



KAPITAŁ LUDZKI
NARODOWA STRATEGIA SPÓJNOŚCI



Kujawsko-Pomorski
Fundusz Pożyczkowy



Fundusz
Pożyczkowy



UNIA EUROPEJSKA
EUROPEJSKI
FUNDUSZ SPOŁECZNY



Centrum Rozwoju
Społeczno-Gospodarczego

***Badanie rzeczywistych efektów
testowanego produktu projektu PI: Fundusz
pożyczkowy ES współfinansowanego ze
środków Unii Europejskiej w ramach
Europejskiego Funduszu Społecznego***

RAPORT KOŃCOWY

Szczecin, czerwiec 2013



KAPITAŁ LUDZKI
NARODOWA STRATEGIA SPÓJNOŚCI



**Kujawsko-Pomorski
Fundusz Pożyczkowy**



**Fundusz
Pożyczkowy** € \$

UNIA EUROPEJSKA
EUROPEJSKI
FUNDUSZ SPOŁECZNY



WYKONAWCA

Centrum Rozwoju Społeczno-Gospodarczego Sp. z o.o.

al. Wojska Polskiego 31/8

70-473 Szczecin

Tel. 91 350 70 90

Fax: 91 350 70 91

E-mail: sekretariat@crsg.pl



1. Spis treści

| | |
|---|----|
| 1. Spis treści..... | 3 |
| 2. Streszczenie | 4 |
| 3. Wstęp..... | 6 |
| 4. Opis przedmiotu badania, celów badania | 7 |
| 5. Opis metodologii | 10 |
| 6. Odpowiedzi na pytania badawcze. | 13 |
| 7. Analiza SWOT..... | 27 |
| 8. Wnioski i rekomendacje..... | 28 |
| 9. Podsumowanie..... | 29 |
| 10. Załączniki | 30 |
| 10.1. Spis wykresów..... | 30 |
| 10.2. Spis tabel | 33 |
| 10.3. Lista dokumentów wykorzystanych do DR | 33 |
| 10.4. Case study | 30 |
| 10.5. Narzędzia | 34 |



2. Streszczenie

Niniejszy raport przedstawia wyniki przeprowadzonej na zlecenie CISTOR® Stowarzyszenie Partnerstwo Społeczne, ewaluacji testowanego produktu, w ramach projektu pn. „PI: Fundusz pożyczkowy ES”, Działanie 7.2. Przeciwdziałanie wykluczeniu i wzmocnienie sektora ekonomii społecznej, Poddziałanie 7.2.1. Aktywizacja zawodowa i społeczna osób zagrożonych wykluczeniem społecznym, PO KL. Badanie zrealizowało Centrum Rozwoju Społeczno – Gospodarczego Sp. z o.o., w okresie od maja do czerwca 2013 roku.

Celem ewaluacji była ocena rzeczywistych efektów testowanego produktu, czyli procedury udzielania pożyczek dla PES. Zastosowano następujące techniki badawcze:

- **badanie techniką IDI**, które było przeprowadzone z przedstawicielami PES starających się o pożyczkę, organami wykonawczymi JST, kadrami zarządzającą funduszy pożyczkowych i poręczeniowych;
- **badanie techniką CATI**, które było skierowana do wybranych potencjalnych pożyczkobiorców;
- **badanie techniką PAPI**, które było przeprowadzone z przedstawicielami PES, które skorzystały ze wsparcia okołofunduszowego;
- **case study** z kadrami zarządzającą funduszu pożyczkowego działającego na terenie województwa kujawsko-pomorskiego.

Należy uznać, iż na obecnym etapie możliwość otrzymania pożyczki oferowanej w ramach projektu, ma wpływ na trwałość PES. Tezę tę potwierdzają wyniki przeprowadzonych badań, w których PES zadeklarowały, iż taka oferta wpływa na ich możliwości rozwojowe, a 56% PES biorących udział w badaniu PAPI zadeklarowało chęć skorzystania z możliwości finansowania zwrotnego w przyszłości. Respondenci potwierdzają również, iż wdrożona procedura miała wpływ na rozwój i stabilizację ich działalności. Badani są zdania, że oferowany produkt pozwala na planowanie przyszłości, inwestowanie, rozwijanie działalności, przez co wpływa na zwiększenie trwałości ich podmiotów.

Wyniki zrealizowanych badań potwierdzają, że nastąpiła poprawa w dostępie do finansowania zwrotnego dla PES. Dzięki testowaniu produktu możliwość pozyskania pożyczki miała każda organizacja z terenu woj. kujawsko-pomorskiego. Z zastrzeżeniem, iż możliwość uzyskania wsparcia, w postaci pożyczki miały te PES, które spełniały warunki określone w regulaminie. Opinię na temat zwiększenia możliwości finansowania PES, potwierdzili również przedstawiciele kadry zarządzającej funduszami pożyczkowymi i poręczeniowymi z terenu województwa. Zwrócili oni szczególną uwagę na fakt, że tworząc tego typu instrument, niedostępny dotychczas na rynku, może on zaowocować dalszym



rozwojem PES, które mogą wyspecjalizować się w pozyskaniu kapitału zwrotnego do realizacji swoich zadań.

Zastosowane procedury są adekwatne do możliwości podmiotów ekonomii społecznej, a także spełniają oczekiwania PES. Szczególnie ważne w tym względzie było wsparcie udzielane w Punkcie Konsultacyjno-Informacyjnym. Miało ono głównie postać spotkań bezpośrednich, rozmów telefonicznych, oferowany był również kontakt e-mailowy. Pomoc w PIK skupiała się, przede wszystkim, na informacji w zakresie możliwości skorzystania z finansowania zwrotnego, informacji nt. działań jakie należy podjąć, by takie finansowanie uzyskać oraz pomocy w opracowaniu niezbędnej dokumentacji. Wypracowane w projekcie procedury powszechnie uznane zostały, za bardzo przydatny w przyszłości materiał do wspierania PES. Umożliwiają one ocenę zdolności kredytowej podmiotu, są tanie w stosowaniu, a także są adekwatne do zazwyczaj niewielkich zdolności pożyczkowo-poręczeniowych jednostek samorządu terytorialnego. Mocnymi stronami procedur jest możliwość składania dokumentów w jednym miejscu, krótki czas oceny wniosku, a także wsparcie doradców przy opracowaniu i składaniu wniosku. Zastosowane procedury pożyczkowe są adekwatne do możliwości udzielania wsparcia z środków funduszy pożyczkowych lub poręczeniowych oraz jednostek samorządu terytorialnego.

Z pewnością wypracowany produkt pozwala na wdrożenie go przez dowolny fundusz w Polsce. Ważnym elementem w procesie udzielania pożyczek jest zarówno system wsparcia okołofunduszowego jak i system monitoringu. Wypracowany model zachował wysoką adaptacyjność, dzięki czemu mógł on zostać dostosowany do oczekiwań i możliwości PES.

W wyniku analizy zebranych materiałów wypracowano następujące rekomendacje:

1. Promowanie, akcentowanie w fazie upowszechniania, wśród osób zainteresowanych wdrożeniem produktu, wprowadzenia możliwie najniższego oprocentowania pożyczki.
2. Promowanie, akcentowanie w fazie upowszechniania wśród funduszy pożyczkowych i poręczeniowych, produktu poręczenia również dla podmiotów nieprowadzących działalności gospodarczej.
3. Promowanie w fazie upowszechniania produktu definicji PES, czytelne wskazanie podmiotów mogących starać się o pożyczki.
4. Promowanie produktu w fazie upowszechniania w pozostałych regionach kraju.



3. Wstęp

CISTOR® Stowarzyszenie Partnerstwo Społeczne wraz z Kujawsko-Pomorskim Funduszem Pożyczkowym Sp. z o.o. od 1 stycznia 2012 r. do 30 listopada 2013 r. realizują projekt innowacyjny pn. „PI: Fundusz Pożyczkowy Ekonomii Społecznej”. Projekt zakłada udzielanie pożyczek Podmiotom Ekonomii Społecznej z województwa kujawsko-pomorskiego, które dotąd mogły mieć problem w ubieganiu się o finansowanie zwrotne. Głównym celem realizacji tego projektu jest wypracowanie i przetestowanie nowego narzędzia wsparcia PES, które zwiększy ich stabilność finansową.

Zamysłem Partnerstwa jest stworzenie szybkiego, prostego instrumentu wspierania dobrych pomysłów PES. Pożyczki będące produktem projektu „PI: Fundusz pożyczkowy ES” mają również uzupełnić ofertę dla podmiotów ekonomii społecznej, które borykają się z przejściowymi problemami finansowymi. W ramach PO KL do Podmiotów Ekonomii Społecznej zaliczone zostały:

- spółdzielnie socjalne,
- spółdzielnie pracy,
- spółdzielnie inwalidów i niewidomych,
- organizacje pozarządowe,
- podmioty wymienione w art. 3 ust. 3 ustawy z dnia 24 kwietnia 2003 r. o pożytku publicznym i wolontariacie (Dz. U. z dnia 29 maja 2003 r. z późn. zm.).



4. Opis przedmiotu badania, celów badania

Celem ewaluacji była ocena rzeczywistych efektów testowanego produktu i odnosiła się ona w szczególności do następujących, mierzonych w odniesieniu do województwa kujawsko-pomorskiego, kwestii:

1. Wzmocnienie trwałości funkcjonowania PES poprzez poszerzenie możliwości korzystania PES ze zwrotnego finansowania zewnętrznego.
2. Poprawa dostępności finansowania zwrotnego dla PES.
3. Zwiększenie potencjału funduszy pożyczkowych i/lub poręczeniowych do finansowania PES.
4. Zwiększenie potencjału PES w zakresie korzystania z finansowania zwrotnego poprzez udzielanie wsparcia okołofunduszowego.

Zakres badania obejmował:

| | |
|---------------------|---|
| Zakres terytorialny | województwo kujawsko-pomorskie |
| Zakres przedmiotowy | rzeczywiste efekty testowanego projektu: ⇒ możliwość korzystania ze zwrotnego finansowania zewnętrznego, a trwałość PES; ⇒ dostępność finansowania zwrotnego dla PES; ⇒ jakość procedur a potencjał funduszy pożyczkowych i/lub poręczeniowych oraz jednostek samorządu terytorialnego do finansowania PES; ⇒ wsparcie okołofunduszowe a potencjał PES. |

W trakcie badania poszukiwaliśmy odpowiedzi na poniższe pytania badawcze:

1. Jaki wpływ na trwałość PES ma możliwość korzystania z dedykowanych rozwiązań w zakresie finansowania zwrotnego?
2. Czy nastąpiła poprawa w dostępie finansowania zwrotnego dla PES? Jeśli tak, to w jakich wymiarach/płaszczyznach?
3. Czy zastosowane procedury są adekwatne do możliwości podmiotów ekonomii społecznej, jako potencjalnych pożyczkobiorców?
4. Czy wdrożona procedura miała wpływ na rozwój i stabilizację działalności podmiotów ekonomii społecznej?
5. Czy zastosowane procedury spełniają oczekiwania PES?
6. Czy zastosowane procedury pożyczkowe są adekwatne do możliwości udzielania wsparcia z środków funduszy pożyczkowych i/lub poręczeniowych oraz jednostek samorządu terytorialnego?



7. Czy zastosowane procedury są możliwe do implementacji?
8. Jakie są mocne i słabe strony (bariery) związane z procedurami?
9. Czy jest prawdopodobne funkcjonowanie produktu po zakończeniu finansowania projektu?
10. Czy wsparcie okołofunduszowe spełniło oczekiwania PES?
11. Jaki wpływ na potencjał PES w zakresie korzystania z finansowania zwrotnego miało udzielenie wsparcia okołofunduszowego?
12. Który z elementów oferowanych PES tj. długi okres spłaty pożyczki, skrócony okres oczekiwania na decyzję, niskie koszty, był czynnikiem najbardziej zachęcającym do skorzystania z pożyczki?
13. Czy przyznane pożyczki/poręczenia – sposób przyznania pożyczek/poręczenia były zgodne z oczekiwaniami samych PES?

