

**Dorota Korenik**

Uniwersytet Ekonomiczny we Wrocławiu

# **JEREMIE JAKO INNOWACYJNE NARZĘDZIE ODDZIAŁYWANIA NA REGIONALNY SEKTOR BANKOWY**

## **Wprowadzenie**

Innowacje w bankowości i finansach mogą mieć różny charakter, instrumentalny, technologiczny, funkcjonalny (rozwiązania dotyczące sposobu funkcjonowania organizacji). Zwykle o innowacjach mówi się w odniesieniu do podmiotów zmuszonych działać w środowisku konkurencyjnym jako o elementach kształtujących konkurencyjność podmiotu. Tymczasem innowacje w bankowości i finansach mogą też występować w sferze publicznego oddziaływania na rozwój sfery finansowej gospodarki, tzn. instytucji finansowych, ulepszania sposobu ich działania, rozwijania ich oferty produktowo-usługowej dla różnych rodzajów podmiotów działających w realnej sferze gospodarki. Przykładem takiej innowacji wydaje się być rozwiązanie, które może być podejmowane przez władze województw samorządowych w Polsce, występujące pod nazwą JEREMIE.

Celem niniejszego opracowania jest przedstawienie JEREMIE jako rozwiązania innowacyjnego w zakresie oddziaływania władz publicznych na prawidłowy rozwój sektora bankowego w skali regionalnej (regionalnych sektorów bankowych). Przyjęto hipotezę, że JEREMIE ma wysoki potencjał dla inteligentnego i kompleksowego oddziaływania publicznego na rozwiązanie problemu polegającego na silnie ograniczonym dostępie MSP do instrumentów finansujących ich rozwój. Dzięki zastosowaniu JEREMIE stymulowany jest rozwój rynkowego systemu finansowego w zakresie obsługi finansowej potrzeb rozwojowych MSP.

## 1. Formy wpływu państwa na sektor bankowy

Ingerencja państwa w strukturę i sposób funkcjonowania sektora bankowego nie jest sprawą nową. Cywilizacja zachodnia wykształciła różne, bezpośrednie i pośrednie formy wpływu państwa na system finansowy gospodarki, w szczególności na sektor bankowy, który ma prowadzić prawidłową obsługę różnych potrzeb finansowych podmiotów gospodarczych, w tym należących do sektora MSP.

W cywilizacji zachodniej akceptowalne są różne uzasadnienia ingerencji państwa w sektor bankowy: traktowanie zdrowego sektora bankowego (lub zaufania publicznego do sektora bankowego) w kategoriach dobra publicznego, z czym łączy się współponoszenie przez społeczeństwo kosztu jego utrzymania; możliwość wykorzystania banków do napędzania koniunktury gospodarczej poprzez wzrost akcji kredytowej do gospodarki (zgodnie z ekonomią keynesowską). Typowym oczekiwanym efektem oddziaływania państwa na sektor bankowy, obok efektów dla realnej sfery gospodarki, jest wzrost tego sektora (np. mierzony ilością, wartością usług, ale niekoniecznie nowych jakościowo). Także rozwój sektora bankowego jest teoretycznie możliwy poprzez oddziaływanie, szczególnie za pomocą regulacji prawnych, na polepszanie jakości produktów/usług, oferowanie nowych produktów/usług finansowych. Jednak w praktyce oddziaływanie na nową jakość (instrumentów, sposobów działania w sektorze bankowym), a przez to i na jego rozwój, jest sprawą wysoce trudną i niepewną. Mimo tego podejmowany jest przez niektóre instytucje publiczne, np. komisje wspólnotowe UE, wysiłek na rzecz pobudzenia rozwoju sektora bankowego. To znaczy odchodzi się od udostępniania bezpośredniego dotowania beneficjentów końcowych (przedsiębiorców realnej sfery gospodarki) w stronę pośrednich mechanizmów dotacyjnych, które mogą (ale niekoniecznie muszą) przyczynić się do polepszenia jakości oferty produktowej i usługowej banków oraz relacji banków z klientami. W tym sensie pośredni mechanizm dotacyjny (montaż publicznych środków unijnych i krajowych lub samorządu terytorialnego) przedsiębiorców stanowi swoistą innowację w bankowości oraz finansach. Mechanizm ten został wbudowany w niektóre, zyskujące na znaczeniu (bo wypierające mechanizmy dotacji bezpośrednich), inicjatywy unijne wspierające wzrost lub rozwój zarówno beneficjentów ostatecznych (tj. bankowych klientów prowadzących działalność gospodarczych), jak i beneficjentów pośrednich (tj. banków). Przykładem inicjatywy unijnej jest JEREMIE – wspólna inicjatywa grupy DG REGIO-EBI na rzecz wspierania większego dostępu do funduszy na rozwój MSP i mikroprzedsiębiorstw w regionach UE-25 (znane są też inne o podobnym mechanizmie działania, jak JESICA,

