



Funded by the
European Union



ΠΑΝΕΠΙΣΤΗΜΙΟ ΠΕΙΡΑΙΩΣ
UNIVERSITY OF PIRAEUS

FUNDUSZ ZALĄŻKOWY

—

WP2 GUIDE

Spis treści

Spis treści

Wprowadzenie	6
1. BADANIA WTÓRNE - BUŁGARIA	6
1.1. Finansowanie private equity.....	7
1.1.1. Akceleratory dla startupów	7
1.1.2. Private Equity i Venture Capital	9
1.1.3. Aniołowie biznesu.....	10
1.2. Opcje finansowania publicznego. Rola rządu	11
1.2.1. The Fund of Funds (Fundusz Funduszy)	12
1.2.2. Bulgarian SMEs Promotion Agency (Bułgarska Agencja Promocji MŚP).....	12
1.2.3. Bulgarian Development Bank (Bułgarski Bank Rozwoju)	12
1.2.4. Programy europejskie.....	13
1.2.5. Programy grantowe	13
1.3. Jak UNWE wspiera studentów i absolwentów w uruchomieniu nowego pomysłu na biznes	14
1.3.1. Warsztaty, konferencje, spotkania, dyskusje	15
1.3.2. Udałe startupy absolwentów UNWE	16
1.4. Dane ilościowe dotyczące Bułgarii.....	16
2. BADANIA WTÓRNE – CYPR.....	20
2.1. Narzędzia finansowania i inicjatywy na Cyprze	20
2.2. Rola rządu, społeczeństwa, uniwersytetów, centrów i przemysłu	22
2.2.1. Informacje na temat roli rządu i organów rządowych w promowaniu narzędzi finansowania dla startupów.....	22
2.2.2. Informacje na temat roli branży w promowaniu narzędzi finansowania dla startupów	24
2.2.3. Informacje na temat roli centrum inkubatorów-akceleratorów w promowaniu narzędzi finansowania dla startupów	24
2.2.4. Informacje na temat roli uniwersytetów w promowaniu narzędzi finansowania dla startupów	25
3. BADANIA WTÓRNE - FRANCJA	25
3.1. Źródła finansowania w Francja	26
3.1.1. Narzędzia finansowe, z których mogą skorzystać studenci i młodzi przedsiębiorcy	26
3.2. Rola rządu i innych instytucji.....	28
3.3. Dane ilościowe dotyczące studentów-przedsiębiorców	30
4. BADANIA WTÓRNE - GRECJA	30
4.1. Krajowe narzędzia i inicjatywy finansowe dla startupów	30
4.2. Rola rządu, społeczeństwa, uniwersytetów, hubów i przemysłu	32
4.3. Instrumenty finansowe, które zostały wykorzystane dla startupów i dla istniejących MŚP	33
5. BADANIA WTÓRNE - POLSKA	37

5.1	<u>Mapowanie krajowych narzędzi i inicjatyw finansowych, z których mogą korzystać studenci w celu sfinansowania swoich startupów.</u>	37
5.2	<u>Informacje na temat roli rządu, społeczeństwa, uniwersytetów, hubów i przemysłu</u>	38
5.3	<u>Rejestrowanie instrumentów finansowych, które zostały wykorzystane w kraju dla startupów i istniejących MŚP.</u>	40
5.4	<u>Odpowiednie dane ilościowe związane z Polska</u>	41
5.5	<u>Podsumowanie wyników badań pierwotnych</u>	41
6.	<u>BADANIA WTÓRNE - HISZPANIA</u>	47
6.1.	<u>Narzędzia finansowania</u>	47
6.2.	<u>Rola rządu i innych instytucji.</u>	51
6.2	<u>Dane ilościowe.</u>	52
7.	<u>DOBRE PRAKTYKI – BUŁGARIA</u>	55
7.1.	<u>LAUNCHHUB</u>	55
7.2.	<u>Bułgarskie Stowarzyszenie Private Equity i Venture Capital (BVCA)</u>	55
7.3.	<u>Eleven Ventures</u>	55
7.4.	<u>"Wsparcie dla przedsiębiorczości"</u>	56
7.5.	<u>"Technostart 3 - Promocja innowacyjności młodych ludzi w Bułgarii"</u>	57
7.6.	<u>Sofia Tech Park</u>	57
7.7.	<u>Start it Smart</u>	58
7.8.	<u>Empower Capital</u>	59
7.9.	<u>Postscriptum Ventures</u>	59
7.10.	<u>AEVentures</u>	60
8.	<u>NAJLEPSZE PRAKTYKI -CYPR</u>	60
8.1.	<u>Enterprise Europe Network Cyprus (EEN- Cy)</u>	60
8.2.	<u>Bank of Cyprus</u>	61
8.3.	<u>Europejski projekt "Scale-Up" na Cyprze</u>	62
8.4.	<u>Deloitte Financial Advisory na Cyprze</u>	62
8.5.	<u>Przypadek krajowego programu reform.</u>	62
8.6.	<u>Program pożyczek bezpośrednich EBI/gwarancji rządowych dla MŚP i spółek o średniej kapitalizacji</u>	62
8.7.	<u>Platformy finansowania społecznościowego</u>	63
8.8.	<u>Pożyczki P2P</u>	63
9.	<u>NAJLEPSZE PRAKTYKI – FRANCJA</u>	64
9.1.	<u>Studenckie Centra Innowacji, Transferu i Przedsiębiorczości (Pépites).</u>	64
9.2.	<u>La Jeune Entreprise Universitaire (J.E.U.)</u>	64
9.3.	<u>Region Grand Est - Program Be EST Entrepreneurship#FINANCING</u>	65
9.4.	<u>Region Île-de-France - Program Entrepreneur#LEADER</u>	65
10.	<u>NAJLEPSZE PRAKTYKI - GRECJA</u>	66
10.1.	<u>Ateński Inkubator dla Start- upów</u>	66

10.3. EkinisiLab - Youth Entrepreneurship	67
10.4. Metavallon.....	68
10.5. i4G - Incubation 4 Growth	68
10.6. Ateńskie Centrum Przedsiębiorczości i Innowacji (ACEin)	69
10.7. Athens Startup Business Incubator (Th.E.A.)	69
10.8. Patras Science Park	69
10.9. Park Naukowo-Technologiczny Krety (STEP- C).....	69
10.10. Korporacja ds. zarządzania i rozwoju parku technologicznego w Salonikach S.A (TTP)	70
11. NAJLEPSZE PRAKTYKI - POLSKA	70
11.1. Śląskie Centrum Przedsiębiorczości (ŚCP)	70
11.2. Górnośląski Akcelerator Przedsiębiorczości Rynkowej (GAPR).....	70
11.3. Regionalna Izba Gospodarcza w Katowicach (RIG)	71
11.4. Fundusz Górnośląski SA (Fundusz Górnośląski)	71
11.6. Miejski Inkubator Przedsiębiorczości Rawa.Ink	72
11.7. Fundacja Regionalnej Agencji Promocji Zatrudnienia (Foundation of the Regional Employment Promotion Agency)	72
11.8. Lewiatan Business Angels (LBA)	73
11.9. Park Naukowo-Technologiczny "Technopark Gliwice"	73
11.10. BiznesHub PGE Narodowy.....	73
11.11. Fundacja Śląski Startup (Silesian Startup Foundation)	74
11.12. Google for Startups Warszawa	74
12. NAJLEPSZE PRAKTYKI - HISZPANIA.....	75
12.1. Program przyspieszenia Wolaria	75
12.2. WAYRA.....	75
12.3. Lanzadera	75
12.4. SeedRocket.....	76
12.5. Tetuan Valley	76
12.6. Program España-Emprende.....	77
12.7. Platforma Acelera Pyme.....	77
12.8. ENISA	77
12.9. Centrum Rozwoju Technologicznego i Innowacji (CDTI)	77
12.10. South Summit	78
12.11. Startup OLÉ.....	78
13. WYNIKI - BUŁGARIA	78
13.1 Główne przeszkody związane z brakiem finansowania dla młodych przedsiębiorców	78
13.2 Podnoszenie świadomości na temat alternatywnych narzędzi finansowania	80
13.3 Polityka interwencyjna ze strony organów regulacyjnych i rządu w celu wspierania instrumentów finansowania dla MŚP	80

13.4	Rola uniwersytetów w doskonaleniu umiejętności finansowych menedżerów MŚP	81
14.	WYNIKI - CYPR	81
14.1	Główne przeszkody związane z brakiem finansowania dla młodych przedsiębiorców	82
14.2	Podnoszenie świadomości na temat alternatywnych narzędzi finansowania	83
13.5	Polityka interwencyjna ze strony organów regulacyjnych i rządu w celu wspierania instrumentów finansowania dla MŚP	83
14.3.	Rola uniwersytetów w doskonaleniu umiejętności finansowych menedżerów MŚP	84
15.	WYNIKI – FRANCJA	85
15.1	Główne przeszkody związane z brakiem finansowania dla młodych przedsiębiorców	86
15.2	Rola uniwersytetów w podnoszeniu umiejętności młodych przedsiębiorców	86
16.	WYNIKI - GRECJA	88
16.1	Główne przeszkody związane z brakiem finansowania dla młodych przedsiębiorców	88
14.3	Podnoszenie świadomości na temat alternatywnych narzędzi finansowania	89
13.6	Polityka interwencyjna ze strony organów regulacyjnych i rządu w celu wspierania instrumentów finansowania dla MŚP	89
16.2	Rola uniwersytetów w podnoszeniu umiejętności finansowych menedżerów MŚP	90
17.	WYNIKI - POLSKA	91
17.1.	Inicjatywy	91
17.2.	Kluczowe wnioski	93
17.3.	Wyzwania	94
17.4.	Przyszłe trendy	94
18.	WYNIKI - HISZPANIA	95
18.1.	Studenci	95
18.2.	Młodzi absolwenci, przedsiębiorcy i przedstawiciele biznesu	96
18.3	Akademicy z dziedziny finansów	96
	Wnioski	97
19.	BIBLIOGRAFIA - GRECJA	97
20.	BIBLIOGRAFIA - POLSKA	98

Wprowadzenie

Celem niniejszego opracowania jest przedstawienie wyników prac zrealizowanych w ramach drugiej części zadań, w tzw. pakiecie roboczym numer 2, w obrębie projektu „SeedFund”. Projekt ten miał na celu zebranie informacji o możliwościach finansowania małych i średnich przedsiębiorstw (MŚP) w krajach, które uczestniczą w projekcie. W pakiecie roboczym 2 przeprowadzono badania wtórne dotyczące obecnych możliwości finansowania MŚP w sześciu krajach realizujących projekt, tj. w Bułgarii, na Cyprze, we Francji, w Grecji, Polsce i Hiszpanii. W ramach tych badań zgromadzono dane na temat najlepszych praktyk, które każdy kraj wdrożył w obszarze eksplorowanej problematyki. Ponadto, w badaniach tych skoncentrowano się na głównych przeszkodach w finansowaniu MŚP w poszczególnych krajach, a także na ich dostępie do alternatywnych źródeł finansowania, polityce publicznej realizowanej w tym obszarze w każdym kraju i roli, jaką spełniają uniwersytety w finansowaniu MŚP.

1. BADANIA WTÓRNE - BUŁGARIA

Start-upy odgrywają istotną rolę w rozwoju każdej gospodarki krajowej, dostosowaniu rynku pracy i wprowadzaniu gospodarki cyfrowej. Są również głównymi motorami innowacji i kluczowym segmentem ekosystemu innowacji na poziomie krajowym i ogólnokrajowym (Kopeva, D., Shterev, N., 2018). Bułgaria zajmuje pierwsze miejsce wśród wiodących ekosystemów na Bałkanach według rocznego raportu Startup Blink: "Global Startup Ecosystem Index 2023"¹. Bułgaria uzyskuje w nim najwyższy wynik w zakresie tworzenia środowiska biznesowego sprzyjającego rozwojowi nowych firm. Startupy europejskich przedsiębiorców przyciągają do Bułgarii w szczególności niskie koszty życia i ulgi podatkowe oferowane przez sektor publiczny. W ubiegłym roku w Bułgarii sfinalizowano 29 transakcji o wartości ponad 81 milionów dolarów. Dla porównania, finansowanie w 2021 r. osiągnęło 26,7 mln EUR w 62 transakcjach, a w 2020 r. - 18,3 mln EUR w 37 transakcjach. Bułgaria zajmuje 38 miejsce w prestiżowym rankingu Global Startup Ecosystem Index 2023, a rok wcześniej kraj był na 36 miejscu.

Rząd bułgarski podejmuje wiele działań w celu stworzenia nowych agencji promujących przedsiębiorczość i przyciągających globalne startupy, takich jak Invest Sofia, a także uruchamiając inicjatywy, takie jak wiza dla startupów. Interesującym przykładem ekosystemu startupów jest Bułgarskie Stowarzyszenie Przedsiębiorczości - [Bulgarian](#)

[Entrepreneurship Association](#) (BESCO) - instytucja, która pomaga sektorowi publicznemu kształtować politykę związaną z nowymi przedsiębiorstwami i otoczeniem makroekonomicznym wspierającym wzrost.

Główne źródła finansowania pomysłów startupowych przez absolwentów studiów w Bułgarii podzielić na prywatne i publiczne. Przedstawiono je w Tabeli 1.

Tabela 1. Główne źródła finansowania nowych przedsięwzięć w Bułgarii

KAPITAŁ PRYWATNY	KAPITAŁ PUBLICZNY
• Akceleratory dla startupów - kapitał prywatny • Fundusze private equity i venture capital • Aniołowie biznesu • Inwestorzy korporacyjni • Kapitał własny założyciela • Rodzina i przyjaciele • Crowdfunding • Bootstrapping • Pożyczki bankowe	• Instytucje publiczne • Programy europejskie i krajowe • Fundusze europejskie i krajowe • Pożyczki bankowe • Akceleratory - kapitał publiczny

1.1. Finansowanie private equity

1.1.1. Akceleratory dla startupów

Akceleratory dla startupów są stosunkowo nowym i nowoczesnym rodzajem inkubatorów przedsiębiorczości nastawionych na zysk, który przyciąga mniejsze zespoły pomysłodawców poprzez otwarty system rekrutacji i zapewnianie finansowania, mentoringu i szkoleń dla wybranej liczby niedoświadczonych i nowo tworzonych firm. Akceleratory wybierają założycieli firm na wczesnym etapie rozwoju, którzy zostają włączeni w program mentoringowy. Jest to dobra opcja dla start-upów, które jeszcze nie posiadają własnej sieci kontaktów. Po zakończeniu programu możliwe jest również dofinansowanie wybranych firm w zamian za udziały w nich. Akceleratory oferują programy dla firm rozpoczynających działalność, najczęściej w sektorach technologicznym, internetowym i mobilnym. Zapewniają one zespołom pieniądze na rozpoczęcie działalności, pomoc mentorów i partnerów, a niektórym z nich miejsce pracy w inkubatorze. Początkowa inwestycja pieniężna waha się od 20 tys. euro do 50 tys. euro. Niektóre akceleratory zapewniają

możliwość finansowania w ramach kolejnej rundy inwestycji, a wysokość tego finansowania sięga 200 000 euro. Co istotne, niektóre akceleratory są finansowane przez venture capital. Poniżej znajdują się przykłady niektórych udanych akceleratorów.

