

*WIOLETA SAMITOWSKA*

**Uniwersytet Szczeciński**

*ARKADIUSZ MIELCZAREK*

**Zachodniopomorski Regionalny Fundusz Poręczeń Kredytowych sp. z o.o.**

**ZWROTNE INSTRUMENTY FINANSOWE  
W RAMACH INICJATYWY JEREMIE A MOŻLIWOŚĆ WZROSTU  
POTENCJAŁU PRZEDSIĘBIORCZOŚCI AKADEMICKIEJ**

**Streszczenie**

W artykule poruszono kwestie związane z wpływem zwrotnych instrumentów finansowych na przedsiębiorczość w regionie, a w szczególności na wzrost potencjału przedsiębiorczości akademickiej. Praca jest próbą syntezy pierwszego okresu wdrażania inicjatywy finansowej JEREMIE w województwie zachodniopomorskim. Podjęto również próbę oceny punktów styecznych i wzajemnej współpracy pomiędzy pośrednikami finansowymi wdrażającymi w regionie inicjatywę JEREMIE a przedsiębiorczym środowiskiem akademickim.

**Słowa kluczowe:** zwrotne instrumenty finansowe, inicjatywa JEREMIE

**Wprowadzenie**

Wzrost znaczenia wiedzy jako czynnika rozwoju gospodarczego, a także globalizacja, dynamiczne zmiany ekonomiczno-społeczne powodują, że ośrodki naukowe i akademickie zostały zmuszone do zmian w obszarze wiedzy i nowoczesnych technologii. Model szkoły wyższej oparty na edukacji i badaniach naukowych (tzw. uniwersytet humboldtowski) zostaje poszerzony o przygotowanie do przedsiębiorczości rozumianej jako kształtowanie aktywnych zachowań przed-

siębiorezych, umożliwiających samodzielne działanie na rynku. Niezbędny staje się coraz bliższy kontakt uczelni z biznesem, a współpraca podejmowana przez uczelnie z podmiotami działającymi w ich otoczeniu przybiera coraz bardziej złożone formy. Aktywność w sferze edukacji biznesu oraz praktyczne wsparcie dla nowych firm powstałych na bazie know-how osób związanych z badaniami naukowymi nosi nazwę przedsiębiorczości akademickiej. Wydaje się, że jej rozwój stanowi obecnie jedną z kluczowych składowych procesów budowania międzynarodowej innowacyjności i konkurencyjności gospodarki. Globalizacja [Richert-Każmierska 2010], reorientacja gospodarki w kierunku gospodarki opartej na wiedzy, konieczność budowania międzynarodowej konkurencyjności to tylko niektóre z okoliczności sprawiających, że przedsiębiorczość oraz jej instrumenty – innowacje i kapitał intelektualny – wymagają świadomej stymulacji. Na różnych poziomach, przez różne podmioty, przy użyciu różnych metod i narzędzi prowadzi się działania mające na celu pobudzenie, wzmocnienie i rozwój przedsiębiorczości.

Dynamikę przedsiębiorczej fazy procesu innowacyjnego w szczególności sposób utrudniają ograniczenia finansowe określane jako luka finansowa. Na rynku finansowym brakuje instrumentów zasilania kapitałowego dobrych projektów na początkowych etapach rozwoju. Rozmiar luki finansowej jest relatywnie mały na rynkach, na których występuje wysoka aktywność inwestorów ryzyka (*venture capital*), przy czym szczególną rolę w tym zakresie odgrywają: sieci aniołów biznesu (*business angels*) oraz wspierane z funduszy publicznych fundusze kapitału zalążkowego (*seed fund*), a także granty ze środków publicznych [Matusiak, Guliński 2010: 15].

## 1. Przedsiębiorczość akademicka

Przedsiębiorczość jest powszechnie uznawana za zdolność do podejmowania różnych przedsięwzięć, za cechę ludzi aktywnych i energicznych. Transformacja ustrojowa dokonana po 1989 roku uruchomiła ogromną eksplozję przedsiębiorczości, która znalazła również odzwierciedlenie w środowisku akademickim. Z jednej strony [Guliński, Zasiadły 2005: 9] jest to przedsiębiorczość środowiska akademickiego: studentów, doktorantów, z drugiej – kadry akademickiej: pracowników samodzielnych, pomocniczych i administracji. Kanałem transferu wiedzy i innowacji jest zakładanie przedsiębiorstw przez pracowników uczelni,

jej studentów i doktorantów, na terenie uczelni lub w jej pobliżu. Z drugiej strony szkoła wyższa to swoiste przedsiębiorstwo, które może i powinno być dobrze zorganizowane i zarządzane.

Obecnie bardzo dużo się mówi i pisze o przedsiębiorczości akademickiej, o transferze technologii z uczelni do gospodarki, a także o przedsięwzięciach typu spin-off i spin-out. Niestety, w Polsce firm powstałych na zasadach przedsiębiorczości akademickiej jest wciąż niewiele. Sprawa nie jest prosta, ponieważ środowiska naukowe rządzą się swoimi prawami. Zdaniem specjalistów zajmujących się omawianą problematyką, naukowcy nie są przygotowani do zakładania i prowadzenia przedsiębiorstw, a uczelnie zupełnie nie są dostosowane do potrzeb biznesowych [Samitowska 2011: 60].

