

Jerzy Ruszała

Europejska inicjatywa JEREMIE: wybrane aspekty wdrożenia w województwie zachodniopomorskim

Problemy Zarządzania, Finansów i Marketingu 14, 71-80

2009

Artykuł został opracowany do udostępnienia w internecie przez Muzeum Historii Polski w ramach prac podejmowanych na rzecz zapewnienia otwartego, powszechnego i trwałego dostępu do polskiego dorobku naukowego i kulturalnego. Artykuł jest umieszczony w kolekcji cyfrowej bazhum.muzhp.pl, gromadzącej zawartość polskich czasopism humanistycznych i społecznych.

Tekst jest udostępniony do wykorzystania w ramach dozwolonego użytku.

JERZY RUSZAŁA

Polska Fundacja Przedsiębiorczości

**EUROPEJSKA INICJATYWA JEREMIE
WYBRANE ASPEKTY WDROŻENIA
W WOJEWÓDZTWIE ZACHODNIOPOMORSKIM**

Wprowadzenie

W krajach o rozwiniętej gospodarce rynkowej dominuje zasada, iż sektor publiczny jest zobligowany do dostarczania tylko tych dóbr i usług, które będą służyły zbiorowemu użytkownikowi. Oznacza to, że dobra, świadczenia i usługi są dostępne wszystkim lub adresowane do jakiejś specjalnej kategorii społecznej, pod warunkiem jednak, że działania takie są powszechnie akceptowane przez społeczność lokalną. W pozostałych przypadkach pojawiające się problemy i potrzeby powinny być rozwiązywane poza sektorem publicznym, czyli przez przedsięwzięcia realizowane przez sektor prywatny czy różne formy samopomocy. W społecznościach bardziej zróżnicowanych coraz trudniej jest uzyskać społeczną akceptację w zakresie rodzajów dostarczanych dóbr i ich rozmiarów, jak również akceptację adresatów końcowych – grup, do jakich mają być skierowane świadczenia wspólnego użytku przez sektor publiczny. Ponadto na dylematy te nakłada się coraz bardziej rażąca, przynajmniej w warunkach polskich, dysproporcja pomiędzy zasobami, jakimi dysponują władze publiczne i samorządowe, a potrzebami zgłaszanymi przez społeczność lokalną. Ze względu na to, że doktryna polegająca na dostarczaniu dóbr publicznych wyłącznie przez sektor publiczny jest trudna do zastosowania w praktyce, dlatego też w wielu krajach państwo i jego agendy (rządowe, samorządowe) za pomocą rozmaitych instru-

mentów prawnych i finansowych budują system wsparcia społecznego, wymieniając organizacje pozarządowe jako istotny jego element¹.

1. Priorytety Unii Europejskiej w zakresie rozwoju przedsiębiorczości i konkurencyjności

Unia Europejska, stawiająca w swych założeniach na równomierny rozwój wszystkich swoich regionów, wspiera sektor małych i średnich przedsiębiorstw (MSP), wydając dyrektywy unijne, a także, kierując do tego sektora znaczne środki funduszy strukturalnych. Wraz z rozpoczęciem procesu akcesji Polski do Unii Europejskiej część tych środków została skierowana także do polskich MSP. Na uwagę zasługują możliwości, jakie otworzyły się przed sektorem małych i średnich przedsiębiorstw po wstąpieniu Polski do Unii Europejskiej. Do priorytetów programów operacyjnych zaliczyć należy:

- rozwój przedsiębiorczości i wzrost innowacyjności z wykorzystaniem instytucji otoczenia biznesu,
- wzmocnienie pozycji konkurencyjnej przedsiębiorstw działających na jednolitym rynku europejskim.