- Akcelerator Innovation Bulgaria (Akcelerator Innowacji Bułgaria) - to edukacyjny program akceleratoryczny dla startupów w fazie przed założeniem firmy, tzw. pre-seed. Akcelerator ten jest prowadzony przez zespół pierwszej bułgarskiej agencji innowacji - [Innovation Starter](#) – działającej w ramach projektów [Innovation Explorer Forum](#) i [Innovation Academy](#) i wspierany jest przez partnerów korporacyjnych. Ich wizją jest skupienie się na kluczowych sektorach o wysokim znaczeniu w lokalnej gospodarce, które mają wysoki potencjał do przełomowych i skalowalnych innowacji, w tym w opiece zdrowotnej, edukacji, opiece nad osobami starszymi, transporcie i logistyce, cyfryzacji granic, przemyśle spożywczym, eko-innowacjach. Rozwój firm w obrębie tych sektorów ma wspierać transformację tych sektorów poprzez profesjonalne zarządzanie innowacjami w startupach o wysokim potencjale. Program akceleratoryczny działa w całości w oparciu o kapitał prywatny z początkowym wkładem 1 miliona euro, który inwestuje od 10 000 do 25 000 euro w firmę.
- [IBM Sofia Accelerator](#) (IBM Sofia Accelerator) - to 12-tygodniowy, intensywny, profesjonalny program mający na celu wspieranie rozwoju rozwiązań skierowanych na rynek przedsiębiorstw (i nie tylko). Program skierowany jest do firm, które otrzymały już finansowanie na etapach tzw. „post-Seed” i „Round A”, a jego ostatecznym celem jest nawiązanie trwałych partnerstw technologicznych i biznesowych z IBM w skali globalnej. Celem programu jest dostarczenie startupom wiedzy branżowej i nowych technologii umożliwiających im poszerzenie perspektyw biznesowych i przyciągnięcie wsparcia inwestorów.
- [Akcelerator Tech2Impact](#) (Akcelerator Tech2Impact) – to program skierowany do założycieli startupów, którzy pracują nad projektami o wpływie społecznym. Organizatorem akceleratora jest międzynarodowa sieć startupów tech2impact. Program skierowany jest do założycieli startupów pracujących nad rozwiązywaniem kluczowych wyzwań społecznych przy użyciu nowych technologii. Projekty muszą działać na rzecz co najmniej jednego z siedemnastu Celów Zrównoważonego Rozwoju ONZ (SDGs).
- [Startup Sofia Accelerator](#) (Akcelerator Startupów Sofia) – to 3-miesięczny akcelerator prowadzony przez gminę Sofia, finansowany z budżetu publicznego.

Zapewnia on mentoring, wsparcie instytucjonalne i dostęp do wspólnej przestrzeni roboczej. Startupy otrzymują również dotacje w wysokości do 5000 euro na projekt i pomoc w procesie przygotowania do ubiegania się o finansowanie od banków i inwestorów. Wsparciem objętych jest 625 MŚP, a całkowita gwarancja wynosi 60 mln EUR.

- [Start it Smart](#) (Zacznij to Mądrze) - jest to 10-tygodniowy pre-akcelerator, oferujący program mentorski obejmujący ponad 40 szkoleń i przestrzeń coworkingową. Start It Smart pomógł już ponad 300 start-upom. Wspiera on młodych ludzi w tworzeniu udanych startupów. Start It Smart jest założycielem pierwszego programu edukacyjnego pre-akceleratora w Bułgarii - Start It Smart | Pre-Accelerator - oraz wielu innych projektów, za pomocą których wspiera się i inspirowe przedsiębiorców, takich jak warsztaty, wydarzenia, usługi konsultingowe, konkursy pitchingowe, szkolenia, mentoring itp. Portfolio tych projektów rośnie wraz ze wzrostem organizacji, a dotychczas z powodzeniem rozpoczęto realizację ponad 300 projektów skierowanych do przedsiębiorców i potencjalnych przedsiębiorców.
- Founder Institute Sofia (Instytut Założycielski Sofia) - to 3,5-miesięczny akcelerator startupów, który pomógł już zebrać swoim startupom ponad 700 milionów dolarów. Jest to sieć, która przekształca pomysły w startupy, a startupy w globalne firmy. Ponad 3500 startupów o łącznej kapitalizacji rynkowej wynoszącej 30 mld USD z powodzeniem ukończyło w nim program akcelacyjny.

1.1.2. Private Equity i Venture Capital

Centralny punkt dla inwestorów prywatnych, funduszy venture capital i społeczności przedsiębiorców w Bułgarii stanowi [Bulgarian Private Equity and Venture Capital Association](#) (BVCA) ([Bułgarskie Stowarzyszenie Private Equity i Venture Capital](#)). Jest to stowarzyszenie, które współpracuje ze swoimi członkami w celu poprawy otoczenia biznesowego oraz stymulowania innowacji i wzrostu w kraju i w regionie Europy Środkowo-Wschodniej. BVCA gromadzi dane na temat działalności członków w zakresie private equity i venture capital oraz identyfikuje podmioty branżowe w ekosystemie. Działa ono aby rozprzestrzeniać politykę publiczną, która zachęca do korzystnego inwestowania w środowisko.

Poniżej zaprezentowano przykłady Private Equity (PE) i Venture Capital (VC) występujące w Bułgarii, które są odpowiednie do wykorzystania jako opcje finansowania dla startupów przez absolwentów studiów i są otwarte dla aplikantów:

- [LAUNCHub](#) (LAUNCHub) - jest wiodącym funduszem venture capital koncentrującym się na startupach na wczesnym etapie rozwoju i inwestującym w startupy w Europie Południowo-Wschodniej (SEE) i Środkowo-Wschodniej (CEE). Od 2012 roku LAUNCHub jest zaangażowany w regionie i pomaga wyjątkowym zespołom w tworzeniu nowej generacji firm zmieniających zasady gry na rynku. Obecnie inwestuje w trzeci funduszu o wartości 74 mln euro, który jest przeznaczony dla ambitnych założycieli firm na wczesnym etapie ich rozwoju. LAUNCHub koncentruje się na inwestycjach typu „pre-seed” i „seed” z początkowymi bonami od **0,3 do 3 mln euro. 75% spółek portfelowych pozyskuje finansowanie kontynuacyjne** od VC z sieci współinwestorów LAUNCHub, pozyskując łącznie ponad 400 mln euro kapitału.
- [Eleven Capital](#) (Jedenaście Kapitałów) - to fundusz Venture Capital inwestujący w spółki technologiczne w Europie Środkowej i Wschodniej. Spółka Eleven Capital jest inwestorem kapitałowym koncentrującym się na przedsiębiorcach z Bułgarii i regionu. Zespół firmy jest jednym z pionierów w inwestowaniu na wczesnym etapie w Europie Wschodniej i składa się z odnoszących sukcesy przedsiębiorców i profesjonalistów z dużym doświadczeniem w inwestycjach kapitałowych.
- [Sofia Angels Venture](#) (Sofijskie Anioły Biznesu) - to fundusz venture capital o wartości 13 mln EUR, wspierany przez Europejski Fundusz Inwestycyjny, który inwestuje w poszczególne transakcje wraz z prywatnymi współinwestorami (aniołami, biurami rodzinnymi, funduszami i innymi prywatnymi instytucjami).
- [Vitosha Venture Partners](#) (Spółka Partnerów Vitosha) – to spółka, która inwestuje od 25000 EUR do 1 000 000 EUR w spółki na wczesnym etapie rozwoju, które mają siedzibę w Bułgarii lub są z nią związane. Poszukują zaradnych założycieli i pomysłów, które mają znaczenie, a także solidnych wykonawców i umożliwiają im wykorzystanie swojego doświadczenia inwestycyjnego, globalnej sieci kontaktów i dostępu do rynku, pomagając przekształcić przedsiębiorców w mistrzów.

1.1.3. Aniołowie biznesu

Aniołowie biznesu to zamożne osoby, które inwestują własny kapitał w początkujące firmy (będące zazwyczaj na wczesnym etapie działalności) w zamian za udziały kapitałowe. Mają oni za sobą bogate doświadczenie w zarządzaniu i oprócz kapitału wspierają przedsiębiorców know-how i kontaktami. Inwestują głównie w oprogramowanie, produkty opieki zdrowotnej, produkty biotechnologiczne i inne branże zaawansowanych technologii. Większość aniołów biznesu w Bułgarii oczekuje zwrotu z inwestycji od 2 do 40 razy w

okresie od 3 do 8 lat. Kwota ich inwestycji może wahać się od 20 tys. euro do 500 tys. euro, w zależności od potrzeb firmy. Ich inwestycje są dokonywane personalnie. Anioł biznesu jest zaangażowany w zarządzanie strategiczne i aktywnie uczestniczy w rozwoju firmy rozpoczynającej działalność.

W Bułgarii istnieje kilka grup, które rekrutują aniołów biznesu i wspierają realizację innowacyjnych pomysłów biznesowych:

- [Bulgarian Business Angel Association](#) (Bułgarskie Stowarzyszenie Aniołów Biznesu) jest pozarządową, krajową organizacją, która stara się rozwijać bułgarski ekosystem przedsiębiorczości poprzez wsparcie finansowe inicjatyw mających na celu stworzenie własnego biznesu za pomocą Aniołów Biznesu, firm i instytucji.
- [Bulgarian Angels Club](#) (Bułgarski Klub Aniołów) to o grupa czołowych menedżerów i przedsiębiorców, którzy inwestują własne pieniądze w startupy w zamian za udziały kapitałowe przynoszące zyski. Bulgarian Angels Club poszukuje startupów na wczesnym etapie rozwoju (zwykle po pobycie w akceleratorze/inkubatorze), które mają potencjał do bardzo szybkiego wzrostu. Przedsiębiorcy muszą być w stanie pokazać Aniołom w jaki sposób, w oparciu o jednorazową inwestycję, ich firma: 1) może osiągnąć fazę, w której jest samowystarczalna (próg rentowności) 2) lub może przyjąć większą kolejną inwestycję od większego inwestora (np. funduszu) w ciągu najbliższych 12-24 miesięcy. Startupy, które biorą pod uwagę, mają już utworzony mały zespół (od 2 do 5 osób), który ma doświadczenie w określonej dziedzinie i produkt, który został już wprowadzony na rynek lub ma gotową inną wersję rozwoju produktu ze znaczną liczbą użytkowników.

1.2. Opcje finansowania publicznego. Rola rządu

Polityka innowacyjności jest kluczowym czynnikiem wzrostu gospodarczego kraju, utrzymania konkurencyjności bułgarskiej gospodarki, tworzenia lepszych miejsc pracy, a także poprawy jakości życia. Innowacje są podstawą przejścia na zieloną i cyfrową gospodarkę. Bułgaria ma odnoszących sukcesy badaczy i innowatorów, tradycje w edukacji i nauce oraz potencjał do rozwoju nowoczesnych technologii. Ulepszenie podstaw polityki innowacji jest głównym celem Ministerstwa Innowacji i Wzrostu, które organizuje, koordynuje i kontroluje wdrażanie polityki państwa w dziedzinie innowacji, rozwoju technologicznego i gospodarczego oraz wzrostu Republiki Bułgarii. Ostatecznym celem tej polityki jest innowacyjna gospodarka oparta na wiedzy i inteligentnym wzroście poprzez

działania w dziedzinie edukacji, rozwiązaniach cyfrowych, nauce, innowacjach, technologii i wzajemnych powiązaniach między nimi.

1.2.1. The Fund of Funds (Fundusz Funduszy)

Fundusz Funduszy wspiera startupy zarówno poprzez instrumenty kapitałowe, jak i mikrokredytowe instrumenty dłużne. Łączna wartość środków dostarczonych za pośrednictwem Funduszu na inwestycje kapitałowe wynosi 279 mln BGN z środków publicznych i prawie 80 mln BGN z środków prywatnych. Fundusz Funduszy i Wydział Ekonomii Uniwersytetu w Sofii organizują konkurs "Best Youth Startup in Bulgaria", który odbywa się pod patronatem Ministra Innowacji i Rozwoju oraz Rektora SU. Do tego konkursu przyjmowane są zgłoszenia od młodych ludzi z całego kraju za pośrednictwem strony internetowej konkursu <https://www.startup-competition.fmfib.bg/>. Nabór do trzeciej edycji konkursu trwał do 15 marca 2024.

1.2.2. Bulgarian SMEs Promotion Agency (Bułgarska Agencja Promocji MŚP)

Agencja pełni funkcje doradcze i wspierające w łączeniu pomysłów startupów ze stroną finansującą. Aby zapewnić bułgarskim MŚP i startupom okazję do wzięcia udziału w 4 różnych obszarach warsztatów, łączy ona swoje działania z Plug and Play, największym na świecie akceleratorem startupów i platformą innowacji. Plug and Play, z siecią 70 000 startupów, 500 wiodących globalnych korporacji i setek firm venture capital, uniwersytetów i agencji rządowych na całym świecie, stanowią dla nowych firm swoiste drzwi do rynku. Agencja wspiera także małe i średnie przedsiębiorstwa w ich uczestnictwie w różnych forach i konkursach na finansowanie startupów.

1.2.3. Bulgarian Development Bank (Bułgarski Bank Rozwoju)

Bułgarski Bank Rozwoju, we współpracy z Paneuropejskim Funduszem Gwarancyjnym, oferuje pożyczki dla start-upów na możliwie najkorzystniejszych warunkach: Kwoty do uzyskania sięgają 125 000 EUR, a minimalny udział własny 10%. Finansowanie jest zapewniane przez system gwarancyjny EFG, wdrażany przez Europejski Fundusz Inwestycyjny (EFI) przy wsparciu finansowym państw członkowskich Unii Europejskiej, które wnoszą wkład do Paneuropejskiego Funduszu Gwarancyjnego (EFG).

1.2.4. Programy europejskie

Unia Europejska oferuje szereg możliwości uzyskania dotacji na rozpoczęcie działalności gospodarczej w latach 2021-2027. Potencjalnymi beneficjentami środków z programów operacyjnych mogą być agencje i instytucje państwowe, organizacje pozarządowe, organy administracji centralnej i lokalnej, sektor prywatny itp. Przykłady tych programów są następujące:

- Program "[Konkurencyjność i innowacje w przedsiębiorstwach na lata 2021-2027](#)"
- [Program operacyjny na rzecz rozwoju zasobów ludzkich na lata 2021-2027](#)
- [Program Rozwoju Obszarów Wiejskich](#), 2021-2027
- [Program morski i rybołówstwa](#)
- Program "[Rozwój innowacji w przedsiębiorstwach](#)"

1.2.5. Programy grantowe

O jakie programy grantowe mogą ubiegać się małe i średnie przedsiębiorstwa (MŚP) w 2024 roku? Małe i średnie przedsiębiorstwa mają dostęp do szeregu programów grantowych oferowanych przez Unię Europejską w 2024 roku. Programy te są zróżnicowane i mają na celu wspieranie różnych rodzajów działalności gospodarczej, innowacji i wzrostu. Do programów tych należą:

- [Program Jednolitego Rynku](#) – program, który ma na celu wspieranie MŚP w ich dążeniu do skuteczniejszej integracji z jednolitym rynkiem UE. Celem jest również ułatwienie dostępu MŚP do nowych rynków i finansowania, co ma kluczowe znaczenie dla ich wzrostu. Program ten umożliwia MŚP zwiększenie ich widoczności i konkurencyjności w UE poprzez oferowanie różnorodnych narzędzi i zasobów pomocnych w tym procesie. Zarządzaniem tym programem zajmuje się Executive Agency for the European Innovation Council and for SMEs (EISMEA) (Agencja Wykonawcza Europejskiej Rady ds. Innowacji i MŚP, która zapewnia, że polityka i środki są dostosowane do potrzeb małych przedsiębiorstw.
- [Connecting Europe Facility](#) (CEF) ([Instrument Łączący Europę](#)) – instrument, który jest niezwykle ważny dla MŚP zaangażowanych w projekty energetyczne, transportowe i cyfrowe. Mechanizm ten oferuje finansowanie projektów infrastrukturalnych, które są ważne dla wzmocnienia rynku wewnętrznego i wspierania ogólnego rozwoju gospodarczego UE. CEF działa jako katalizator rozwoju kluczowych sektorów, oferując jednocześnie MŚP możliwość udziału w dużych

projektach. Mechanizmem zarządzają dwie agencje: Europejska Agencja Wykonawcza ds. Klimatu, Infrastruktury i Środowiska (CINEA) oraz Europejska Agencja Wykonawcza ds. Zdrowia i Cyfryzacji (HaDEA), które zapewniają specjalistyczne podejście w różnych obszarach wsparcia.