Przedsiębiorczość akademicka w Polsce jest hasłem, które (pomimo występowania od lat w relacjach sektora nauki z gospodarką) pojawiło się jako wyraz nowych zadań i możliwości stojących przed środowiskiem uczelni. Wynika to z nowego postrzegania roli uczelni wyższej w otoczeniu gospodarczym, które wymusza poszukiwanie nowego modelu organizacyjnego, jak również zmiany postaw środowiska akademickiego. Tematykę tę reguluje prawnie znowelizowana ustawa *Prawo o szkolnictwie wyższym* (DzU nr 164, poz. 1365, z późn. zm.), którego art. 4, ust. 4 mówi: „uczelnie współpracują z otoczeniem społeczno-gospodarczym, w szczególności w zakresie prowadzenia badań naukowych i prac rozwojowych na rzecz podmiotów gospodarczych, w wyodrębnionych formach działalności, w tym w drodze utworzenia spółki celowej”. Główna misja uczelni – prowadzenie badań i kształcenie studentów – została uzupełniona o oddziaływanie na otoczenie społeczno-gospodarcze. Bardzo ważnym zapisem z punktu widzenia przedsiębiorczości akademickiej w tej ustawie jest treść artykułu 86, pkt 1: „w celu lepszego wykorzystania potencjału intelektualnego i technicznego uczelni oraz transferu wyników prac naukowych do gospodarki, uczelnie mogą prowadzić akademickie inkubatory przedsiębiorczości oraz centra transferu technologii”.

Przybliżając te formy realizacji instytucjonalnej przedsiębiorczości akademickiej, należy je krótko zaprezentować. Komisja Europejska definiuje inkubatory przedsiębiorczości jako: „wyznaczone miejsca, gdzie skoncentrowana jest duża liczba nowo powstałych firm na względnie ograniczonej przestrzeni” [European Commission 1990]. Zgodnie z artykułem 86, pkt. 2 przywołanej wyżej ustawy – akademicki inkubator przedsiębiorczości tworzy się w celu wsparcia działalności gospodarczej środowiska akademickiego lub pracowników uczelni i studentów będących przedsiębiorcami. Inkubatory przedsiębiorczości to wyod-

rębnione organizacyjnie ośrodki przedsiębiorczości, których głównym zadaniem jest wspieranie rozwoju małych firm, w tym nowo tworzonych. Są traktowane jako przedłużenie procesu dydaktycznego o możliwości przygotowania do utworzenia przedsiębiorstwa i praktycznego działania na rynku oraz weryfikacji wiedzy i umiejętności. Proces inkubacji przedsiębiorstwa obejmuje następujące etapy:

- preinkubację uwzględniającą szkolenie przyszłego przedsiębiorcy i opracowanie modelu rozwoju biznesu;
- inkubację obejmującą planowanie przedsięwzięcia, przygotowanie do inwestowania i poszukiwanie źródeł finansowania, opracowanie strategii sprzedaży, budowanie zespołu, ochronę praw własności;
- wzrost firmy poprzez rozwój zespołu, dostęp do kapitału i wejście na rynki międzynarodowe.

Pierwszymi strukturami uczelnianymi otwartymi na szeroką współpracę z biznesem były powstające przy zachodnich uczelniach w latach siedemdziesiątych ubiegłego wieku centra transferu technologii – jednostki doradcze i informacyjne zorientowane na wspieranie i asystowanie przy realizacji transferu technologii i wszystkich towarzyszących temu procesowi zadań. Do podstawowych celów działalności omawianych centrów zalicza się:

- waloryzację potencjału naukowo-innowacyjnego w regionie, tworzenie baz danych i rozwijanie sieci kontaktów między światem nauki i gospodarki;
- opracowanie studiów przedinwestycyjnych obejmujących rozpoznanie zalet nowych produktów i technologii oraz porównanie ich ze znajdującymi się na rynku substytutami, ocenę wielkości potencjalnego rynku, oszacowanie kosztów produkcji i dystrybucji oraz niezbędnych nakładów inwestycyjnych;
- identyfikację potrzeb innowacyjnych podmiotów gospodarczych (audyt technologiczny);
- popularyzację, promocję i rozwój przedsiębiorczości technologicznej.

Tkwiący w środowisku akademickim potencjał intelektualny, organizacyjny nie rozwija się w oczekiwanym kierunku z powodu wielu przeszkód.