JASPERS), która znalazła także zastosowanie w Polsce. Można ją postrzegać także jako swoiste innowacyjne narzędzie do zastosowania w bankowości, finansach przedsiębiorcy i finansach samorządowych.

## **2. Przesłanki dla JEREMIE jako innowacyjnego narzędzia wsparcia rozwoju sektora bankowego i jego klientów**

Pierwsza przesłanka wiąże się z umacniającym się współcześnie poglądem, że jedynym sposobem na zapewnienie wykorzystania pozytywnych skutków kredytu w gospodarce jest nawiązanie bezpośredniego kontaktu z przedsiębiorstwami i poznanie ich problemów oraz zagwarantowanie, by dysponowały one wiedzą na temat możliwości oferowanych w systemie kredytowym, zwłaszcza w obszarze, w którym prowadzą działalność. Pozwoli to uniknąć nadmiernie sztywnych warunków udzielania kredytów oraz związanego z tym wzrostu ryzyka, przy uwzględnieniu m.in. zmian dotyczących umów bazylejskich.

Druga przesłanka wiąże się z problemem dostępu mikroprzedsiębiorstw i małych firm do kredytów i wyraźnie wskazuje na szereg niedociągnięć rynku:

- Instytucje finansowe ponoszą odpowiedzialność za zarządzanie przed radami nadzorczymi, które, co nie jest zaskakujące, często nie są skłonne do udzielania dużych kredytów małym, nieznanym przedsiębiorstwom nieprowadzącym sprawozdań finansowych lub prowadzącym je tylko w sposób powierzchowny, a tym samym potencjalnie zagrożonym niewypłacalnością.
- Pracownicy banków mają często niedostateczną wiedzę na temat ryzyka biznesowego przedsiębiorstw i preferują udzielanie kredytów (zabezpieczonych na nieruchomościach lub przez poręczenia ze strony krewnych albo osób trzecich). Poręczenia osobiste są stosowane bardzo często – być może zbyt często – szczególnie w przypadku kredytów udzielanych kobietom prowadzącym działalność gospodarczą lub młodym przedsiębiorcom.
- Dzielenie ogólnej kwoty środków przeznaczonych na kredyt pomiędzy dużą liczbę małych przedsiębiorstw wiąże się dla banku z dużo większymi kosztami osobowymi oraz administracyjnymi niż zarządzanie kredytami o znacznie większej kwocie, udzielonymi niewielkiej liczbie dużych, powszechnie znanych przedsiębiorstw dysponujących dużą bazą nieruchomości.
- Konkurencja między instytucjami finansowymi, sprzyjająca poszerzeniu oferty rynkowej jest intensywna w bogatych regionach konwergencji, czyli właśnie tam, gdzie istnieje największe zapotrzebowanie na szerszy wachlarz

tańszych produktów, pozwalających zaspokoić potrzeby miejscowych, często działających na niewielką skalę i mniej znaczących przedsiębiorstw.

