, celowość (wynik określonej strategii), brak powiązań z normalną, rutynową działalnością firmy, ograniczoność czasowa oraz odrębność strukturalna dotycząca wydzielenia realizacji przedsięwzięcia jako osobnej struktury w firmie. Uwzględniając te założenia można sformułować definicję projektu inwestycyjnego, którym jest tymczasowe, tj. posiadające ściśle określony czas trwania, przedsięwzięcie podjęte w celu realizacji unikalnego zamierzenia. Projekty inwestycyjne dotyczą tak złożonych inicjatyw, iż konieczne jest odpowiednie zharmonizowanie poszczególnych etapów. Niezbędne jest określenie celu projektu inwestycyjnego, czasu jego realizacji, wielkości planowanego budżetu, a także dokonanie oceny wpływu realizacji projektu na organizację, przygotowanie procedur związanych z realizacją i kontrolą, a także zamknięciem całego projektu, ze szczególnym uwzględnieniem efektów i kosztów. Fundamentalnym problemem realizacji projektu jest zapewnienie odpowiedniej wielkości kapitałów na jego sfinansowanie [Wilczek 2004, s.11].

Omawiając tytułowy problem warto zwrócić uwagę na zagadnienia dotyczące finansowania projektów inwestycyjnych, realizowanych przy wykorzystaniu instrumentów finansowych polityki regionalnej Unii Europejskiej. Naj-

ważniejszymi instrumentami tej polityki były fundusze strukturalne oraz w mniejszym zakresie Fundusz Spójności (Kohezji)² [Mączka 2005, s.27]. Polityka regionalna UE w latach 2000-2006 miała wyznaczone trzy cele. Cel 1 to „promowanie rozwoju i dostosowań strukturalnych w regionach słabiej rozwiniętych”, charakteryzujących się niskimi poziomami rozwoju infrastruktury, inwestycji, sektora usług oraz wysokim poziomem bezrobocia. Cel 2 to wspieranie gospodarczej i społecznej konwersji obszarów stojących w obliczu problemów strukturalnych. Środki przeznaczone na realizację tego celu służyły finansowaniu stref, w których dokonywano zmian społeczno-gospodarczych w sektorze przemysłowym i usługowym, a także obserwowano marginalizację obszarów wiejskich, miejskich i opartych na rybołówstwie. Cel 3 dotyczył „wspierania, adaptacji i modernizacji polityk i systemów kształcenia, szkolenia i zatrudnienia” [Wąsowicz 2006, s.19; Mączka 2005, s.27].

Środki Funduszu Spójności (FS), który błędnie traktowany był jako jeden z funduszy strukturalnych, służyły sfinansowaniu dużych infrastrukturalnych projektów inwestycyjnych z zakresu transportu i ochrony środowiska, o wartości minimalnej wynoszącej 10 mln euro, mających strategiczny charakter dla całego kraju, a nie wyłącznie samych regionów. Podstawowym celem tego funduszu było niwelowanie różnic w poziomie rozwoju gospodarczego między krajami Unii Europejskiej. Ze środków FS korzystały kraje zakwalifikowane wg kryterium poziomu rozwoju gospodarczego mierzonego relatywnym poziomem PKB na mieszkańca (per capita), korygowanego parytetem siły nabywczej odnoszonym do średniej unijnej, którego wartość progową określono na poziomie 90% średniej unijnej. Dodatkowo przy alokacji środków uwzględniano powierzchnię kraju oraz czynniki społeczno-ekonomiczne, np. deficyty w obszarze rozwoju infrastruktury danego kraju. W okresie programowania 2000-2006 budżet Funduszu Spójności (UE-15) został ustalony na poziomie 18 mld euro, a dla UE-10 w wysokości 8,5 mld euro.

Okres programowania określany zamiennie pojęciem „perspektywy finansowej” stanowi okres budżetowania, który w przypadku UE nie ma charakteru cyklu rocznego. Środki przeznaczone na realizację polityki regionalnej UE wydatkowane są na podstawie budżetu, który stanowi cykl kilkuletniego planowania (około 5-7 lat z tendencją do wydłużania się). Należy zauważyć, iż w budżecie tym wielkość wydatków i ich przeznaczenie są sztywno określone i nie dopuszcza się możliwości przesuwania środków pomiędzy krajami członkowskimi lub rodzajami pomocy regionalnej. Polska opracowała szereg doku-

2 W okresie przedakcesyjnym Polska mogła korzystać z dotacji z trzech funduszy: PHARE, SAPARD i ISPA. PHARE początkowo miał wspierać m.in. zmiany systemowe związane z odchodzeniem od systemu komunistycznego i gospodarki planowej. Dopiero w późniejszym okresie program PHARE stał się parafunduszem strukturalnym, który tematycznie odpowiada zakresowi interwencji EFRR. W ramach programu SAPARD mogły być finansowane projekty dotyczące obszarów wiejskich i rolnictwa, zaś w ramach ISPA duże projekty infrastrukturalne związane z transportem i ochroną środowiska.