## 2. Bariery rozwoju przedsiębiorczości akademickiej

Barier w rozwoju przedsiębiorczości, w tym przedsiębiorczości akademickiej, w Polsce jest bardzo wiele. Przeszkody w prowadzeniu działalności gospodarczej wymienia się m.in. w raportach przygotowanych przez Forum Obywatelskiego Rozwoju, PKPP Lewiatan oraz Bank Światowy. Raport Forum Obywatelskiego Rozwoju [www.for.org.pl] opublikowany w 2008 roku (ciągle aktualny) pt. *Jak uwolnić przedsiębiorczość w Polsce?* wskazuje główne problemy, na jakie napotykają przedsiębiorcy w Polsce: wysokie podatki, bariery administracyjne, niska jakość prawa, trudności z pozyskaniem finansowania, trudności z egzekwowaniem należności z umów, zbyt restrykcyjne regulacje dotyczące warunków zatrudniania i zwalniania pracowników, bariery w wykorzystaniu funduszy strukturalnych, trudności związane z ogłoszeniem upadłości, kosztowne badania lekarskie.

Analiza wyników badań empirycznych i dyskusja w ramach zespołu ekspertów przygotowujących Raport z badań – *Przedsiębiorczość akademicka...* [2009: 143–148] pozwoliła autorom na sformułowanie m.in. następujących rekomendacji kluczowych dla rozwoju przedsiębiorczości akademickiej:

- 1) upowszechnienie w środowisku akademickim idei wykorzystania potencjału intelektualnego do rozwijania pomysłów biznesowych;
- 2) intensyfikacja rozwoju infrastruktury wsparcia przedsiębiorczości akademickiej obejmująca instytucje i programy, przygotowanie zespołów zarządzających i budowę oferty usług dla nowo tworzonych technologicznych firm;
- 3) przygotowanie kadr dla instytucji wsparcia jako ważny element działalności;
- 4) wypracowanie uczelnianych reguł zarządzania własnością intelektualną, zawierających procedury współpracy z firmami odpryskowymi;
- 5) intensyfikacja współpracy szkół wyższych i pracowników naukowych ze środowiskiem biznesu i instytucjami wsparcia, wsparcie przedsiębiorczości akademickiej na poziomie regionu o charakterze kompleksowym;
- 6) oczekiwanie od instytucji rządowych przeglądu, nowelizacji i wprowadzenia instrumentów prawnych, finansowych i fiskalnych stymulujących komercjalizację technologii poprzez m.in.
  - przeprowadzenie szczegółowej analizy stosowania istniejących instrumentów prawnych i finansowych oraz zachęt podatkowych w nowo tworzonych firmach odpryskowych;

- wprowadzenie instrumentów finansowych i podatkowych ukierunkowanych na inwestorów finansowych, mających na celu polepszenie parametrów finansowych inwestowania w małe firmy technologiczne;
- prowadzenie analiz umożliwiających identyfikację i eliminację barier drożności dostępnych instrumentów wsparcia współpracy instytucji naukowych z przedsiębiorstwami.

W wyniku wciąż istniejących barier w dostępie do zewnętrznego kapitału dla małych i średnich firm, a głównie dla właścicieli mikroprzedsiębiorstw, na świecie powstało już kilkaset organizacji oferujących wsparcie finansowe dla tej grupy. Ze względu na znaczną rolę małych i średnich firm w tworzeniu PKB i miejsc zatrudnienia oraz liczne bariery rozwojowe, na które napotyka małe i średnie przedsiębiorstwa, rząd Polski i Unia Europejska realizują działania mające na celu ułatwienie przedsiębiorcom dostępu do zewnętrznego finansowania [Waniak-Michalak 2007: 91].

Zdaniem Tomasza Jarusa [2006: 87]: „instrumenty wsparcia przedsiębiorczości akademickiej w dużym stopniu są wprowadzane w oparciu na doświadczeniu krajów Europy Zachodniej oraz Stanów Zjednoczonych, ciągle jednak ograniczony jest dostęp do środków finansowych, dzięki którym instrumenty te mogłyby się rozwijać. Bariera finansowa wynika bezpośrednio z «nowości» zagadnienia oraz braku przekonania dysponentów, takich jak: administracja publiczna, szkoły wyższe czy samorządy gospodarcze o potrzebie wspierania przedsiębiorczości reprezentantów środowiska akademickiego”.

### 3. Zwrotne instrumenty finansowe

Pomijając podstawową cechę instrumentów zwrotnych, przejawiającą się w możliwości wielokrotnego (rewolwingowego) wykorzystania raz zainwestowanych środków, instrumenty te zapewniają wyższą niż w przypadku dotacji efektywność gospodarowania środkami. Prawidłowe wykorzystanie inżynierii finansowej pozwala m.in. na:

- zwiększenie trwałości polityki spójności UE poprzez możliwość reinwestowania środków;
- wzmacnianie współpracy administracji, przedsiębiorstw i instytucji finansowych;

- budowę zdolności instytucjonalnej – partnerstwa i zaufania pomiędzy sektorem publicznym i prywatnym;
- stwarzanie mocniejszej zachęty dla efektywności wydatkowania środków publicznych;
- wykorzystanie efektu dźwigni finansowej [Szczepański 2011: 8].