Priorytety te są realizowane poprzez następujące działania:

- wzmocnienie instytucji wspierających działalność przedsiębiorstw (poprawa oferty usług, tworzenie sieci, współpraca z zagranicznymi instytucjami wspierania biznesu, inwestycje, promocja, bazy danych) – ważny aspekt ponadregionalny i specjalizacja,
- poprawa dostępności zewnętrznego finansowania inwestycji przedsiębiorstw (dokapitalizowanie funduszy pożyczkowych i funduszy poręczeń kredytowych, wspieranie powstawania funduszy kapitału początkowego),
- tworzenie korzystnych warunków do rozwoju firm (przygotowanie dokumentacji, realizacja inwestycji i doradztwo dla parków przemysłowych, parków naukowo-technologicznych oraz inkubatorów technologicznych)².

Kontynuacją kierunku wyznaczonego przez *Narodowy program rozwoju (NPR) na lata 2004–2006* oraz sektorowe programy operacyjne jest *Narodowa*

¹ Z. Woźniak, *Między rywalizacją a partnerstwem. Bariery współpracy władz publicznych z organizacjami pozarządowymi*, w: *Samoorganizacja społeczeństwa polskiego: Trzeci sektor*, red. P. Gliński, B. Lewinsein, A. Siciński, IFiS PAN, Warszawa 2002, s. 104.

² Na podstawie materiałów szkolenia *Konsultant funduszy europejskich* organizowanego przez Instytut Biznesu w Kaliszu (niepublikowane).

strategia rozwoju regionalnego (NSRR) na lata 2007–2013, która w swych założeniach przyjmuje tworzenie warunków wzrostu konkurencyjności regionów oraz przeciwdziałanie marginalizacji niektórych obszarów w taki sposób, aby sprzyjać długofalowemu rozwojowi gospodarstwu kraju, jego spójności ekonomicznej, społecznej i terytorialnej oraz integracji z UE³. W programie tym zostały uwzględnione działania finansowane zarówno środkami publicznymi pochodzącymi z budżetu państwa, jak i środkami pochodzącymi z Unii Europejskiej i innych państw.

NSRR na lata 2007–2013 zakłada przechodzenie od polityki sektorowej do horyzontalnej. Dotychczas dominujące podejście sektorowe oraz koncentracja pomocy w dużych przedsiębiorstwach publicznych zostanie zastąpiona pomocą zaadresowaną głównie do małych i średnich przedsiębiorstw prywatnych, wdrażających nowe technologie i modele zarządzania oraz skojarzona z komplementarnymi działaniami lokalnymi i regionalnymi. Ma to sprzyjać promocji konkurencji i efektywnej alokacji dostępnego kapitału⁴. Wsparcie przedsiębiorczości w perspektywie finansowej lat 2007–2013 jest przewidziane w 16 regionalnych programach operacyjnych oraz w programie operacyjnym *Innowacyjna gospodarka*.

2. Lokalne uwarunkowania rozwoju przedsiębiorczości

Potrzeba wsparcia sektora przedsiębiorstw jest również zauważana na szczeblu lokalnym przez jednostki samorządu terytorialnego. Samorząd terytorialny, kierując swe wsparcie do małych i średnich przedsiębiorstw, oczekuje pozytywnego efektu w postaci wzrostu liczby MSP, co powinno się przełożyć na rozwiązanie jednego z najbardziej istotnych problemów społeczności lokalnych – problemu bezrobocia. Organy samorządowe ze swej strony starają się stworzyć system zachęt do rozwoju małych i średnich przedsiębiorstw, obejmującego między innymi tworzenie lokalnego systemu prawnego i podatkowego, prowadzenie odpowiedniej gospodarki gruntami, planowanie przestrzenne, organizację urzęd-

³ *Założenia narodowej strategii rozwoju regionalnego na lata 2007–2013*, Ministerstwo Gospodarki i Pracy, Departament Polityki Regionalnej, <http://www.nsr.gov.pl/NR/rdonlyres/DA09CB61-6BC8-49B1-862F-D03E1D57EE75/0/zalozeniansrr.pdf>, s. 27.