mentów programowych określających precyzyjnie sposób dystrybucji środków UE i zasady przyznawania dofinansowania w latach 2004-2006. Do tych dokumentów należały głównie: Narodowy plan rozwoju na lata 2004-2006 (NPR), Podstawy wsparcia wspólnoty (PWW), Sektorowe programy operacyjne /Zintegrowany program operacyjny rozwoju regionalnego SPO/ZPORR, Strategia wykorzystania funduszu spójności. Dodatkowo dla każdego programu operacyjnego powstał odrębny dokument, tzw. uzupełnienie programu (UP). Dokumenty te w praktyce miały dla beneficjentów pomocy największe znaczenie, mimo iż nie podlegały obowiązkowi bezpośredniej konsultacji z urzędnikami KE. Określono w nich kryteria, jakie muszą spełniać beneficjenci pomocy unijnej, szczegółowe warunki udzielenia pomocy, tryb składania wniosków o dofinansowanie oraz procedurę ich rozpatrywania, w tym w szczególności informacje dotyczące przyjętych kryteriów oceny projektów [Wąsowski 2004, s.99]. W ramach perspektywy na lata 2007-2013 opracowany został dokument pod nazwą Narodowa Strategia Spójności (NSS), który określa priorytety i obszary wykorzystania oraz system wdrażania funduszy Unii Europejskiej³.

Środki UE dostępne w ramach polityki regionalnej, zgodnie z zasadą współfinansowania⁴, przeznaczone były na refundację części nakładów na projekty realizowane przez beneficjentów pomocy strukturalnej UE. Stopa współfinansowania zależała od wielu czynników obiektywnych i subiektywnych, lecz w praktyce zróżnicowanie to dotyczyło typu beneficjenta (np. przedsiębiorca, jednostka samorządu terytorialnego), charakteru realizowanego projektu (np. projekt infrastrukturalny, szkoleniowy), jego lokalizacji przestrzennej (region geograficzny, w którym jest przeprowadzany) oraz instrumentu finansowego wspierającego przedsięwzięcie ze strony UE (określony fundusz strukturalny). Wkład funduszy strukturalnych do projektów stanowił maksimum 75% całkowitego, kwalifikującego się kosztu oraz 50% kwalifikujących się wydatków publicznych, w przypadku działań realizowanych w obszarach zacofanych w rozwoju społeczno-ekonomicznym oraz odpowiednio 50% i 25% w odniesieniu do regionów stojących przed wyzwaniem (potrzebami) głębokiej restrukturyzacji i wszelkich działań wspierających zasoby ludzkie⁵.

Konieczność zaangażowania własnych środków bądź wykorzystania obcych źródeł finansowania, w tym kredytów bankowych, wiązała się nie tylko z tym, iż środki UE pokrywały tylko część kosztów projektu, ale także z tym,

3 Wielkość środków UE oraz podział pomiędzy poszczególne programy operacyjne prezentuje tabela 2.

4 Podstawą prawną zasady jest Rozporządzenie Rady z 21 czerwca 1999r. wprowadzające ogólne przepisy dotyczące funduszy strukturalnych (1260/1999/WE) oraz Rozporządzenie Komisji (WE) nr 1145/2003 z dnia 27 czerwca 2003r. zmieniające Rozporządzenie Komisji (WE) nr 1685/2000 z dnia 28 lipca 2000r.

5 Wielkość wkładu UE mogła wzrosnąć maksymalnie do 80% całkowitego kosztu w przypadku regionów objętych FS, co ma miejsce w wyjątkowych i uzasadnionych sytuacjach. Regiony najbardziej oddalone i wyspy greckie mogły liczyć na pokrycie maksymalnie 85% kosztów kwalifikowanych. Wynikało to z tego, iż stopień współfinansowania inwestycji realizowanych z FS kształtował się w przedziale 80% – 85%, a w niektórych przypadkach mógł stanowić 100% całości poniesionych kosztów.