Trzecia przesłanka dotyczy znalezienia przez przedsiębiorstwa własnej równowagi finansowej oraz niezbędnych dla tego celu instrumentów. Istotną, choć nie zawsze wystarczająco docenianą rolę odgrywa finansowanie ze środków własnych i to pomimo że instrumenty finansowania własnego rzadko pozwalają na realizację planów inwestycyjnych. Oceniono, że w 90% przypadków potrzebne są następujące działania:

- uruchomienie inicjatyw w zakresie udzielania informacji i doradztwa, pomagających dokonać wyboru spośród dostępnych środków finansowania (kapitał ryzyka, instrumenty dłużne lub finansowanie typu mezzanine);
- wybór narzędzi finansowych i metod do wykorzystania.

Z wymienionych instrumentów najmniejszym zaufaniem wśród małych przedsiębiorstw cieszy się kapitał ryzyka. Według Europejskiego Obserwatorium MSP jedynie 5%-6% ogromnej rzeszy mikroprzedsiębiorstw (23 mln w UE-25) i małych przedsiębiorstw (1,8 mln), z których 90% to firmy jednoosobowe lub spółki osobowe, korzysta z kapitału ryzyka<sup>1</sup>. Instrument ten mógłby być stosowany na szerszą skalę, ale należałoby opracować nowe formy kapitału ryzyka, dostępne także dla spółek osobowych.

### **3. Charakterystyka inicjatywy JEREMIE – przeznaczenie i dziedziny wsparcia finansowego**

Inicjatywę pod nazwą JEREMIE, obejmującą priorytetowe działania mające zapewnić małym przedsiębiorstwom większy dostęp do finansowania, można by nakreślić następująco:

- Zapewnienie świadczenia przez instytucje kredytowe usług wyższej niż dotychczas jakości.
- Propagowanie większego zaangażowania instytucji kredytowych w doradztwo przez cały okres funkcjonowania przedsiębiorstwa jako zachęta do zachowania przejrzystości oraz publikowania sprawozdań finansowych. Zwłaszcza małe firmy potrzebują tego rodzaju pomocy w celu przekształcenia się w spółki kapitałowe lub przygotowania się na wykorzystanie kapitału wysokiego ryzyka, a w przypadku części z nich – w celu wejścia na odpowiednie segmenty giełdy.

<sup>1</sup> Europejskie Obserwatorium MSP (Observatory of European SMEs), 2003/7, UE-25.

- Zmniejszenie zakresu zabezpieczeń majątkowych niezbędnych do uzyskania kredytu. Wymaga to ustanowienia skuteczniejszych zachęt do korzystania z instrumentów oferowanych przez inżynierię finansową. Przykładem dobrych praktyk w tym zakresie są konsorcja kredytowe funkcjonujące w wielu krajach europejskich. Chociaż warunkiem wykorzystania tych instrumentów jest uzyskanie kredytu bankowego, to warto je wspierać (do czego JEREMIE może być pomocny).
- Zbliżenie kosztów finansowania do standardów stosowanych wobec dużych przedsiębiorstw (m.in. unikanie sprzedaży krzyżowej – *cross sellingu*).

Trzeba mieć na względzie, że warunkiem udzielenia dużej liczby niewielkich kwotowo kredytów, których potrzebują nowo uruchamiane przedsiębiorstwa oraz europejskie mikro- i małe przedsiębiorstwa, jest:

1. Możliwość uzyskania środków finansowych na rynku pieniężnym po przystępnej cenie.
2. Taka organizacja instytucji kredytowych, aby były one obecne na całym terytorium i posiadały biura położone w bliskiej odległości od przedsiębiorstw.
3. Powszechne przyjęcie zasady, że pracownicy banków powinni w większym stopniu uwzględniać potrzeby małych przedsiębiorstw.
4. Zapewnienie możliwości dzielenia ryzyka z innymi partnerami (inżynieria finansowa) – ma to związek z tym, że system banków spółdzielczych występuje bardziej powszechnie w regionach o wysokim szczeblu rozwoju gospodarczego, co jest czynnikiem poważnie utrudniającym dostęp do kredytów w regionach opóźnionych w rozwoju. Stąd inicjatywa JEREMIE może przyczynić się do opracowania i wsparcia oraz rozpowszechnienia tych form kredytów, w których wykorzystywane są instrumenty inżynierii finansowej przy zaangażowaniu organizacji sektorowych w tych regionach, w których procesy kształcenia i system kredytowy stanowią fundament rozwoju.
5. Zapewnienie możliwości utrzymywania kosztów zarządzania na niskim poziomie, w celu zmniejszenia oprocentowania udzielanych kredytów.

Wobec takich wyzwań, inicjatywie JEREMIE przypisać można kilka grup zadaniowych, takich jak:

- wspieranie doskonalenia i rozwijania mechanizmów gwarancji i gwarancji wzajemnych, w szczególności w celu ułatwienia MSP dostępu do mikro-kredytów,
- zapewnienie pomocy określonym grupom, takim jak młodzi przedsiębiorcy lub kobiety podejmujące własną działalność gospodarczą, lub też przedsiębiorcy wywodzący się z grup mniej uprzywilejowanych, w tym mniejszości etnicznych,

- wspieranie i poszerzanie zakresu stosowania sekurytyzacji wierzytelności, w celu zwiększenia potencjału kredytowego konsorcjów kredytowych,
- wspieranie wykorzystania instrumentów niebędących dotacjami, takich jak: pożyczki, finansowanie zabezpieczonego długu dla długów podporządkowanych, instrumenty zamienne (dług mezzaninowy), kapitał podwyższonego ryzyka (np. kapitał załączkowy oraz kapitał typu venture capital),
- przeznaczanie dotacji na budowę i utrzymanie infrastruktury ułatwiającej dostęp do finansowania (np. biura transferu technologii, inkubatory przedsiębiorczości, sieci aniołów biznesu, programy gotowości inwestycyjnej).

Pojawia się więc szereg dziedzin wsparcia szczególnie mikro- i małych przedsiębiorstw na podstawie inicjatywy JEREMIE.

Obszar pierwszy to system gwarancyjny dla MSP oraz mechanizm wzajemnych gwarancji, połączony z konsorcjami kredytowymi. Chodzi o wykorzystanie siły tzw. mnożnika kredytowego. Szczególnie w ciągu ostatnich lat mnożnik był narzędziem analizowanym i używanym zarówno przez konsorcja kredytowe, jak i banki w celu zwiększenia potencjału kredytowego. Mnożnik umożliwia zwiększenie potencjału w zakresie udzielania kredytów proporcjonalnie do szacunkowego poziomu niewypłacalności na danym terytorium oraz udziału gwarancji związanych z udzielonymi kredytami. Jeżeli w przypadku danego terytorium analiza historyczna poziomu niewypłacalności związanej z kredytami wykaże, że kształtuje się on na poziomie poniżej 5%, to istnieje możliwość udzielenia z funduszu wynoszącego 1 mln euro kredytów wielu osobom do kwoty wynoszącej 20 mln euro, jako że posiadane fundusze w kwocie 1 mln euro wystarczają na pokrycie strat wynikających z niewypłacalności (5% z 20 mln daje 1 mln euro). W tym przypadku mnożnik wynosi 20. Jeżeli gwarancje udzielone przez konsorcjum kredytowe pokrywają 50% ewentualnych strat, podczas gdy pozostałe 50% obciąża bank, to wskaźnik zostaje zwiększony do 40, tzn. kwota 1 mln euro, odpowiednio podzielona, może stanowić podstawę udzielenia kredytów na kwotę 40 mln euro. Wielkość mnożnika można dostosować do warunków miejscowych, tj. konkretnego regionu konwergencji, na podstawie analiz sytuacji w zakresie niewypłacalności mikro i małych firm. Zapewne byłaby ona zdecydowanie mniejsza niż dla regionów zamożniejszych (w których poziom niewypłacalności kształtuje się na poziomie około 2,5% a nie jak w regionach konwergencji – nawet do 10%)<sup>2</sup>. Ponadto, system konsorcjów kredytowych powinien być skojarzony z systemem gwarancyjnym w taki sposób, że zapewnia konsorcjom indywidualne gwarancje oraz ułatwia proces sekurytyzacji w celu zwiększenia potencjału kredytowego oraz zrekompensowania wad mnożnika.