⁴ *Założenia narodowego planu rozwoju na lata 2007–2013*, Warszawa 2004, www.fundusze-strukturalne.gov.pl/Narodowy+Plan+Rozwoju+2007++2013, s. 74.

dów (możliwości sprawnego załatwiania wszelkich formalności)⁵. Działania te coraz częściej znajdują swoje odzwierciedlenie w opracowywanych przez organa samorządowe strategiach rozwoju gospodarczego. Z uwagi na rolę, jaką odgrywają małe i średnie przedsiębiorstwa w podnoszeniu innowacyjności regionów – w konstrukcji regionalnych programów operacyjnych samorządy regionalne przewidziały znaczną alokację środków na działania różnego typu, mające na celu zainicjowanie i/lub wsparcie procesów innowacyjnych w przedsiębiorstwach.

W odpowiedzi na potrzeby zgłaszane przez lokalne małe i średnie przedsiębiorstwa w zakresie wsparcia merytorycznego i reprezentacji ich interesów na różnych szczeblach administracji rządowej i samorządowej powstały również organizacje pozarządowe wspierające lokalną przedsiębiorczość. Organizacje pozarządowe, w tym wiele fundacji, stowarzyszeń, związków przedsiębiorców i kupców starają się stworzyć atmosferę myślenia biznesowego (w kategoriach gospodarczych) wśród obecnych i potencjalnych przedsiębiorców. Powstało wiele lokalnych i regionalnych inicjatyw mających pobudzić lokalną przedsiębiorczość, do których zaliczyć można między innymi: programy kształcenia kadr w aspekcie nowoczesnej technologii, tworzenie parków technologicznych, ośrodków wspierania przedsiębiorczości, zespołów doradztwa gospodarczego, tworzenie inkubatorów przedsiębiorczości, funduszy pożyczkowych czy funduszy poręczeń kredytowych⁶.

Organizacje pozarządowe prowadzące fundusze pożyczkowe i fundusze poręczeń kredytowych niejednokrotnie zgłaszały, jakie mają oczekiwania kapitałowe. Świadczenie usług finansowych polegających na dostarczaniu przedsiębiorcom zewnętrznego kapitału lub ułatwianie dostępu do niego jest działalnością wysoce kapitałochłonną. Jak większość organizacji pozarządowych, borykają się one z brakiem wystarczającego tak zwanego kapitału żelaznego, który pozwoliłby realizować misję i zadania statutowe bez codziennego rozwiązywania egzystencjalnych problemów. Fundusze pożyczkowe i poręczeniowe zachęcane realną szansą na pozyskanie dokapitalizowania funduszy w ramach sektorowego programu operacyjnego *Wzrost konkurencji przedsiębiorstw*, upatrywały w zapi-

⁵ Por. M. Załuski, *Małe i średnie przedsiębiorstwa w gminie miasto Koszalin*, „Firma i Rynek” 2000, nr 3; E. Bończak-Kucharczyk, K. Herbst, K. Chmura, *Jak władze lokalne mogą wspierać przedsiębiorczość*, Polska Fundacja Promocji i Rozwoju Małych i Średnich Przedsiębiorstw, Warszawa 1998.

⁶ *Wnioski wynikające z obrad Stargardzkiego Szczytu Gospodarczego*, „Firma i Rynek” 2000, nr 3.

sach regionalnych programów operacyjnych naturalnej kontynuacji raz obranej strategii sektora publicznego.

3. JEREMIE – nowa europejska inicjatywa wspierania przedsiębiorczości

Wraz z nowym okresem programowania na lata 2007–2013 pojawiają się nowe możliwości oferowane Polsce przez Komisję Europejską w zakresie wspierania małych i średnich przedsiębiorstw. Komisja Europejska przeanalizowała dotychczasowe działania skierowane do MSP w całej Wspólnocie i oceniła je jako zbyt zbiurokratyzowane. W nowym programie decyzja o udzieleniu dotacji ma się opierać nie na decyzjach administracyjnych, jak dotychczas, ale na zasadach rynkowych. Ma to ograniczyć skomplikowaną procedurę, z którą obecnie stykają się przedsiębiorcy⁷. Analizy Komisji Europejskiej potwierdzają tezę, iż nadal polskim mikro-, małym i średnim przedsiębiorstwom brakuje kapitału. Stwierdzono, iż mikrofirmy na wydatki inwestycyjne przeznaczają jedynie 2% swoich przychodów. Komisja Europejska postanowiła pomóc „małemu” biznesowi i przygotowała projekt nowej inicjatywy o nazwie JEREMIE, która umożliwiła przeznaczenie części funduszy strukturalnych na utworzenie funduszy kapitałowych oferujących mikrofirmom korzystanie z różnych form kapitału⁸.