Realizacja celu głównego i celów szczegółowych badania wymagała zastosowania **kombinacji wzajemnie uzupełniających się metod badawczych, które pozwoliły odpowiedzieć na postawione pytania badawcze oraz dostarczyły użytecznych wniosków i rekomendacji, niezbędnych do opracowania ostatecznej wersji produktu.** Aby to osiągnąć, niezbędne było objęcie badaniem różnych grup respondentów, co pozwoliło pozyskać informacje, ukazujące różne punkty widzenia i tym samym minimalizowało ryzyko otrzymania stronniczych danych.

Ze względu na złożoność problematyki oraz stosowanie licznych technik zbierania danych, całość procesu badawczego została podzielona na trzy kluczowe fazy, które wyznaczały kolejność prowadzonych prac badawczych:

I. Etap przygotowawczy – strukturalizacja badania

II. Etap badawczo-analityczny

III. Etap rekomendacyjny

I. Etap przygotowawczy – strukturalizacja badania

Pierwszy etap prac badawczych miał na celu doprecyzowanie zakresu i metodologii badań, poprzez przeprowadzenie wstępnej analizy desk research oraz zapoznanie się z materiałami dotyczącymi przebiegu realizacji projektu, w tym zapisów dokumentów programowych. Na tym etapie, wykorzystując pierwsze wnioski z analizy desk research, zespół badawczy szczegółowo zaprojektował cały proces badania oraz opracował narzędzia do badań terenowych – IDI, CATI, PAPI. **Zakończeniem tego etapu było przekazanie raportu metodologicznego.**



II. Etap badawczo-analityczny

Na etapie badawczo-analitycznym zostały zrealizowane badania terenowe oraz prowadzona była dalsza analiza desk research, analiza jakościowa i ilościowa materiałów dotyczących realizacji projektu. Na tym etapie realizowano następujące zadania:

Badanie techniką IDI, które było przeprowadzone z przedstawicielami PES starających się o pożyczkę, organami wykonawczymi JST, kadrą zarządzającą funduszy pożyczkowych i poręczeniowych.

Badanie techniką CATI, które było skierowana do wybranych potencjalnych pożyczkobiorców.

Badanie techniką PAPI, które było przeprowadzone z przedstawicielami PES, które skorzystały ze wsparcia okołofunduszowego.

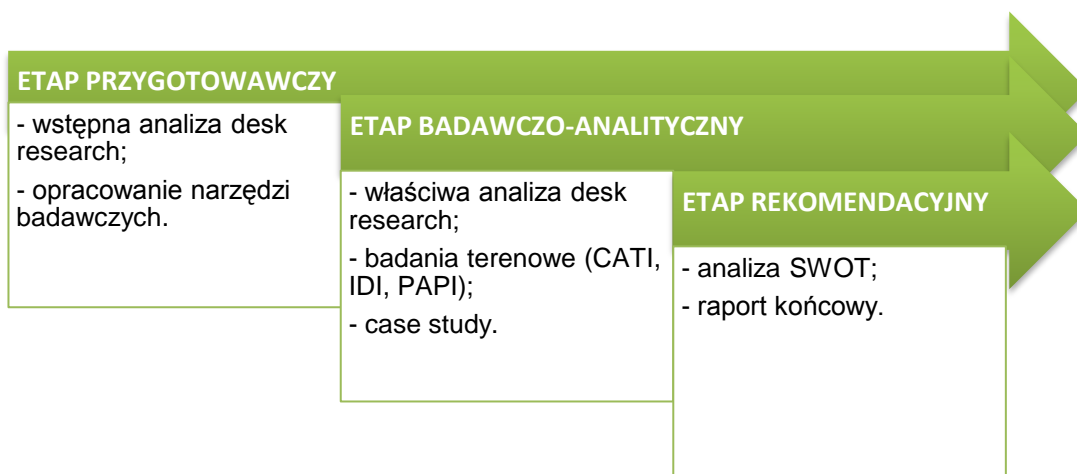
Case Study z kadrą zarządzającą funduszu pożyczkowego działającego na terenie województwa kujawsko-pomorskiego.

Efektem zakończenia tego etapu prac badawczych był **zestaw istotnych wniosków**, które następnie były przedmiotem prac na etapie rekomendacyjnym badania.

III. Etap rekomendacyjny

Istotą ostatniego etapu badania było stworzenie pakietu rekomendacji odnośnie działań związanych z obszarem badania, zgodnie z oczekiwaniami Zamawiającego. Kluczową techniką jaką zastosowano była **analiza SWOT**, która umożliwiła uporządkowanie zgromadzonego materiału pod kątem mocnych i słabych stron realizowanych działań. Po zamknięciu tego etapu został przygotowany niniejszy **raport końcowy z badania**.

Rys. 1. Organizacja procesu badawczego.





5. Opis metodologii

Badanie zostało zrealizowane przy użyciu następujących technik:

1. **Analiza danych zastanych** (tj. badanie metodą desk research) polega ona na studiowaniu istniejących już informacji tzw. danych wtórnych. Analizie poddawane są m.in. dane statystyczne, raporty, publikacje czy opracowania branżowe. W pierwszych etapach analizy zebrany materiał jest sprawdzany pod kątem jakości i rzetelności. Dopiero po wyselekcjonowaniu wiarygodnych danych jest przeprowadzana właściwa analiza desk research.

W ramach niniejszego badania analiza desk research została podzielona na dwa etapy:

- a) **Wstępna analiza DR** – była kontynuacją i uzupełnieniem analizy przeprowadzonej na etapie tworzenia oferty na realizację badania. Głównym celem analizy wstępnej, było potwierdzenie założeń dokonanych na etapie tworzenia oferty oraz identyfikacja całości dokumentacji możliwej do analizy w ramach etapu II. Wyniki tego etapu analizy zostały również wykorzystane do konstrukcji narzędzi badawczych.
- b) **Właściwa analiza DR** – rozpoczęła się w momencie zatwierdzenia raportu metodologicznego.

2. **IDI (Individual In-Depth Interview)**, czyli technika indywidualnych wywiadów pogłębionych. Jest to badanie polegające na prowadzeniu przez badacza rozmowy z respondentem w oparciu o przygotowany scenariusz zawierający kluczowe zagadnienia. Zadawane pytania mają charakter otwarty, dzięki czemu umożliwiają respondentowi swobodną wypowiedź, a badaczowi możliwość pogłębienia interesujących go kwestii.

Dobór próby do badania IDI

Indywidualne wywiady pogłębione zostały przeprowadzone z:

- ⇒ **Przedstawicielami PES, które starały się o pożyczkę – 3 IDI,**
- ⇒ **Przedstawicielami organów wykonawczych jednostek samorządu terytorialnego – 14 IDI,**
- ⇒ **Przedstawicielami kadry zarządzającej funduszy pożyczkowych i poręczeniowych – 5 IDI.**

Łącznie Wykonawca przeprowadził **22 indywidualne wywiady pogłębione.**



- 3. CATI (Computer Assisted Telephone Interview)**, czyli wspomagany komputerowo wywiad telefoniczny. Technika badawcza, za pomocą której wywiad z respondentem prowadzony jest przez telefon. W wywiadach telefonicznych CATI ankieter odczytuje pytania korzystając z elektronicznego kwestionariusza, na którym również notuje uzyskane odpowiedzi. Dużą zaletą tej techniki jest stała kontrola pracy ankieterów, polegająca na bieżącym monitorowaniu ich pracy w studiu CATI oraz odsłuchiwaniu wywiadów, co następnie przekłada się na jakość i rzetelność uzyskanych danych.

Badanie CATI zostało przeprowadzone z:

⇒ **przedstawicielami potencjalnych pożyczkobiorców – 100 PES z województwa kujawsko-pomorskiego**

- 4. PAPI (Paper and Pencil Interview)** technika ta polega na przeprowadzeniu przez ankietera wywiadu z respondentem przy wykorzystaniu papierowego kwestionariusza. Ankieter przeprowadza wywiad w sposób bezpośredni. Zadaje pytania i notuje w papierowym kwestionariuszu odpowiedzi. W razie wątpliwości udziela respondentowi wyjaśnień. Uzyskane w ten sposób wyniki są kodowane i wprowadzane do komputera.

Ankiety PAPI przeprowadzono z:

⇒ **Przedstawicielami PES, które skorzystały ze wsparcia okołofunduszowego – 48 PAPI.**

- 5. Studium przypadku (case study)** – metoda polegająca na analizie pojedynczego przypadku, który najlepiej obrazuje badaną problematykę. Przyjmuje formę szczegółowego opisu, dlatego na podstawie case study można wnioskować na temat przyczyn i efektów danego zdarzenia bądź działania. Studium przypadku umożliwia także wskazanie tzw. „dobrych praktyk”, czyli rozwiązań wartych skopiowania, a także błędów, których należy unikać.

W niniejszym badaniu, metoda case study posłużyła do opisanego potencjału funduszu pożyczkowego do finansowania PES.

W ramach niniejszego badania, Wykonawca zrealizował **1 kompleksowe studium przypadku.**



6. **Analiza SWOT** to popularna technika analizy strategicznej, polegająca na określeniu czterech kategorie czynników strategicznych: S (Strengths) – mocne strony, W (Weaknesses) – słabe strony, O (Opportunities) – szanse, (Threats) – zagrożenia

Analiza SWOT opierała się na wynikach i wnioskach wypracowanych na podstawie badania z wykorzystaniem wszystkich wcześniej zrealizowanych metod i technik badawczych.



6. Odpowiedzi na pytania badawcze.

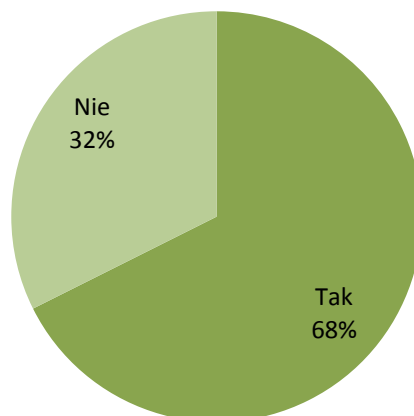
1. *Jaki wpływ na trwałość PES ma możliwość korzystania z dedykowanych rozwiązań w zakresie finansowania zwrotnego?*
2. *Czy wdrożona procedura miała wpływ na rozwój i stabilizację działalności podmiotów ekonomii społecznej?*

Jak wynika z badania PAPI możliwość skorzystania z rozwiązań dedykowanych specjalnie dla PES ma kluczowe znaczenie w zakresie uzyskania możliwości rozwojowych poszczególnych podmiotów.

Potwierdzenie tej tezy znajdujemy w badaniu CATI, gdzie przedstawiciele potencjalnych pożyczkobiorców w większości zadeklarowali, że możliwość uzyskania kredytu na tak skonstruowanych warunkach, może wpłynąć na rozwój ich podmiotu.

Wykres 1. Odpowiedź na pytanie: Czy Pana/Pani zdaniem możliwość uzyskania kredytu na preferencyjnych warunkach może wpłynąć na rozwój Państwa podmiotu?

[CATI; N=100]



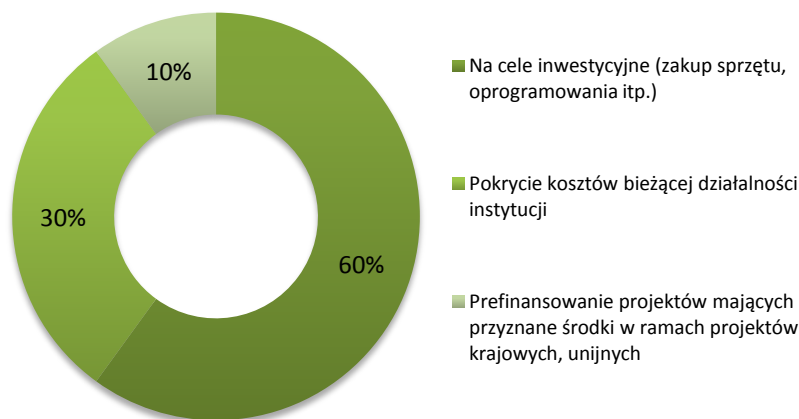
Źródło: badanie własne CRSG Sp. z o.o.