iż nie wszystkie poniesione wydatki traktowano jako koszty realizowanej inwestycji. Zgodnie z wytycznymi KE zwrotowi podlegały wyłącznie koszty kwalifikowane, do których zaliczano wydatki poniesione na uzbrojenie terenu, prace budowlano-montażowe, ziemne, prace hydrauliczne oraz wykończeniowe, zakup wyposażenia niezbędnego dla właściwego funkcjonowania obiektów i jego instalację na stałe, nadzór inżynierski i koszty administracyjne. Refinansowanie nie obejmowało kosztów niekwalifikowanych, którymi są odsetki od debetu, opłaty od transakcji finansowych, prowizje i ryzyko różnic kursowych, czyli wszelkie koszty związane z obsługą finansową projektów, podatek VAT (z wyjątkiem przypadku, gdy beneficjent pomocy nie jest płatnikiem tego podatku); grzywny, kary finansowe oraz wydatki związane ze sporami sądowymi. Potencjalny beneficjent pomocy z funduszy unijnych zobowiązany był zabezpieczyć środki finansowe na pokrycie niezbędnych kosztów kwalifikowanych oraz niekwalifikowanych i zgodnie z przepisami UE utrzymywać płynność finansową uwzględniającą pełne koszty całego projektu. Dodatkowo w składanym wniosku musiał udokumentować, iż posiada pełną zdolność do przeprowadzenia projektu, począwszy od jego fazy przedinwestycyjnej, poprzez prowadzoną inwestycję i jej odbiór, aż do momentu spłaty wszystkich zobowiązań z nią związanych [Serba 2007, s.1]. Istotną rolę odgrywało staranne przygotowanie struktury finansowania projektu, obejmującego następujące etapy: klasyfikację kosztów projektu przez pryzmat ich kwalifikowalności, określenie źródeł prefinsowania projektu, wyznaczenie źródeł współfinansowania projektu, oszacowanie możliwości wniesienia na rzecz projektu „wkładu rzeczowego” oraz dobór innych instrumentów finansowych i produktów bankowych ułatwiających i usprawniających przebieg realizacji projektu. Zaangażowanie banków w realizację poszczególnych projektów inwestycyjnych z udziałem środków UE przejawiało się w tym, iż stanowiły one instytucje dostarczające niezbędnych kapitałów uzupełniających, które pozwalały zapewnić płynność finansową w całym okresie realizacji inwestycji.

Udział kredytów jako istotnego elementu całej konstrukcji źródeł finansowania⁶ projektu inwestycyjnego pochodzących od różnych kapitałodawców przedstawia tabela 1. Kredyty bankowe stanowiły uzupełnienie wkładu własnego realizowanego projektu, bądź służyły sfinansowaniu kosztów niekwalifikowanych. Wkładem własnym mogło być udostępnienie gruntu, nieruchomości, wyposażenia i materiałów, praca osób z instytucji realizującej projekt i nieodpłatna praca wolontariuszy, a także badania i działania specjalistyczne, opłacie czynszu [Michalik 2004,s.5-8].

⁶ Źródła finansowania projektów realizowanych przy wsparciu ze środków UE mogły pochodzić także z Europejskiego Banku Inwestycyjnego (EBI), którego wolumen kredytowy dla regionów objętych pomocą w ramach polityki regionalnej w 2004r. wyniósł 43,2 mld euro oraz Europejskiego Funduszu Inwestycyjnego (EFI), specjalizującego się w inwestycjach kapitałowych typu venture capital oraz w udzielaniu gwarancji głównie instytucjom kredytującym sektor małych i średnich przedsiębiorstw, w tym rozpoczynających działalność w branżach wysokotechnologicznych.

Tabela 1. Przykładowa struktura źródeł finansowania projektów realizowanych ze środków UE w Polsce w latach 2004-2006

Całkowity koszt projektu	Koszty niekwalifikowane	Środki własne beneficjenta	
	Koszty kwalifikowane 100%	Kredyt	
		Wkład własny np. 65%	Środki własne beneficjenta
			Wkład rzeczowy
			Dotacje np. FOŚiGW
Dofinansowanie z funduszy unijnych np. ISPA np. 35%		Kredyt	

Źródło: [Michalik 2006]

3. Możliwe formy uczestnictwa banków w finansowaniu projektów inwestycyjnych z udziałem środków UE

Banki współfinansują projekty inwestycyjne z udziałem środków UE realizowane m.in. przez przedsiębiorstwa, jednostki samorządu terytorialnego. W niniejszym opracowaniu uwaga skupia się na sektorze małych i średnich przedsiębiorstw⁷.

Do form uczestniczenia banków w finansowaniu projektów inwestycyjnych z udziałem środków UE zaliczyć można oferowanie kredytów inwestycyjnych w celu uzupełnienia wymaganego wkładu własnego inwestorów, kredytowanie pomostowe, oferowanie poręczeń stanowiących zabezpieczenie kredytów bankowych.

W związku z tym, iż realizowane inwestycje wymagają dużego zaangażowania kapitałowego, większość podmiotów wnioskując o dotację nie posiada dostatecznych środków własnych. Dodatkowo korzystanie z kredytów bankowych jest uwarunkowaniem proceduralnym w ubieganiu się o dofinansowanie, a także stanowi swoiste potwierdzenie dobrej kondycji finansowej wnioskodawcy. Banki oferując kredyty inwestycyjne, przyczyniają się do zlikwidowania barier w dostępie do dotacji z UE w postaci braku kapitału i wpływają na wzrost wykorzystania środków UE. Kredyty inwestycyjne udzielane przez banki na sfinansowanie wkładu własnego mogą stanowić nawet do 90 proc. kosztów przedsięwzięcia. Są to kredyty długoterminowe, w przypadku których często stosowana jest karencja w spłacie rat kapitałowych.