- [Horizon Europe](#) (Horyzont Europa) - to sztandarowy unijny program finansowania badań i innowacji. Oferuje on znaczące możliwości dla MŚP poszukujących innowacyjnego rozwoju i wprowadzania nowych technologii. Program wspiera szeroki zakres działań badawczych obejmujących różnorodne obszary, od badań podstawowych po rozwój nauki stosowanej. Horyzont Europa jest następcą udanego programu Horyzont 2020 i nadal jest kluczowym instrumentem wspierającym innowacje naukowe w UE, wspierając tym samym wzrost i konkurencyjność MŚP w całej Unii Europejskiej.
- [European Cohesion Policy](#) (Europejska Polityka Spójności) - koncentruje się na zmniejszaniu dysproporcji między różnymi regionami UE i wspieraniu rozwoju gospodarczego słabiej rozwiniętych regionów. Zapewnia środki finansowe na inwestycje w rozwój regionalny, w tym wsparcie dla MŚP. Polityka spójności odgrywa kluczową rolę w stymulowaniu wzrostu gospodarczego i tworzeniu miejsc pracy, przy jednoczesnym wsparciu wyzwań społecznych i gospodarczych. MŚP w różnych regionach UE mogą skorzystać z tej polityki, otrzymując wsparcie w celu rozszerzenia swojej działalności i zwiększenia konkurencyjności na poziomie lokalnym i krajowym.
- [Progress Microfinance Facility](#) (Instrument Mikrofinansowania Postępu) jest ważnym narzędziem dla MŚP, zwłaszcza tych, które dopiero rozpoczynają działalność lub rozszerzają swoją działalność. Oferuje on mikropożyczki o wartości do 25000 euro, które są szczególnie odpowiednie dla małych firm i osób samozatrudnionych. Instrument współpracuje z różnymi dostawcami mikrokredytów w całej UE, ułatwiając w ten sposób dostęp do finansowania przedsiębiorcom, którzy często napotykają trudności w uzyskaniu tradycyjnego finansowania bankowego. Mechanizm ten jest szczególnie przydatny dla początkujących przedsiębiorców i mikroprzedsiębiorstw poszukujących sposobów finansowania swoich przedsięwzięć.

1.3. Jak UNWE wspiera studentów i absolwentów w uruchomieniu nowego pomysłu na biznes

1.3.1. Warsztaty, konferencje, spotkania, dyskusje

Pierwsze [Międzyuczelniane Centrum Rozwoju Kariery](#) (ICCD) w Bułgarii zostało zbudowane w 2002 roku i działa z powodzeniem od 2003 roku. Centrum służy zarówno studentom, doktorantom, jak i nauczycielom z bułgarskich i zagranicznych szkół wyższych. ICCD aktywnie uczestniczy w procesach orientacji zawodowej i rozwoju kariery studentów w celu ich pomyślnego wdrożenia na rynku pracy. Jego zespół pracuje nad osiągnięciem wysokiego poziomu świadomości studentów na temat wymagań, wyzwań i możliwości współczesnego rynku pracy, a także ich aktywnego udziału w procesach mających na celu pomyślny rozwój kariery.

W maju 2022 r. otwarto jedyny w Bułgarii University **Startup Hub** w UNWE. Jego główną rolą jest przyciąganie studentów z innowacyjną wizją biznesową i duchem przedsiębiorczości, pomaganie im w rozwijaniu ich pomysłów, a także wychodzenie poza granice możliwości oferowanych przez biznes. Studenci otrzymują wsparcie od zespołu Startup Hub w postaci konsultacji, szkoleń, networkingu, otwartych wykładów, spotkań mentoringowych z przedstawicielami startupów i już rozwiniętych biznesów. Niektóre z wydarzeń organizowanych przez Startup Hub to:

- Program mentoringu startupów UNWE (październik 2022) - cykl spotkań studentów UNWE z przedstawicielami ekosystemu startupowego, podczas których każdy z nich opowiadał o swojej udanej drodze w realizacji innowacyjnych projektów.
- Szkolenie na temat "Przedsiębiorczość przy ograniczonych zasobach" (listopad 2022 r.) - wykładowca Gospodin Bodurov przedstawił uczestnikom swoją drogę do sukcesu, a także wskazał główne cechy, które musi posiadać odnoszący sukcesy przedsiębiorca;
- Ponad trzydzieści mentoring coffees z przedstawicielami Funduszu Funduszy (listopad 2022 - styczeń 2024) - w wydarzeniach wzięło udział ponad 100 studentów, którzy konsultowali się z przedstawicielami Funduszu Funduszy i zespołem Startup Hub, dzielili się swoimi innowacyjnymi pomysłami, dla których otrzymali również cenne wskazówki na drodze do realizacji. Obecnie 15 z nich znajduje się w fazie gotowości do finansowania;
- Dzień startupów w UNWE z założycielami odnoszących sukcesy startupów (listopad-grudzień 2022 r.); - Szkolenie na temat "Umiejętności w zakresie przedsiębiorczości" wraz z Job- Tiger (grudzień 2022 r.) - wydarzenie jest częścią serii podobnych szkoleń, w których wiodący eksperci, przedsiębiorcy, edukatorzy w tej dziedzinie i przedstawiciele funduszy inwestycyjnych dzielą się doświadczeniem i wiedzą w celu

rozwijania umiejętności przedsiębiorczych i innowacyjnych młodych ludzi oraz informowania ich o możliwościach finansowania start-upów, jak przygotować biznesplany i jak wstępnie przedstawić swoje pomysły inwestorom;

- Symulacja gry dla młodych przedsiębiorców w partnerstwie z S³ Business Incubator (m. marzec 2023 r.) - ponad 50 studentów wcieliło się w rolę innowatorów dzięki specjalnie opracowanej aplikacji, która czyni ich częścią projektu startupowego, w którym każdy uczestnik może zaplanować przyszły rozwój firmy;
- Udostępnianie zasobów w Centrum Szkoleniowym Bułgarskiej Akademii Nauk i organizowanie serii webinarów "Nauka, innowacje i biznes" - "Rozpocznij przygotowany biznes - Jak skutecznie wdrożyć rozwój naukowy lub innowacyjny pomysł w praktyce" (marzec 2023 r.), "Przedsiębiorczość i nauka z korzyścią dla społeczeństwa" (kwiecień 2023 r.), "Treści cyfrowe w podróży klienta i wykorzystanie sztucznej inteligencji (AI)" (maj 2023 r.) - ponad 400 studentów z UNSS i BAS wzięło udział we wspólnym cyklu wydarzeń "Nauka, Innowacja i Biznes", którego głównym celem jest nauczanie przedsiębiorczości młodych naukowców.

1.3.2. Udaane startupy absolwentów UNWE

[Gamifino](#), [VRtual Space LLC](#), [Pleggi](#), [MindFit](#), [Colibra](#), [Phyre](#)

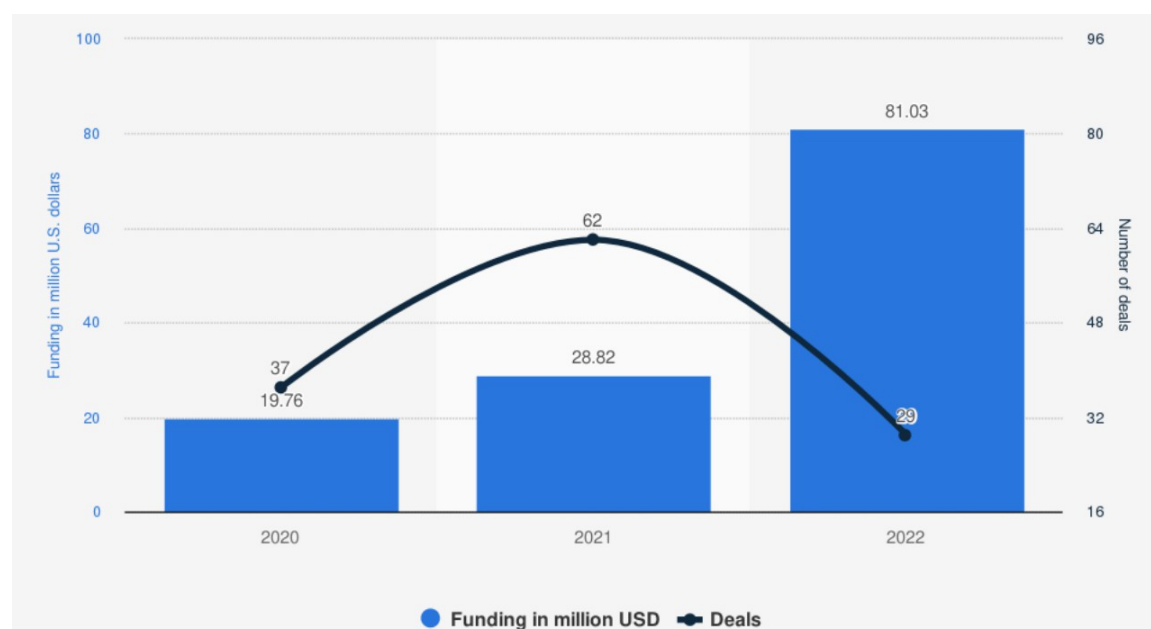
1.4. Dane ilościowe dotyczące Bułgarii

Bułgaria ma stosunkowo niewielki rynek, ale posiada kilka kluczowych dla ekosystemu startupów elementów: silną infrastrukturę cyfrową, różnorodne programy wsparcia i talenty technologiczne. Startupy w Bułgarii są zatem wsparte przez silne środowisko z wieloma udanymi akceleratorami i inkubatorami. W 2022 roku lokalny ekosystem startupów osiągnął istotny kamień milowy w swoim rozwoju dzięki swojemu pierwszemu jednorożcowi, Payhawk. Dzięki jego sukcesowi Bułgaria przyciąga uwagę amerykańskich i zachodnioeuropejskich VC.

W 2023 roku Bułgaria straciła 2 miejsce w Global Startup Ecosystem Index. Obecnie zajmuje 38 miejsce na świecie. Najbardziej aktywne przedsiębiorczo są w Bułgarii osoby w wieku 25-44 lat. Grupa osób w wieku 18-24 lat wykazuje aktywność przedsiębiorczą podobną do tej, którą cechuje się podgrupa osób w wieku 35-44 lat. Młodych przedsiębiorców cechuje niski koszt alternatywny swojego czasu, więc stymulowanie

przedsiębiorczości wśród nich może być szczególnie skuteczne. Zapewnienie warunków dla możliwości przedsiębiorczych wśród młodzieży może potencjalnie zmniejszyć wskaźnik emigracji młodzieży, a nawet stać się jednym z kluczowych czynników stymulujących powroty do kraju. W Bułgarii nie ma dowodów na różnice między płciami w zakresie przedsiębiorczości. Może to mieć pozytywny wpływ na całe środowisko gospodarcze, ponieważ gospodarki o wysokim udziale kobiet w sile roboczej są bardziej odporne, gdyż rzadziej doświadczają spowolnienia wzrostu gospodarczego. Wielkość rynku startupów w Bułgarii w latach 2020-2022 pokazuje Rysunek 1.

Rysunek 1. Wielkość rynku startupów w Bułgarii w latach 2020-2022, według wartości finansowania i liczby transakcji



Źródło: StartUp Blink, Statista

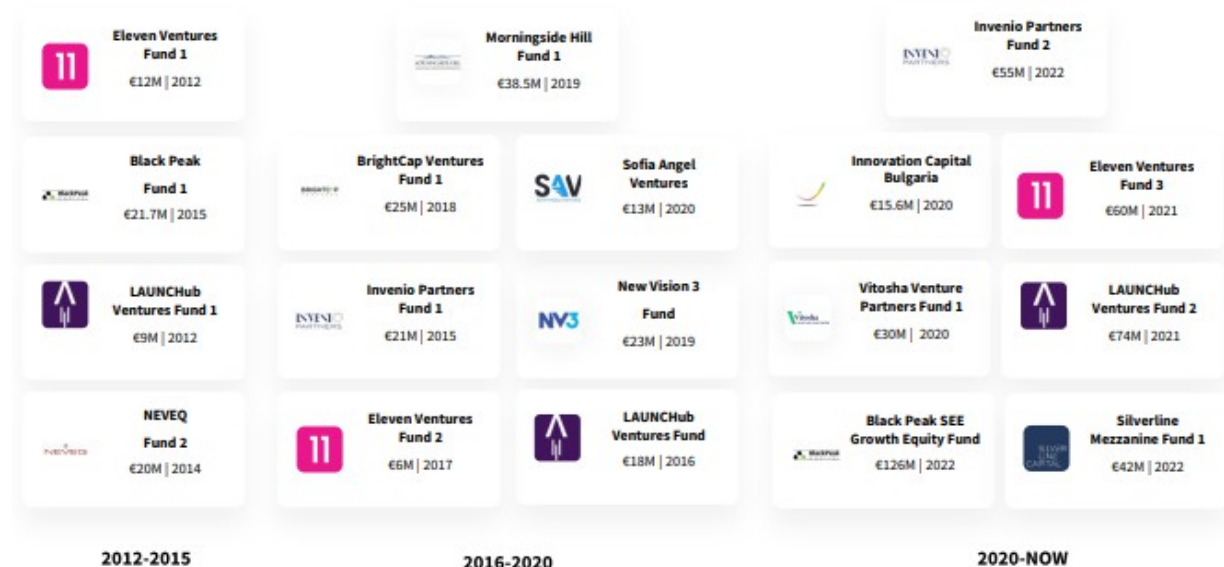
Bułgaria jest jednym z wiodących ośrodków dla inwestorów w Europie Południowo-Wschodniej (Rysunek 2).

Rysunek 2. Liczba głównych inwestycji Bułgarskich inwestorów w różnych regionach w 2015 roku



Od 2012 r. w Bułgarii pojawiła się wiele nowych funduszy (Rysunek 3).