Bardzo istotny jest zarówno szeroki wachlarz celów na jaki może być przeznaczona pożyczka, jak również niewymaganie prowadzenia działalności gospodarczej przez dany podmiot. Atrakcyjne jest powiązanie pożyczki z poręczeniem, co zdaniem organizacji, umożliwia uzyskanie pożyczki przez podmioty nie mające zabezpieczenia w postaci



własnego majątku. Jak wynika z badania PAPI większość organizacji (60%) planowała przeznaczyć środki z pożyczki na cele inwestycyjne, natomiast zdecydowana mniejszość, na bieżące finansowanie działalności, czy też na prefinansowanie projektów. Szczegółowe odpowiedzi pokazuje wykres 2. Proporcje te podkreślają prorozwojowy charakter wykorzystania pożyczek, co ewidentnie może wpłynąć na trwałość PES. Jak podkreślają przedstawiciele Funduszu tego typu produkt otwiera nowe możliwości finansowania PES.

Wykres 2. Odpowiedź na pytanie: Na co przeznaczyci Państwo lub zamierzają przeznaczyć otrzymane środki finansowe? [PAPI; N=48]

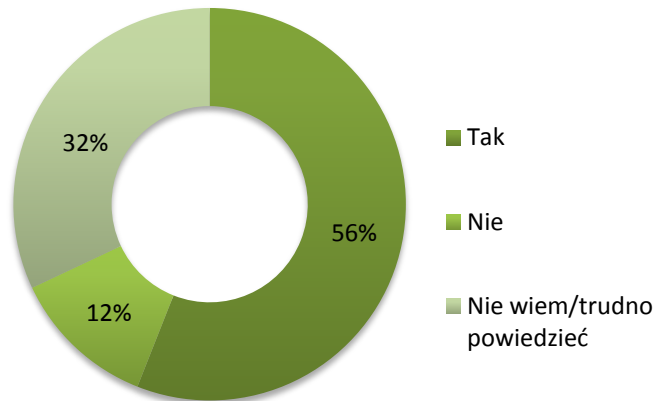


Źródło: badanie własne CRSG Sp. z o.o.

Warto podkreślić, iż 56% PES biorących udział w badaniu PAPI zadeklarowało chęć skorzystania z możliwości finansowania zwrotnego w przyszłości. Pozwala to postawić tezę, iż w sposób pośredni, tego typu produkt pozwala na planowanie przyszłości, inwestowanie, rozwijanie działalności, a przez to wpływa na zwiększenie trwałości PES.



Wykres 3. Odpowiedź na pytanie: Czy zamierza Państwo skorzystać z możliwości finansowania zwrotnego w przyszłości? [PAPI; N=48]



Źródło: badanie własne CRSG Sp. z o.o.

Organizacje, które pozyskały w ramach projektu środki z KPFP przeznaczyły je na działalność operacyjną oraz na inwestycje. Pozyskane przez 2 z 3 badanych organizacji środki były niezbędne, by zapewnić płynność finansową. W przypadku trzeciej organizacji, pozyskany kapitał posłużył do sfinansowania inwestycji – zakup nowego samochodu dostawczego.

Pozyskanie zwrotnego finansowania w opinii lokalnych JST, funduszy pożyczkowych oraz funduszy poręczeniowych, może mieć znaczący wpływ na działalność PES w przyszłości. Wypracowane w projekcie procedury powszechnie uznane zostały za bardzo przydatny materiał do wspierania organizacji w przyszłości. Jednak zarówno przedstawiciele samorządów jak i kadra zarządzająca FP stosunkowo zgodnie stwierdziła, że w tym momencie PES są bardziej nastawione na pozyskanie bezzwrotnych środków na swoją działalność. Samorządy współpracują z działającymi na ich terenie PES w oparciu o konkursy i zadania zlecone. Z reguły nie widzą potrzeby angażowania własnych środków w poręczenie lub pożyczanie pieniędzy bezpośrednio organizacjom. Niektóre samorządy są już założycielami funduszy poręczeniowych i do nich odesłaliby swoje organizacje. Możliwość zaangażowania własnych środków przez samorządy wymaga przekonania zarządów JST do tego typu działań, a według osób zajmujących się współpracą z PES w JST, organizacje nie zgłaszają tego typu potrzeb. Wyjątek stanowi powiat nakielski, który w roku budżetowym rezerwuje kwotę 150 tys. zł na pożyczki dla lokalnych organizacji pozarządowych.



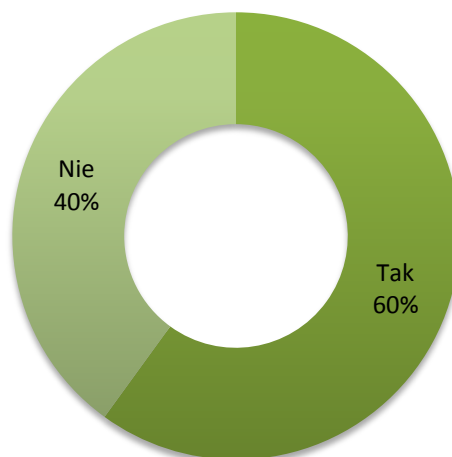
3. Czy nastąpiła poprawa w dostępie finansowania zwrotnego dla PES? Jeśli tak, to w jakich wymiarach/płaszczyznach?

Przeprowadzona w ramach projektu diagnoza potrzeb PES wskazała na następujące potencjalne obszary wsparcia finansowego w postaci pożyczki:

- wsparcie pomostowe umożliwiające finansowanie projektów zewnętrznych do czasu wpłynięcia kolejnej transzy realizowanego projektu;
- inwestycje w infrastrukturę PES – remonty, modernizacje własnej lub wynajmowanej bazy lokalowej;
- sfinansowanie utworzenia zakładu aktywizacji zawodowej;
- sfinansowanie środków obrotowych w pierwszych miesiącach działalności nowych podmiotów sektora ekonomii społecznej;
- sfinansowanie kosztów bieżącej działalności instytucji sektora NGO (w tym kosztów płac personelu) w okresie przełomu roku kalendarzowego (grudzień-styczeń), kiedy są największe problemy z płynnością finansową – zależność od systemu wypłat i rozliczeń dotacji z jednostkami sektora publicznego, głównie samorządu terytorialnego.

Z wyników badań wynika, iż trudno jest PES uzyskać finansowanie na tego typu wydatki, poprzez obecnie oferowane produkty. W pytaniu, o to czy oferowany w ramach projektu produkt jest przyjaźniejszy, w odniesieniu do ofert banków komercyjnych, 60% badanych odpowiedziało twierdząco.

Wykres 4. Odpowiedź na pytanie: Czy Pana/Pani zdaniem dostępność takiego kredytu preferencyjnego jest wyższa niż kredytu w banku komercyjnym? [PAPI; N=48]



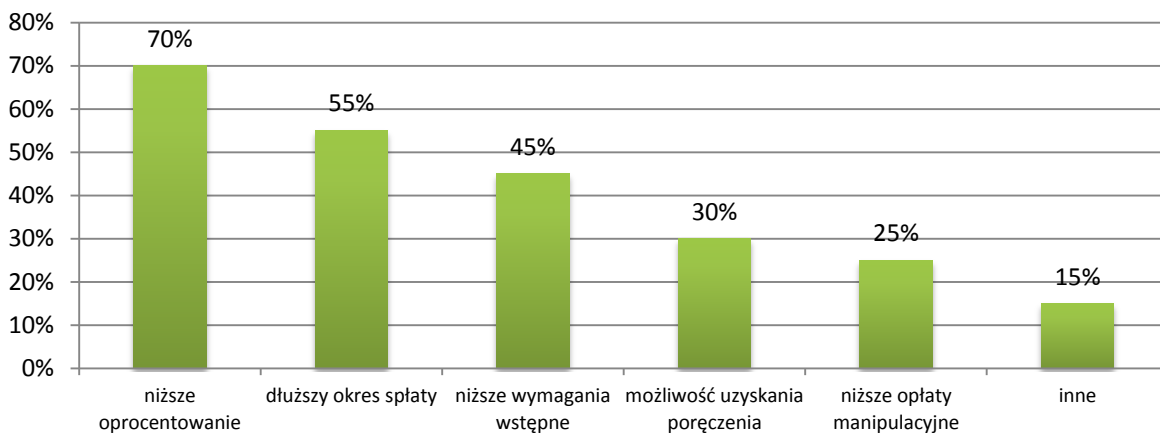
Źródło: badanie własne CRSG Sp. z o.o.



Wśród odpowiedzi wskazujących na powody, decydujące o tym, iż oferta ta jest przyjaźniejsza od propozycji banków komercyjnych, najczęściej wskazywano na:

- niższe oprocentowanie (70%);
- dłuższy okres spłaty (55%);
- niższe wymagania wstępne (45%);
- możliwość uzyskania poręczenia (30%);
- niższe opłaty manipulacyjne (25%);
- wśród innych odpowiedzi wskazano głównie na: dostępność i łatwiejsze formalności.

Wykres 5. Odpowiedź na pytanie: Na czym polega lepsza dostępność? [CATI; N=100]



Źródło: badanie własne CRSG Sp. z o.o.

Należy zaznaczyć, że dzięki testowaniu produktu możliwy był dostęp do kapitału, dla każdej organizacji z terenu woj. kujawsko – pomorskiego. Jeśli tylko, organizacja taka spełniała warunki określone w regulaminie, miała możliwość uzyskania wsparcia, w postaci pożyczki. Projekt pokazał możliwość skutecznego finansowania zwrotnej działalności PES w przyszłości. Przedstawiciele kadry zarządzającej funduszami pożyczkowymi i poręczeniowymi z terenu województwa, zwrócili szczególną uwagę na fakt, że tworząc tego typu instrument, niedostępny dotychczas na rynku, może on zaowocować dalszym rozwojem PES, które mogą wyspecjalizować się w pozyskaniu kapitału zwrotnego do realizacji swoich zadań.

Pozytywnie wypowiadają się również respondenci badania jakościowego, którzy otrzymali pożyczkę, podkreślając wysoką wartość oferowanego produktu, zwłaszcza, fakt, iż jest ona tańsza, a okres spłaty dłuższy, w odniesieniu do ofert komercyjnych.



4. Czy zastosowane procedury są adekwatne do możliwości podmiotów ekonomii społecznej, jako potencjalnych pożyczkobiorców?
5. Czy zastosowane procedury spełniają oczekiwania PES?

Jak wynika z wywiadu z przedstawicielami Funduszu należy pozytywnie ocenić jakość przedkładanych przez PES wniosków. W ich opinii procedury zarówno pozwalały na ocenę zdolności kredytowej wnioskodawcy, jak również na późniejsze monitorowanie udzielonej pożyczki (zarówno pod względem celowości jej wykorzystania jak i terminowości spłaty). Ułatwiało to zdecydowanie zapobieganie problemom ze spłatą pożyczki.

Zastosowane procedury są adekwatne do możliwości PES, organizacje pozyskując kapitał w formie pożyczek wskazywały w wywiadach, że posiadały możliwość realizacji procedur. Dla żadnej z organizacji, biorącej udział w badaniu jakościowym, formalności nie były przeszkodą w uzyskaniu pożyczki. Warto podkreślić, iż wszystkie badane organizacje, posiadały już doświadczenie w pozyskiwaniu różnego rodzaju środków finansowych (dotacje, granty, kredyty komercyjne z banków spółdzielczych).

W czasie wywiadów zostały jednak zgłoszone następujące uwagi:

- problem z zabezpieczeniem pożyczki, taka sytuacja miała miejsce w dwóch z trzech wylosowanych do wywiadu organizacjach;
- PES (szczególnie niewielkie) nie posiadają własnego majątku, który mógłby zabezpieczyć pożyczkę.