⁷ W wytycznych KE (Rozporządzenie Nr 70/2001 zmienione przez rozporządzenie Komisji (WE) Nr 364/2004 z dnia 25 lutego 2004) średnie przedsiębiorstwo może zatrudniać maksymalnie 249 osób, osiąga roczny obrót do 50 mln euro lub całkowity bilans roczny do 43 mln euro; małe przedsiębiorstwo zatrudnia maksymalnie 49 osób i osiąga przychody do 10 mln euro bądź posiada sumę bilansową do 10 mln euro. Dodatkowo wprowadza się kategorię mikroprzedsiębiorstwa, które oznacza podmiot zatrudniający mniej niż 10 pracowników oraz osiągające roczny obrót do 2 mln euro lub całkowity bilans roczny do kwoty 2 mln euro.

Dotacja ze środków UE stanowi formę refinansowania części udokumentowanych wydatków poniesionych w wyniku realizacji danego projektu inwestycyjnego. Refinansowanie ma miejsce dopiero po zakończeniu danego etapu projektu lub po zamknięciu całej inwestycji. Beneficjent dotacji w ciągu trwania inwestycji ponosi koszty, których zwrot jest odroczony w terminie, mając jednocześnie obowiązek zachowania płynności finansowej projektu i własnej działalności. Wywiązanie się z tego obowiązku ułatwia wykorzystanie oferowanych przez sektor bankowy kredytów pomostowych, które przyznawane są do wysokości wsparcia, o które ubiega się wnioskodawca. Popularność tego rodzaju kredytów obserwowana była wśród podmiotów z sektora małych i średnich przedsiębiorstw, korzystających ze środków UE w ramach perspektywy w latach 2004–2006. Decyzja o przyznaniu kredytobiorcy kredytu pomostowego i wystawienie promesy kredytowej przez wiarygodną instytucję, jaką jest bank, stanowiła dla organów rozpatrujących wnioski miarodajną ocenę w zakresie realności przyjętych w projekcie założeń finansowych. Związane było to z tym, iż bank przed wydaniem promesy kredytowej dotyczącej kredytu pomostowego przeprowadzał analizę wiarygodności finansowej wnioskodawcy, jak też ocenę projektu mającego być przedmiotem współfinansowania. Udostępnienie kredytu pomostowego uzależnione było od podpisania przez wnioskodawcę umowy o dotację. Zabezpieczenie kredytu stanowiła obligatoryjnie cesja praw z umowy o dotację uzupełniona dodatkowym zabezpieczeniem ustanowionym na majątku kredytobiorcy. Należy jednak zauważyć, iż podpisanie umowy o dotację nie stanowi gwarancji jej otrzymania, gdyż niedopełnienie przez wnioskodawcę warunków projektu powoduje utratę prawa do dotacji. Kredyty pomostowe charakteryzują się dużą elastycznością, dotyczącą głównie terminu spłaty kredytu, który uzależniony jest od terminu wypłaty dotacji. Polega to na wydłużaniu terminu spłaty kredytu lub umożliwieniu kredytobiorcy wyboru pomiędzy spłatą jednorazową lub w ratach.

Prezentując formy współfinansowania projektów realizowanych przy wsparciu środków UE należy zwrócić uwagę na znaczenie Funduszu Poręczeń Unijnych obsługiwanego przez Bank Gospodarstwa Krajowego [Ustawa 2004]. Poręczenia i gwarancje z tego funduszu są alternatywą dla podmiotów, które nie posiadając majątku własnego chcą uzyskać niezbędne, pewne i wiarygodne zabezpieczenie kredytu bankowego stanowiącego do 80% wartości kredytu finansującego wkład własny oraz nakłady podlegające refinansowaniu z UE. Jest to szczególnie korzystne dla podmiotów, które nie mają długiej historii kredytowej, posiadają niewielką wartość aktywów [Serba 2006, s.2]. Ustanowienie tego rodzaju zabezpieczenia wiąże się z kosztem w postaci prowizji płaconej BGK w kwocie do 1,5% wartości poręczenia.

Wspomnieć należy, iż zaangażowanie banków komercyjnych w finansowanie przedsięwzięć inwestycyjnych w ramach programów wspólnotowych może

mieć również bezpośredni charakter. Przykładem może być wdrażany od 2003r. w Polsce Program kredytowania małych i średnich przedsiębiorstw (ang. SME Finance Facility), w którym uczestniczy Komisja Europejska oraz Europejski Bank Odbudowy i Rozwoju. Na realizację tego programu EBOR przeznaczył około 700 mln euro, a poszczególne banki w Polsce otrzymały po kilka, kilkadziesiąt milionów euro. Ma on na celu zintensyfikować aktywność kredytową banków w sektorze MSP. W skład tego programu wchodzi dwa komponenty, tj. linia kredytowa udostępniona przez EBOR, w ramach której banki komercyjne udzielają klientom z sektora MSP kredyty przeznaczone na szeroki wachlarz celów inwestycyjnych, charakteryzujące się wydłużonym okresem spłaty, obniżoną wielkością wymaganego wkładu własnego, uproszczonymi procedurami. Drugi komponent, tzw. pakiet pomocy technicznej, mający charakter bezzwrotnej pomocy przeznaczonej dla samego sektora bankowego, przyczynia się do usprawnienia procedur oceny ryzyka kredytowego, zwiększenia działań szkoleniowych i marketingowych. W programie obejmującym Polskę uczestniczą takie banki jak: BZ WBK, ING Bank Śląski, Fortis Bank, Bank Pekao, PKO BP S.A. oraz Raiffeisen Bank [Wąsowicz K.2006, s. 32].

