

SCENARIUSZ WYWIADU REGIONALNE FUNDUSZE ROZWOJU

Etap 0 Ankieta wejściowa (przekazana przed wywiadem)

- Rok powstania RFR i wielkość kapitałów do dyspozycji RFR (w formie pieniężnej)?
- Czy RFR jest nowo utworzoną spółką dedykowaną tylko temu jednemu celowi, czy może RFR jest dodatkową działalnością dotychczas istniejącej spółki funkcjonującą np. w ramach wydzielonej komórki istniejącej spółki?
- Sposób i wartość przekazanych środków przez Instytucję Zarządzającą (IZ), w tym źródła przekazania środków tj. 2007-2013, 2014-2020 i czy przewidziano także możliwość przekazania środków z 2021-2027?

Wprowadzenie i omówienie zasad spotkania przez moderatora

Przedstawienie się moderatora, celu badania, ustalenie zasad dyskusji, wyjaśnienie sposobu wykorzystania zebranych informacji.

Dyskusja wprowadzająca

- Do kogo RFR kieruje wsparcie? Czy są to tylko przedsiębiorcy, czy jest to szersza grupa odbiorców wsparcia - jaka?
- Jakie formy współpracy/wsparcia oferujecie odbiorcom wsparcia? (instrumenty finansowe, doradztwo, inne)?
- Jaki jest poziom zainteresowania poszczególnymi instrumentami finansowymi?
- Czy Pana/i zdaniem wiedza podmiotów korzystających z Państwa finansowania o ofercie takich instytucji jak Pana/i jest wystarczająca? Czy, a jeśli tak, to w jaki sposób należy je promować?
- Jakie formy kontaktu są wykorzystywane (narzędzia informacyjno-promocyjne) do informowania odbiorców wsparcia o aktualnych instrumentach finansowych (zdalny/osobisty)? Które z narzędzi jest najefektywniejsze w dotarciu do grupy docelowej? (np. radio, reklama internetowa, bilbordy, własne strony www, inne)?
- W jakiej formie mogą być składane wnioski? Czy proces ubiegania się o wsparcie zwrotne jest zautomatyzowany? Czy wnioski można składać w formie elektronicznej? W każdym modelu (pośrednim, bezpośrednim, mieszanym – jeśli dotyczy)?
- Czy według Pana/Pani sztuczna inteligencja będzie w stanie wspomagać procesy aplikacji o środki czy widzą Państwo dla niej obszary do pomagania?
- Jaki wpływ ma według Państwa oddziaływanie wsparcia zwrotnego na rozwój ostatecznych odbiorców?
- Jak wsparcie i działalność RFR realizuje cele województwa określone w dokumentach strategicznych?
- Jak w Pani/Pana ocenie przebiega proces ubiegania się o pomoc z RFR przez pośredników finansowych/odbiorców wsparcia? Czy są obszary, które można usprawnić?

Rodzaj oferowanych produktów (instrumentów finansowych - IF), ich cechy, rola i znaczenie w finansowaniu rozwoju regionalnego, w finansowaniu działalności przedsiębiorstw):

- Jakie IF oferujecie ostatecznym odbiorcom? Czy obecne instrumenty są wystarczające? Dlaczego tak, dlaczego nie? Zakres wykorzystania obecnych instrumentów (produktów) w finansowaniu rozwoju regionalnego, działalności ostatecznych odbiorców?
- Czy widzą Państwo zalety i wady oferowanych instrumentów i ich parametrów?
- Co najbardziej przyciąga odbiorców wsparcia do korzystania z oferowanych przez Pana/i instytucję instrumentów finansowych?
- Czy prowadzicie Państwo badania klientów w zakresie ich potrzeb oraz oceny Państwa oferty? Jak często, w jaki sposób? Jeżeli tak, to jakie wnioski z nich wynikają?