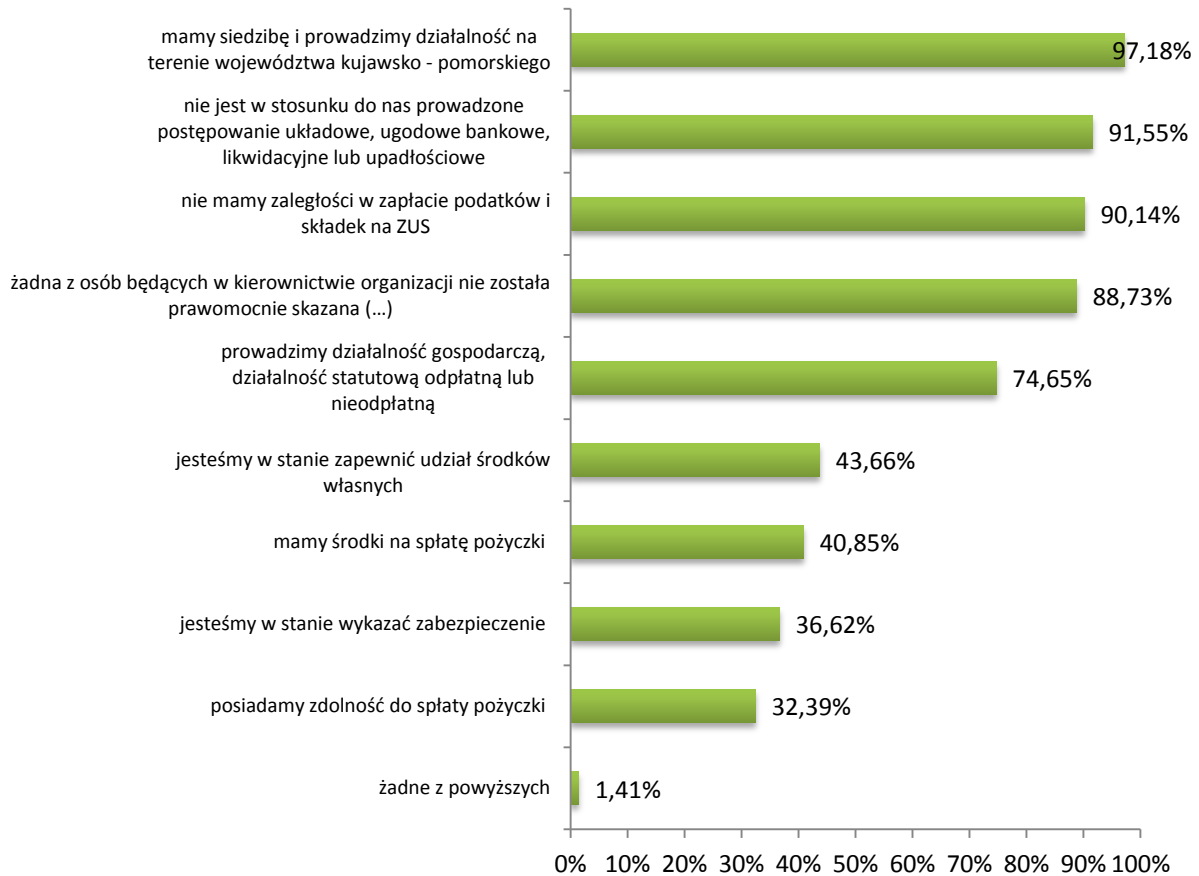
Jak wskazują wyniki badania ilościowego z potencjalnymi pożyczkobiorcami, w znacznej większości PES są w stanie spełnić podstawowe warunki ubiegania się o pożyczkę oferowaną w ramach projektu. Mniejszy odsetek podmiotów jest w stanie spełnić takie szczegółowe warunki jak:

- w przypadku pożyczki na cele inwestycyjne jesteśmy w stanie zapewnić udział środków własnych na poziomie minimum 10% ogólnej wartości realizowanego przedsięwzięcia (43,66% wskazań);
- mamy możliwość i środki na spłatę pożyczki wraz z odsetkami (40,85% wskazań);
- jesteśmy w stanie wykazać zabezpieczenie adekwatne do kwoty pożyczki (36,62%);
- posiadamy zdolność do spłaty pożyczki wraz z odsetkami w umówionym terminie spłaty (32,39%).

Jednakże procent osób, wskazujących, iż są w stanie spełnić te warunki jest bardzo istotny. Korelując te wyniki z deklaracją odnośnie zainteresowania taką pożyczką, należy przypuszczać, iż wiele podmiotów ma szansę na otrzymanie takiego wsparcia.



Wykres 6. Warunki możliwe do spełnienia przez organizację. [CATI;N = 100]



Źródło: badanie własne CRSG Sp. z o.o.

Zarówno z badania ilościowego, gdzie bardzo wysoko oceniono zastosowane procedury, jako atrakcyjne, jak i z badania jakościowego wynika, iż zastosowane procedury w pełni spełniają oczekiwania PES. Szczególnie podkreślano, że jest to stosunkowo niedrogi źródło pozyskania kapitału. Organizacje, które wzięły udział w projekcie byłyby chętne do skorzystania z takiej procedury ponownie. Z przeprowadzonego badania wśród potencjalnych pożyczkobiorców, wynika, że aż 41% z nich byłoby zainteresowanych taką pożyczką, głównie przeznaczyliby ją na cele inwestycyjne (remont, zakup sprzętu, wyposażenie).



6. *Czy zastosowane procedury pożyczkowe są adekwatne do możliwości udzielania wsparcia z środków funduszy pożyczkowych i/lub poręczeniowych oraz jednostek samorządu terytorialnego?*
7. *Czy zastosowane procedury są możliwe do implementacji?*
8. *Jakie są mocne i słabe strony (bariery) związane z procedurami?*

Zastosowane procedury umożliwiają ocenę zdolności kredytowej podmiotu, są tanie w stosowaniu, a także są adekwatne do zazwyczaj niewielkich zdolności pożyczkowo-poręczeniowych jednostek samorządu terytorialnego. Jak wynika z IDI z przedstawicielami funduszu pożyczkowego, Fundusze Poręczeniowe z Grudziądzka i Włocławka nie przystąpiły do projektu, ponieważ posiadane przez nie środki na poręczenia w dużej mierze pochodzą ze środków unijnych, w projekcie mogłyby poręczać jedynie stosunkowo niewielkim kapitałem własnym, co w przypadku możliwych trudności PES ze spłatą pożyczki zagroziłoby funkcjonowaniu Funduszu Pożyczkowego.

Zarówno wysoka ocena przez PES, w trakcie badania ankietowego, warunków działania funduszu pożyczkowego, samych pożyczkobiorców jak i innych uczestników procesu udzielania pożyczek, uprawnia do stwierdzenia, iż wypracowane procedury możliwe są do implementacji zarówno w innych regionach jak i na większą skalę. Wypracowana dokumentacja składa się nie tylko z formularzy, wniosków, ale także z instrukcji ich wypełniania. Ważne jest, że dokumenty te były poddawane ocenie w trakcie ich stosowania i zostały na ich podstawie dostosowane do potrzeb zarówno funduszu jak i aplikujących PES. Procedury zostały przetestowane na 5 udzielonych pożyczkach, podmiotom o różnej formie prawnej, wielkości i różnym stopniu dojrzałości. W wywiadach indywidualnych zauważano, że szeroka implementacja procedur może pozytywnie wpłynąć na rozwój całego segmentu Przedsiębiorczości Społecznej, która dotychczas w dużej mierze pozbawiona była możliwości pozyskania kapitału.

Mocne strony procedur to składanie dokumentów w jednym miejscu – przy ubieganiu się o pożyczkę i poręczenie, krótki czas oceny wniosku, a także wsparcie doradców przy składaniu wniosku. Część barier związanych z niedostosowaniem procedur (np. zmiana związana z niedostosowaniem „Informacji na temat planowanego przedsięwzięcia” do sytuacji PES nieprowadzących działalności gospodarczej) została usunięta w trakcie procesu testowania produktu. Wiele barier wynika z braków kompetencyjnych po stronie samych PES np. nieumiejętność wypełniania wniosków, niskie kompetencje w zakresie zarządzania finansami.



Najpoważniejszą przeszkodą wskazywaną w większości wywiadów zarówno przez JST jak i FP jest słabość samego sektora ekonomii społecznej w województwie kujawsko-pomorskim. Ilość działających organizacji, które były w stanie zapewnić zabezpieczenie i spłatę pożyczki, jest stosunkowo niewielka, szczególnie w porównaniu do ilości typowych odbiorców usług funduszy pożyczkowych i poręczeniowych, czyli przedsiębiorców. Kolejną barierą jest często niska dochodowość prowadzonej przez PES działalności gospodarczej, ponieważ stanowi ona zwykle jedynie dodatkowe źródło finansowania podstawowej działalności statutowej. Przedstawiciel jednego z funduszy poręczeniowych stwierdził, że dla nich konieczność współdzielenia wniosku z pożyczkodawcą jest uciążliwa i wolałby rozdzielić tego dokumentu. Inne fundusze poręczeniowe nie widziały tu jednak większych barier.

Przy okazji omawiania procedur warto wspomnieć o samej promocji produktu. W większości informacja na temat oferowanej pożyczki przekazywana była drogą mailową, newslettery subskrybowane przez PESy, na stronie lidera i partnera projektu oraz na stronach wybranych JST. Promocja była również prowadzona przy okazji spotkań branżowych, konferencji, szkoleń, oraz poprzez informacje na internetowych stronach branżowych. Informacje o projekcie ukazały się także w publikacji KIW, w lokalnej gazecie, audycji radiowej oraz telewizji regionalnej. Generalnie należy uznać, iż działania promocyjne były skuteczne, zważywszy na fakt dość dużego zainteresowania oferowanym produktem. W kolejnej fazie projektu powinna zostać wzmocniona promocja skierowana do JST, nastawiona na tworzenie przez nie funduszy pożyczkowych i poręczeniowych oraz wdrażania wypracowanego produktu. Należy również zwrócić uwagę na samą definicję Podmiotów Ekonomii Społecznej (PES). Z wielu badań, wynika, iż większość instytucji nie zdaje sobie sprawy z takiego nazewnictwa, nie wie, że stanowią oni właśnie takie podmioty. Widzimy potrzebę dookreślenia, podania przykładowych PES, które mogą starać się o pożyczkę, na materiałach promocyjnych.



9. Czy wsparcie okołofunduszowe spełniło oczekiwania PES?

Generalnie wsparcie okołofunduszowe spełniło oczekiwania korzystających z niego PES. W zakresie PES, które skorzystały z produktu, wsparcie to pozwoliło, przede wszystkim, na uzyskanie informacji na temat możliwości pozyskania takiej pożyczki, a w dalszej kolejności na przejście całej procedury. Informacje były udzielane na życzenie zainteresowanego PES, przekazywano im wzory niezbędnych dokumentów, podpowiadano jak należy wypełnić dokumentację.

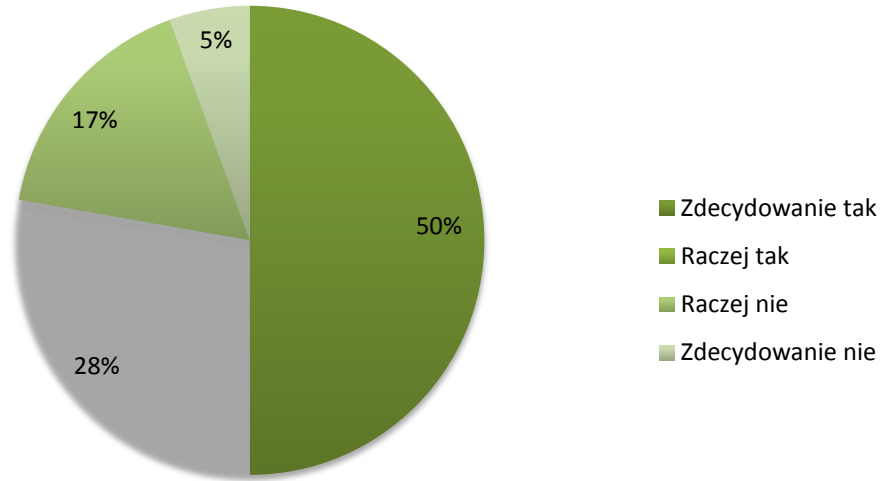
W ocenie pracowników Funduszu wsparcie takie było niezbędne do przygotowania podmiotu zarówno w zakresie udzielenia mu pożyczki, jak i ustanowienia zabezpieczenia, a także w przygotowaniu do procesu monitorowania udzielonej pożyczki.