4. Analiza ofert wybranych banków współfinansowania projektów inwestycyjnych z udziałem środków UE

Analizie poddano oferty produktów wybranych banków przeznaczone dla sektora małych i średnich przedsiębiorstw w Polsce w latach 2004-2006 i na tej podstawie sformułowano pewne ogólne wnioski. Banki dostrzegły potencjał rynku jeszcze przed przystąpieniem Polski do UE, bowiem już w okresie wykorzystywania funduszy przedakcesyjnych zaczęto tworzyć oferty dla beneficjentów pomocy, co szczególnie dotyczyło banków kontrolowanych przez inwestorów zagranicznych, którzy posiadali już niezbędne doświadczenie (np. Fortis Bank Polska S.A.).

Należy zauważyć, iż banki prowadziły intensywne szkolenia dla własnych pracowników w zakresie polityki regionalnej UE i systemu jej wdrażania w Polsce. W poszczególnych bankach liczba pracowników przygotowanych do obsługi projektów unijnych (wiedza w zakresie analizy kredytowej oraz podstawowego doradztwa w zakresie dostępnych programów pomocowych) wynosiła w przedziale od kilkudziesięciu do nawet kilkuset. Dodatkowo banki dokonując weryfikacji firm doradczych i oceny ich profesjonalizmu pełniły rolę pośredników pomiędzy nimi, a potencjalnymi beneficjentami.

Badane banki posiadały odpowiednio przygotowaną ofertę w zakresie finansowania projektów unijnych, które zostały opracowane przez wydzielone komórki organizacyjne (zespoły, biura, a niekiedy i departamenty). Wszystkie banki oferowały podobne produkty bankowe, którymi były: kredyty, w tym

kredyty inwestycyjne finansujące wkład własny inwestora oraz kredyty pomocowe przeznaczone na refinansowanie inwestycji do czasu wypłaty dotacji (tzw. finansowanie luki czasowej), rachunki bankowe, w głównej mierze rachunki projektu, gwarancje, akredytywy oraz produkty zabezpieczające beneficjentów przed dwoma rodzajami ryzyka rynkowego – ryzykiem walutowym i procentowym.

W związku z panującą na rynku konkurencją i unifikacją oferty kredytowej największych banków w Polsce różnice dotyczyły w największym stopniu wielkości wymaganego udziału własnego, wielkości prowizji i marży (zasady preferencyjne stanowiące tajemnicę bankową), polityki w zakresie stosowanych zabezpieczeń, w tym maksymalnego pokrycia kwoty kredytu przez poręczenie czy gwarancje z Funduszu Poręczeń Unijnych.

Beneficjenci środków UE oprócz korzystania z kredytów, zainteresowani byli także otwarciem rachunku projektu, który gwarantuje kontrolę nad przepływem środków z dotacji. Z rachunku tego dokonywane są wszelkie płatności związane z finansowaniem projektu na podstawie faktur przedłożonych przez beneficjenta po zweryfikowaniu ich zgodności z harmonogramem rzeczowo-finansowym. Struktura takiego rachunku uwzględnia rachunek pożyczki, rachunek środków własnych oraz rachunek kosztów (obligatoryjny w przypadku SPO WKP).

Istotną rolę w ofercie przeznaczonej dla beneficjentów środków UE pełniły gwarancje a także akredytywy. Gwarancja bankowa stanowi jednostronne zobowiązanie banku (gwaranta) podejmowane na zlecenie klienta. Bank oświadcza, że zgodnie z jej treścią zaspokoi przyjmującego gwarancję beneficjenta, jeżeli zleceniodawca nie wywiąże się wobec niego z umownych zobowiązań. Gwarancja stanowi zatem dodatkowe zapewnienie jej beneficjentowi wykonanie umowy przez kontrahenta [Jaworski 1999, s.134]. W przypadku projektów realizowanych przy wsparciu ze środków UE banki udzielały gwarancji: zabezpieczających należności za zakupione towary i usługi, spłaty kredytu, należytego wykonania kontraktu (umowy), przetargowych (wadialnych), zapłaty akredytywy, zapłaty rat leasingowych, zwrotu przedpłaty (zaliczki). Akredytywa stanowi samoistne zobowiązanie banku nabywcy (importera) do zapłacenia sprzedającemu (eksporterowi) kwoty pod warunkiem spełnienia przez niego ustalonych warunków (przy akredytywie dokumentowej złożenie dokumentów reprezentujących towar).