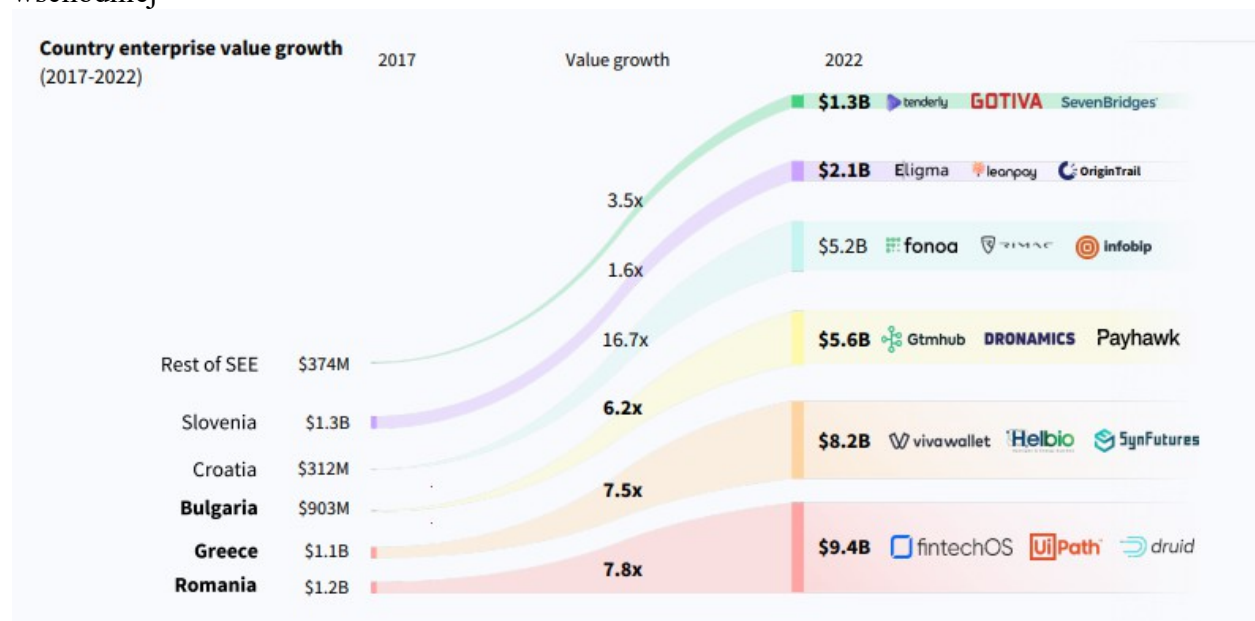
Rysunek 3. Fundusze, które pojawiły się w Bułgarii od 2012 roku



Rumunia, Grecja i Bułgaria urosły do ponad 70% wartości przedsiębiorstw w ekosystemie w Południowo-wschodniej Europie. (Rysunek 4).

Rysunek 4. Wzrost wartości przedsiębiorstw w wybranych państwach Europy południowo-

wschodniej



Źródło: SEE Report 2022-November (bvca.bg)

Według SEE Report 2022-November startupy stwarzają możliwości dla rozwoju talentów w całej Europie południowo-wschodniej (Rysunek 5).

Rysunek 5. Miejsca pracy stworzone przez startupy w Bułgarii w 2022 roku

Startup job openings per 100,000 inhabitants

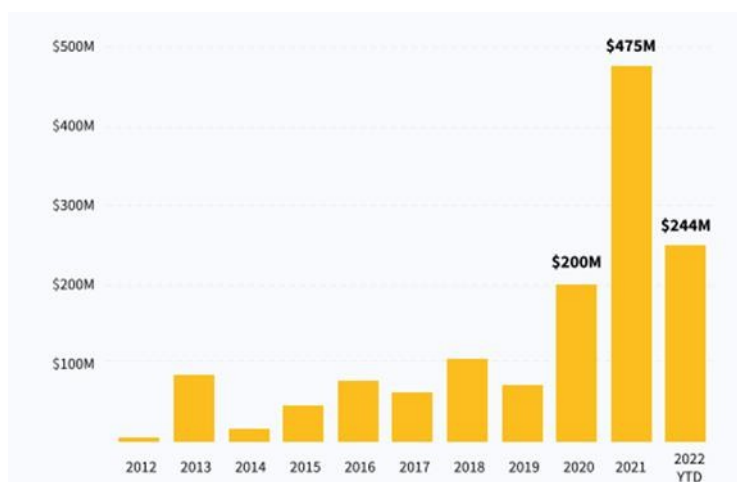
Bulgaria 80+

Distribution of startup job openings in SEE (Top 5)

Bulgaria 21%

Rok 2022 jest już drugim najwyższym rokiem pod względem inwestycji VC w bułgarskie startupy, zaraz za rekordowym rokiem 2021 (Rysunek 6).

Rysunek 6. Inwestycje VC w bułgarskie startupy w latach 2015-2022



2. BADANIA WTÓRNE – CYPR

2.1. Narzędzia finansowania i inicjatywy na Cyprze

Jako nowo powstałe przedsiębiorstwa, startupy oferują innowacyjne produkty lub usługi, które stale rozprzestrzeniają się na całym Cyprze (Deloitte, 2020; Kollmann i in., 2016). Cypr nie opracował jednak jeszcze kompleksowego i wyspecjalizowanego systemu rejestracji dla startupów. W związku z tym warunki, przepisy i wymagania są dla startupów takie same jak w przypadku każdej nowej firmy wchodzącej na rynek. Obecnie przedsiębiorcy otwierający startupy rejestrują się jako osoby samozatrudnione. Podobnie jak

każda inna nowa firma, startup również potrzebuje dostępu do narzędzi wsparcia finansowego w celu szybkiego rozwoju. Zwykle na pierwszych etapach startupu finansowanie pochodzi od jego założycieli. W większości przypadków samofinansowanie jednak nie wystarcza i często poszukuje się innych źródeł finansowania. Stanowi to wyzwanie, przed którym stoją startupy na Cyprze. Tymczasem bezproblemowy dostęp do narzędzi finansowych jest nowym przedsięwzięciom niezbędny do założenia, rozwoju i przetrwania. Na Cyprze możliwe jest znalezienie finansowania dla startupów z różnych źródeł. Źródła te mogą być również wykorzystywane przez absolwentów w celu finansowania własnych startupów. Wśród wymienionych źródeł można wyróżnić następujące opcje:

i. **Współfinansowane programy dla nowej działalności gospodarczej**

W latach 2021-2027 na Cyprze wdrażane są programy współfinansowane z europejskich funduszy strukturalnych i inwestycyjnych. Programy te mają na celu promowanie nowych, zrównoważonych i konkurencyjnych przedsiębiorstw. Jeden z takich programów o nazwie "TH.AL.E.I.A." 2021-2027, zapewnia możliwości rozwoju biznesu w formie bezzwrotnych dotacji / wsparcia finansowego (Ministerstwo Energii, Handlu i Przemysłu, 2021). W szczególności odpowiedzialność za program spoczywa na Departamencie Przemysłu i Technologii Ministerstwa Energii, Handlu i Przemysłu. Równolegle Fundacja Badań i Innowacji zarządza również współfinansowanymi programami na rzecz tworzenia i rozwoju innowacyjnych inicjatyw przedsiębiorczych.

ii. **Dotacje państwowe**

Na Cyprze startupy mają możliwość finansowania i wsparcia poprzez dotacje rządowe od etapu ich zakładania do rozwoju. Działania w tym zakresie prowadzi Fundacja Badań i Innowacji oraz Służby Przemysłu i Technologii (BUSINESS in CYPRUS, 2023).

iii. **Finansowanie bankowe i stosowne pożyczki**

Małe i średnie przedsiębiorstwa na Cyprze, w tym startupy, mogą uzyskać finansowanie od cypryjskich banków w formie pożyczek. W przypadku pożyczek bankowych wymaga się, aby działalność gospodarcza była częściowo finansowana z kapitału własnego oraz aby bank był zabezpieczony gwarancjami lub hipotekami. Do banku należy również przedłożyć kompleksowy biznesplan i dodatkowe dowody rentowności działalności gospodarczej.

iv. Alternatywne mechanizmy finansowania

Oprócz powyższych źródeł finansowania, w ciągu ostatnich kilku lat na Cyprze opracowano alternatywne mechanizmy finansowania. Należą do nich Cypryjska Sieć Aniołów Biznesu (CYBAN) i platforma crowdfundingowa, które w szczególności wspierają przedsiębiorczość młodzieży. Ponadto, na obszarze Cypru zostały wdrożone niektóre transakcje venture capital łączące przedsiębiorstwa i inwestorów (Ministerstwo Energii, Handlu, Przemysłu i Turystyki, 2015).

2.2. Rola rządu, społeczeństwa, uniwersytetów, centrów i przemysłu

2.2.1. Informacje na temat roli rządu i organów rządowych w promowaniu narzędzi finansowania dla startupów

Mając na celu wspieranie innowacji i przedsiębiorczości, wiele ministerstw i innych organów rządowych promuje możliwości finansowania. Należą do nich:

Ministerstwo Energii, Handlu i Przemysłu

Ze względu na fakt, iż Cypr jest członkiem sieci EUGO, Ministerstwo Energii, Handlu i Przemysłu opracowało Pojedynczy Punkt Kontaktowy (PCP Cyprus), aby ułatwić zakładanie nowych firm w sektorze usług (Business in Cyprus, 2023; EU 2023). PCP Cyprus to portal, z którego przedsiębiorcy mogą korzystać w celu uzyskania informacji na temat praktycznych aspektów lub pomocy w zakupie. Na portalu przedsiębiorcy mogą również znaleźć informacje o *Fundacji Badań i Innowacji (RIF)*, która jest głównym organem finansującym badania i innowacje, oraz o *Służbie Przemysłu i Technologii*, która oferuje wsparcie w ramach kilku programów.

Wiceministerstwo Badań, Innowacji i Polityki Cyfrowej

Wiceministerstwo Badań, Innowacji i Polityki Cyfrowej jest odpowiedzialne za wdrożenie projektu "Cyprus Startup Visa", który umożliwia przedsiębiorcom spoza UE założenie startupu w kraju. Na stronie internetowej Ministerstwa dostępny jest dla startupów praktyczny przewodnik. Wiceministerstwo Badań, Innowacji i Polityki Cyfrowej wspiera również startupy w uczestnictwie w międzynarodowych warsztatach i wydarzeniach. W 2023 roku Ministerstwo zaoferowało wsparcie finansowe wybranym start-upom na udział w

Fundacja Badań i Innowacji (RIF)

Fundacja Badań i Innowacji (RIF) została założona w 1996 roku i jest krajowym organem odpowiedzialnym za wspieranie i promowanie badań, rozwoju technologicznego i innowacji (RIF, 2023). RIF działa jako inkubator startupów. Na platformie internetowej przedsiębiorcy mogą znaleźć informacje o możliwościach finansowania, takich jak zaproszenie UE Horizon Call lub zaproszenia ReStart Research. RIF organizuje również warsztaty mające na celu zapoznanie przedsiębiorców z możliwościami finansowania i składania wniosków.

Usługi dla Przemysłu i Technologii

Usługi dla Przemysłu i Technologii działające przy Ministerstwie Energii, Handlu i Przemysłu ma na celu wspieranie innowacji w sektorze produkcyjnym, poprawę cyfryzacji przedsiębiorstw, wzmocnienie interakcji sektora usług z przemysłem wytwórczym, wspieranie przedsiębiorczości i poprawę dostępu do możliwości finansowania (MECI 2023). Usługi dla Przemysłu i Technologii stara się rozwijać wykorzystanie możliwości finansowania unijnego w celu pobudzenia przedsiębiorczości. Oferowane w ich ramach Programy Grantowe mają na celu wzmocnienie i wsparcie sektora produkcyjnego, a także przedsiębiorczości młodych i kobiet oraz gotowości cyfrowej.

Invest Cyprus (hub)

Invest Cyprus¹, to cypryjski Krajowy Urząd Promocji Inwestycji. Stara się on przyciągać i ułatwiać inwestycje zagraniczne oraz rozwój biznesu na Cyprze (Invest Cyprus 2023). Invest Cyprus informuje zainteresowane podmioty z UE za pośrednictwem kilku publikacji (Invest Cyprus 2019) o możliwości przyjazdu na Cypr i rozpoczęcia działalności gospodarczej. Informuje on również obywateli spoza UE o cypryjskiej wizji startowej i możliwościach finansowania, z których mogą skorzystać startupy, takich jak unijny program Horyzont 2020 lub Cyprus Entrepreneurship Loan (pożyczki na korzystnych warunkach finansowania dla startupów). Invest Cyprus dostarcza również inwestorom informacji na temat działalności *Fundacji Badań i Innowacji (RIF)* oraz *Cypryjskiej Sieci Aniołów Biznesu (CyBAN)*.

Departament Rejestracji Spółek i Własności Intelektualnej

¹ Invest Cyprus to krajowy organ rządowy nienastawiony na zysk

Sekcja Spółek Departamentu Rejestru Spółek i Własności Intelektualnej, działająca pod auspicjami Ministerstwa Energii, Handlu i Przemysłu, jest odpowiedzialna za promowanie rozwoju i prowadzenia działalności gospodarczej, w tym zakładanie nowych firm (Sekcja Spółek, 2023). Na stronie internetowej Sekcji Spółek potencjalne lub istniejące firmy mogą znaleźć szczegółowy przewodnik dotyczący zakładania nowej firmy na Cyprze lub za granicą, łączenia istniejących firm, zakładania spółek osobowych itp. Podczas gdy Sekcja Spółek Departamentu Rejestru Spółek i Własności Intelektualnej wspiera nowe firmy w radzeniu sobie z ramy prawne, jego próby promowania dostępnych możliwości finansowania są ograniczone.

2.2.2 Informacje na temat roli branży w promowaniu narzędzi finansowania dla startupów

Cyprus Business Angels Network (CyBAN) to sieć internetowa, której celem jest łączenie start-upów z potencjalnymi inwestorami. Start-upy otrzymują tu porady dotyczące planowania w biznesie, prezentacji inwestorom, możliwości finansowania/dotacji i wniosków (CyBAN, 2023). CyBAN uczestniczy, we współpracy z uniwersytetami UE, w programach Erasmus+ i EU Horizon, aby wspierać przedsiębiorczość i innowacje oraz zwiększać wiedzę przedsiębiorców na temat potencjalnych możliwości finansowania.

Podobnie, Cypryjska Izba Handlowa, prywatny organ korporacyjny niezależny finansowo od państwa, ma na celu promowanie interesów biznesowych, a tym samym oferuje szkolenia, wsparcie i informacje dla start-upów (CCCI, 2023). Lokalne izby działają w zbliżony sposób.

2.2.3. Informacje na temat roli centrum inkubatorów-akceleratorów w promowaniu narzędzi finansowania dla startupów

- Na Cyprze istnieje infrastruktura w postaci inkubatorów i akceleratorów. Deloitte prowadzi Centrum Innowacji i Przedsiębiorczości (IEC) w Limassol, którego celem jest pomoc w rozwoju lokalnych i napływających startupów (Deloitte, 2023). Ponadto IEC we współpracy z Bank of Cyprus utworzyło Aris, centrum akwizycyjne, którego celem jest pomoc innowacyjnym pomysłom w przekształceniu się w start-upy. Aris jest zarządzany przez IEC, podczas gdy eksperci i naukowcy uczestniczą w powiązanych procedurach. Usługi doradztwa finansowego Deloitte łączą młodych przedsiębiorców z potencjalnymi inwestorami prywatnymi i pomagają im w opracowywaniu biznesplanów, w codziennych operacjach i wspierają ich na etapie

negocjacji. Pomagają również młodym przedsiębiorcom w dopasowaniu ich oferty do europejskich zaproszeń do składania wniosków oraz w ich opracowywaniu i składaniu.

- IDEA Innovation Center to kolejny akcelerator-inkubator non-profit wspierany przez Bank of Cyprus, którego celem jest zachęcanie młodych cypryjskich przedsiębiorców (Bank of Cyprus 2023).
- Junior Achievement Cyprus jest organizacją non-profit, członkiem Junior Achievement Worldwide, mającą na celu inspirowanie, edukowanie, zachęcanie i wspieranie młodych przedsiębiorców (Junior Achievement Cyprus 2023).