Z wyników badania PAPI wynika, że zdecydowana większość respondentów oceniała, iż wsparcie Punktu Konsultacyjno-Informacyjnego spełniło ich oczekiwania. Wsparcie to głównie miało postać spotkań bezpośrednich i rozmów telefonicznych, rzadziej natomiast występował kontakt e-mailowy. Dotyczyło ono głównie informacji w zakresie możliwości skorzystania z finansowania zwrotnego, informacji nt. działań jakie należy podjąć, by takie finansowanie uzyskać oraz pomocy w opracowaniu niezbędnej dokumentacji.

Wśród osób, które stanowią potencjalnych pożyczkobiorców, 1/4 skorzystała z Punktu Informacyjno-Konsultacyjnego. Głównie skorzystali oni z niego w celach czysto informacyjnych, aby dowiedzieć się, czy spełniają warunki wstępne, i czy warto w związku z tym angażować się w przygotowanie wniosku. Na pytanie o poziom zadowolenia z usług punktu, 50% badanych odpowiedziało, że jest zdecydowanie zadowolona, a 28%, że jest raczej zadowolona. Świadczy to o dużej użyteczności oferowanego wsparcia. Warty podkreślenia jest fakt, iż PIK prowadzony był przez podmiot, który zna specyfikę PES, jego potrzeby, dzięki czemu wsparcie było kompleksowe i wyczerpujące. Przeniesienie go do kompetencji stowarzyszenia, a nie funduszu zdecydowanie pozytywnie wpłynęło na jakość oferowanego wsparcia. Wypowiedzi takie potwierdzają zarówno pracownicy funduszu, jak i same PES, które wzięły udział w projekcie.



Wykres 7. Odpowiedź na pytanie: Czy otrzymane wsparcie spełniło Państwa oczekiwania? [CATI;N = 100]



Źródło: badanie własne CRSG Sp. z o.o.



10. Jaki wpływ na potencjał PES w zakresie korzystania z finansowania zwrotnego miało udzielenie wsparcia okołofunduszowego?
11. Który z elementów oferowanych PES tj. długi okres spłaty pożyczki, skrócony okres oczekiwania na decyzję, niskie koszty, był czynnikiem najbardziej zachęcającym do skorzystania z pożyczki?
12. Czy przyznane pożyczki/poręczenia – sposób przyznania pożyczek/poręczenia były zgodne z oczekiwaniami samych PES?

Większość (blisko 80%) PES w badaniu PAPI bardzo pozytywnie ocenia wsparcie okołofunduszowe realizowane przez Punkt Konsultacyjno-Informacyjny (wykres 7.). Ze względu na niską wiedzę PES w zakresie zarządzania finansami takie wsparcie jest kluczowe, zarówno w zakresie rozważania zaciągnięcia pożyczki, jak i potem jej spłaty. Również bardzo wysoko została oceniona przez PES forma tzw. miękkiej windykacji, czyli dochodzenie roszczeń poprzedzone próbą sanacji, windykacja przez jednego wierzyciela, a także związane z tym doradztwo. Wg ankiety PAPI **przedstawiciele aż 9 podmiotów** stwierdzili, że w wyniku doradztwa w Punkcie Informacyjno - Konsultacyjnym złożyli wniosek o pożyczkę.

Wśród PES biorących udział w badaniu jako największe plusy wskazywano: jeden wniosek oraz jedno miejsce złożenia dokumentów, a także niskie koszty udzielenia pożyczki oraz krótki okres oczekiwania na decyzję, jako czynniki najbardziej zachęcające do skorzystania z pożyczki. Bardzo wysoko oceniona była też możliwość skorzystania z pożyczki przez PES nieprowadzące działalności gospodarczej.

Tabela 1. Ocena elementów oferty w ramach [PI: Fundusz Pożyczkowy ES] przez potencjalnych pożyczkobiorców. [CATI; N = 100]

| Elementy oferty/ocena na skali ¹ | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 |
|---|-------|-------|--------|---------------|---------------|
| jedno miejsce składania dokumentów | 7,04% | 7,04% | 16,90% | 15,49% | 53,52% |
| jeden wniosek o udzielenie pożyczki wraz z poręczeniem | 2,82% | 5,63% | 12,68% | 16,90% | 61,97% |
| koszty pożyczki (odsetki od 5,51% do 8,91% plus prowizja za poręczenie liczona od kwoty poręczenia od 0,6% do 3,6%) | 0,00% | 2,82% | 19,72% | 25,35% | 52,11% |
| kumulacja kosztów obsługi pożyczki | 2,82% | 7,04% | 22,54% | 32,39% | 35,21% |

¹ 1 - oznacza nieatrakcyjne, a 5 - bardzo atrakcyjne.



| Elementy oferty/ocena na skali ¹ | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 |
|---|-------|-------|--------|---------------|---------------|
| i poręczenia | | | | | |
| koszty poręczenia rozłożone w skali roku na miesięczne raty | 4,23% | 2,82% | 19,72% | 33,80% | 39,44% |
| okres spłaty pożyczki - do 60 miesięcy dla pożyczek inwestycyjnych i inwestycyjno-obrotowych i 36 miesięcy dla obrotowych | | | | | |
| okres oczekiwania na decyzję – 10 dni | 1,41% | 0,00% | 19,72% | 18,31% | 60,56% |
| możliwość ubiegania się o pożyczkę innych, niż prowadzące działalność gospodarczą PES | 1,41% | 2,82% | 14,08% | 29,58% | 52,11% |
| miękką windykacja (dochodzenie roszczeń poprzedzone próbą sanacji, windykacja przez jednego wierzyciela), doradztwo | 2,82% | 8,45% | 21,13% | 35,21% | 32,39% |

Przedstawiciele PES, które otrzymały pożyczki, w takcie IDI, wyrażali zadowolenie ze sposobu pozyskania środków. Nie zgłaszali żadnych problemów na etapie wizyty analityka, podpisania umowy, przekazania środków i spłaty pożyczki. Wysoko ocenili współpracę z CISTOR i KPFP na każdym etapie procedur. Szczególnie cennym było weryfikowanie złożonych wniosków już na samym początku, uwzględniając podstawowe warunki skorzystania z pożyczki. Dzięki temu, jeśli dany PES nie spełniał podstawowych warunków, nie musiał składać całej niezbędnej dokumentacji. Znacznie usprawniło to proces samego aplikowania o pożyczkę. Szczególne zadanie w tym zakresie spełniał Punkt Informacyjno – Konsultacyjny, którego zadaniem było przygotowanie przyszłych odbiorców projektu do składania niezbędnych dokumentów, oraz pomoc we wstępnej weryfikacji podmiotów, które mogły się starać o pożyczkę.



13. Czy jest prawdopodobne funkcjonowanie produktu po zakończeniu finansowania projektu?

Ze strony PES istnieje zapotrzebowanie na pożyczki, ok. 40% respondentów badania zadeklarowało, że są zainteresowani wzięciem pożyczki na oferowanych przez fundusz warunkach. Możliwość spłaty pożyczki deklaruje 35% odpowiadających PES. Musimy pamiętać, iż obecnie w województwie kujawsko-pomorskim tego typu podmiotom pożyczki komercyjne udzielają jedynie TISE SA i PAFPIO i to ze stosunkowo wysokim oprocentowaniem. Ponadto podobną ofertę pożyczki mogą oni znaleźć w ramach inicjatywy JEREMIE, czy też w ofercie „ES Fundusz” realizowanego w ramach projektu pn. „Wsparcie inżynierii finansowej na rzecz rozwoju ekonomii społecznej”. Należy zaznaczyć, iż skierowane są one jedynie do podmiotów prowadzących działalność gospodarczą i mogą obejmować jedynie inwestycje związane z jej prowadzeniem. Jak wynika z IDI z Funduszem Pożyczkowym zainteresowanie testowanym produktem wykazały inne fundusze z całej Polski oraz Stowarzyszenie Funduszy. Również niektóre regiony jak np. woj. zachodniopomorskie podejmują działania na rzecz stworzenia własnych funduszy pożyczkowo-poręczeniowych, co może stanowić obszar potencjalnej współpracy. Należy zatem ocenić, iż istnieją obiektywne warunki do tego, aby oferowany w ramach projektu produkt mógł funkcjonować po zakończeniu jego finansowania.



7. Analiza SWOT

| Mocne strony | Słabe strony |
|--|--|
| <ul style="list-style-type: none"> - wypracowany kompleksowy model udzielenia pożyczki dla PES; - połączenie udzielenia pożyczki wraz ze wsparciem doradczym (stworzenie Punktu Informacyjno – Konsultacyjnego przy CISTOR ®); - wypracowana kompletna dokumentacja wraz z instrukcjami postępowania; - połączenie pożyczki z poręczeniem; - przetestowany model; - połączenie pożyczek inwestycyjnych z obrotowymi. | <ul style="list-style-type: none"> - stosunkowo wysokie oprocentowanie; - poręczenia skierowane tylko dla podmiotów prowadzących działalność gospodarczą; - problem z definicją PES, brak świadomości stosowanych odgórnie definicji przez odbiorców produktu. |
| Szanse | Zagrożenia |
| <ul style="list-style-type: none"> - tendencja europejska zastępowania dotacji zwrotnymi formami wsparcia; - możliwość pokrycia odsetek przez podmioty publiczne JST i fundusze europejskie; - możliwość wykorzystania potencjału funduszu w innych regionach. | <ul style="list-style-type: none"> - inne instrumenty oferujące niższe oprocentowanie typu JEREME , czy np. fundusz pn. „ES Fundusz” w ramach projektu „Wsparcie inżynierii finansowej na rzecz rozwoju ekonomii społecznej”; - konkurencja ze strony innych funduszy pożyczkowych zakładanych przez JST, które mają własne wypracowane zasady udzielania pożyczek i poręczeń; - niskie kompetencje w zakresie zarządzania finansami w PES. |



8. Wnioski i rekomendacje

Z pewnością wypracowany produkt pozwala na wdrożenie produktu przez dowolny fundusz w Polsce. Ważnym elementem w procesie udzielania pożyczek jest zarówno system wsparcia okołofunduszowego jak i system monitoringu. Wypracowany model zachowali wysoką adaptacyjność, dzięki czemu mógł on zostać dostosowany do oczekiwań i możliwości PES. Niezbędne jest podniesienie kompetencji biznesowych PES w celu umożliwienia ich rozwoju w oparciu o finansowanie zwrotne i prowadzenie działalności statutowej odpłatnej lub gospodarczej. Obecnie produkt ten stanowi tylko ułamek oferty, żaden z funduszy pożyczkowych nie traktuje takiej oferty, jako produktu mogącego przynosić takie same korzyści, jak w przypadku przedsiębiorców. Nie należy jednak tylko z tego powodu rezygnować z jego realizacji, gdyż nawet początkowo małe zainteresowanie z biegiem czasu, ma możliwość utarcia się w świadomości PES i być może zacząć je w przyszłości wykorzystywać. W związku z tym, iż produkt docelowy ma być promowany w całym kraju, możliwości jego powodzenia wzrastają. Sam fakt, tego, iż z początkowo zakładanego wskaźnika na poziomie 1 udzielonej pożyczki, wzrósł on do 5, powoduje, iż należy śmiało przypuszczać, że zainteresowanie to będzie rosło. Warto zwrócić uwagę na możliwości promocyjne produktu, materiały z informacją na temat oferowanego wsparcia, powinny jaśniej pokazywać dla kogo jest oferowany produkt (np. wskazując konkretne przykłady PES).

Tabela 2. Rekomendacje

| LP | Rekomendacja | Adresat |
|----|--|---------------|
| 1. | Promowanie, akcentowanie w fazie upowszechniania produktu, wśród osób zainteresowanych wdrożeniem produktu, wprowadzenia możliwie najniższego oprocentowania pożyczki (w miarę możliwości instytucji wprowadzającej produkt). | projektodawca |
| 2. | Promowanie, akcentowanie w fazie upowszechniania wśród funduszy pożyczkowych i poręczeniowych, produktu poręczenia również dla podmiotów nieprowadzących działalności gospodarczej (w miarę możliwości instytucji wprowadzającej produkt). | projektodawca |
| 3. | Promowanie w fazie upowszechniania produktu definicji PES, czytelne wskazanie podmiotów mogących starać się o pożyczki. | projektodawca |
| 4. | Promowanie produktu w fazie upowszechniania w pozostałych regionach kraju. | projektodawca |



9. Podsumowanie

Ewaluacja projektu innowacyjnego pn. „Fundusz Pożyczkowy Ekonomii Społecznej” miała na celu ocenę rzeczywistych efektów testowanego produktu i odnosiła się w szczególności do następujących, kwestii:

1. Wzmocnienie trwałości funkcjonowania PES poprzez poszerzenie możliwości korzystania PES ze zwrotnego finansowania zewnętrznego.
2. Poprawa dostępności finansowania zwrotnego dla PES.
3. Zwiększenie potencjału funduszy pożyczkowych i/lub poręczeniowych do finansowania PES.
4. Zwiększenie potencjału PES w zakresie korzystania z finansowania zwrotnego poprzez udzielanie wsparcia okołofunduszowego.