- Czy oferowane obecnie instrumenty finansowe konkurują (w jakim stopniu) z ofertą finansowania bezzwrotnego (wdrażaną w ramach programów unijnych)? Jak silna jest konkurencja i jakie są jej skutki, a także jakich sfer dotyczy?
- W jaki sposób oferowane instrumenty demarkują się/są komplementarne ze wsparciem zwrotnym dostępnym na rynku, w szczególności pochodzącym ze środków unii europejskiej? Czy w Pana/Pani ocenie dostępność środków z różnych źródeł jest wystarczająca dla zaspokojenia potrzeb danego rynku, czy może nadmierna i dlaczego? Jak to wpływa na zarządzanie środkami w RFR?
- W jakim modelu działa RFR i dlaczego?
- wyłącznie pośrednim – wsparcie udzielane odbiorcom wsparcia przez wybranych przez RFR Pośredników Finansowych
- wyłącznie bezpośrednim - wsparcie udzielane odbiorcom wsparcia bezpośrednio przez RFR (bez Pośredników Finansowych),
- mieszanym - wsparcie udzielane odbiorcom zarówno w modelu pośrednim i bezpośrednim
- W przypadku modelu mieszanego czy demarkują Państwo instrumenty pomiędzy modelem pośrednim a bezpośrednim? A jeśli tak to w jaki sposób?
- - *(poniższe pytania w zależności od odpowiedzi)*
 - Model pośredni – Czy RFR występuje jako fundusz funduszy i dystrybuje instrumenty finansowe za pomocą pośredników finansowych? Jak go Państwo oceniać? Jakie produkty oferujecie? Dla kogo?
 - Bezpośredni – Czy RFR samodzielnie dystrybuje instrumenty finansowe pomiędzy swoimi klientami? Jak go Państwo oceniać? Jakie produkty? Dla kogo?
 - Mieszany – Czy w modelu mieszanym stosowane są obydwa te podejścia równocześnie, czy istnieje zasada demarkacyjna? Jak go Państwo oceniać? Jakie produkty? Dla kogo? Jakie IF oferujecie pośrednio, a jakie bezpośrednio?
- Jak i czym zastąpić dotację, która staje się coraz bardziej niedostępna? Czy w przyszłości będzie coraz więcej funduszy na wsparcie zwrotne i czy mogą one wyprzeć finansowanie dotacyjne z kolejnych obszarów? Jeśli tak, jakich w Pana/i ocenie?

Ocena obecnego systemu finansowania rozwoju regionalnego, sektora MSP, jego spójność, skuteczność – stan obecny

- Jakie są ramy instytucjonalne systemu, struktura działania RFR?
- Czy RFR identyfikuje problemy administracyjno-operacyjne w związku z zarządzaniem środkami (np. odpowiednia kadra, system IT do obsługi transakcji itp.)?
- Czy w Pana/i opinii instytucje pełniące role Pośredników Finansowych są przygotowane do wdrażania instrumentów finansowych w innych obszarach niż przedsiębiorczość? Czy w związku z tym posiadają wystarczające kapitały do postępowań przetargowych? Jeżeli nie, to czy RFR oferuje instrumenty na zwiększenie kapitałów pośredników finansowych?
- Czy system składający się z RFR-ów i pośredników finansowych (m.in. funduszy pożyczkowych, poręczeniowych) jest spójny, czy należy go uzupełnić o nowe instytucje? Jeżeli tak jakie? Jakich brakuje w regionie?
- Czy Pani/Pana zdaniem obecny regionalny system finansowy jest skuteczny, jeśli nie to co wymaga poprawy?
- Czy do RFR przekazano wolne środki finansowe, czy także zobowiązania (dotychczasowe umowy zawarte z Pośrednikami Finansowymi) - które z rozwiązań wydaje się właściwsze i dlaczego?
- Ryzyko pułapki rozwoju regionalnego (województwa po przekroczeniu 75% średniego PKB per capita tracą część środków rozwojowych) – W jaki sposób można je ograniczyć? Jak się

przygotować? Czy w regionie są prowadzone rozmowy na ten temat? Czy są pierwsze decyzje? Czy Pani/Pana zdaniem istniejący regionalny system finansowy wraz z kapitałami mogą skutecznie zapobiec problemowi?

Analiza SWOT regionalnych instytucji finansowych

- Jakie można wymienić mocne strony regionalnych funduszy rozwoju?
- Jakie można wymienić słabe strony regionalnych funduszy rozwoju?
- Jakie szanse zewnętrzne i wewnętrzne należy wykorzystać do rozwoju regionalnych funduszy rozwoju?
- Jakie bariery zewnętrzne i wewnętrzne mogą zagrozić rozwojowi regionalnych funduszy rozwoju?

Zakończenie: podziękowanie za udział