Sygnaly napływające z Komisji Europejskiej pokazują jednoznacznie, że jedną z ważniejszych zmian, jakie zostaną wprowadzone w systemie wsparcia dla przedsiębiorców w obszarze funduszy strukturalnych po roku 2013, będzie znaczące zwiększenie środków przeznaczonych na zwrotne instrumenty finansowe. Zgodnie z zapisem artykułu 44 Rozporządzenia 1083/2006 [2006], w ramach programów operacyjnych fundusze strukturalne mogą finansować wkłady wnoszone do:

- instrumentów inżynierii finansowej dla przedsiębiorstw (przede wszystkim małych i średnich), takich jak fundusze podwyższonego ryzyka, fundusze gwarancyjne i fundusze pożyczkowe;
- funduszy rozwoju obszarów miejskich;
- funduszy oferujących zwrotne finansowanie projektów w zakresie efektywności energetycznej i wykorzystania energii odnawialnej w budynkach.

Można zatem uznać, że instrumentami inżynierii finansowej są fundusze oferujące trzy podstawowe instrumenty zwrotne: pożyczki (w tym mikrokredyty), poręczenia (w tym reporeczenia) oraz wejścia kapitałowe (equity). Przywołany przepis nie wyklucza innych form wspierania beneficjentów ostatecznych, które mogłyby być uznane za instrumenty inżynierii finansowej. W ofercie polskich banków znajdują się aktualnie preferencyjne kredyty inwestycyjne Europejskiego Banku Inwestycyjnego oraz poręczenia Europejskiego Funduszu Inwestycyjnego. Wspólnym mianownikiem dla obu tych instrumentów jest zapewnienie małym i średnim firmom łatwiejszego dostępu do finansowania. Zwrotne instrumenty finansowe, takie jak poręczenia kredytów czy preferencyjne kredyty, mają być stosowane na dużo większą skalę niż obecnie w ramach programów operacyjnych realizowanych w ramach unijnego budżetu na lata 2014–2020. W ostatnim, piątym, raporcie Komisji Europejskiej na temat spójności, który zawiera m.in. propozycje zmian w finansowaniu polityki strukturalnej w ramach budżetu na lata 2014–2020, jako jeden z pięciu instrumentów służących lepszemu wydatkowaniu środków z funduszy strukturalnych podaje się znacznie większe zastosowanie instrumentów inżynierii finansowej. W przypadku środków dla firm wprost mówi się, że dla prostych projektów inwestycyjnych będą stosowane zwrotne instrumenty finansowe. Granty bezzwrotne mają być zarezerwowane wyłącznie

dla projektów wysoko innowacyjnych, gdyż tego rodzaju inwestycje mogą mieć problem z uzyskaniem finansowania zwrotnego [Kierzkowski 2012].

Badanie przeprowadzone na zlecenie Ministerstwa Gospodarki [szerzej: Raport... 2012] potwierdziło istotne znaczenie dla rozwoju przedsiębiorczości finansowania przekazywanego w ramach akcji pożyczkowej i poręczeniowej poprzez regionalne programy operacyjne (w tym inicjatywę JEREMIE). Badania ilościowe wśród przedsiębiorców potwierdziły ich pozytywną ocenę oferty funduszy pożyczkowych i poręczeniowych. Zarówno z poręczeń, jak i pożyczek korzystają przede wszystkim mikroprzedsiębiorcy. W przypadku klientów korzystających z poręczeń głównym powodem pozyskiwania poręczeń jest brak wystarczających zabezpieczeń wymaganych przez bank lub fundusz pożyczkowy. Z kolei w przypadku klientów korzystających z pożyczek głównym powodem jest mniejszy koszt pozyskania finansowania – opinię taką wyraziło aż 82% badanych. Pozyskane finansowanie doprowadziło do pojawienia się wielu pozytywnych efektów po stronie przedsiębiorców, przede wszystkim polegających na możliwości realizacji inwestycji (wskazywało na to 58% pożyczkobiorców i 43% poręczeniobiorców) oraz poprawie płynności finansowej (odpowiednio 13% i 31% badanych). Finansowanie pozwoliło na utworzenie lub utrzymanie miejsc pracy – jedno poręczenie pomagało utworzyć 0,75 miejsca pracy lub utrzymać 0,78 miejsca pracy, zaś jedna pożyczka pomagała stworzyć 0,57 miejsca pracy lub utrzymać 0,54 miejsca pracy. Zdaniem przedstawicieli badanych funduszy, działalność pożyczkowa i poręczeniowa wywołuje rozmaite, pozytywne efekty po stronie przedsiębiorców korzystających z tych instrumentów. Spośród czterech najczęściej wskazywanych rezultatów, trzy oddziałują bezpośrednio na konkurencyjność przedsiębiorstw. Są to:

- nowe inwestycje, skutkujące unowocześnieniem procesów produkcyjnych i usługowych;
- wzrost zdolności do finansowania potrzeb obrotowych;
- wprowadzanie na rynek nowych produktów/usług.