Dokonana ocena wskazuje na wysokie cechy użytkowe wypracowanego produktu. Niski stopień biurokratyzacji, wysoka przyjazność procedur, włączenie do potencjalnych beneficjentów PES nieprowadzących działalności gospodarczej, łączenie pożyczki inwestycyjnej z obrotową to wysoko oceniane atuty wypracowanego rozwiązania.

Jak wynika z badania PAPI możliwość skorzystania z rozwiązań dedykowanych specjalnie dla PES ma kluczowe znaczenie w zakresie uzyskania możliwości rozwojowych poszczególnych podmiotów.

Warto podkreślić, iż 56% PES biorących udział w badaniu PAPI zadeklarowało chęć skorzystania z możliwości finansowania zwrotnego w przyszłości. Pozwala to postawić tezę, iż w sposób pośredni, tego typu produkt pozwala na planowanie przyszłości, inwestowanie, rozwijanie działalności, a przez to wpływa na zwiększenie trwałości PES.

Pozyskanie zwrotnego finansowania w opinii lokalnych JST, funduszy pożyczkowych oraz funduszy poręczeniowych może mieć znaczny wpływ na działalność PES w przyszłości. Wypracowane w projekcie procedury powszechnie uznane zostały za bardzo przydatny w przyszłości materiał do wspierania organizacji. Jednak zarówno przedstawiciele samorządów jak i kadra zarządzająca FP stosunkowo zgodnie stwierdziła, że w tym momencie PES są bardziej nastawione na pozyskanie bezzwrotnych środków na swoją działalność.

Ze strony PES istnieje zapotrzebowanie na pożyczki, ok. 40% respondentów badania zadeklarowało, że są zainteresowani wzięciem pożyczki na oferowanych przez fundusz warunkach. Możliwość spłaty pożyczki deklaruje 35% odpowiadających PES.



10. Załączniki

10.1. Case study

Wskazanie potencjału funduszu pożyczkowego do finansowania PES.

| | |
|--|---|
| Czym się zajmuje Kujawsko-Pomorski Fundusz Pożyczkowy? | Kujawsko-Pomorski Fundusz Pożyczkowy sp. z o.o. wspiera mikro i małe przedsiębiorstwa w dostępie do finansowania zewnętrznego. Celem działalności Spółki jest wspieranie powstawania i rozwoju przedsiębiorczości, oraz rozwoju ekonomii społecznej na terenie województwa kujawsko – pomorskiego, w szczególności przez ułatwianie dostępu do finansowania, szkoleń, doradztwa, infrastruktury okołobiznesowej oraz współdziałania nauki i biznesu. |
| Kiedy powstał? | Został utworzony w 2004 roku przez Samorząd Województwa, który wraz z Toruńską Agencją Rozwoju Regionalnego S.A. jest jego udziałowcem. |
| Co oferuje, jak wspiera PES? | Kujawsko-Pomorski Fundusz Pożyczkowy oferuje następującą pomoc Podmiotom Ekonomii Społecznej: <ul style="list-style-type: none"> - świadczy usługi prawne, księgowe, marketingowe, - prowadzi doradztwo, - oferuje szkolenia dostarczające wiedzę i umiejętności z zakresu m.in. zakładania i prowadzenia działalności w sektorze ekonomii społecznej, - realizuje usługi wspierające rozwój partnerstwa lokalnego, opartego na współpracy samorządu lokalnego i organizacji pozarządowych, na rzecz ekonomii społecznej, - prowadzi promocję ekonomii społecznej i zatrudnienia w sektorze ES, - wspiera osoby fizyczne i prawne, zamierzające założyć spółdzielnię socjalną w formie doradztwa, przyznania środków finansowych, wsparcia pomostowego, - pomaga w poszukiwaniu i testowaniu długookresowych źródeł finansowania instytucji otoczenia sektora ekonomii społecznej oraz spółdzielni socjalnych. |
| Gdzie szukać pomocy? | Od początku istnienia Fundusz we współpracy z samorządami lokalnymi, instytucjami oraz organizacjami otoczenia biznesu |



| | |
|---|---|
| | uruchamia punkty informacyjne w całym województwie. Dziś jest ich prawie 30. |
| Jakie wsparcie można otrzymać i na co można uzyskać finansowanie w ramach projektu? | <p>Pożyczkę mogą uzyskać PES posiadające siedzibę i prowadzące swoją działalność na terenie województwa kujawsko – pomorskiego. Może ona zostać udzielona na cele obrotowe, obrotowo-inwestycyjne albo inwestycyjne, bezpośrednio związane z podejmowaniem, prowadzeniem i rozwijaniem działalności gospodarczej lub działalności statutowej Wnioskodawcy, w szczególności na:</p> <ul style="list-style-type: none"> - nabycie środków trwałych, - budowę, przebudowę, adaptację lub modernizację środków trwałych, - zakup wyposażenia, - zakupy materiałów i surowców niezbędnych dla realizacji założonego przedsięwzięcia, - zakup oprogramowania, - pokrycie kosztów innych wydatków bezpośrednio związanych z prawidłową instalacją i uruchomieniem sprzętu, - prefinansowanie przedsięwzięć mających przyznane środki w ramach projektów krajowych, unijnych i innych (dotyczy FP, którego kapitał nie pochodzi z funduszy europejskich), - pokrycie kosztów bieżącej działalności PES. |
| Jaka jest procedura i niezbędne dokumenty? | <p>Aby wnioskować o pożyczkę należy złożyć w siedzibie Kujawsko-Pomorskiego Funduszu Pożyczkowego:</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. wniosek o pożyczkę, 2. informację na temat realizowanego przedsięwzięcia, 3. osobisty kwestionariusz poręczyciela – jeśli zabezpieczenie stanowi poręczenie osoby fizycznej, 4. odpis z Krajowego Rejestru Sądowego lub inny dokument określający status prawny PES, 5. kopię potwierdzenia nadania numeru identyfikacji podatkowej NIP, 6. kopię zaświadczenia o numerze identyfikacyjnym REGON, 7. kopię dokumentu tożsamości osób reprezentujących wnioskodawcę, 8. aktualne zaświadczenia z właściwego organu podatkowego i właściwego oddziału Zakładu Ubezpieczeń Społecznych o nie zaleganiu z należnościami z tytułu podatków oraz należności |



| | |
|---|---|
| | <p>wobec ZUS,</p> <p>9. poświadczenia oceny sytuacji finansowej wnioskodawcy (bilans za ostatnie dwa lata poprzedzające rok składania wniosku wraz z deklaracją CIT; jeżeli działa krócej - to za okres działalności),</p> <p>10. inne dokumenty określające sytuację gospodarczą i finansową: opinię z banku prowadzącego rachunek bieżący wnioskodawcy, zaświadczenie z banku lub instytucji finansującej o wysokości zadłużenia i terminowości spłat oraz sposobu zabezpieczenia zadłużenia – dotyczy podmiotów, które mają zadłużenie z tytułu pożyczki lub kredytu,</p> <p>11. upoważnienie do sprawdzenia w InfoMonitorze dla przedsiębiorcy i konsumenta (dla Wnioskodawcy i ewentualnie dla Poręczyciela).</p> |
| <p>Jaka jest ocena procedur stosowanych w projekcie innowacyjnym?</p> | <p>Zastosowane procedury umożliwiają ocenę zdolności kredytowej podmiotu, są tanie w stosowaniu, a także są adekwatne do potrzeb PES.</p> <p>Wypracowana dokumentacja składa się nie tylko z formularzy, wniosków, ale także z instrukcji ich wypełniania. Dokumenty te były poddawane ocenie w trakcie ich stosowania i zostały na ich podstawie dostosowane do potrzeb zarówno funduszu jak i aplikujących PES. Procedury zostały przetestowane na 5 udzielonych pożyczkach o różnej wielkości, formie prawnej i różnym stopniu dojrzałości podmiotów.</p> <p>Mocne strony procedur to składanie dokumentów w jednym miejscu – przy ubieganiu się o pożyczkę i poręczenie, krótki czas oceny wniosku, a także wsparcie doradców przy składaniu wniosku.</p> |



10.2. Spis wykresów

| | |
|---|----|
| Wykres 1. Odpowiedź na pytanie: Czy Pana/Pani zdaniem możliwość uzyskania kredytu na preferencyjnych warunkach może wpłynąć na rozwój Państwa podmiotu? [CATI; N=100] ... | 13 |
| Wykres 2. Odpowiedź na pytanie: Na co przeznaczyci Państwo lub zamierzają przeznaczyć otrzymane środki finansowe? [PAPI; N=48] | 14 |
| Wykres 3. Odpowiedź na pytanie: Czy zamierzają Państwo skorzystać z możliwości finansowania zwrotnego w przyszłości? [PAPI; N=48] | 15 |
| Wykres 4. Odpowiedź na pytanie: Czy Pana/Pani zdaniem dostępność takiego kredytu preferencyjnego jest wyższa niż kredytu w banku komercyjnym? [PAPI; N=48] | 16 |
| Wykres 5. Odpowiedź na pytanie: Na czym polega lepsza dostępność? [CATI; N=100] | 17 |
| Wykres 6. Warunki możliwe do spełnienia przez organizację. [CATI; N = 100] | 19 |
| Wykres 7. Odpowiedź na pytanie: Czy otrzymane wsparcie spełniło Państwa oczekiwania? [CATI; N = 100] | 23 |

10.3. Spis tabel

| | |
|--|----|
| Tabela 1. Ocena elementów oferty w ramach [PI: Fundusz Pożyczkowy ES] przez potencjalnych pożyczkobiorców. [CATI; N = 100] | 24 |
| Tabela 2. Rekomendacje | 28 |

10.4. Lista dokumentów wykorzystanych do DR

1. Szczegółowy Opis Priorytetów Programu Operacyjnego Kapitał Ludzki 2007 – 2013, Warszawa, 1 stycznia 2013 r.
2. Program Operacyjny Kapitał Ludzki, Narodowe Strategiczne Ramy Odniesienia 2007–2013, Warszawa.
3. Diagnoza III sektora w woj. Kujawsko-pomorskim pod kątem potrzeb i możliwości w zakresie finansowania zwrotnego, Toruń 2012 r.
4. Ekspertyza: Ocena procedury udzielania pożyczek z poręczeniem podmiotom ekonomii społecznej, Monika Mazur-Świerczyńska, Toruń 2012 r.
5. Wniosek o dofinansowanie projektu.
6. Strategia wdrażania produktu innowacyjnego testującego.
7. Regulamin funduszu pożyczkowego ekonomii społecznej.
8. Załącznik nr 1, wniosek o udzielenie pożyczki z poręczeniem.
9. Załącznik nr 2, informacja na temat realizowanego przedsięwzięcia.
10. Rejestr opinii i spostrzeżeń z fazy testowania produktu, fundusz pożyczkowy ekonomii społecznej, w ramach działań Kujawsko-Pomorskiego Funduszu Pożyczkowego.
11. Formularz zmian w projekcie – dokument wewnętrzny.
12. Pismo nt. zmian dotyczących testowania produktu: „Pożyczka z poręczeniem dla PES”.