2.2.4. Informacje na temat roli uniwersytetów w promowaniu narzędzi finansowania dla startupów

Chociaż uniwersytety na Cyprze dostarczają informacji o możliwościach finansowania, nadal w tym obszarze istnieje pole do poprawy. Niewielka liczba uniwersytetów udostępnia na swoich stronach internetowych informacje o programach UE Horyzont 2020, Erasmus+, COST, LIFE i innych (CUT 2023). Organizują również warsztaty i seminaria, aby informować młodych przedsiębiorców o potencjalnych możliwościach finansowania. Uniwersytety twierdzą, że wspierają absolwentów w zakładaniu własnych firm, udzielając porad i zachęcając ich do udziału w sieciach startupów i konkursach. Uniwersytet Neapolis w Pafos, za pośrednictwem swojego biura pośredniczącego, informuje studentów i absolwentów o możliwościach, takich jak konkurs Junior Achievement Start-Up Cyprus (NUP, 2023a). W ubiegłym roku trzech absolwentów Neapolis University Pafos wzięło udział w ostatnim etapie konkursu JA Cyprus ze swoim innowacyjnym pomysłem "World Historical Treasures" (NUP, 2023b). Aby wdrożyć podobne inicjatywy, uniwersytety utworzyły swoje centra innowacji lub badań, ale ich struktura i świadczone usługi nie są jasne (INTENTIP, 2023).

Co więcej, w wielu przypadkach uniwersytety podejmują się prowadzenia lub wspierania rozwoju, składania i wdrażania wniosków badawczych, które obejmują start-upy i nowe przedsiębiorstwa.

3. BADANIA WTÓRNE - FRANCJA

We Francji przedsiębiorczość jest ogólnie wysoko ceniona, co odzwierciedla silna

skłonność francuzów do innowacji i kreatywności, które są głęboko zakorzenione w dziedzictwie kulturowym i historycznym. Przez lata Francja strategicznie pozycjonowała się jako naród napędzany innowacjami, uznając kluczową rolę szkoleń w zakresie przedsiębiorczości, we wzroście gospodarczym i w podejmowaniu wyzwań społecznych. W wyniku tych wysiłków Francja zajmuje piąte miejsce na świecie pod względem wielkości gospodarki, będąc siedzibą dla 31 z 500 najpotężniejszych firm na świecie (Industrial Dynamism and French innovation, 2023). Ponadto, utrzymując 71 klastrów, kraj ten tworzy atrakcyjny ekosystem złożony z około 13 000 startupów prosperujących pomimo trudnego międzynarodowego otoczenia gospodarczego. Startupy te wykazały znaczny wzrost przychodów o +32% w latach 2021-2022, napędzany silnym rynkiem krajowym i ekspansją międzynarodową (France Digitale, 2023). Zmieniające się trendy na francuskiej scenie startupowej wzmocniły wartość szkoleń i inicjatyw wspierających przedsiębiorczość jako środka przygotowującego aspirujących przedsiębiorców do sprostania wyzwaniom tego dynamicznego sektora, przy jednoczesnym zapewnieniu niezbędnych funduszy na skalowanie.

3.1. Źródła finansowania w Francja

3.1.1. Narzędzia finansowe, z których mogą skorzystać studenci i młodzi przedsiębiorcy

Jeune Entreprise Universitaire (J.E.U.):

Francuska ustawa finansowa z 2008 r. wprowadziła inicjatywę Jeune Entreprise Universitaire (J.E.U.), mającą na celu promowanie tworzenia przedsiębiorstw wśród studentów i pracowników naukowych szkół wyższych. Program ten uznaje firmy za J.E.U. do końca roku finansowego przed ósmą rocznicą ich powstania, pod warunkiem, że są one zarządzane lub stanowią bezpośrednią własność (minimum 10%) studentów, niedawnych absolwentów studiów magisterskich lub doktoranckich (w ciągu pięciu lat) lub osób zaangażowanych w nauczanie lub badania. J.E.U. oferuje kilka zachęt finansowych dla kwalifikujących się firm, w tym kompleksowe zwolnienia podatkowe, takie jak całkowite zwolnienie z rocznego podatku zryczałtowanego, podatku od osób prawnych, terytorialnych wkładów gospodarczych i podatku od nieruchomości od wybudowanych nieruchomości na okres siedmiu lat. Ponadto, firmy te są zwolnione ze składek na ubezpieczenie społeczne pracodawców i mogą korzystać jednocześnie z ulgi podatkowej na badania i zwolnienia z podatku dochodowego. Atrakcyjnym elementem tego programu jest również możliwość zwrotu podatku z tytułu długów związanych z kredytem na prace badawcze za cały okres

kwalfikacji, co stanowi istotną ulgę finansową dla młodych przedsiębiorstw uniwersyteckich.

Profesjonalne sieci i konkursy na wsparcie przedsiębiorczości:

Równolegle do rządowych narzędzi finansowania, profesjonalne sieci i konkursy oferują istotne wsparcie dla francuskich młodych przedsiębiorców. Znaczącą rolę we wspieraniu bardzo małych firm od etapu ich tworzenia do rozwoju, zapewniając im ustrukturyzowany system coachingu dostosowany do poziomu zaawansowania firmy odgrywa sieć BGE. Inna sieć, Initiative France, obejmująca lokalnych przedsiębiorców, oferuje rozwiązania finansowe, takie jak pożyczki do 10 000 euro w połączeniu ze spersonalizowanym wsparciem, odpowiadając w ten sposób na największe potrzeby rodzących się firm. Inny, godny uwagi podmiot, sieć Moovjee, jest skierowany w szczególności do przedsiębiorców w wieku od 18 do 30 lat i oferuje im usługi mentorskie oraz roczne nagrody w wysokości do 10 000 euro. Nagrody te i program mentorski mają na celu wzmocnienie młodych przedsiębiorców, zapewniając im niezbędne zasoby i wskazówki, aby ich przedsięwzięcia biznesowe były zarówno udane, jak i trwałe.

Dodatkowo, studenci i młodzi przedsiębiorcy, którzy chcą przekształcić innowacyjne pomysły w konkretne firmy, mogą skorzystać z szerokiej gamy narzędzi finansowania, oferujących niezbędne wsparcie i zasoby:

ACRE (Aide aux Créateurs et Repreneurs d'Entreprise) wyróżnia się tym, że zapewnia ulgę w niektórych opłatach społecznych przez pierwszy rok działalności, ułatwiając startupom w ten sposób fazę rozruchu. Jest to szczególnie korzystne dla osób na wczesnych etapach rozwoju lub przy nabywaniu firmy, ponieważ pomaga zmniejszyć obciążenia finansowe, zapewniając 50% redukcję składek na ubezpieczenie społeczne przez okres do pierwszych 12 miesięcy. Kwalifikowalność zależy od tego, czy jesteś na początku działalności gospodarczej i nie korzystałeś z ACRE dla innego przedsięwzięcia biznesowego w ciągu ostatnich trzech lat, co czyni go ukierunkowanym środkiem zachęcającym do nowych przedsięwzięć przedsiębiorczych.

ADIE (Association pour le Droit à l'Initiative Économique) zajmuje się potrzebami przedsiębiorców, którzy mogą nie kwalifikować się do tradycyjnych pożyczek bankowych. Organizacja ta oferuje mikropożyczki i porady dostosowane do potrzeb, które są skierowane do osób bezrobotnych lub korzystających ze świadczeń socjalnych. Osobom tym dostarcza bezpłatne doradztwo w zakresie tworzenia przedsiębiorstw, daje im dostęp do

mikrokredytów w wysokości do 12 000 euro oraz dostęp do kompleksowych programów szkoleniowych mających na celu zwiększenie zdolności przedsiębiorczych.

Honorowe pożyczki udzielane przez organizacje takie jak Réseau Entreprendre i Initiative France zapewniają nieoprocentowane wsparcie finansowe w wysokości od 5 000 do 50 000 euro mając na celu wzmocnienie kapitału biznesowego bez konieczności osobistych inwestycji finansowych, dzięki czemu ułatwia płynniejsze przejście od pomysłu do przedsiębiorstw.

Inne **regionalne środki pomocowe** w różnych częściach Francji zapewniają znaczne zachęty finansowe dla przedsiębiorców, mające na celu stymulowanie rozwoju działalności gospodarczej na określonych obszarach. Na przykład "exonération en zone franche urbaine (ZFU)" oferuje zwolnienie z podatku od zysków przez pierwsze pięć lat po założeniu firmy, pod warunkiem spełnienia określonych warunków, zachęcając do prowadzenia działalności gospodarczej w strefach miejskich. Na obszarach wiejskich pomoc w przejęciu przedsiębiorstw może obejmować zwolnienia i ulgi podatkowe, a także bezpośrednie wsparcie finansowe, wzmacniające rozwój gospodarczy w tych regionach. System zwolnień ze składek na ubezpieczenie społeczne w "strefach rewitalizacji obszarów wiejskich (ZRR)" umożliwia firmom korzystanie ze zwolnienia z niektórych składek na ubezpieczenie społeczne pracodawcy przez 12 miesięcy przy zatrudnianiu określonych kategorii pracowników, promując zatrudnienie na obszarach wiejskich. Ponadto dostępna jest pomoc regionalna dostosowana do potrzeb młodych przedsiębiorców lub ulgi podatkowe, różniące się w zależności od regionu i projektu, co świadczy o lokalnym wsparciu mającym na celu rozwój przedsiębiorczości w całym kraju. Środki te wspólnie tworzą zróżnicowany zestaw pomocy, zaprojektowany w celu zaspokojenia unikalnych potrzeb przedsiębiorstw w różnych kontekstach geograficznych i gospodarczych.

3.2. Rola rządu i innych instytucji

Podjęcie Francji do łączenia krajowych i europejskich ram kompetencji i narzędzi finansowania w celu wspierania niedawnych absolwentów i aspirujących przedsiębiorców jest godne uwagi. Ta łączność, obejmująca różne poziomy i specjalistyczne szkolenia, a także regionalne narzędzia finansowania, jest szczególnie skoncentrowane na rozprzestrzenianiu przedsiębiorczości i czynieniu finansowania dostępnym dla szerokiej gamy odbiorców.

Przykładem działań podejmowanych w tym obszarze są "Studenckie Centra Innowacji, Transferu i Przedsiębiorczości" (Pépites), które zostały uruchomione w 2014 r. przez francuskie Ministerstwo Szkolnictwa Wyższego i Badań Naukowych w 33 lokalizacjach w celu wspierania przedsiębiorczości wśród uczniów szkół średnich, kolegów i instytucji szkolnictwa wyższego. Pépites koncentrują się na trzech głównych działaniach: podnoszeniu świadomości w zakresie przedsiębiorczości za pomocą różnych metod komunikacji i integracji edukacji, zapewnieniu szkoleń obejmujących podstawowe aspekty zakładania działalności gospodarczej, takie jak wejście na rynek, własność intelektualna i finansowanie, oraz oferowaniu praktycznego wsparcia w zakresie tworzenia przedsiębiorstw, w tym możliwości nawiązywania kontaktów, rozwiązań finansowych i wsparcia finansowego oraz dostęp do zasobów cyfrowych. Dodatkowo, aby pomóc w realizacji ich innowacyjnych pomysłów, Pépité oferuje nagrodę, którą wyróżnia się wybitne projekty, a jej ramach zwycięzcom oferuje wsparcie i pieniądze w wysokości do 10 000 euro.

Krajowy status studenta-przedsiębiorcy, wdrożony w 2014 r. przez francuskie Ministerstwo Szkolnictwa Wyższego i Badań Naukowych, jest kolejnym przykładem umożliwiającym studentom i niedawnym absolwentom inicjowanie lub przejmowanie projektów biznesowych w swoich instytucjach edukacyjnych, oferując im ścieżkę do realizacji przedsięwzięć bez opłat za naukę. Aby zakwalifikować się do programu, kandydaci muszą posiadać dyplom maturalny lub równoważny i być zapisani na studia wyższe lub niedawno je ukończyć. Niezbędne do uzyskania tego statusu jest zaangażowanie w Pépité. Status ten, przyznawany we współpracy z ministerstwem, zapewnia różne korzyści, w tym szkolenia, wsparcie, możliwość rocznej przerwy w nauce na rozwój biznesu, dostęp do finansowania i walidację projektu poprzez punkty ECTS. Liczby mówią same za siebie: w 2021 r. ze statusu studenta-przedsiębiorcy skorzystało 5 303 studentów, a od 2014 r. PEPITE wsparło 21 184 projektów. Krajowy status studenta-przedsiębiorcy daje dostęp do dyplomu studenta-przedsiębiorcy (obowiązkowego dla młodych absolwentów).

Dyplom studenta-przedsiębiorcy (D2E) uzupełnia ten status, zapewniając dostosowane wsparcie edukacyjne dla studentów-przedsiębiorców, ważne przez rok z możliwością przedłużenia. Uznawany przez Ministerstwo Szkolnictwa Wyższego i Badań Naukowych i wymieniony w Krajowym Katalogu Certyfikacji Zawodowych (RNCP), D2E obejmuje umowę między studentem a dwoma mentorami. Chociaż chesne jest ograniczone do 500 euro dla osób poniżej 28 roku życia, jest ono różne dla starszych uczestników. Dyplom zapewnia szereg korzyści, takich jak ubezpieczenie społeczne dla absolwentów, dopłaty do transportu i dostęp do studenckich lokali gastronomicznych, a także uprawnienia

do szkoleń, umów wsparcia projektów biznesowych (CAPE) i potencjalnych dotacji.

3.3 Dane ilościowe dotyczące studentów-przedsiębiorców

Dane ilościowe dotyczące studentów-przedsiębiorców:

Od 2014 roku PEPITE wsparło 21 184 pomysłodawców projektów w ramach krajowego statusu studenta-przedsiębiorcy.

Liczba studentów studiów wyższych (licencjackich, magisterskich i doktoranckich = LMD) w 2021 r. we Francji: 1 192 000,

5 303 studentów skorzystało ze statusu studenta-przedsiębiorcy w 2021 roku,

$5\,303 / 1\,192\,000 =$ we Francji w 2021 r. odsetek studentów o statusie studenta-przedsiębiorcy wśród wszystkich studentów (w cyklu LMD) wyniósł 0,44%, co nie stanowi nawet 1%.

Dane ilościowe związane z programem J.E.U:

J.E.U.: W 2013 r. 96 firm zdecydowało się na status J.E.U. z kwotą zwolnienia społecznego w wysokości 2 100 000 euro.

Dane ilościowe dotyczące Pepite w Grand-Est o nazwie ETENA:

Pepite ETENA wsparła 244 studentów-przedsiębiorców, co doprowadziło do utworzenia 58 firm w 2022 r.

Po dołączeniu do ETENA 20%-25% studentów rozpoczyna działalność gospodarczą. Analiza oceny wpływu opublikowana w 2023 r.

4. BADANIA WTÓRNE - GRECJA

4.1. Krajowe narzędzia i inicjatywy finansowe dla startupów

W ciągu ostatnich kilku lat startupy w Grecji szybko się rozwijały. Wynika to głównie ze środowiska technologicznego, gospodarczego i społecznego, które zostało ukształtowane w połączeniu z ramami prawnymi i regulacyjnymi kraju, a także dostępem do narzędzi finansowych (Research and Analysis Organization, 2022). Niezakłócony dostęp do instrumentów finansowych odgrywa kluczową rolę w rozwoju startupów i absolwentów szkół wyższych, którzy chcą rozwijać działalność gospodarczą.