Badani przedsiębiorcy wskazywali na korzyść podstawową, którą było pozyskanie środków umożliwiających przeprowadzenie określonej inwestycji, zapewne trudnej do zrealizowania (w ogóle lub w zakładanym wymiarze) w przypadku braku finansowania zewnętrznego. Jest to niewątpliwie bardzo ważny argument potwierdzający zasadność funkcjonowania analizowanych instrumentów inżynierii finansowej, Na aspekt ten zdecydowanie częściej zwracali uwagę pożyczkobiorcy, choć był również najważniejszy w przypadku poręczeniobior-



ców. W przypadku klientów funduszy poręczeniowych na czoło wysuwa się również korzyść polegająca na poprawie płynności finansowej (to druga w kolejności wskazywana przez tę grupę). Koresponduje ze wskazanym wcześniej rozkładem przeznaczenia pozyskiwanego finansowania. Klienci funduszy pożyczkowych najczęściej uwypuklają trzy najważniejsze efekty wynikające z wykorzystania pozyskany pożyczek. Pozostają powiązane. Są to w kolejności:

- szybki rozwój firmy,
- zwiększenie obrotów (sprzedaży) firmy,
- ograniczenie problemów związanych z pozyskiwaniem środków finansowych w sektorze bankowym.

W przypadku poręczeniobiorców najczęściej wskazywano na następujące efekty (w większości te same, na które zwracała uwagę grupa pożyczkobiorców – występuje tu zatem daleko posunięta zbieżność poglądów):

- zwiększenie obrotów (sprzedaży) firmy,
- szybki rozwój firmy,
- poprawa płynności finansowej,
- ograniczenie problemów związanych z pozyskiwaniem finansowania w sektorze bankowym.

Ważne jest również to, że wykorzystywane pożyczki i poręczane finansowanie skutkowały pewnymi efektami w sferze zatrudnienia (tworzenia nowych i utrzymywania istniejących miejsc pracy).

Efekty korzystania przez przedsiębiorców z oferowanych instrumentów zwrotnych mogą eliminować wykazane wcześniej bariery i przyczynić się w ten sposób do rozwoju potencjału przedsiębiorczości akademickiej.

#### **4. Inicjatywa JEREMIE**

Inicjatywa JEREMIE (*Joint European Resources for Micro-to-Medium Enterprises* – wspólne zasoby dla małych i średnich przedsiębiorstw) jest nową formą pomocy UE oferowaną mikro-, małym i średnim przedsiębiorcom. Zakłada odejście od tradycyjnych instrumentów bezzwrotnych i zastąpienie ich zwrotnymi instrumentami finansowymi – kredytami, pożyczkami i poręczeniami. Mechanizmy dotacyjne i inicjatywę JEREMIE wiąże cel, któremu służą, JEREMIE ma bowiem wspomagać przede wszystkim te przedsiębiorstwa, które miałyby problemy z pozyskaniem kredytów komercyjnych w bankach, a więc rozpoczynające

działalność, niemające historii kredytowej lub odpowiednich środków na zabezpieczenie kredytu w opinii banku. Środki udostępniane w ramach inicjatywy JEREMIE wyróżnia ich zwrotny charakter. Dzięki temu udostępnione beneficjentowi pieniądze po zrealizowaniu przez niego zamierzenia, na które otrzymał wsparcie, wracają do puli i mogą pomóc w realizacji inwestycji planowanej przez kolejnego przedsiębiorcę. Dzięki temu pieniądze są w ciągłym ruchu, stanowią swoiste koło zamachowe wspierające rozwój przedsiębiorczości w regionach.

W Polsce inicjatywa JEREMIE jest realizowana przez instytucje zarządzające Regionalnym Programem Operacyjnym za pomocą regionalnych Funduszy Powierniczych JEREMIE. Po przeprowadzeniu postępowania określonego w art. 44 rozporządzenia 1083/2006, instytucje zarządzające RPO powierzyły Bankowi Gospodarstwa Krajowego rolę Menedżera Funduszu Powierniczego JEREMIE w pięciu województwach (wielkopolskim, zachodniopomorskim, łódzkim, dolnośląskim, pomorskim).

Z badań wykonanych przez Menedżera Inicjatywy JEREMIE [Kała 2012] wynika, że prawie połowa przedsiębiorców ma podejście innowacyjne i jest gotowa na zmiany, ale wciąż odznacza się niskim poziomem skłonności do korzystania z zewnętrznych źródeł finansowania. Według oficjalnych danych BGK na koniec kwietnia 2012 ze wsparcia JEREMIE w województwie zachodniopomorskim skorzystało już 895 przedsiębiorców. Z tego 369 otrzymało pożyczkę, a 526 kredyt z poręczeniem JEREMIE. Ponadto z danych BGK wynika, że na rozpoczęcie działalności z pomocy skorzystało 164 przedsiębiorców (89 z pożyczki, 75 z poręczeń kredytów). Analiza dostępnych danych wykazuje niezbieżnie, że z inicjatywy korzystają głównie mikroprzedsiębiorstwa (82,12% wszystkich beneficjentów) oraz małe firmy (17,21%). Średnie firmy są w zdecydowanej mniejszości przy ubieganiu się o wsparcie JEREMIE. Istotna dla dalszych rozważań jest liczba start-upów w stosunku do wszystkich przedsięwzięć wspartych w ramach JEREMIE. Stosunek pożyczek i kredytów z poręczeniem dla przedsiębiorców rozpoczynających działalność gospodarczą wynosi 18,32% wszystkich działań. Firmy rozpoczynające działalność gospodarczą czy prowadzące ją niespełna rok są obciążone największym ryzykiem ekonomicznym – mają największą szansę na niepowodzenie i upadek. Wiedząc, że wsparcie inicjatywy JEREMIE kieruje się na finansowanie inwestycji polegających na zakupie, budowie, przebudowie lub modernizacji obiektów produkcyjno-usługowo-handlowych, tworzenie nowych miejsc pracy, wdrażanie nowych rozwiązań technologicznych lub technicznych, zakup wyposażenia, maszyn lub urządzeń oraz na inne działania wspierające roz-