10.5. Narzędzia

IDI PES które starały się o pożyczkę

1. **Jaki wpływ na trwałość PES ma możliwość korzystania z dedykowanych rozwiązań w zakresie finansowania zwrotnego?**
2. **Który z elementów oferowanych PES tj. długi okres spłaty pożyczki, skrócony okres oczekiwania na decyzję, niskie koszty, był czynnikiem najbardziej zachęcającym do skorzystania z pożyczki?**
3. **Czy przyznane pożyczki/poręczenia – sposób przyznania pożyczek/poręczenia były zgodne z oczekiwaniami samych PES?**

Informacje ogólne

1. Czym zajmuje się Pana/Pani organizacja, jaką prowadzi działalność, jaka jest jej specyfika?
2. Jak ocenili/łyby Pan/Pani sytuację ekonomiczną Państwa podmiotu?
3. Jakie są wszystkie źródła finansowania Państwa organizacji?
4. Czy mają Państwo problemy w utrzymaniu płynności finansowej podmiotu? Jeśli tak to w jakich sytuacjach?
5. Czy możliwość skorzystania z finansowania zwrotnego (pożyczki) ma wpływ na utrzymanie płynności finansowej Państwa podmiotu?

Pytania odnośnie testowania produktu

1. Skąd dowiedzieli się Państwo o możliwości zaciągnięcia pożyczki?
2. Jak przebiegał proces składania wniosku o pożyczkę? Czy dokumentacja niezbędna do złożenia wniosku o pożyczkę była łatwo dostępna? Czy terminy na zebranie niezbędnych dokumentów były realne?
3. Jak wyglądał etap weryfikacji zdolności finansowej? Czy Proszeni byli Państwo o dodatkowe wyjaśnienia, uzupełnienia? Czy mieli Państwo u siebie wizytację Analityka? Jak długo trwał ten etap? Czy etap ten miał wpływ na Państwa codzienną działalność, w jaki sposób?
4. Czy na każdym z tych etapów mieli Państwo możliwość konsultowania się z pracownikami CISTOR® lub K-PFP?
5. Czy proces przygotowania do otrzymania pożyczki spełnił Państwa oczekiwania? W jaki sposób?
6. Czy otrzymali Państwo pożyczkę? Jeśli nie to dlaczego?

PES, które otrzymały pożyczkę

1. W jakim czasie od chwili udzielenia zgody na pożyczkę podpisana była umowa?
2. Jakie dodatkowe dokumenty musieli Państwo przedłożyć? Czy etap ten przebiegał sprawnie?
3. Czy mieli Państwo stały kontakt z pracownikami CISTOR® lub K-PFP?
4. Czy rozpoczęli już Państwo etap spłaty pożyczki? Jeśli tak to czy pojawiły się w tym zakresie jakieś problemy?
5. Czy proces udzielania pożyczki spełnił Państwa oczekiwania? W jaki sposób?

Pytania podsumowujące

1. Czy dzięki możliwości skorzystania z pożyczki na preferencyjnych warunkach mają Państwo większe możliwości utrzymania się na rynku?
2. Czy mieliby Państwo takie same szanse na otrzymanie pożyczki w instytucji komercyjnej (np. banku)? Jeśli nie, z czego to wynika?
3. Który z elementów oferowanej usługi miał największy wpływ na podjęcie decyzji o skorzystaniu z oferty (np. wydłużony okres spłaty pożyczki w porównaniu do kredytu rynkowego, możliwość poręczenia pożyczki, skrócony okres oczekiwania na decyzję, niższe oprocentowanie, szczególne warunki wstępne udzielenia pożyczki)?



CATI Wybrani potencjalni pożyczkobiorcy

14. **Czy nastąpiła poprawa w dostępie finansowania zwrotnego dla PES? Jeśli tak, to w jakich wymiarach/płaszczyznach?**
15. **Czy zastosowane procedury są adekwatne do możliwości podmiotów ekonomii społecznej, jako potencjalnych pożyczkobiorców?**
16. **Czy wdrożona procedura miała wpływ na rozwój i stabilizację działalności podmiotów ekonomii społecznej?**
17. **Czy zastosowane procedury spełniają oczekiwania PES?**

1. Czy słyszał/a Pan/Pani o możliwości pozyskania pożyczki na preferencyjnych warunkach w ramach [PI: Fundusz Pożyczkowy ES]?

- a) Tak (przejdź do pyt. 2.)
- b) Nie (przejdź do pyt. 5.)

2. Czy Pana/Pani zdaniem dostępność takiego kredytu preferencyjnego jest wyższa niż kredytu w banku komercyjnym?

- a) Tak (przejdź. do pyt. 4.)
- b) Nie

3. Dlaczego Pan/Pani tak uważa?

.....
.....

(przejdź do pyt. 5)

4. Na czym polega lepsza dostępność (maksymalnie 3 odpowiedzi)?

- a) dłuższy okres spłaty
- b) niższe wymagania wstępne
- c) niższe opłaty manipulacyjne
- d) niższe oprocentowanie
- e) możliwość uzyskania poręczenia
- f) inne, jakie?

5. Proszę wskazać, które z poniższych warunków są możliwe do spełnienia przez Państwa organizację:

- prowadzimy działalność gospodarczą, działalność statutową odpłatną lub nieodpłatną (w przypadku pozyskania odrębnych środków np. z programów unijnych),
- mamy siedzibę i prowadzimy działalność na terenie województwa kujawsko- pomorskiego,
- posiadamy zdolność do spłaty pożyczki wraz z odsetkami w umówionym terminie spłaty,
- nie jest w stosunku do nas prowadzone postępowanie układowe, ugodowe bankowe, likwidacyjne lub upadłościowe,
- nie mamy zaległości w zapłacie podatków i składek na ZUS,
- w przypadku pożyczki na cele inwestycyjne jesteśmy w stanie zapewnić udział środków własnych na poziomie minimum 10 % ogólnej wartości realizowanego przedsięwzięcia,
- jesteśmy w stanie wykazać zabezpieczenie adekwatne do kwoty pożyczki,
- żadna z osób będących członkami organów zarządzających bądź wspólnikami nie została prawomocnie skazana za przestępstwa składania fałszywych zeznań, przekupstwa, przeciwko mieniu, wiarygodności dokumentów, obrotowi pieniężnemu i papierami wartościowymi, obrotowi gospodarczemu, systemowi bankowemu, przestępstwa skarbowe albo związane z wykonywaniem działalności gospodarczej lub popełnione w celu osiągnięcia korzyści majątkowej.
- Mamy możliwość i środki na spłatę pożyczki wraz z odsetkami
- żadne z powyższych.



6. Czy Pana/Pani zdaniem możliwość uzyskania kredytu na preferencyjnych warunkach może wpłynąć na rozwój Państwa podmiotu?

- a) Tak (dlaczego?.....)
- b) Nie (dlaczego?.....)

7. Czy dzięki uzyskaniu takiego preferencyjnego kredytu mieliby Państwo możliwość osiągnięcia płynności finansowej?

- a) Tak (dlaczego?.....)
- b) Nie (dlaczego?.....)

8. Czy korzystał/a Pan/Pani z Punktu Informacyjno-Konsultacyjnego

- a) Tak (przejdź do pyt. 9.)
- b) Nie (przejdź do pyt. 12)

9. Dlaczego Państwa instytucja zgłosiła się do Punktu Informacyjno-Konsultacyjnego?

Pytanie otwarte

10. Czy otrzymane wsparcie spełniło Państwa oczekiwania?

- a) Zdecydowanie tak (przejdź do pyt. 12)
- b) Raczej tak (przejdź do pyt. 12)
- c) Raczej nie (przejdź do pyt. 11.)
- d) Zdecydowanie nie (przejdź do pyt. 11.)

11. Jakie zmiany należy wprowadzić do zakresu usług świadczonych przez Punkt Informacyjno-Konsultacyjny?

Pytanie otwarte

12. Które elementy oferty w ramach [PI: Fundusz Pożyczkowy ES] Pana/Pani zdaniem wydają się atrakcyjne w odniesieniu do oferty komercyjnej?

Proszę ocenić na skali, gdzie 1 - oznacza nieatrakcyjne, a 5 - bardzo atrakcyjne

| | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 |
|---|---|---|---|---|---|
| jedno miejsce składania dokumentów | | | | | |
| jeden wniosek o udzielenie pożyczki wraz z poręczeniem | | | | | |
| koszty pożyczki (odsetki od 5,51% do 8,91% plus prowizja za poręczenie liczona od kwoty poręczenia od 0,6% do 3,6%) | | | | | |
| kumulacja kosztów obsługi pożyczki i poręczenia | | | | | |
| koszty poręczenia rozłożone w skali roku na miesięczne raty | | | | | |
| okres spłaty pożyczki - do 60 miesięcy dla pożyczek inwestycyjnych i inwestycyjno-obrotowych i 36 miesięcy dla obrotowych | | | | | |
| okres oczekiwania na decyzję – 10 dni, jednoczesna decyzja Funduszu Pożyczkowego i Poręczeniowego | | | | | |
| możliwość ubiegania się o pożyczkę innych, niż prowadzące działalność gospodarczą PES | | | | | |
| miękką windykacja (dochodzenie roszczeń poprzedzone próbą sanacji, windykacja przez jednego wierzyciela), doradztwo | | | | | |

13. Czy byłby/łaby Pan/Pani zainteresowany/a wzięciem pożyczki na warunkach wskazanych w pytaniu 12?

- a) Tak (przejdź do pyt. 14)
- b) Nie



14. Na jakie cele byłaby przeznaczona ta pożyczka?

- a) inwestycyjne (remont, zakup sprzętu, wyposażenia)
- b) obrotowe (wydatki na codzienne zobowiązania)
- c) inwestycyjno-obrotowe
- d) inne, jakie?.....

Metryczka:

15. Do jakiego typu podmiotu społecznego należy Państwa instytucja?

- a) Fundacja
- b) Stowarzyszenie
- c) Spółdzielnia socjalna
- d) Inna spółdzielnia
- e) Przedsiębiorstwo non-profit
- f) CIS
- g) KIS
- h) ZAZ
- i) Warsztat Terapii Zajęciowej
- j) Inne (jakie?.....)

16. Jaki rodzaj działalności Państwo prowadzą?

- a) Działalność statutowa
- b) Działalność statutowa odpłatna
- c) Działalność gospodarcza

17. Jaki jest główny obszar działalności Państwa instytucji?

Do 2 odpowiedzi

- a) Edukacja
- b) Integracja i pomoc społeczna
- c) Kultura i sztuka
- d) Sport
- e) Ochrona środowiska
- f) Wsparcie osób niepełnosprawnych
- g) Ekologia
- h) Inne (jakie?.....)

18. Od kiedy działa Państwa podmiot?

(podać rok)

19. Wielkość zatrudnienia w Państwa podmiocie?

(w przeliczeniu na etaty średnio miesięcznie)

20. Główne źródła przychodów

Do 2 odpowiedzi

- a) Sprzedaż towarów i usług (niezależnie od odbiorcy)
- b) Realizacja projektów finansowanych z dotacji samorządowych
- c) Realizacja projektów finansowanych z dotacji krajowych
- d) Realizacja projektów z funduszy strukturalnych
- e) Składki członków
- f) Darowizny
- g) Inne (jakie?.....)



21. Przychód w 2012 roku (orientacyjny)

- a. Do 20 tys
- b. Pow 20 tys -50 tys
- c. Pow 50 tys – 100 tys
- d. Pow 100 tys – 500 tys
- e. Pow 500 tys 1 mln
- f. Pow 1 mln



PAPI PES które skorzystały ze wsparcia okołofunduszowego

18. Czy wsparcie okołofunduszowe spełniło oczekiwania PES?

19. Jaki wpływ na potencjał PES w zakresie korzystania z finansowania zwrotnego miało udzielenie wsparcia okołofunduszowego?

1. Czy przed korzystaniem z usług Punktu Informacyjno-Konsultacyjnego Państwa instytucja korzystała kiedykolwiek z finansowania zwrotnego (tzn. z pożyczek, kredytów, leasingu itd.)?