<sup>2</sup> *Opinia w sprawie wspólnej inicjatywy JEREMIE*. Europejski Komitet Ekonomiczno-Społeczny, Bruksela 2006, s. 4.

Tak więc obszar pierwszy jest powiązany z drugim, w którym chodzi o rozwijanie instrumentu sekurytyzacji wierzytelności pieniężnych (funduszy ryzyka) banków i konsorcjów kredytowych.

Obszar trzeci, tj. kredyty typu mezzanine, również jest powiązany z obszarem pierwszym, kredyty takie mają być bowiem dostępne w ramach gwarancji dla MSP. Mają one znaczenie dla przedsiębiorców, ponieważ nie wymagają cedowania części kapitału oraz mogą okazać się użyteczne przy przekazaniu przedsiębiorstwa.

Obszar czwarty wiąże się z ustanowieniem programu mającego na celu tworzenie form inwestujących w małe przedsiębiorstwa, na wzór programu *Small Business Investment Companies Programs*, ustanowionego w roku 1958 w USA, w ramach którego formy inwestycyjne oferują udziały i długoterminowe kredyty oraz działają na zasadach komercyjnych na podstawie licencji przyznanej przez federalną agencję ds. małych przedsiębiorstw (Small Business Administration).

#### 4. Charakterystyka stanu programu JEREMIE w Polsce

W Polsce JEREMIE jest realizowany na poziomie krajowym i regionalnym. W porównaniu z innymi krajami, które mogą korzystać z zasobów dotacyjnych UE poprzez inicjatywę JEREMIE, Polska jawi się jako dość wysoko zainteresowana (drugie miejsce – tabela 1).

Tabela 1

Instrumenty finansowe oferowane w ramach inicjatywy JEREMIE

Kraj	Budżet (w mln euro)	Mikropożyczki i mikrokredyty	Gwarancje i poręczenia	Produkty kapitałowe
Węgry	753	tak	tak	tak
Polska	632	tak	tak	tak
Litwa	290	tak	tak	tak
Bułgaria	200	tak	tak	tak
Słowenia	141,5	tak	tak	tak
Słowacja	100	tak	tak	tak
Rumunia	100	tak	tak	tak
Łotwa	91,5	tak	nie	tak
Czechy	72	nie	nie	tak

Źródło: Na podstawie materiałów BGK przedstawionych na Radzie Inwestycyjnej, Urząd Marszałkowski Województwa Dolnośląskiego, Wrocław, czerwiec 2012.

Na poziomie regionalnym samorzady pięciu województw (urzędy marszałkowskie) przystąpiły do inicjatywy, stając się tzw. instytucją zarządzającą – podmiotem pozyskującym ze środków UE i częściowo także donatorem (w ramach zapewnienia wkładu własnego) środków publicznych do regionalnego sektora bankowego/finansowego, tj.:

- dolnośląskie – 405,73 mln zł
- łódzkie – 188,63 mln zł
- pomorskie – 287,39 mln zł
- wielkopolskie – 501,30 mln zł
- zachodniopomorskie – 280,00 mln zł

Środki pozyskane przez instytucję zarządzającą zasilają specjalnie w tym celu utworzony Fundusz Powierniczy JEREMIE, który jest obsługiwany przez wyspecjalizowaną instytucję finansową, wybraną w drodze konkursu, zwaną menedżerem funduszu powierniczego. W każdym z województw menedżerem został wyłoniony Bank Gospodarstwa Krajowego SA. Menedżer steruje funduszem powierniczym w taki sposób, że pozyskuje beneficjentów pośrednich jako biorców środków finansowych poprzez zaopatrywanie ich w odpowiednie produkty finansowe. Beneficjentami pośrednimi są podmioty finansowe – fundusze pożyczkowe, poręczeniowe, banki, inne instytucje finansowe, które spełniają kryteria i warunki określone przez instytucje zarządzające.