W celu ograniczenia kosztów niekwalifikowanych wynikających z istnienia ryzyka rynkowego banki oferowały możliwość wykorzystania transakcji terminowych, a także strukturyzowanych produktów rynków finansowych zabezpieczających ryzyko walutowe oraz ryzyko stopy procentowej. Oferta banków w zakresie zarządzania tymi ryzykami obejmowała: opcje walutowe, strategie opcji walutowych, opcje na stopę procentową, transakcje terminowe forward,

NDF, a także IRS, CIRS, FRA. W zależności od rodzaju transakcji, okresu trwania, waluty kredytu, przewidywanych zmian w zakresie kształtowania się przyszłych stóp procentowych odpowiednio dobrane produkty pozwalały minimalizować ryzyko, a zatem rozmiar potencjalnych kosztów finansowych związanych z niekorzystnym kształtowaniem się oprocentowania kredytów lub wahań kursów walutowych.

Analiza ofert usług bankowych podstawowych banków w Polsce pokazała, iż traktowały one beneficjentów środków UE jako pewną grupę docelową klientów, dla których stworzono indywidualne rozwiązania. Oferta banków, mimo iż bazowała na produktach kredytowych, w tym specyficznym rodzaju kredytu, jakim jest kredyt pomostowy, to zawierała także inne produkty, by zapewnić kompleksową obsługę przedsiębiorstw korzystających z dotacji. Wszystkie banki wykazywały zaangażowanie w szerzenie wiedzy na temat instrumentów polityki regionalnej UE, co przejawiało się w publikowaniu przez te banki materiałów informacyjnych, świadczeniu usług konsultacyjnych, organizowaniu konferencji i spotkań ze specjalistami /np. organizowanie przez BRE BANK specjalistycznych konferencji dla przedsiębiorców, potencjalnych klientów/.

5. Koszty i korzyści związane z uczestnictwem banków w finansowaniu i realizacji projektów inwestycyjnych z udziałem środków UE

Zaangażowanie banku bądź jako instytucji współfinansującej lub obsługującej realizację projektu inwestycyjnego z udziałem środków UE wiąże się z określonymi kosztami, jak i korzyściami. Usługi świadczone przez bank kosztują, co w szczególności dotyczy usług kredytowych, gdzie bank pobiera prowizje i odsetki proporcjonalnie do zainwestowanego kapitału i ponoszonego ryzyka [Wąsowski 2004, s.105]. Do korzyści, jakie wiążą się z udziałem banków w realizacji projektów przy współudziale środków z UE zaliczyć można dostępność szerokiej gamy produktów bankowych, profesjonalizm i fachowość w obsłudze beneficjentów, dużą liczbę placówek, zaufanie publiczne do instytucji sektora bankowego, popularyzację poszczególnych rodzajów programów poprzez akcje informacyjno-marketingowe. Dodatkowo zaangażowanie banku potwierdza wiarygodność i kondycję finansową wnioskodawcy.

Bank pożycza kapitał stanowiący dopełnienie wkładu własnego lub źródło prefinansowania wydatków ponoszonych w związku z danym projektem. Wiąże się to zatem z powstaniem kosztu kapitału obcego, który można wyznaczyć na podstawie danych rynkowych dotyczących kształtowania się stóp procentowych i stóp opodatkowania zysku. Kapitał obcy jest alternatywą dla wykorzystywania kapitału własnego, który także kosztuje. Wykorzystując oba źródła finansowania można dokonać oszacowania średnioważonego kosztu kapi-

tału [Czekaj, Dresler 2002, s.80-81]. Korzystanie z obcego źródła finansowego może jednak przyczynić się do osiągnięcia przez przedsiębiorstwo korzystnego efektu dźwigni finansowej, pożądanego z punktu widzenia interwencji funduszy UE. W wielu wypadkach obce źródło finansowania jest efektywniejsze ekonomicznie, niż wykorzystanie kapitału własnego. W przypadku kredytowania podmiotów sektora małych i średnich przedsiębiorstw banki stosują wyższą marżę niż w przypadku dużych podmiotów czy JST, a także zaostrzają kryteria oceny zdolności kredytowej potencjalnego kredytobiorcy. Dodatkowo banki wymagają ustanowienia zabezpieczeń, co wpływa na generowanie dodatkowych kosztów. Podmioty nowo powstałe, często o bardzo dużym potencjale innowacyjnym, mają ograniczony dostęp do kredytów. Analiza ofert kredytów inwestycyjnych dla firm w kilku wybranych bankach pokazuje, iż wymagany okres istnienia firmy wynosi w granicach 6 m-cy (np. Kredyt Bank) do 1,5 roku (BPH). Okres ten może być także indywidualnie ustalany (BGŻ, ING Bank Śląski, PKO BP). Okres kredytowania wynosi w większości banków maksymalnie 10 lat (w Raiffeisen Bank i Pekao S.A. - 5 lat, PKO BP - 25 lat).