wój gospodarczy przedsiębiorstwa – trudno nie dostrzec szerokiego wachlarza możliwości wpływających na konkurencyjność regionu.

W województwie zachodniopomorskim funkcję pośrednika finansowego, wyłonionego w drodze konkursu (wśród innych 11 pośredników) pełni Zachodniopomorski Regionalny Fundusz Poręczeń Kredytowych sp. z o.o., który od 2010 roku jest zaangażowany we wdrażanie instrumentów inicjatywy wspólnotowej JEREMIE, rozdysponowując kwotę 60 mln zł w formie reporeczeń dla przedsiębiorców zachodniopomorskich. Do tej pory Fundusz wsparł mikro-, małe i średnie przedsiębiorstwa kwotą reporeczeń w wysokości 35 mln zł, co przekłada się na 523 poręczone kredyty dla ponad czterystu przedsiębiorców. Dzięki tym statystykom Fundusz jest jednym ze skuteczniejszych pośredników finansowych działających w regionie. Według przywoływanych danych BGK, jeśli chodzi o poręczenia, ZRFPK wypracował 22% wszystkich poręczeń udzielanych w ramach inicjatywy JEREMIE w Polsce. Dlatego można przyjąć, że dane źródłowe pochodzące z Funduszu, które stanowią podstawę dalszych rozważań w tym artykule, są danymi odzwierciedlającymi pewne prawidłowości związane z wdrażaniem inicjatywy JEREMIE nie tylko w regionie, lecz także w Polsce. Dokonując wstępnej analizy pierwszego okresu wykorzystania środków z inicjatywy JEREMIE w województwie zachodniopomorskim, można zauważyć rosnące zainteresowanie przedsiębiorców tą formą wsparcia. To bardzo dobra informacja, zważywszy na fakt, że zgodnie z raportem o stanie miasta Szczecin [[www.bip.um.szczecin.pl](http://www.bip.um.szczecin.pl)] – dla firm funkcjonujących w Szczecinie i regionie najistotniejszą barierę w rozwoju i aktywności innowacyjnej stanowi utrudniony dostęp do środków finansowych. Firmy wskazują na trudności w pozyskiwaniu pomocy unijnej. Nie bez znaczenia jest również słaba komunikacja pomiędzy podmiotami gospodarczymi, zbyt małe zainteresowanie usługami wspierającymi działania innowacyjne z jednej strony oraz niewłaściwe dostosowanie tej oferty do potrzeb z drugiej.

Minusami we wdrażaniu inicjatywy JEREMIE, z którymi powinna radzić sobie również przedsiębiorczość akademicka, jest fakt, że prawie 60% MŚP działających na rynkach kurczących się nie myśli o zmianie profilu działalności, ponad 40% mikrofirm jest nastawionych na przetrwanie, a 1/8 traktuje działalność gospodarczą jako miejsce pracy. Stwierdzono również niską skłonność MŚP do innowacji. Są to słabe strony, zagrażające efektywnemu wykorzystaniu środków JEREMIE w Polsce.