- a) Tak
- b) Nie

Dla osób, które zaznaczyły „b” w pyt. 1:

2. Dlaczego Państwa instytucja nie korzystała z możliwości finansowania zwrotnego?

Pytanie wielokrotnego wyboru

- Nie mieliśmy takiej potrzeby
- Nie wiedzieliśmy o takiej możliwości
- Nie spełnialiśmy kryteriów
- Nie mogliśmy uzyskać poręczenia
- Nie mieliśmy możliwości zabezpieczenia pożyczki
- Nie mieliśmy pewności, czy będziemy w stanie spłacić otrzymane środki finansowe
- Proponowane pożyczki były zbyt „drogie”
- Procedura wnioskowania o pożyczkę była zbyt skomplikowana, dokumenty były trudne do wypełnienia
- Inny powód (*jaki?.....*)

Dla osób, które zaznaczyły „a” w pyt. 1:

3. Na co przeznaczili Państwo otrzymane środki finansowe?

Pytanie wielokrotnego wyboru

- a) Na cele inwestycyjne (zakup sprzętu, oprogramowania itp.)
- b) Pokrycie kosztów bieżącej działalności instytucji
- c) Prefinansowanie projektów mających przyznane środki w ramach projektów krajowych, unijnych
- d) Inne cele (*jakie?.....*)

4. Dlaczego Państwa instytucja zgłosiła się do Punktu Informacyjno-Konsultacyjnego?

Pytanie otwarte



5. Skąd dowiedzieli się Państwo o możliwości korzystania z usług Punktu Informacyjno-Konsultacyjnego?

Pytanie wielokrotnego wyboru

- a) Strona internetowa Stowarzyszenia CISTOR
- b) Strona internetowa Kujawsko-Pomorskiego Funduszu Pożyczkowego
- c) Strona internetowa Kujawsko-Pomorskiego Funduszu Poręczeń Kredytowych
- d) Portale internetowe skierowane do podmiotów ekonomii społecznej lub organizacji pozarządowych (np. ngo.pl, ekonomiaspoleczna.pl)
- e) Od innych podmiotów ekonomii społecznej/organizacji pozarządowych
- f) Od jednostek samorządu terytorialnego
- g) Od instytucji świadczących wsparcie podmiotom ekonomii społecznej/organizacjom pozarządowym
- h) Mailing, newsletter
- i) Konferencja, spotkanie
- j) Inne źródła (*jakie?.....*)

6. Jaką formę miały konsultacje, z których korzystała Pana/Pani instytucja w Punkcie Informacyjno-Konsultacyjnym?

Pytanie wielokrotnego wyboru

- a) Bezpośrednie spotkanie
- b) Rozmowa telefoniczna
- c) Kontakt mailowy
- d) Inna forma (*jaką?.....*)

7. Po jakie wsparcie zgłosili się Państwo do Punktu Informacyjno-Konsultacyjnego?

Pytanie wielokrotnego wyboru

- a) Uzyskanie informacji na temat możliwości skorzystania z finansowania zwrotnego
- b) Uzyskanie informacji na temat działań, które należy podjąć aby skorzystać z finansowania zwrotnego
- c) Uzyskanie pomocy w przygotowaniu dokumentacji niezbędnej do korzystania z finansowania zwrotnego
- d) Uzyskanie wsparcia w zakresie zarządzania otrzymanymi środkami finansowymi
- e) Inne (*jakie?.....*)

8. Czy otrzymane wsparcie spełniło Państwa oczekiwania?

- a) Zdecydowanie tak
- b) Raczej tak
- c) Raczej nie
- d) Zdecydowanie nie

9. Czy zakres usług świadczonych przez Punkt Informacyjno-Konsultacyjny powinien Państwa zdaniem ulec zmianom?

- a) Tak
- b) Nie
- c) Nie wiem/trudno powiedzieć



Dla osób, które zaznaczyły „a” w pyt. 9:

10. Jakie zmiany należy wprowadzić do zakresu usług świadczonych przez Punkt Informacyjno-Konsultacyjny?

Pytanie otwarte

11. Czy po otrzymaniu wsparcia w Punkcie Informacyjno-Konsultacyjnym korzystali Państwo z możliwości finansowania zwrotnego (złożyli Państwo wnioszek o pożyczkę w ramach projektu)?

- a) Tak
- b) Nie

12. Dlaczego nie?

.....

Dla osób, które zaznaczyły „a” w pyt. 11:

13. Na co przeznaczyci Państwo lub zamierzają przeznaczyć otrzymane środki finansowe?

Pytanie wielokrotnego wyboru

- a) Na cele inwestycyjne (zakup sprzętu, oprogramowania itp.)
- b) Pokrycie kosztów bieżącej działalności instytucji
- c) Prefinansowanie projektów mających przyznane środki w ramach projektów krajowych, unijnych
- d) Inne cele (jakie?.....)

Dla osób, które zaznaczyły „b” w pyt. 11:

14. Czy zamierzają Państwo skorzystać z możliwości finansowania zwrotnego w przyszłości?

- a) Tak
- b) Nie (przejdź do pyt. 16)
- c) Nie wiem/trudno powiedzieć (przejdź do pyt. 16)

Dla osób, które zaznaczyły „a” w pyt. 14:

15. Na co chcieliby Państwo przeznaczyć otrzymane środki finansowe?

Pytanie wielokrotnego wyboru

- a) Na cele inwestycyjne (zakup sprzętu, oprogramowania itp.)
- b) Pokrycie kosztów bieżącej działalności instytucji
- c) Prefinansowanie projektów mających przyznane środki w ramach projektów krajowych, unijnych
- d) Inne cele (jakie?.....)



Metryczka:

16. Do jakiego typu podmiotu społecznego należy Państwa instytucja?

- a) Fundacja
- b) Stowarzyszenie
- c) Spółdzielnia socjalna
- d) Inna spółdzielnia
- e) Przedsiębiorstwo non-profit
- f) CIS
- g) KIS
- h) ZAZ
- i) Warsztat Terapii Zajęciowej
- j) Inne (jakie?.....)

17. Jaki rodzaj działalności Państwo prowadzą?

- a) Działalność statutowa
- b) Działalność statutowa odpłatna
- c) Działalność gospodarcza

18. Jaki jest główny obszar działalności Państwa instytucji?

Do 2 odpowiedzi

- a) Edukacja
- b) Integracja i pomoc społeczna
- c) Kultura i sztuka
- d) Sport
- e) Ochrona środowiska
- f) Wsparcie osób niepełnosprawnych
- g) Ekologia
- h) Inne (jakie?.....)

19. Od kiedy działa Państwa podmiot?

(podać rok)

20. Wielkość zatrudnienia w Państwa podmiocie?

(w przeliczeniu na etaty średnio miesięcznie)

21. Główne źródła przychodów

Do 2 odpowiedzi

- a) Sprzedaż towarów i usług (niezależnie od odbiorcy)
- b) Realizacja projektów finansowanych z dotacji samorządowych
- c) Realizacja projektów finansowanych z dotacji krajowych
- d) Realizacja projektów z funduszy strukturalnych
- e) Składki członków
- f) Darowizny
- g) Inne (jakie?.....)



22. Przychód w 2012 roku (orientacyjny)

- a) Do 20 tys
- b) Pow 20 tys -50 tys
- c) Pow 50 tys – 100 tys
- d) Pow 100 tys – 500 tys
- e) Pow 500 tys 1 mln
- f) Pow 1 mln



IDI organy wykonawcze JST z terenu woj. kujawsko-pomorskiego

IDI Kadra zarządzająca funduszy pożyczkowych i poręczeniowych działających na terenie woj. kujawsko-pomorskiego

1. Czy zastosowane procedury pożyczkowe są adekwatne do możliwości udzielania wsparcia z środków funduszy pożyczkowych i/lub poręczeniowych oraz jednostek samorządu terytorialnego?

2. Czy zastosowane procedury są możliwe do implementacji?

1. Czy słyszeli Państwo o projekcie pn. „PI: Fundusz Pożyczkowy ES”?
2. Czy Państwa zdaniem oferowany w ramach projektu produkt jest dopasowany do specyfiki PES? Czy stanowi on lepsze rozwiązanie od pożyczek dostępnych na rynku? Jeśli tak to w jakim zakresie? **(pytanie dla funduszy pożyczkowych)**
3. Czy Pana/Pani zdaniem procedury jakie zostały opracowane w ramach Projektu Innowacyjnego pn. „Fundusz pożyczkowy ES” są skuteczne?
4. Czy umożliwiają one zabezpieczenie funduszu/JST przed niewiarygodnym pożyczkobiorcą?
5. Czy określone procedury są realne, to znaczy czy fundusz/JST ma możliwość udzielenia pożyczki/ poręczenia na określonych w nich warunkach?
6. Czy fundusz/JST dysponuje lub może dysponować wystarczającymi środkami umożliwiającymi udzielenie pożyczki z poręczeniem? Jeśli tak to w jakiej kwocie byłyby to pożyczki?
7. Czy określone w projekcie procedury udzielania pożyczek odbiegają od tych stosowanych dla podmiotów niebędących PES? Jeśli tak to w jakim zakresie?
8. Jakie może Pan/Pani wskazać bariery w świadczeniu tego typu pożyczek? Po czyjej stronie jest największe zagrożenie, pożyczkodawcy, czy pożyczkobiorcy?
9. Czy Pana/Pani zdaniem wypracowany produkt ma szanse być realizowanym po zakończeniu projektu? Czy wypracowane procedury będą możliwe do zastosowania przez fundusz/JST?



IDI z funduszem pożyczkowym – partnerem projektu

1. Proszę opowiedzieć, z jakiej oferty Państwa Funduszu mogły korzystać podmioty ekonomii społecznej, zanim przystąpili Państwo do realizacji projektu?
2. Jakim zainteresowaniem wśród podmiotów ekonomii społecznej cieszyła się możliwość skorzystania z finansowania zwrotnego (przed realizacją projektu)? Jakie podmioty najczęściej ubiegały się o otrzymanie środków finansowych? Co miało wpływ na taki poziom zainteresowania?
3. Czy oferta skierowana do podmiotów ekonomii społecznej była taka sama jak dla przedsiębiorstw? Jeżeli nie, to czym się od niej różniła?
4. Jak Państwo oceniają obecny dostęp zwrotnych instrumentów finansowych w województwie kujawsko-pomorskim dla podmiotów ekonomii społecznej?
5. Na jakie bariery napotykają podmioty ekonomii społecznej starając się skorzystać z finansowania zwrotnego?
6. Na jakie problemy odpowiada Państwa projekt?
7. Proszę opowiedzieć na czym polega przygotowany przez Państwa produkt?
8. Co jest główną zaletą wypracowanej procedury w porównaniu do analogicznych rozwiązań?
9. Kto może skorzystać z Państwa produktu? Jakie kryteria muszą spełnić użytkownicy i odbiorcy produktu?
10. Proszę opowiedzieć jak przebiega proces testowania:
 - W jaki sposób prowadzą Państwo promocję udzielania pożyczek?
 - Ile podmiotów ekonomii społecznej złożyło do Państwa wnioski o udzielenie pożyczek? Czy spodziewali się Państwo takiego zainteresowania?
 - Czy podmioty, które składały do Państwa wnioski, spełniały ustalone kryteria?
 - Jak oceniają Państwo jakość składanej dokumentacji przez PES? Jakie błędy najczęściej były popełniane przez PES?
 - Na czym polegała prowadzona wizytacja w PES, które złożyły wnioski?
 - W jaki sposób udzielano poręczeń dla PES?
 - Jaką wartość miały udzielane pożyczki?
 - W jaki sposób PES zabezpieczały pożyczkę?
 - Na co PES najczęściej przeznaczały otrzymaną pożyczkę?
 - W jaki sposób prowadzono monitoring PES, którym przyznano pożyczkę?
 - Jak wygląda spłacanie udzielonych już pożyczek, czy pojawiły się na tym etapie jakies problemy?
11. Czy nawiązali Państwo współpracę z funduszem poręczeniowym? Na czym polega ta współpraca? Jak ona przebiegała? Czy procedury współpracy się sprawdziły?
12. Czy Państwa personel, który brał udział w testowaniu produktu, został do tego przeszkolony? Jeżeli tak, to na czym polegało to szkolenie?
13. Które elementy procedury okazały się błędne? Dlaczego?
14. Jakie zmiany zamierzają Państwo wprowadzić do ostatecznego kształtu procedury udzielania pożyczek dla PES?
15. Jak oceniają Państwo gotowość innych funduszy do stosowania opracowanej przez Państwa procedury?
16. Czy możliwe jest wdrożenie produktu przez inne Fundusze? Co jest potrzebne aby włączyć produkt do oferty?