Obecnie łączna pula środków przeznaczona dla przedsiębiorców jako ostatecznych beneficjentów w Polsce to ponad 600 mln euro, przy czym BGK SA zarządza kwotą ponad 400 mln euro. Początek realizacji inicjatywy w poszczególnych regionach nastąpił w 2009 r. (w różnych miesiącach), koniec realizacji przypadnie na 2015 r.

Wszystkie zainteresowane województwa samorządowe określiły taką samą misję dla wdrażanego systemu w ramach JEREMIE, czyli:

1. Koncentracja na mikro, małych i średnich firmach, znajdujących się we wczesnej fazie rozwoju i/lub z ograniczonym dostępem do finansowania zewnętrznego.
2. Dostarczenie kapitału na inwestycje podmiotom nieposiadającym odpowiednich zabezpieczeń, by otrzymać kredyty bankowe.
3. Wprowadzenie i rozwój odnawialnego (pozadotacyjnego) systemu wsparcia przedsiębiorstw.

Prawie wszystkie spośród jednostek samorządów województw zainteresowanych wykorzystaniem JEREMIE dążą do skorzystania w całości z jej zalety, jaką jest elastyczność w doborze produktów finansowych, z których mogą skorzystać ostateczni odbiorcy środków publicznych. Zakres dostępnych form wspar-



cia jest zatem szerszy niż tradycyjne pożyczki i poręczenia. Wśród dostępnych produktów finansowych skierowanych do powstających i powstałych firm, możliwych do zastosowania przez pośredników finansowych znajdują się takie, jak (por. tabela 2).

Tabela 2

Możliwe do zastosowania przez pośredników finansowych instrumenty (produkty) finansowe

	Start-upy	Wczesna faza rozwoju/ /ekspansja
<b>Zasilenie kapitałowe</b>	venture capital	
<b>Instrumenty dłużne</b>	mikropożyczki / pożyczki globalne / pożyczki podporządkowane	
	poręczenia	
<b>Instrumenty quasi-kapitałowe</b>	pożyczki podporządkowane	finansowanie mezzanine
<b>Inne instrumenty</b>	finansowanie transferu technologii	nie występują

- **Zasilenie kapitałowe:**  
Istnieje możliwość wdrożenia instrumentów typu equity, polegające na wejściu kapitałowym i przejęciu części udziałów w przedsiębiorstwie. Muszą być jednak one znacząco odmienne od proponowanych w ramach Programu Operacyjnego Innowacyjna Gospodarka.
- **Instrumenty pożyczkowe:**
  - pożyczki globalne – polegają na przekazaniu środków instytucjom finansowym, które następnie przekażą je potencjalnym jak i istniejącym przedsiębiorcom,
  - pożyczki podporządkowane (drugorzędne) – są one udzielane bezpośrednio przedsiębiorcom ubiegającym się o pożyczkę poprzez przekazywanie środków równych co do wysokości środkom przekazywanym przez pozostałych pożyczkodawców lub jako refinansowanie instytucji udzielających pożyczki,
  - mikrofinansowanie – jest ono pożyczką o wysokości do 25 000 EUR, udzielaną najczęściej przedsiębiorstwom najbardziej ryzykownym: innowacyjnym i nowo powstałym.
- **Instrumenty poręczeniowe:**
  - poręczenia mikropożyczek – fundusz funkcjonuje tak jak w przypadku tradycyjnego funduszu poręczeniowego, w tym wypadku produkt dotyczy portfela mikropożyczek,