- i. Poprzez Bootstrapping: Finansowanie startupów biznesowych z wykorzystaniem kapitału własnego przedsiębiorcy jest powszechną praktyką, jeśli startupy nie wymagają dużych kwot kapitału.
- ii. Poprzez rodzinę i przyjaciół: W Grecji instytucja rodziny wydaje się być silna pod względem wzajemnego wsparcia między członkami rodziny. Kiedy członek rodziny chce rozpocząć działalność gospodarczą, dość powszechne jest poszukiwanie wsparcia finansowego członków rodziny. To samo dzieje się w przypadku poszukiwania funduszy za pośrednictwem przyjaciół lub innych znajomych.
- iii. Poprzez centra dla małych firm: Obiekty te zapewniają dostęp do finansowania, a także usług wsparcia. Mogą one udzielać pożyczek startupom, umożliwiając przedsiębiorcy sprawowanie kontroli nad startupem. Pożyczki te wymagają, aby dotacja w wysokości 15% finansowania pochodziła z kapitału własnego lub pożyczek bankowych w celu zabezpieczenia pożyczki.
- iv. Za pośrednictwem aniołów biznesu/inwestorów załączkowych: Przypadki te odnoszą się do osób fizycznych, zwykle emerytowanych przedsiębiorców lub dobrze sytuowanych finansowo, które mają doświadczenie i chcą wspierać startupy. Wsparcie może być zarówno finansowe, jak i doradcze. Osoby te mają sieci kontaktów i zasoby finansowe niezbędne do rozwoju startupów.
- v. Przez crowdfunding: W Grecji zbieranie pieniędzy od dużej liczby osób (otwarte zaproszenia dla publiczności) w celu finansowania start-upów jest ograniczone jako technika w ogóle. Wysiłki mające na celu pozyskanie środków od społeczeństwa są podejmowane za pośrednictwem sieci / online.
- vi. Poprzez pożyczkę bankową: Kredyt bankowy jest jedną z najstarszych form udzielania pożyczek. Aby zabezpieczyć pożyczkę, co jest czasochłonnym procesem, wymagane jest zabezpieczenie lub hipoteka. Fakt ten sprawia, że cała sprawa jest skomplikowana dla młodych ludzi, którzy zazwyczaj nie mają aktywów ani własnych nieruchomości, aby wykorzystać je jako zabezpieczenie pożyczki.
- vii. Poprzez programy współfinansowane z funduszy europejskich i krajowych: Wiele współfinansowanych programów wykorzystujących środki europejskie i krajowe jest skierowanych do start-upów.
- viii. Poprzez programy finansowane ze środków krajowych i przepisy dotyczące

rozwoju: W Grecji istnieją krajowe zasoby ukierunkowane na startupy. Takie zasoby są dostępne również dzięki rozwojowi przepisów dotyczących wsparcia przedsiębiorstw.

4.2. Rola rządu, społeczeństwa, uniwersytetów, hubów i przemysłu

W Grecji rola rządu, samorządu lokalnego, uniwersytetów, ośrodków badawczych, społeczeństwa obywatelskiego i samych przedsiębiorstw ma kluczowe znaczenie dla rozwoju start-upów. Uszczegóławiając:

i) Grecki rząd i samorząd lokalny

Są one głównymi podmiotami przyczyniającymi się do tworzenia korzystnego środowiska biznesowego dla startupów. Rząd kształtuje ramy instytucjonalne i prawne dla funkcjonowania startupów, a jednocześnie zapewnia mechanizmy ich finansowania ze środków europejskich i krajowych.

W tym względzie *Fundacja Badań i Innowacji* dysponuje programami finansowymi wspierającymi startupy, takimi jak program PRE-SEED (Fundacja Badań i Innowacji, 2023). Jednocześnie Fundacja wykorzystuje środki z *Europejskich Funduszy Strukturalnych i Inwestycyjnych* w celu wspierania rozwoju startupów, a także przeznacza środki krajowe na określone przepisy inwestycyjne. Ponadto Fundacja tworzy państwowe inkubatory rozwoju przedsiębiorczości, w których powstają start-upy. Te państwowe inkubatory oferują przestrzeń i finansowanie z zewnętrznych źródeł kapitału.

Pierwszy *inkubator przedsiębiorczości* w Grecji został utworzony z funduszy państwowych i unijnych w ramach programu "ELEFTHO". Państwo uczestniczy w finansowaniu ośrodków badawczych i instytucji szkolnictwa wyższego, a także zapewnia zachęty do rozwoju startupów. Takimi zachętami w Grecji są ulgi podatkowe, skrzynka patentowa i narzędzie do rozwoju ustawodawstwa.

Jednocześnie samorządy terytorialne zarządzają programami finansowanymi ze środków europejskich w celu wspierania startupów i tworzą sieci przedsiębiorczości. Jedną z takich sieci została utworzona przez gminę Ateny.

ii) Greckie uniwersytety

Greckie uniwersytety rozwinęły kierunki biznesowe, które stopniowo przekształcają je w przedsiębiorcze uniwersytety. Promują one innowacyjne projekty ukierunkowane na startupy i w wielu przypadkach działają jako inkubatory przedsiębiorczości. W tym świetle

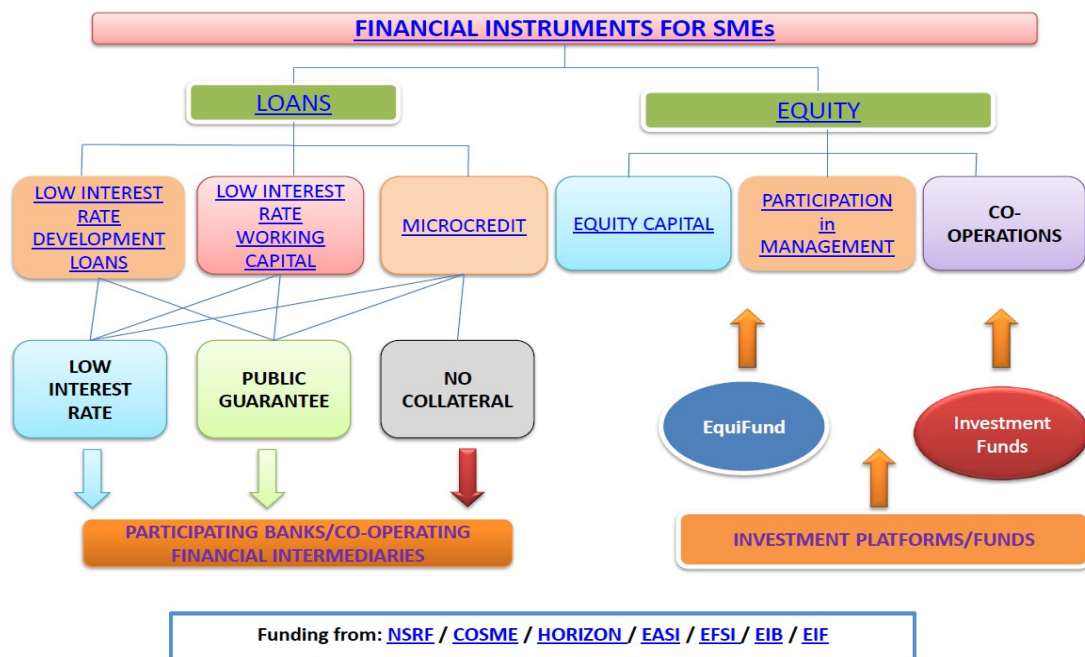
współpracują z podmiotami publicznymi i prywatnymi oraz opracowują konkretne innowacyjne technologie i praktyki. Tworzą one także Parki Naukowe i Technologiczne, spośród których wiele oferuje usługi inkubacji dla startupów. Greckie uniwersytety tworzą także innowacyjne i przedsiębiorcze jednostki, solidne ośrodki badawcze oraz inne formy mechanizmów inkubacji biznesu (IOBE, 2020).

Równolegle, we wspieraniu i wzmacnianiu startupów za pomocą odpowiednich sieci istotną rolę spełniają przedsiębiorstwa. Poprzez uczestnictwo w tych sieciach startupy w Grecji również lepiej wykorzystują swoje zasoby. Takimi sieciami są inkubatory, przestrzenie coworkingowe i akceleratorzy. Organizacje te zapewniają materialne i niematerialne zasoby startupom. Zarówno akceleratorzy, jak i inkubatory stanowią innowacyjne programy inwestycyjne, które mogą potencjalnie wzmocnić startupy. Wreszcie oferowane przez nie przestrzenie coworkingowe umożliwiają startupom nabywanie udogodnień i rozwijanie silnych relacji z innymi przedsiębiorstwami.

4.3. Instrumenty finansowe, które zostały wykorzystane dla startupów i dla istniejących MŚP

Przegląd instrumentów finansowych dostępnych dla greckich MŚP stworzony przez greckie Ministerstwo Gospodarki i Rozwoju (https://www.ggb.gr/en/Finance_SMEs_instruments) przedstawiono na Rysunku 7.

Rysunek 7. Instrumenty finansowe dostępne dla greckich MŚP



MINISTRY OF DEVELOPMENT & INVESTMENTS/ GENERAL SECRETARIAT FOR INDUSTRY / DIRECTORATE SUPPORT OF THE SMEs / UNIT C "ENTREPRENEURSHIP DEVELOPMENT AND SMEs' ACCESS TO FINANCE"

Instrumenty finansowe w Grecji obejmują zasoby publiczne i prywatne, które stanowią odpowiedź na niedoskonałości rynku i są tworzone aby zaspokoić potrzeby finansowe przedsiębiorstw, zwłaszcza małych i średnich przedsiębiorstw. Wspierają one finansowanie MŚP poprzez pożyczki, a także poprzez kapitał własny w postaci współinwestowania wraz z uczestniczącymi instytucjami finansowymi (bankami lub wyspecjalizowanymi programami inwestycyjnymi). Finansowanie pochodzi z krajowych i europejskich funduszy publicznych, które są dostępne za pośrednictwem szeregu programów.

Dwa główne źródła to finansowania w Grecji to kredyty i private equity.

i) Pożyczki

W przypadku finansowania w formie pożyczek, instrumenty finansowe zaspokajają potrzeby kapitałowe przedsiębiorstw poprzez udzielanie niskooprocentowanych pożyczek i/lub gwarancji, a także poprzez mikrofinansowanie. Takie pożyczki mogą zapewnić kapitał rozwojowy (na inwestycje w aktywa materialne lub niematerialne) lub kapitał obrotowy.

a) Niskooprocentowane pożyczki rozwojowe/gwarancje publiczne

Pożyczki rozwojowe to pożyczki dostosowane do wspierania planów inwestycyjnych przedsiębiorstw. Wydatki kwalifikowane do tych pożyczek mogą dotyczyć zakupu rzeczowych aktywów trwałych lub wartości niematerialnych i prawnych oraz wydatków na

modernizację maszyn i profesjonalnego sprzętu.

Kredyty z dopłatami mają korzystne warunki, takie jak niższe - niż rynkowe - oprocentowanie, dłuższy okres karencji i spłaty. Dodatkowo, banki uczestniczące w programie wymagają mniejszych zabezpieczeń (gotówkowych, rzeczowych lub osobistych) ze względu na gwarancje lub fundusze zapewniane przez instytucje publiczne lub unijne.

Przykładami tego typu pożyczek są pożyczki dostępne w Europejskim Banku Inwestycyjnym dla MŚP i spółek o średniej kapitalizacji, które współpracują z pośrednikami finansowymi (np. greckimi bankami) w zakresie niskooprocentowanych pożyczek. Innym przykładem jest Europejski Bank Centralny, który zwiększa dostęp do MŚP, które wspierają przedsiębiorczość kobiet i zwiększają obecność kobiet na stanowiskach kierowniczych (program finansowania MŚP i MŚP na rzecz wzmocnienia pozycji zawodowej kobiet).

b) Niskooprocentowany kapitał obrotowy/gwarancja publiczna

Są to pożyczki skoncentrowane na zapewnieniu płynności w celu wsparcia krótkoterminowych potrzeb operacyjnych firm. Zazwyczaj trwają one 12 miesięcy i mogą być odnawiane na okres od 3 do 5 lat. Takie fundusze pożyczkowe to COSME Loan Guarantee Facility, Creation of Financial instruments for Western Macedonia Region enterprises ([* New * Western Macedonia Region Development Fund](#) (WMDF)).

c) Mikrokredyty

Mikrokredyty (znane również jako mikrofinansowanie) odnoszą się do niskooprocentowanych pożyczek od 3.000 € do 25.000 €, które koncentrują się na istniejących mikroprzedsiębiorstwach i osobach bezrobotnych dążących do zmaterializowania swojego pomysłu na biznes. Mikrokredyty są udzielane w celu wsparcia istniejących i nowych małych mikroprzedsiębiorstw oraz samozatrudnionych przedsiębiorców.

Zazwyczaj są one udzielane przez banki, bez materialnego zabezpieczenia, podczas gdy gwarancje są udzielane przez wyspecjalizowane agencje rządowe/publiczne. Kwota pożyczki może być wykorzystana zarówno jako kapitał obrotowy, jak i na wydatki rozwojowe. W Grecji organizacje udzielające mikro kredytów działają w ramach programu Zatrudnienie i Innowacje Społeczne (EaSI). Na przykład Narodowy Bank Grecji zapewnia wsparcie finansowe do 25 000 EUR w ramach programu EaSI wspieranego gwarancjami

EFI dla MŚP. Eurobank zapewnia również mikrofinansowanie mikroprzedsiębiorstwom we współpracy z Action Finance Initiative (AFI). Inne banki regionalne, takie jak Pancretan Cooperative Bank, Cooperative Bank of Karditsa i Cooperative Bank of Thessaly, które udzielają mikrokredytów w oparciu o gwarancje Europejskiego Funduszu Inwestycyjnego. Również mikrokredyty (od 1 000 do 25 000 EUR) dla istniejących małych i mikroprzedsiębiorstw oraz start-upów (minimalny okres działalności 6 miesięcy) w połączeniu z usługami rozwoju przedsiębiorczości są świadczone przez Microstars, organizację pozarządową działającą w regionie północnej Grecji (www.microstars.gr).

ii) Private equity

Ten rodzaj finansowania ma zastosowanie do MŚP na każdym etapie ich rozwoju; pro-seed, seed, early/late stage, a nawet finansowanie tuż przed pierwszą ofertą publiczną spółki. Oprócz kapitału własnego, firmy venture capital mogą wnieść wkład w zarządzanie, mentoring i rozwój sieci współpracy. Firma, która pozyskuje kapitał poprzez private equity ma następujące możliwości:

a) Finansowanie kapitałem private equity

Finansowanie dla MŚP może odbywać się poprzez nabycie udziałów w kapitale własnym spółki lub obligacji zamiennych, a nawet poprzez pożyczki konsorejalne.

-Fundusz Funduszy Kapitałowych - EquiFund.

EquiFund to inicjatywa stworzona przez Grecję we współpracy z Europejskim Funduszem Inwestycyjnym (EFI). EquiFund jest współfinansowany przez UE i fundusze krajowe, a także ze środków EFI.

-Inne prywatne fundusze venture capital

Prywatne fundusze inwestycyjne, które podpisały umowy z krajowymi lub europejskimi instytucjami publicznymi w drodze otwartych zaproszeń do składania ofert w celu współfinansowania planów inwestycyjnych MŚP, takie jak firma private equity DECA INVESTMENTS, która współfinansuje wraz z EFI za pomocą COSME Instrumentu Kapitałowego na Rzecz Wzrostu - EFG ([COSME- Equity Facility for Growth \(EFG\) \(eif.org\)](http://COSME-Equity-Facility-for-Growth(EFG).eif.org)), który wspiera wzrost przedsiębiorstw w UE oraz badania i innowacje (R&I) od wczesnego etapu, w tym załączkowego, do etapu ekspansji i wzrostu. Innym przykładem jest

SouthBridge współfinansowany przez EFI we współpracy z Europejskim Bankiem Inwestycyjnym (EBI Risk Capital Resources - RCR).