Biorąc pod uwagę doświadczenia z lat 2004-2006 można określić szereg korzyści wynikających z zaangażowania banków w finansowanie projektów realizowanych przy wsparciu ze środków UE. Należy zauważyć, iż stworzone zostały ramy formalne, mające służyć wzrostowi roli banków w realizacji omawianych w referacie projektów, takie jak porozumienie Rząd- NBP- ZBP, Ustawa o FPU, umowy pomiędzy PARP oraz BGK, a bankami. Banki dokonały zmian w strukturze organizacyjnej, polegających na powołaniu specjalnych komórek do spraw projektów unijnych, zatrudniających wyszkolone kadry, by pełnić rolę doradcy dysponującego odpowiednią wiedzą fachową. Szczególną uwagę poświęcano specjalistycznym szkoleniom pracowników banków w zakresie znajomości aktualnych programów, czy umiejętności dokonania wstępnej oceny szans projektu na dofinansowanie. Pozwoliło to odpowiednio przygotować doradców bankowych do obsługi obrotu finansowego oraz potrzeb beneficjentów, realizujących projekty inwestycyjne ze środków UE (doświadczenie, efektywność). Dodatkowo banki prowadziły ogólnokrajowe (dostępne nawet w małych miejscowościach) akcje informacyjno-promocyjne, finansowały publikacje fachowe, m.in. dodatki prasowe, poradniki, podręczniki akademickie, udostępniały informacyjne narzędzia internetowe, infolinie, etc., co sprzyjało wzrostowi świadomości społecznej w zakresie instrumentów finansowych polityki regionalnej UE.

Korzyści dla beneficjentów dotacji z UE wynikają zatem z kompleksowości oferty bankowej obejmującej doradztwo, finansowanie, rozliczanie, zabezpieczanie, monitorowanie, która ulega ciągłym modyfikacjom, by dostosować się do zmieniających warunków rynkowych. Udział banków zwiększa bezpieczeństwo i sprawność systemu absorpcji zwłaszcza, że uznawany jest on za nie-

drożny, przeregulowany, stwarzający okazję do nadużyć /np. korupcji/, w wielu częściach oderwany od doświadczeń i rzeczywistości gospodarczo-finansowej kraju i UE, w tym potrzeb i możliwości beneficjentów [www.zbp.pl]. Korzyści z aktywnej roli banków w realizacji polityki regionalnej dotyczą całej gospodarki, sektora publicznego i wreszcie samych beneficjentów. Udzielenie bowiem przez bank promesy kredytowej czy zawarcie umowy o kredyt stanowi dla instytucji rozpatrującej wniosek beneficjenta potwierdzenie zdolności finansowej podmiotu do realizacji projektu. Dodatkowo należy zwrócić uwagę na duży potencjał banków w zakresie dotarcia do potencjalnych wnioskodawców, gdyż sektor bankowy obejmuje ponad 630 banków /34 komercyjne i 593 spółdzielcze i zrzeszające BS/ posiadających ok. 5000 placówek w całej Polsce.

6. Uwagi końcowe

Banki stworzyły ofertę produktową w celu sprostania oczekiwaniom beneficjentów środków UE, przy czym w głównej mierze skupiły uwagę na zapewnieniu źródeł finansowania projektów inwestycyjnych. W perspektywie finansowej 2004-2006 finansowanie pomostowe zapewniały zmodyfikowane kredyty o charakterze obrotowym, zaś sfinansowanie wkładu własnego zmodyfikowane kredyty inwestycyjne. Uwzględniając wysokość alokacji pomocy regionalnej dla Polski w latach 2007-2013 oraz specyfikę dofinansowania ze środków UE, ostrożne szacunki pozwalają określić wielkość rynku związanego z prefinansowaniem i współfinansowaniem projektów w Polsce na kilka miliardów euro. W ramach perspektywy finansowej na lata 2007-2013 Polska otrzyma na refinansowanie projektów inwestycyjnych kwotę 67 284,3 mln euro (w poprzedniej perspektywie była to kwota 13 mld euro). Przewiduje się, iż banki, które współpracują z innymi instytucjami finansowymi, firmami leasingowymi, funduszami poręczeń będą dokonywać obsługi finansowej kwoty ok. 91 mld euro powiększonej o zapotrzebowanie na środki prywatne w wysokości ok. 40 mld euro [Jeziolowicz 2006]. Komisja Europejska zatwierdziła dokument: Narodową Strategię Spójności (NSS), który określa zasady podziału tych środków pomiędzy poszczególne programy operacyjne, prezentowane w tabeli 2.

Tabela 2. Wielkość środków przeznaczonych na realizację programów operacyjnych w Polsce w latach 2007-2013 (w mln euro)

Wyszczególnienie	Wielkość środków z UE	Udział programu w całkowitej alokacji środków z UE
PO Infrastruktura i Środowisko	27 848,3	41,4%
PO Innowacyjna Gospodarka	8 254,9	12,3%
PO Kapitał Ludzki	9 707,2	14,4%
PO Rozwój Polski Wschodniej	2 273,8	3,4%
PO Europejskiej Współpracy Terytorialnej	731,1	1,1%
PO Pomoc Techniczna	516,7	0,7%
16 Regionalnych PO	15 985,5	23,8%
Krajowa Rezerwa Wykonania	1 966,8	2,9%
Razem	67 284,3	100%

Źródło: Opracowanie własne na podstawie dokumentów Ministerstwa Rozwoju Regionalnego [www.mrr.gov.pl]

Banki mogą być zainteresowane współfinansowaniem i kredytowaniem pomostowym projektów realizowanych w ramach RPO, PO IG i PO IiŚ, na które łącznie zostanie przeznaczona kwota 62.088,7 mln euro, czyli ok. 92% wszystkich środków. Beneficjenci środków UE w celu zapewnienia sprawnej obsługi finansowej realizacji projektów będą zmuszeni wykorzystywać różne produkty bankowe. Potencjalni wnioskodawcy bez niezbędnego kapitału nie będą w stanie wykorzystać dostępnych w ramach nowej perspektywy finansowej środków UE, a przez to ograniczona zostanie możliwość ich rozwoju [www.mrr.gov.pl].