- fundusz regwarancyjny – regwarancja pozwala na rozszerzenie działalności przez lokalne fundusze poręczeniowe poprzez przejęcie części ryzyka ponoszonego przez nie, oferując zwiększoną dostępność poręczeń,
- fundusz gwarancyjny dla inwestycji kapitałowych – fundusz gwarancyjny oferuje gwarancje dla inwestorów kapitałowych, np. funduszy venture capital, aniołów biznesu, itp.,
- sekurytyzacja, polegająca na wykupie wierzytelności ze środków uzyskanych z emisji obligacji.
- Instrumenty quasi-kapitałowe:
  - pożyczki partycypacyjne na projekty badawczo-rozwojowe w fazie przedzależkowej; zastępują dotacje bezzwrotne (granty) przeznaczane na projekty badawczo-rozwojowe; odsetki od tego typu pożyczek są kumulowane, tj. nie są wypłacane pożyczkodawcy, a kwota pożyczki wraz ze skumulowanymi odsetkami jest przekształcana w udziały w momencie przeprowadzania kwalifikowanej rundy finansowej, tj. oferowania udziałów inwestorom kwalifikowanym,
  - finansowanie typu mezzanine dla rozwijających się przedsiębiorstw; składa się z pożyczki uzupełnionej o instrument kapitałowy; celem instrumentu mezzanine jest zapewnienie dostępności środków podmiotom w fazie rozwoju, dając im możliwość dalszego zadłużania się,
  - finansowanie transferu technologii (TT) poprzez prefinansowanie przychodów z tytułu honorariów autorskich wynikających z własności intelektualnej,
  - fundusz transferu technologii polega na wsparciu funduszy TT w realizacji zysków wynikających z własności intelektualnej wytworzonej w instytucjach badawczych poprzez sprzedaż patentów, sprzedaż licencji lub tworzenie nowych firm bazujących na danej własności intelektualnej,
  - fundusz wspierający inwestycje aniołów biznesu.

W praktyce w pierwszej kolejności rozdysponowanie zasobów funduszy powierniczych w ramach JEREMIE następuje za pomocą tradycyjnych, w Polsce znanych, ale zbyt słabo dostępnych, instrumentów finansowych, takich jak: mikropożyczki i globalne linie mikropożyczek, poręczenia i gwarancje kredytowe oraz globalnych linii poręczeń, gwarancji kredytowych, reporencji i globalnych linii reporencji finansowych. W dalszej kolejności mają zostać opracowane koncepcje i procedury mało znanych w Polsce instrumentów finansowych (instrumentów kapitałowych), mających być udostępnianymi poprzez sieć instytucji finansowych, głównie jednak bankowych. Większość instytucji zarządzających jest zainteresowana wsparciem beneficjentów pośrednich i ostatecznych z użyciem produktów kapitałowych (tabela 3).

Tabela 3

## Alokacja funduszy na produkty kapitałowe

<b>Województwo dolnośląskie</b>	
finansowanie mezzanine (2011)	fundusz transferu technologii (2012)
20,3 mln zł (5% alokacji)	20,3 mln zł (5% alokacji)
<b>Województwo pomorskie</b>	
finansowanie mezzanine	fundusz transferu technologii
14,4 mln zł (5% alokacji)	14,4 mln zł (5% alokacji)
<b>Województwo wielkopolskie</b>	
finansowanie mezzanine	fundusz transferu technologii
25,1 mln zł (5% alokacji)	25,1 mln zł (5% alokacji)
<b>Województwo łódzkie</b>	
finansowanie mezzanine	fundusz transferu technologii
9,4 mln zł (5% alokacji)	9,4 mln (5% alokacji)
<b>Województwo zachodniopomorskie</b>	
finansowanie mezzanine	fundusz transferu technologii
0 mln zł	0 mln zł
<b>Łączne finansowanie poprzez Produkty Kapitałowe</b>	
138,4 mln zł	

Źródło: Informacje uzyskane od menedżera Dolnośląskiego Funduszu Powierniczego dla rozwoju Dolnego Śląska na posiedzeniu rady inwestycyjnej Dolnośląskiego Funduszu Powierniczego, Wrocław, czerwiec 2012.