Niedawno Europejski Fundusz Inwestycyjny, który jest w stałym kontakcie z lokalnym rynkiem oraz z Ministerstwem Rozwoju i Inwestycji, opracował nowy fundusz inwestycyjny z aniołami biznesu o nazwie [Genesis Venture](#). Program jest finansowany z funduszy, które powróciły z inicjatywy JEREMIE, demonstrując znaczenie zwrotnego charakteru narzędzi finansowych, w celu stworzenia ciągłego cyklu finansowania i wsparcia dla MŚP i startupów. Pierwszy grecki fundusz aniołów biznesu, Genesis Ventures, został uruchomiony w 2023 r. przy wsparciu Europejskiego Funduszu Inwestycyjnego (EFI). Wraz z aniołami biznesu fundusze własne angażuje i współinwestuje kapitał wysokiego ryzyka (thefoundation.gr).

b) Udział w zarządzaniu

Firmy private equity zazwyczaj aktywnie uczestniczą w zarządzaniu finansowaną spółką i świadczą dla niej usługi doradcze (coaching, mentoring).

c) Współpraca między funduszami lokalnymi i europejskimi.

5. BADANIA WTÓRNE - POLSKA

5.1 Mapowanie krajowych narzędzi i inicjatyw finansowych, z których mogą korzystać studenci w celu sfinansowania swoich startupów.

Rynek polskich startupów jest zdominowany przez małe, krótkoistniejące firmy, prowadzone głównie przez osoby w wieku 20 i 30 lat, z wyraźną dysproporcją płci. Kluczowe regiony dla działalności startupowej obejmują województwa: dolnośląskie, mazowieckie i małopolskie (Dziwił, 2022).

Startupy w Polsce mają dostęp do różnych źródeł finansowania. Źródła te można sklasyfikować biorąc pod uwagę zarówno ich subiektywną, jak i obiektywną strukturę. Strukturę podmiotową polskich startupów można scharakteryzować mając na względzie różne kryteria, takie jak sektor, z którego pochodzą fundusze (publiczny lub prywatny; podkreślając rolę partnerstwa publiczno-prywatnego), formę dostarczonego kapitału (kapitał własny poprzez udziały lub akcje spółki lub poprzez wykorzystanie instrumentów dłużnych)

oraz lokalizację źródła finansowania (krajową lub zagraniczną). Z kolei obiektywna struktura finansowania opiera się na podziale na kapitał własny (właścicielski) i kapitał dłużny (Michalczyk, 2022).

Pozyskiwanie kapitału własnego przez startupy w Polsce obejmuje zarówno metody finansowania wewnętrznego, polegające na wykorzystaniu środków własnych, jak i opcje finansowania zewnętrznego, angażujące podmioty zewnętrzne w zamian za udziały lub akcje. Kapitał dłużny dzieli się na dwa główne rodzaje: długoterminowy, inwestowany na okres powyżej jednego roku, oraz krótkoterminowy, inwestowany na okres do jednego roku (Michalczyk, 2022), za Bednarz i Gostomski, 2018; Janasz i in., 2020; Prystrom i Wierzbicka, 2015). Decyzje założycieli dotyczące źródeł kapitału wpływają na autonomię i kontrolę, co ma kluczowe znaczenie dla startupów poruszających się w dynamicznych środowiskach.

Powszechne metody finansowania w Polsce obejmują fundusze założycielskie, inwestorów strategicznych, kredyty bankowe, dotacje publiczne, fundusze unijne, akceleratory, inkubatory przedsiębiorczości, venture capital, anioły biznesu i finansowanie społecznościowe. Inne opcje obejmują faktoring, leasing i franczyzę (Arwaj i in., 2020; Dziewit, 2022; Kogut, 2017; Kowal i Kowal, 2019; Nieć, 2019). Ewolujący krajobraz wsparcia finansowego startupów odzwierciedla kompleksowy i dojrzały system finansowania (Grycuk, 2019).

5.2. Informacje na temat roli rządu, społeczeństwa, uniwersytetów, hubów i przemysłu

Rząd odgrywa kluczową rolę w promowaniu narzędzi finansowania dla startupów w Polsce poprzez różne inicjatywy i programy, takie jak: tworzenie odpowiednich regulacji, wsparcie dla innowacyjnych projektów badawczo-rozwojowych, współpraca z instytucjami europejskimi, czy organizowanie konkursów i programów grantowych. Warto zwrócić uwagę na aktywność różnego rodzaju podmiotów publicznych kierujących kapitał do sektora MŚP, w szczególności do innowacyjnych startupów. Najbardziej znaczące podmioty i kanały finansowania w Polsce w tym obszarze - zarówno bezpośrednie, jak i pośrednie, obejmujące nie tylko te, których bezpośrednimi beneficjentami są startupy - obejmują wiele opcji, które zostały przedstawione w Tabeli 2.

Tabela 2: Publiczne źródła finansowania dla startupów w Polsce

a) Unia Europejska i jej fundusze: • Programy Horyzont 2020 i Horyzont Europa: W tym na przykład działania, takie jak Inno-vFin, MSCA (Działania Marii Skłodowskiej-Curie), "Technologie Przyszłości i Nowości" (FET), granty z Europejskiej Rady ds. Badań Naukowych oraz Europejskiej Rady ds. Innowacji. Działania skierowane są szczególnie do małych i średnich przedsiębiorstw, w tym EIC Accelerator, EIC Transition, EIC Pathfinder, Eurostars 2, "Fast Track to Innovation," projekty badawczo-innowacyjne, instrumenty gwarancyjne, preferencyjne instrumenty finansowe, zamówienia publiczne oraz infrastruktura badawcza. • Programy operacyjne: W perspektywie finansowej 2014-2020 zostały one skategoryzowane jako Infrastruktura i Środowisko, Inteligentny Rozwój, Wiedza Edukacja Rozwój, Polska Cyfrowa, Polska Wschodnia, Pomoc Techniczna oraz Rybołówstwo 2014-2020. • Rozwój obszarów wiejskich Program • Programy regionalne COSME - Program Ramowy na rzecz Konkurencyjności Przedsiębiorstw oraz Małych i Średnich Przedsiębiorstw 2014- 2020 • Euratom • Programy Współpracy Transgranicznej • Program InnowacyjnaUnia b) Programy ministerialne: • Akademiczne Centrum Kreatywności • Brokerzy innowacji • Diamentowy Grant • Pokolenie przyszłości • Dotacje na dotacje • Inkubatory innowacji • Top 500 Innowatorów, itp. c) Fundusze samorządowe i programy lokalne d) Europejski Fundusz Inwestycyjny (programy JEREMIE, JESSICA, JASPERS) e) Norweski Mechanizm Finansowy i Europejski Obszar Gospodarczy Mechanizm Finansowy f) Grupa Polskiego Funduszu Rozwoju g) Fundacje: • Fundacja na rzecz Nauki Polskiej • Fundacja Współpracy Polsko-Niemieckiej • Fundacja Stefana Batorego itp.	h) Narodowe Centrum Badań i Rozwoju • Konkursy na finansowanie projektów badań i rozwoju • Różne krajowe i sektorowe programy i) Programy sektorowe: • Innolot • Innomed • BRIDGE Classic • BRIDGE Alpha • Mentor BRIDGE • BroTech • CuBR • Inicjatywa technologiczna 1 • Innotech • Innowacje społeczne • KadTech • Kreator innowacji • Lider • Patent Plus • Program Badań Stosowanych • Spin-Tech • Tango itp. j) Polska Agencja Rozwoju Przedsiębiorczości: • Fundusze poręczeniowe i pożyczkowe • Dotacje na kapitał obrotowy • Programy akceleryacyjne • Platformy startowe • Bony na innowacje dla MŚP • Wsparcie prawne dla start-upów • Wsparcie dla MŚP w dostępie do rynku kapitałowego (np. 4Stock) • Rozwój startupów w Polsce Wschodniej • Tworzenie produktów sieciowych przez MŚP • Schemat małych grantów dla przedsiębiorczych kobiet • Granty na Eurogranty • Granty dla Seal of Excellence • Scale Up • Poland Prize • Connect & Scale Up • Przemysł 4.0 • inno_LAB
---	--

Źródło: NCBiR, 2021; PARP, 2021b; Prystrom i Wierzbicka, 2015; Zembura, 2016; Michalczyk, 2022

Wspieranie środowiska i zainteresowanie przedsiębiorczością leży przede wszystkim w gestii odpowiednich władz, zarówno na szczeblu centralnym, regionalnym, jak i lokalnym. Na przykład obecnie realizowane są dwie znaczące inicjatywy w Pałacu Prezydenckim. Nagroda Ekonomiczna Prezydenta RP, która jest przyznawana corocznie od dwóch dekad, jest znaczącym wyróżnieniem. Ponadto "Startupy w Pałacu" to projekt mający na celu wspieranie innowacyjnych polskich przedsiębiorstw poprzez ułatwianie im poszukiwania możliwości rozwoju, które mogą obejmować pozyskiwanie inwestorów, nawiązywanie partnerstw biznesowych i odkrywanie nowych rynków.

Spółeczeństwo, czyli zorganizowana sfera społeczna, poza rządem i biznesem, odgrywa również ważną rolę w promowaniu narzędzi finansowania startupów w Polsce, takich jak: kapitał społeczny (crowdfunding), edukacja i promocja przedsiębiorczości czy lobbying na rzecz startupów.

Podobnie, kluczową rolę w promowaniu finansowania startupów w Polsce odgrywają uniwersytety poprzez podejmowanie różnorodnych inicjatyw, takich jak transfer technologii, inkubacja i programy akceleryacyjne. Programy te angażują studentów w projekty związane z przedsiębiorczością. W Polsce akademickie inkubatory przedsiębiorczości dzielą się na fazy preinkubacji i inkubacji. Oferują one różne formy wsparcia, od rejestracji działalności gospodarczej po pozyskiwanie funduszy unijnych. Powstałe w latach 90. inkubatory, często afiliowane przy uczelniach, dzielą się na trzy główne grupy: prowadzone przez Studenckie Forum Business Centre Club i Fundację Akademickie Inkubatory Przedsiębiorczości (obecnie AIP), występujące na uczelniach państwowych i związane z rozwojem technologicznym, a także inicjowane przez organizacje studenckie. Najbardziej dynamiczne są AIP, zlokalizowane w głównych ośrodkach akademickich, których w Polsce działa 40. W ciągu 18 lat wsparły one prawie 20 000 projektów, ułatwiając ich działalność bez rejestracji rynkowej. To usprawnione podejście, wspierane przez ekspertów i mentorów, doprowadziło do całkowitego obrotu przekraczającego 721 milionów złotych, przy ponad 840 000 wystawionych fakturach i prawie 60 milionach złotych zapłaconego podatku VAT.

5.3. Rejestrowanie instrumentów finansowych, które zostały wykorzystane w kraju dla startupów i istniejących MŚP.

Krajobraz instrumentów finansowych dostępnych dla startupów i MŚP w Polsce jest zróżnicowany i obejmuje zarówno źródła publiczne, jak i prywatne oraz międzynarodowe instytucje finansowe. Jednak pomimo istniejących możliwości, wiele polskich startupów

napotyka trudności w zapewnieniu finansowania swojego rozwoju. To często prowadzi je do polegania na funduszach wewnętrznych, takich jak bieżące przychody. Brak solidnego ekosystemu startupowego, szczególnie na etapie preseed, przyczynia się do napotykanego wyzwania.

Badania przeprowadzone przez Fundację Startup Poland w 2023 r. wykazały, że wiele polskich startupów (76%) polega na bootstrappingu, wykorzystując własne fundusze. Krajowe fundusze Venture Capital (VC) i anioły biznesu odgrywają istotną rolę w dostarczaniu kapitału na start, przy czym odpowiednio około 28% i 25% startupów otrzymuje finansowanie z tych źródeł. Dodatkowo, crowdfunding, w szczególności crowdfunding udziałowy, zyskał popularność wśród polskich przedsiębiorców.

Analiza instrumentów finansowych wykorzystywanych przez polskie startupy na przestrzeni ostatniej dekady pokazuje, że ich podstawowym źródłem finansowania są środki wewnętrzne oraz środki generowane z bieżącej działalności. Zauważalny jest jednak wzrost wykorzystania środków pochodzących od instytucji takich jak Polska Agencja Rozwoju Przedsiębiorczości czy Krajowy Fundusz Grantowy. Wzrost ten można przypisać wzmocnionej współpracy między tymi instytucjami, co skutkuje bardziej spójnym i kompleksowym systemem wsparcia dla przedsiębiorców i naukowców.

5.4. Odpowiednie dane ilościowe związane z Polska

W Polsce działa około 2,4 mln przedsiębiorstw niefinansowych, określanych jako aktywne. Wśród nich dominują mikroprzedsiębiorstwa, które stanowią 97,2% wszystkich przedsiębiorstw. Małe, średnie i duże przedsiębiorstwa stanowią 2,1%, 0,6% i 0,2% struktury przedsiębiorstw. W 2022 r. zarejestrowano 386 000 nowych przedsiębiorstw, a 221 000 zostało zlikwidowanych. Liczba nowo utworzonych przedsiębiorstw wzrosła o 4,8%, podczas gdy liczba zlikwidowanych przedsiębiorstw wzrosła o 16,3% w porównaniu do 2021 roku. Pomimo wahań, liczba nowo powstałych przedsiębiorstw utrzymywała się na stałym poziomie w latach 2013-2022.

5.5. Podsumowanie wyników badań pierwotnych

Badanie pierwotne odbyło się 19 grudnia 2023 r. i miało na celu zebranie informacji od studentów, wykładowców i przedsiębiorców na temat źródeł finansowania startupów oraz czynników wpływających na dostęp do finansowania. Badanie zostało przeprowadzone w formie wywiadów. Wśród uczestników znalazło się 17 studentów i przedsiębiorców, którzy niedawno ukończyli studia, trzech pracowników naukowych zajmujących się finansami oraz

sześciu przedstawicieli biznesu. Wywiady były prowadzone przez trzech pracowników naukowych specjalizujących się w zagadnieniach dotyczących przedsiębiorczości. Każdy wywiad trwał około godziny i był zgodny z ustrukturyzowanym kwestionariuszem opracowanym specjalnie na potrzeby tego badania.

Wyniki wywiadów dotyczących głównych przeszkód w dostępie MŚP do finansowania pokazują, że według studentów główne wyzwania stojące przed MŚP w dostępie do zasobów finansowych obejmują przeszkody biurokratyczne, brak wiedzy na temat finansowania, obawy dotyczące ryzyka, kwestie związane z kapitałem i obawy dotyczące zaangażowania inwestorów. Studenci dostrzegają potencjał sztucznej inteligencji w analizie danych finansowych, ale wyrażają obawy dotyczące akceptacji ryzyka i sugerują integrację sztucznej inteligencji z czynnikiem ludzkim. Rozwiązanie problemu asymetrii informacji wymaga ciągłej edukacji, uproszczonych procedur i zwiększonego dostępu do informacji finansowych za pośrednictwem platform internetowych i narzędzi AI. W opiniach przedsiębiorców i naukowców sytuacja wygląda podobnie. Przedsiębiorcy twierdzą, że MŚP potrzebują pomocy w dostępie do zasobów finansowych, naznaczonych biurokratycznymi przeszkodami, niewystarczającą wiedzą na temat finansowania, obawami dotyczącymi ryzyka, kwestiami związanymi z kapitałem i obawami dotyczącymi zaangażowania inwestorów. Respondenci dostrzegają potencjał sztucznej inteligencji w danych finansowych ale podkreślają znaczenie integracji sztucznej inteligencji z ludzkim doświadczeniem w celu skutecznego zarządzania ryzykiem. Wyłania się konsensus dotyczący ciągłej edukacji, usprawnionych procedur i lepszego dostępu do informacji finansowych za pośrednictwem platform internetowych i narzędzi AI w celu rozwiązania problemu asymetrii informacji.