JEREMIE (Joint European Resources for Micro to Medium Enterprises – wspólne europejskie zasoby dla mikro-, małych i średnich przedsiębiorstw) jest inicjatywą Komisji Europejskiej, Europejskiego Funduszu Inwestycyjnego (EFI) i Europejskiego Banku Inwestycyjnego. Jej celem jest poprawa dostępu małych i średnich przedsiębiorstw do finansowania, a w szczególności zapewnienie mikrokredytów, kapitału podwyższonego ryzyka, kredytów i gwarancji, a także innych innowacyjnych form finansowania. Adresatami programu są przede wszystkim mikroprzedsiębiorstwa oraz małe i średnie przedsiębiorstwa. MSP we wszystkich regionach będą mogły, w założeniach inicjatywy JEREMIE, korzystać z dostosowanych do ich potrzeb produktów finansowych. Jest to bezpośrednia reakcja na wyzwanie związane z koniecznością ciągłego dostosowywania się do warunków gospodarczych i w tym kontekście protokół ustaleń programu JEREMIE ustanawia wspólne podejście Komisji Europejskiej i Europejskiego

⁷ „Puls Biznesu”, 28.11.2005 s. II za: 1. http://www.talento.pl/mambo/index.php?mos_change_template=rp&option=com_content&task=view&id=149&Itemid=55.

⁸ http://ec.europa.eu/news/around/061218_pol_pl.htm.

Funduszu Inwestycyjnego⁹. JEREMIE jest modelem służącym do tworzenia produktów finansowych, które koncentrują się na wypełnianiu luk w istniejącym już systemie finansowania MSP. Gromadzić on winien w jednym miejscu wiedzę fachową różnych europejskich instytucji finansowych, aby w umiejętny sposób wykorzystywać dofinansowanie unijne dla MSP¹⁰.

4. Aspekty wdrożenia JEREMIE w województwie zachodniopomorskim

Urząd Marszałkowski Województwa Zachodniopomorskiego wyraził zainteresowanie projektem JEREMIE. Województwo może pochwalić się najwyższym wskaźnikiem przedsiębiorczości mierzonym liczbą firm przypadających na 1000 mieszkańców. W regionie wskaźnik ten wynosi 123,3, podczas gdy średnia w Polsce wynosi około 95 przedsiębiorstw¹¹. Oznaczać to może, że właśnie w tym regionie najwyraźniej będzie widać znaczne niedobory kapitału, a firmy z tego obszaru będą miały zapotrzebowanie na specyficzne produkty i usługi finansowe.

W pierwszej fazie negocjacji Europejski Fundusz Inwestycyjny (EFI) przeprowadził ocenę potrzeb MSP w zakresie wielkości kapitału i zakresu instrumentów finansowych stosowanych w regionie, miał też dokonać analizy luki finansowej w nim¹². Wyniki oceny przedstawiono samorządowi regionalnemu, by na tej podstawie oszacować możliwości wdrożenia optymalnego instrumentarium finansowego¹³.

Raport z oceny EFI poddany został przez samorząd województwa konsultacjom z regionalnymi instytucjami otoczenia biznesu. Niestety, podobnie jak w innych regionach Polski, które wyraziły zainteresowanie inicjatywą i dla których sporządzono podobne raporty¹⁴, dokument ten okazał się niespójny metodo-

⁹ Zob. http://europa.korba.pl/pieniadze/fundusze_strukturalne/1,47104,1794,art.html.