Zapewnienie odpowiedniego poziomu wykorzystania środków UE wymaga dalszej modyfikacji oferty produktowej, w tym dostosowania do specyfiki płatności, tj. zasady refinansowania, złagodzenia zasad wyznaczania zdolności kredytowej beneficjentów pomocy (indywidualne wobec każdego klienta i projektu), zmiany metodyki oceny rentowności inwestycji (uzyskanie bezzwrotnej pomocy zwiększa stopę zwrotu z inwestycji), zwiększenia zakresu współpracy z funduszami poręczeń. Analiza ryzyka kredytowego w odniesieniu do projektów inwestycyjnych współfinansowanych ze środków UE jest scentralizowana, co wyklucza indywidualne podejście. Dodatkowo w ocenie efektywności inwestycji nie uwzględnia się dotacji, co wpływa na ograniczenie wielkości kredytu i skali inwestycji. Podmioty z sektora małych i średnich przedsiębiorstw z uwagi na niedostateczne kapitały własne, brak zabezpieczeń czy krótki okres prowadzenia działalności mają ograniczony dostęp do kredytów bankowych [Wiecka 2006].

Literatura

1. Czekaj J., Dresler Z., *Zarządzanie finansami przedsiębiorstw, Podstawy teorii*, PWN, Warszawa 2002.
2. http://europa.eu.int/grants/grants/sme_finance_facility/s3. Jajuga K., Jajuga T., *Inwestycje. Instrumenty finansowe, ryzyko finansowe, inżynieria finansowa*, PWN Warszawa 1999.
4. Jaworski W.L., Krzyżkiewicz Z., Kosiński B., *Banki, rynek, operacje, polityka*, Wydawnictwo POLTEX, Warszawa 1999.
5. Jeziolowicz N., Żelazna A., Kucharczyk D., *Banki w procesie absorpcji środków UE. Doświadczenia i wnioski na przyszłość*. VI Forum Informacyjno Edukacyjne PARP, Warszawa 2006,
6. *Księga jubileuszowa dla uczczenia 70 urodzin prof. L.Kałkowskiego. Problemy inwestowania i rynku nieruchomości.*, AE w Krakowie ,Kraków 1998.
7. Mączka L., Kudełko J., *Polityka regionalna Polski w aspekcie integracji z Unią Europejską*, Wydawnictwo AE w Krakowie, Kraków 2005.
8. Michalik K., *Finansowanie projektów z udziałem dotacji z unijnych funduszy strukturalnych*, Zespół Funduszy Unijnych Departament Bankowości Zagranicznej i Integracji Europejskiej PKO BP, Warszawa 27.04.2004r.
9. Michalik K., *Finansowanie projektów dotowanych z funduszy strukturalnych UE*, XII Ogólnopolskie Forum Gospodarcze Małych i Średnich Przedsiębiorstw, 6 grudnia 2006.
10. *Model instytucjonalny polityki rozwoju regionalnego w Polsce*, praca zbiorowa pod red. A.Paszowskiego, J.Szlachty, J.Szomburga, IBnGR, Gdańsk-Warszawa 2000.
11. Reilly F.K., Brown K.C., *Analiza inwestycji i zarządzanie portfelem*, PWE Warszawa 2002.
12. Serba S., *Montaż finansowy projektów unijnych. Jak sfinansować unijną pomoc*, „Fundusze Europejskie”2006.
13. *Ustawa z dnia 16 kwietnia 2004 r. o Funduszu Poręczeń Unijnych*, Dz.U. 2004, nr 121, poz. 1262.
14. Wąsowski K., *Polityka regionalna UE i rola sektora finansowego w realizacji tej polityki w Polsce w latach 2004-2006*, Materiały i studia NBP, Zeszyt nr 209, Warszawa, wrzesień 2006r.
15. Wąsowski K., *Polityka regionalna UE realizowana w Polsce w latach 2004-2006 i potencjalna rola sektora bankowego w realizacji tej polityki*, „Bank i Kredyt” listopad-grudzień 2004, nr 6.
16. Wiecka H., *Przereklamowana oferta*, IBnGR 2006, [w: www.ibngr.edu.pl]

17. Wilczek M.T., *Podstawy zarządzania projektem inwestycyjnym*, Wydawnictwo AE w Katowicach, Katowice 2004.
18. www.parp.gov.pl
19. www.mrr.gov.pl