## Podsumowanie

Szukając powiązań pomiędzy zwrotnym mechanizmem inżynierii finansowej, jakim jest inicjatywa JEREMIE, a wzrostem potencjału przedsiębiorczości w regionie, w szczególności przedsiębiorczości akademickiej, nie sposób nie zauważyć ścisłej korelacji pomiędzy faktem, że większość start-upów boryka się najczęściej z trudnościami finansowymi uniemożliwiającymi realizację pomysłów na działalność gospodarczą. Oceniając wpływ JEREMIE na rozwój przedsiębiorczości, należy pamiętać, że szansa na to, iż młoda firma otrzyma kredyt lub pożyczkę na rozsądnych warunkach na otwartym rynku finansowym, jest naprawdę niewielka. Banki i instytucje finansowe obwarowują swoje usługi licznymi zabezpieczeniami, obostrzeniami i klauzulami, które blokują dostępność środków finansowych dla niewiarygodnych klientów. Bez mechanizmów stosowanych przez inicjatywę JEREMIE: pożyczek, kredytów czy poręczeń, zwłaszcza dla firm rozpoczynających działalność gospodarczą – wzrost przedsiębiorczości byłby zdecydowanie mniejszy. Akademickie Inkubatory Przedsiębiorczości, wspierając rozwój postaw przedsiębiorczych ludzi młodych, rozpoczynających działalność gospodarczą, w naturalny sposób powinny być zainteresowane inicjatywą jako najłatwiejszym do osiągnięcia narzędziem finansowania firm akademickich. Konkursy dotacyjne, poza nielicznymi wyjątkami, są raczej przygotowane tak, że ich ocena opiera się na skali punktowej, której większą liczbę punktów mogą zdobyć firmy doświadczone, stabilne, mające doświadczenie w realizacji projektów UE oraz odpowiednie zaplecze techniczno-organizacyjne. W takich konkursach, z racji sposobu oceny, firmy nowe również mają zdecydowanie mniejsze szanse na otrzymanie wsparcia i są zmuszone korzystać z komercyjnej pomocy banków. I tutaj cykl ulega zamknięciu. Bank nie decyduje się na udzielenie kredytu z powodu zbyt dużego ryzyka niepowodzenia finansowego klienta i zbyt małych zabezpieczeń, które klient może bankowi przedłożyć.

Z badań przeprowadzonych przez Polską Agencję Rozwoju Przedsiębiorczości [[www.ksu.parp.gov.pl](http://www.ksu.parp.gov.pl)] wynika, że zaledwie niewiele ponad 10% firm z sektora MSP korzysta z instrumentów finansowania zwrotnego. Dwie trzecie małych i średnich przedsiębiorców nigdy nie wnioskowało o kredyt lub pożyczkę, tłumacząc to brakiem potrzeby oraz obawą przed zaciąganiem długu. Zdaniem autorów artykułu, rozpowszechnienie w przedsiębiorczym środowisku akademickim zalet instrumentów zwrotnych może spowodować zniwelowanie opisanych powyżej niekorzystnych statystyk, a co za tym idzie – wzrost potencjału

tego środowiska. Tematyka wspierania przedsiębiorczości w Polsce jest złożona i nadal wymaga dopracowania. W państwach zachodnich przez lata wypracowano instrumenty polityki wsparcia, które są silnie zróżnicowane w zależności od kraju i kontynentu. Punktem wyjścia jest istnienie i realizacja spójnej polityki w zakresie przedsiębiorczości akademickiej, obejmujące zarówno elementy legislacyjne, fiskalne, jak i organizacyjne i społeczne. Doświadczenia zagraniczne wskazują na występowanie wielu modeli wspierania przedsiębiorczości akademickiej dostosowanych do realiów krajowych, a nawet lokalnych. Ważne znaczenie mają przy tym specyfika kultury przedsiębiorczości i postawy proprzedsiębiorcze pracowników naukowo-badawczych, strategię zarządzania własnością intelektualną wyższych uczelni i innych instytucji naukowych, polityka państwa i regionów [Jarus 2006: 130].

Wyniki badań opublikowanych przez prawników z kancelarii Allen & Overy [www.egospodarka.pl] pokazują, że 96% europejskich liderów biznesu przewiduje wzrost potrzeb w zakresie finansowania (32%) lub ich utrzymanie się na dotychczasowym poziomie (64%) na przestrzeni kolejnych dwóch do trzech lat. Zdaniem ekspertów, wyklucza to możliwość ewentualnego zmniejszenia finansowania europejskich przedsiębiorstw ze środków kredytowych. Europejskie przedsiębiorstwa, bardziej niż przedsiębiorstwa w jakimkolwiek innym regionie świata, uzależniają swoje źródła finansowania od kredytów bankowych, gdyż jak pokazują wyniki, 51% badanych podaje kredyt jako preferowany rodzaj finansowania przeznaczanego na cele rozwoju i ekspansji. Dla porównania, wyniki przedstawiające sytuację dla gospodarek grupy BRIC wskazują, że kredyt bankowy jest preferowanym źródłem finansowania dla 45% badanych, a w skali całego globu dla 47% badanych. Europejscy liderzy biznesu są gotowi do poszerzania horyzontów w celu zaspokojenia swoich potrzeb dotyczących finansowania. Trzydziestoprocetowa grupa badanych twierdzi, że w ciągu najbliższych pięciu lat będą bardziej skłonni, aby źródła finansowania swoich największych potrzeb ulokować na rynkach Azji i Pacyfiku. Jest to region pozaeuropejski wskazywany przez badanych z Europy najczęściej, jednak osiągnięty w tym wypadku wynik nie przekracza 54% odnotowanych w przypadku zarządzających z całego globu, którzy w przyszłości będą poszukiwali źródeł finansowania w Azji. Wskazuje to na nadchodzące zmiany w zakresie rodzaju i miejsca lokowania źródeł finansowania, po które sięgać będą przedsiębiorstwa na całym świecie. Zdaniem partnerów Allen & Overy, oczywisty jest fakt, że przedsiębiorstwa będą musiały poszukiwać alternatywnych źródeł finansowania ze względu na ograniczenia w dostępie do

kredytów bankowych, które mogą wystąpić w średnim okresie z uwagi na konsekwencje gospodarcze będące echem kryzysu w strefie euro i regulacyjnych ograniczeń nałożonych na bilanse banków.