¹⁰ Por. <http://www.bpm.ps.pl/pol/modules.php?name=News&file=article&sid=395>.

¹¹ J. Markiewicz, *Instytucje otoczenia biznesu jako czynnik wzrostu innowacyjności sektora MSP w województwie zachodniopomorskim*, Uniwersytet Szczeciński, Szczecin 2008, s. 148 (rozprawa doktorska).

¹² Podobne raporty z badań luki finansowej zostały przeprowadzone i zaprezentowane w innych regionach, które zgłosiły zainteresowanie inicjatywą JEREMIE.

¹³ Zob. *JEREMIE Joint European Resources for Micro to Medium Enterprises, SME Access to Finance in Zachodniopomorskie Region Interim Evaluation Study*, European Investment Fund, May 2008.

¹⁴ Opinie takie wyrażają zarówno przedstawiciele samorządów regionalnych, jak i przedstawiciele Polskiego Stowarzyszenia Funduszy Pożyczkowych i Stowarzyszenia Funduszy Poręczeń Kredytowych.

logicznie. Założono w nim znaczne uproszczenia i w związku z tym nie odzwierciedla on rzeczywistej wielkości luki finansowej w regionie, będącej przecież osią negocjacji pomiędzy samorządem regionalnym a EFI na temat zakresu i formy wdrażania poszczególnych produktów finansowych. W raporcie nie ukazano również rzeczywistej skali działania i oddziaływania organizacji pozarządowych na rzecz wspierania MSP oraz ich własnych doświadczeń we wspieraniu lokalnej przedsiębiorczości.

Pierwotne założenia EFI odnośnie do inicjatywy skłaniały się w kierunku współpracy z sektorem bankowym – głównym partnerem w dostarczaniu produktów dla przedsiębiorców oferowanych przez JEREMIE – rola pozostałych instytucji otoczenia biznesu (w tym głównie funduszy pożyczkowych) została zmarginalizowana¹⁵. W dokumencie tym podniesiono jednak kluczowe kwestie, na które władarze regionu winni znać odpowiedź zanim zapadną ostateczne decyzje w zakresie proporcji wykorzystania środków w ramach poszczególnych działań i poddziałań regionalnego programu operacyjnego. W raporcie zostały zadane istotne pytania:

- Jaka jest strategia samorządu wobec funduszy regionalnych oraz jak będzie ona monitorowana i egzekwowana?
- Jakie sektory MSP wspiera samorząd i dlaczego?
- Jakie cele stawia samorząd instrumentom wsparcia o charakterze zwrotnym?
- Czy samorząd regionalny stawia sobie za cel osiągnięcie efektu dźwigni?
- Jaką część środków samorząd województwa jest gotowy przeznaczyć na „ryzykowne” MSP?
- Czy samorząd chce odejść od modelu, w którym fundusze pożyczkowe obsługują firmy wiarygodne dla banków?
- Jaką grupę ostatecznych odbiorców chce wspierać samorząd?
- Czy wspierać potencjalne mikrofirmy wśród niepełnosprawnych społecznie (*handicap*)?
- Czy wspierać wyłącznie instrumenty publiczne, czy też otworzyć się na współpracę z instytucjami komercyjnymi?
- Czy samorząd regionalny zamierza konsolidować fundusze lokalne i w jaki sposób?

¹⁵ Marginalizacja osiągnięć zachodniopomorskich funduszy pożyczkowych i poręczeniowych wydaje się być nieuzasadniona, w regionie tym działa bowiem jeden z największych funduszy pożyczkowych w Polsce, prowadzony przez Polską Fundację Przedsiębiorczości, oraz największy po BGK fundusz poręczeniowy – Fundusz Porąceń Kredytowych POLFUND.