Wszystkie zainteresowane instytucje zarządzające spodziewają się w bliskiej przyszłości uzyskania efektów w postaci:

- znaczącego wzrostu alokacji środków w kolejnym okresie programowania UE na lata 2014-2020,
- skierowania ogólnego strumienia wsparcia finansowego do firm sektora MSP, głównie za pomocą instrumentów zwrotnych,
- rozszerzenie zarówno zakresu, jak i skali instrumentów zwrotnych.

## Podsumowanie

Wykorzystanie przedstawionego innowacyjnego narzędzia JEREMIE ma sens, jeżeli spełni swe zadanie określone przez urząd marszałkowski – zmniejszy rynkową lukę finansową występującą w regionie. Pomimo że jest to narzę-

dzie o wysokim stopniu elastyczności, to właśnie ta zaleta może przekształcić się w wadę, doprowadzić do zmarnowania środków publicznych, jeśli nie powstanie nowa jakość w stosunkach banków działających w regionie z firmami MSP dotkniętymi problemem rynkowej luki finansowej. Warunkiem sukcesu wdrożenia JEREMIE jest pogodzenie różnych i częściowo sprzecznych interesów uczestników Programu, działających pod silną presją czasu. Przede wszystkim instytucje zarządzające są zobligowane do przekazania do systemu finansowego pełnej puli otrzymanych z UE środków. Od tego zależy możliwość pozyskania w następnych okresach programowania kolejnych, jeszcze wyższych i stosunkowo tanich (kosztem stosunkowo niewysokiego wkładu własnego urzędów marszałkowskich) pul finansowych. Większe pule finansowe umożliwiają oddziaływanie na rozwój regionalny w większym zakresie. Władze regionalne mogą być nawet skłonne do „zmiękczenia” podmiotowych i wartościowych kryteriów dostępu beneficjentów ostatecznych (przedsiębiorców) do środków w ramach JEREMIE. Oznaczałoby to dopuszczenie do grona beneficjentów tych grup przedsiębiorców, których nie dotyka problem rynkowej luki finansowej i są z punktu widzenia banków mniej ryzykowne. W konsekwencji przedsiębiorcy najslabsi, faktycznie odczuwający problem rynkowej luki finansowej, mogą być wypierani przez beneficjentów znajdujących się w znacznie lepszej sytuacji gospodarczej i finansowej. Także menedżer funduszu powierniczego jest zobligowany do zapewnienia tzw. mnożnika kredytowego i w konsekwencji wielokrotnionego zwiększenia powracającej do funduszu puli środków finansowych. Dlatego jest zainteresowany jak najszybszym pozyskaniem beneficjentów pośrednich i ich skłonieniem do szybkiego wykorzystania (poprzez udostępnienie beneficjentom ostatecznym) środków. Istnieją sygnały, że pośrednicy finansowi są bardzo ostrożni, a nawet niechętni w przystępowaniu do JEREMIE, dostrzegając nie tylko dość znaczne nakłady pracy na obsługę administracyjną przyjętych pul finansowych, ale także konieczność przeprowadzenia zmian jakościowych w dotychczasowych relacjach z mikro- i małymi firmami. Dlatego pośrednicy finansowi wywierają nacisk na menedżera funduszu na ewentualne złagodzenie kryteriów zarówno podmiotowych, jak i wartościowych dostępu firm MSP, uzależniając od tego swój akces do programu JEREMIE.

## **JEREMIE AS AN INNOVATIVE TOOL OF IMPACT ON THE REGIONAL BANKING SECTOR**

### **Summary**

The paper presents the potential of JEREMIE to solve the problem of strongly limited access of SMEs to instruments financing their development. JEREMIE is seen as a tool that can be used to affect the development of the market financial system, supporting the SME sector.