## Literatura

- European Commission [1990], *A Classification of Science Parks and Related Development*, „Official Journal”, 27 lipca 1990.
- Guliński J., Zasiadły K. [2005], *Innowacyjna przedsiębiorczość akademicka – światowe doświadczenia*, PARP, Warszawa.
- Jarus T. [2006], *Przedsiębiorczość akademicka w regionalnych programach operacyjnych 2007–2013*, w: *Innowacje i przedsiębiorczość dla przyszłości SOOOPP Annual – 2006*, Łódź–Poznań–Warszawa–Wrocław.
- Kała J. [2012], *Inicjatywa JEREMIE jako forma wsparcia finansowego dla mikro-, małych i średnich przedsiębiorstw*, wystąpienie podczas konferencji „Synergia nauki i biznesu – idealny pomysł na innowacyjność regionalną”, 31 maja 2012, Szczecin.
- Kierzkowski T. [2012], *Zwrotne instrumenty finansowe w ramach programów operacyjnych na lata 2014–2020 – proponowany model funkcjonowania poręczeń portfelowych oraz preferencyjnych kredytów*, Analizy Departamentu Funduszy Europejskich PKPP Lewiatan, nr 1.
- Matusiak K.B., Guliński J. [2010], *System transferu technologii i komercjalizacji wiedzy w Polsce – siły motoryczne i bariery*, Poznań–Łódź–Wrocław–Warszawa.
- Raport z badania oceny efektywności wykorzystania RPO i JEREMIE w działalności funduszy pożyczkowych i poręczeniowych oraz rozwoju przedsiębiorczości [2012], Policy & Action Group Uniconsult, Warszawa.
- Przedsiębiorczość akademicka (rozwój firm spin-off, spin-out) – zapotrzebowanie na szkolenia służące jej rozwojowi. Raport z badania. Badanie zrealizowane w ramach projektu własnego PARP* [2009], Polska Agencja Rozwoju Przedsiębiorczości, Warszawa.
- Richert-Kaźmierska A. [2010], *Instytucjonalne formy wspierania przedsiębiorczości akademickiej w Polsce*, E-mentor, nr 3.
- Rozporządzenie Rady (WE) nr 1083/2006 z 11 lipca 2006 r. ustanawiające przepisy ogólne dotyczące Europejskiego Funduszu Rozwoju Regionalnego, Europejskiego Funduszu Społecznego oraz Funduszu Spójności i uchylające rozporządzenie (WE) nr 1260/1999.
- Samitowska W. [2011], *Komercjalizacja wiedzy efektem przedsiębiorczości akademickiej*, w: G. Wolska, J. Kondratowicz-Pozorska (red.), *Problemy transferu wiedzy do praktyki gospodarczej*, Wydawnictwo Zapol, Szczecin.

Szczepański M. [2011], *Pozadotacyjne instrumenty finansowe w polityce spójności UE po 2013 roku – wymiar wspólnotowy i krajowy. Analiza propozycji Komisji Europejskiej dotyczącej rozszerzenia zakresu stosowania instrumentów inżynierii finansowej w polityce spójności po 2013 roku*, Warszawa.

Ustawa *Prawo o szkolnictwie wyższym* z 27 lipca 2005 r. (DzU nr 164, poz. 1365, z późn. zm.).

Waniak-Michalak H. [2007], *Pozabankowe źródła finansowania małych i średnich przedsiębiorstw*, Wolters Kluwer Polska, Kraków.

### **Źródła internetowe**

[www.bip.um.szczecin.pl](http://www.bip.um.szczecin.pl) [28.08.2012].

[www.ksu.parp.gov.pl](http://www.ksu.parp.gov.pl) [10.09.2012].

[www.egospodarka.pl](http://www.egospodarka.pl) [25.03.2013].

[www.for.org.pl](http://www.for.org.pl) [10.09.2012].

## **REFUNDABLE FINANCIAL INSTRUMENTS ADOPTED AS PART OF JEREMIE INITIATIVE VS. POSSIBILITY FOR DEVELOPING THE POTENTIAL OF ACADEMIC ENTREPRENEURSHIP**

### **Summary**

The article addresses issues relating to influence that refundable financial instruments have on entrepreneurship in the region, and particularly on developing the potential of academic entrepreneurship. It attempts to synthesize the first period during which JEREMIE initiative is being implemented in West Pomeranian voivodship. Furthermore, the paper is to determine common points and assess cooperation between financial intermediaries, who introduce the aforementioned initiative into the region, and entrepreneurial academic environment.

**Keywords:** Refundable financial instruments, JEREMIE initiative

*Translated by Wioleta Samitowska, Arkadiusz Mielczarek*