Zestaw tych pytań upoważnia do postawienia tezy, iż samorząd regionalny przed podjęciem decyzji o wdrożeniu inicjatywy JEREMIE lub jej odrzuceniu, jak również przed wdrożeniem poszczególnych działań RPO – winien mieć dokładnie przemyślaną strategię działania w okresie programowania 2007–2013 (w tym określone między innymi mierzalne cele w podziale na poszczególne grupy docelowe). Włodarze regionu winni mieć szeroką wiedzę na temat produktów finansowych i możliwości ich zastosowania w regionie. Samorząd winien również rozważyć, jakie podmioty będą realizowały/wdrażały poszczególne produkty/projekty.

Wnioski, jakie wyniósł samorząd z raportu EFI wskazują, iż inicjatywa JEREMIE powinna obejmować osoby z obszarów ubóstwa, grupy wykluczone i/lub zagrożone wykluczeniem, osoby bezrobotne, firmy rozpoczynające działalność gospodarczą i innowacyjne przedsięwzięcia. Dotychczasowe rozmowy samorządu regionalnego z Europejskim Funduszem Inwestycyjnym nie dają jednak odpowiedzi na pytanie, jakie dokładnie produkty zostaną skierowane do beneficjentów objętych tak zwaną luką finansową oraz na jakich zasadach realizowana będzie współpraca z tak zwanymi lokalnymi operatorami. EFI nie zamierza bowiem tworzyć własnych placówek dostarczających produkty oferowane w ramach Europejskiej Inicjatywy JEREMIE.

Jednostki samorządu terytorialnego mają ograniczone możliwości wspierania poszczególnych jednostek, stąd dostosowywaniem wsparcia poszczególnych grup beneficjentów niejednokrotnie zajmują się organizacje otoczenia biznesu. Pomoc publiczna kierowana do beneficjentów w ramach programów operacyjnych wspartych środkami Unii Europejskiej wymaga jednak zapewnienia tak zwanej trwałości operacyjnej¹⁶ – przy czym zasada ta może pozostawać w sprzeczności z obszarem docelowym, który miałyby objąć inicjatywa JEREMIE. Grupy docelowe konsumujące niejako wsparcie (o charakterze zwrotnym) stanowią grupy „wysokiego ryzyka”. Oznacza to, że istnieje znacznie wyższe ryzyko upadłości firmy zakładanej przez osoby z obszarów ubóstwa, grupy wykluczone i/lub zagrożone wykluczeniem czy też osoby bezrobotne. Odsetek osób nieposiadających cech przedsiębiorczych w tej grupie z pewnością jest wyższy. Fakt zagrożenia wykluczeniem wydaje się być potwierdzeniem tej tezy. Istnieje zatem wysokie

¹⁶ Trwałość operacyjna oznacza zapewnienie w całym okresie realizacji projektu nadwyżki przychodów z projektu nad jego całkowitymi kosztami. Zasady wsparcia środkami Unii Europejskiej wymagają również zapewnienia utrzymania trwałości operacyjnej przez pewien okres po zakończeniu projektu (najczęściej od dwóch do pięciu lat).

prawdopodobieństwo, iż projekty kierowane do tych grup beneficjentów ostatecznych nie będą w stanie zapewnić trwałości operacyjnej z uwagi na wyższe straty. Powstaje zatem pytanie, czy w regionie znajdują się podmioty (fundusze pożyczkowe i poręczeniowe) zainteresowane realizowaniem projektów wyłącznie w obszarach wskazanych w raporcie EFI jako luka finansowa, z jednoczesnym zobowiązaniem się – pod rygorem sankcji finansowych ze strony Komisji Europejskiej – do zapewnienia trwałości operacyjnej na satysfakcjonującym dostawców wsparcia poziomie? Na to pytanie raport nie daje odpowiedzi.

Podsumowanie

Podsumowując, inicjatywa JEREMIE, z powodzeniem rozwijana w innych krajach Europy Wschodniej, w Polsce została przyjęta z pewną rezerwą nie tylko przez przedstawicieli samorządu, ale również funduszy pożyczkowych i poręczeniowych. Raporty EFI na temat luki finansowej w regionie okazały się zbytnią simplifikacją problemu. Wynikać to może z faktu, iż polskie otoczenie biznesu jest znacznie bardziej rozwinięte niż w innych krajach Europy, a innowacyjne produkty stanowiące sztandarowe produkty inicjatywy JEREMIE okazały się być już od kilku lat stosowane z powodzeniem w niektórych regionach Polski¹⁷.

Niemniej jednak JEREMIE wskazuje nowe obszary zastosowań środków publicznych w zakresie wspierania przedsiębiorczości i pobudzania wybranych grup społeczności lokalnych do działania/przeciwdziałania wykluczeniom. Skoro jednak sztandarowe produkty inicjatywy JEREMIE (między innymi pożyczka globalna, poręczenie portfelowe) były już z powodzeniem stosowane w regionie przez instytucje otoczenia biznesu, które mają/mogą stać się lokalnymi operatorami środków powierzanych przez EFI, a pozyskanych ze środków regionalnych programów operacyjnych – powstaje pytanie, czy ten dodatkowy pośrednik w redystrybucji pomocy publicznej (EFI) jest w ogóle potrzebny. Oczywiście z punktu widzenia samorządu powierzenie środków renomowanemu funduszo-wi europejskiemu daje poczucie gwarancji należytego wykorzystania środków w ramach RPO przez właściwy dobór/selekcję instytucji otoczenia biznesu do realizacji projektu. Pytanie tylko, czy samorząd regionalny nie mógłby sam (lub

¹⁷ Np. sygnalizowane w raporcie EFI pożyczki globalne czy portfelowe dla funduszy pożyczkowych czy inkubatorów przedsiębiorczości były z powodzeniem stosowane w latach 2000–2007 przez Kanadyjsko-Polską Fundację Przedsiębiorczości w ramach projektu pn. *Kanadyjski program pożyczkowy*.

za pośrednictwem wyłonionego w konkursie podmiotu krajowego) selekcjonować instytucji/lokalnych operatorów? I czy w finalnym kontekście nie oznacza to pierwotnie zapisanego w RPO dokapitalizowania¹⁸ funduszy, jednakże z pominięciem wysokich opłat za zarządzanie środkami publicznymi pobieranych przez EFI?

Niniejszy artykuł jest zatem przyczynkiem dyskusji nad akomodacją modelu JEREMIE do warunków lokalnych bezpośrednio przez samorząd regionalny. Wydaje się bowiem, że potencjał samorządów – przy woli współpracy JST i regionalnych instytucji otoczenia biznesu – pozwoli na wypracowanie własnej ścieżki alokacji środków zapisanych w regionalnych programach operacyjnych na rzecz budowania systemu wsparcia przedsiębiorczości z wykorzystaniem lokalnych i regionalnych instytucji realizujących swoje misje na terenie działania danego samorządu.

EUROPEAN INITIATIVE JEREMIE

CHOSEN ASPECTS ACCORDING IMPLEMENTING ONE IN WESTPOMMERIANIAN VOIVODSHIP

Summary

This article is a contribution for discussion about accommodation of JEREMIE model to local conditions directly by regional authority. It seems, that potential of local authority – by good cooperation between local government and business environment institutions – allow elaboration their own way of allocation funds recorded in Regional Operating Programs in favor of establishing supporting entrepreneurship system, based on local and regional institutions, which realize their entrepreneurship missions on the local government area. Purpose of the article is putting attention on *financial gap* presented by JEREMIE reports and capabilities of liquidation it by utilization by potential of local supporting business institutions.

Translated by Jerzy Ruzsala

¹⁸ Rozważenia wymaga jedynie forma dokapitalizowania: bezzwrotna czy zwrotna. Jak wspomniano wcześniej, z punktu widzenia funduszy pożyczkowych i poręczeniowych bezzwrotna forma dokapitalizowania jest rozwiązaniem optymalnym, jako kontynuacja zasad wsparcia funduszy w poprzednim okresie programowania. Jednakże zdecydowana większość funduszy gotowa jest do zmiany zasad gospodarowania na podstawie zwrotnych form dokapitalizowania.