Według naukowców, głównymi przeszkodami w uzyskaniu finansowania przez startupy są brak wiedzy na temat źródeł finansowania, brak doświadczenia i niskie kompetencje zarządcze przedsiębiorców. Ponadto startupy poszukujące finansowania mają nieprzemyślany i powierzchowny model biznesowy oraz słaby plan finansowy oparty na niedokładnych danych lub nierealistycznych założeniach. Tymczasem potencjalni inwestorzy potrzebują szczegółowych prognoz przychodów, kosztów i danych dotyczących progu rentowności. Zdaniem wykładowców, problemem startupów jest także często niedopracowana oferta rynkowa, brak wyróżników produktu/usługi i jasno zdefiniowanej propozycji wartości. W wielu przypadkach trudności startupów z pozyskaniem finansowania wynikają jednak z problemów ze znalezieniem inwestorów w określonych regionach lub branżach, niewystarczającego wsparcia ze strony inkubatorów przedsiębiorczości oraz

nadmiernej biurokracji i papierkowej roboty przy ubieganiu się o dotacje. Co więcej, naukowcy twierdzą, że w przypadku istniejących MŚP, główną przeszkodą w uzyskaniu finansowania jest konieczność posiadania większej historii kredytowej i niewystarczających gwarancji finansowych. Ponadto wysokie koszty finansowania i uzyskania finansowania zniechęcają przedsiębiorców. Według naukowców, wielu przedsiębiorców potrzebuje wiedzy na temat różnych źródeł finansowania i proaktywnego podejścia do biznesu. Dlatego też, według naukowców, edukacja i świadomość mają kluczowe znaczenie dla przezwyciężenia wielu problemów MŚP związanych z finansowaniem. Najczęstsze odpowiedzi pracowników akademickich dotyczące zmniejszenia asymetrii informacji wynikającej z braku dostępu MŚP do danych finansowych i kredytowych wskazują na potrzebę edukacji właścicieli MŚP, poprawy dostępności informacji finansowych, współpracy z agencjami ratingowymi i wykorzystania technologii do gromadzenia danych. Kluczowe znaczenie ma również przejrzystość komunikacji i budowanie relacji z instytucjami finansowymi. Wreszcie, podkreślili oni znaczenie zaufania poprzez audyty, ratingi kredytowe i uczciwą komunikację. Według naukowców, aby zwiększyć dostęp MŚP do tradycyjnego finansowania bankowego, MŚP muszą przede wszystkim poprawić swoją zdolność kredytową i nauczyć się tworzyć solidne biznesplany. Muszą być przejrzyste finansowo i świadome istniejących programów wsparcia. W tym kontekście kluczowe znaczenie ma wzmocnienie współpracy między sektorem bankowym a mikroprzedsiębiorstwami oraz edukacja przedsiębiorców w zakresie finansów i umiejętności prezentacji.

Narzędzia analityczne i sztuczna inteligencja, w opinii naukowców, są kluczowymi elementami poprawy dostępu do finansowania dla MŚP. Podkreślają oni jednak kwestie związane z akceptacją i równoległą oceną sztucznej inteligencji i czynnika ludzkiego w procesach decyzyjnych. Główne korzyści płynące z narzędzi analitycznych i sztucznej inteligencji upatrują w lepszej analizie danych. Narzędzia AI umożliwiają szybsze przetwarzanie ogromnych ilości danych, co prowadzi do dokładniejszej oceny ryzyka. Wynikają one również z automatyzacji procesów, przyspieszając procesy kredytowe i obniżając koszty oceny wniosków kredytowych. Ponadto, dzięki AI zwiększa się obiektywizm przyznawania kredytów, eliminacja błędów ludzkich oraz bezpieczeństwo transakcji finansowych. Ponadto, sztuczna inteligencja może pomóc w dynamicznym dostosowywaniu warunków kredytowych w oparciu o bieżące wyniki finansowe firmy, co może przynieść korzyści dobrze rozwijającym się przedsiębiorstwom. Naukowcy zwracają jednak uwagę na ryzyko związane z wykorzystaniem sztucznej inteligencji. Ich obawy

obejmują sposób, w jaki ludzie będą korzystać z narzędzi AI oraz akceptację sztucznej inteligencji w procesach decyzyjnych. Według jednego z uczestników, idealnym podejściem jest równoległa ocena AI i ludzi, aby wziąć pod uwagę zarówno obiektywne aspekty, jak i ludzkie emocje.

Świadomość alternatywnych narzędzi finansowania wśród studentów i przedsiębiorców była podobna. Umiarkowane zrozumienie istnieje wśród nich w odniesieniu do możliwości finansowania MŚP rozpoczynających działalność, koncentrując się na pożyczkach bankowych, funduszach osobistych, dotacjach, aniołach biznesu, VC, dotacjach, finansowaniu społecznościowym i inkubatorach. Poziom wiedzy studentów na temat technologii finansowych w finansowaniu MŚP jest umiarkowany, co podkreśla potrzebę dalszej edukacji. Pragną różnorodnych narzędzi finansowych, wyrażając obawy o zaufanie i potrzebę edukacji dostosowanej do potrzeb właścicieli mikro i małych firm. Tymczasem w przypadku przedsiębiorców istnieje znacząca luka w zrozumieniu roli technologii finansowych w zmniejszaniu barier w dostępie MŚP do finansowania. Respondenci zdecydowanie popierają wdrażanie nietradycyjnych instrumentów finansowania, preferując crowdfunding, który jest postrzegany jako bardzo korzystny dla wprowadzania innowacyjnych metod finansowania. Pomimo tego entuzjazmu, ogólna świadomość finansowania opartego na aktywach i alternatywnych narzędzi finansowych pozostaje stosunkowo niska, co wskazuje na potrzebę zwiększenia edukacji i promocji tych opcji finansowania wśród badanych osób.

Pracownicy akademicki na ogół znają źródła finansowania i mają umiarkowane lub dobre zrozumienie technologii finansowych i rozwiązań cyfrowych. Wykazują również dużą wiedzę na temat finansowania opartego na aktywach i alternatywnych narzędzi finansowych. Uznając korzyści płynące z finansowania nietradycyjnego, naukowcy podkreślają znaczenie odpowiedzialnego podejścia. Naukowcy uważają, że wspieranie zróżnicowanych źródeł finansowania wymaga prostszych przepisów, ograniczenia biurokracji, oferowania ulg podatkowych i zachęt dla inwestorów, wyjaśnienia przepisów dotyczących nowych form finansowania, wzmocnienia ochrony prawnej inwestorów i edukacji oraz szkolenia przedsiębiorców.

Kolejną kwestią poruszoną w wywiadach była polityka finansowania MŚP. Mówiąc o tym, studenci podkreślali, że wyzwania dla przedsiębiorców wynikają z częstych zmian prawnych, przyczyniających się do niestabilności. Według studentów, przedsiębiorcy wzywają do uproszczenia przepisów, zwiększenia świadomości prawnej, wspólnych wysiłków, stabilnych ram prawnych, wyraźnych zwolnień podatkowych i edukacji

finansowej. Stwierdzają, że wsparcie polityki publicznej ma kluczowe znaczenie dla rozszerzenia opcji produktów finansowych dla młodych przedsiębiorców.

Przedsiębiorcy zaproponowali również uproszczenie przepisów podatkowych, zmniejszenie biurokracji i zwiększenie nadzoru nad nadmiernie finansowanymi instytucjami. Ponadto wezwali do ujednolicenia procesu ubiegania się o fundusze z różnych źródeł i działań stabilizacyjnych po wyborach, podkreślając wieloaspektowe podejście wymagane do wspierania stabilności prawnej. Dodatkowo, według nich, istnieje wspólny sentyment dotyczący znaczenia polityki publicznej w pielęgnowaniu zróżnicowanej oferty produktów finansowych dla młodych przedsiębiorców, z preferencyjnymi pożyczkami zidentyfikowanymi jako wymierny rezultat. Podczas gdy opinie na temat wpływu międzynarodowej koordynacji regulacyjnej na finansowanie transgraniczne różnią się, respondenci wykazują ograniczoną świadomość konkretnych instrumentów zrównoważonego finansowania, z wyróżniającym się uznaniem ESG. Przedsiębiorcy wyrazili obawy dotyczące potencjalnych ograniczeń wynikających z wymogów ujawniania informacji ESG w zakresie korzystania przez MŚP z alternatywnych instrumentów finansowych, przy czym respondenci podkreślili dodatkowe obciążenia finansowe i potrzebę terminowego przygotowania. Ogólnie rzecz biorąc, wywiady z przedsiębiorcami ujawniły złożony krajobraz uwarunkowań prawnych, podatkowych i regulacyjnych wpływających na dostęp MŚP do finansowania w Polsce.

Środowiska akademickie, takie jak przedsiębiorcy, uważają, że w Polsce potrzebna jest większa stabilność prawna i konieczne są ulepszenia w tym obszarze, ponieważ ma to wpływ na inwestycje i funkcjonowanie firm. Uważają oni, że wspieranie zdywersyfikowanych źródeł finansowania wymaga prostszych przepisów, ograniczenia biurokracji, oferowania ulg podatkowych i zachęt dla inwestorów, wyjaśnienia przepisów dotyczących nowych form finansowania, wzmocnienia ochrony prawnej inwestorów i edukacji oraz szkolenia przedsiębiorców. Według naukowców, rządy mogą oferować gwarancje kredytowe, aby obniżyć ryzyko dla pożyczkodawców i zachęcić do udzielania pożyczek młodym przedsiębiorcom. Mogą również tworzyć ulgi podatkowe dla start-upów i ich inwestorów, wspierać badania i rozwój, wprowadzać szkolenia dla przedsiębiorców, programy mentorskie oraz wspierać działalności inkubatorów przedsiębiorczości i innych organizacji otoczenia biznesu. Ponadto naukowcy zgadzają się, że międzynarodowa koordynacja regulacyjna może mieć kluczowe znaczenie dla promowania transgranicznego finansowania MŚP, przynosząc korzyści przedsiębiorcom i inwestorom na globalnym rynku finansowym.

Według naukowców wymogi ESG w zakresie finansowania mają potencjał, ale dostrzegają oni także wyzwania dla MŚP. Stwierdzają oni, że z jednej strony regulacje związane z ESG mogą przyczyniać się do wyższych kosztów dla MŚP w zakresie zgodności ze standardami ESG i sprawozdawczości, co może być dużym obciążeniem dla mniejszych firm o ograniczonych zasobach. Z drugiej jednak strony, jasna i przejrzysta sprawozdawczość ESG może zwiększyć dostęp MŚP do kapitału. Ponadto inwestorzy i fundusze coraz częściej zwracają uwagę na spółki wykazujące się odpowiedzialnością społeczną i środowiskową.

Ostatnia część wywiadów dotyczyła roli uniwersytetów w podnoszeniu umiejętności finansowych. W tym obszarze studenci zauważyli, że obecnie współpraca między uniwersytetami a zainteresowanymi stronami obejmuje wykłady gościnne, warsztaty, staże i konkursy. Studenci podkreślają znaczenie finansów osobistych, zarządzania budżetem, inwestowania i umiejętności finansowania biznesu. Kwestie pozafinansowe, takie jak biznesplan, zarządzanie i umiejętności interpersonalne, uważają za kluczowe. Zalecają wprowadzenie elastycznych programów edukacyjnych obejmujących aspekty praktyczne i teoretyczne. Rekomendacje studentów obejmują współpracę z inkubatorami przedsiębiorczości, biznesowe gry symulacyjne i symulacje ekonomiczne online, aby przygotować młodych przedsiębiorców na wyzwania MŚP. Podobnie jak studenci, przedsiębiorcy dostrzegają zróżnicowany wachlarz współpracy między polskimi uniwersytetami a interesariuszami w zakresie inicjatyw dotyczących wiedzy finansowej. Przedstawiają również przykłady takiej współpracy, obejmujące wykłady, warsztaty i staże w ramach nawiązanej współpracy. Przedsiębiorcy są zgodni co do tego, że uczelnie powinny oferować kompleksową edukację finansową obejmującą tematy od rachunkowości po zarządzanie finansami osobistymi. Aspekty pozafinansowe, takie jak rozwój biznesplanu, zarządzanie ryzykiem finansowym i umiejętności miękkie, takie jak pitching i przywództwo, są podkreślane przez przedsiębiorców jako kluczowe dla menedżerów MŚP. Proponują oni programy edukacyjne dla młodych przedsiębiorców, które obejmują stopnie naukowe w zakresie przedsiębiorczości i finansów, marketingu i strategii cyfrowych. Sugerowane moduły obejmują podstawy ekonomii, zarządzania finansami i marketingu. Jeśli chodzi o innowacyjne metody edukacyjne, przedsiębiorcy sugerują, że gry symulacyjne, wydarzenia networkingowe czy wirtualne granie na giełdzie powinny być wprowadzane do programów studiów, z uwagi na ich wymiar praktyczny i możliwość zastosowania w świecie rzeczywistym.

W opinii pracowników akademickich współpraca między uczelniami a różnymi

podmiotami wspiera sektor finansowy i rozwój przedsiębiorczości. Ich zalecenia dotyczące programów uniwersyteckich obejmują różnorodne tematy finansowe, praktyczną edukację w zakresie przedsiębiorczości oraz uwzględnienie pojawiających się trendów, zwłaszcza w dziedzinie technologii. W szczególności naukowcy podkreślają rolę różnych inicjatyw, takich jak inkubatory przedsiębiorczości, akceleratorzy i programy edukacyjne, we wspieraniu młodych przedsiębiorców na różnych etapach cyklu biznesowego MŚP.

6. BADANIA WTÓRNE - HISZPANIA

6.1. Narzędzia finansowania

Obecnie w Hiszpanii istnieją różne instrumenty, zarówno publiczne, jak i prywatne, służące finansowaniu nowych start-upów, bezpośrednio przez inwestorów lub poprzez udział w akceleratorach i wydarzeniach skierowanych specjalnie do przedsiębiorców. W kolejnych częściach przedstawiono opis głównych źródeł finansowania start-upów w Hiszpanii w oparciu o ich typologię, a także inne instrumenty ułatwiające dostęp do środków finansowych. Główne źródła finansowania obejmują: Anioły Biznesu, Venture Capital, Inwestorzy Korporacyjni i Wydarzenia Biznesowe.

6.1.1. Aniołowie biznesu

Doświadczeni profesjonalści z udokumentowanym doświadczeniem, zazwyczaj członkowie kadry kierowniczej wysokiego szczebla firm, którzy ze względu na swoją znajomość konkretnego sektora lub empatię w stosunku do przedsiębiorców, często inwestują prywatnie w początkowe etapy nowych firm działających w ich dziedzinie zawodowej. Chociaż ich podstawową działalnością nie są inwestycje, utrzymują zdywersyfikowany portfel inwestycyjny w projektach o dobrych perspektywach biznesowych.

Inwestorzy ci zwykle działają za pośrednictwem sieci aniołów biznesu, których celem jest ułatwianie kontaktu między firmami na wczesnym etapie rozwoju a inwestorami prywatnymi. Ich rola polega na przyciąganiu aniołów biznesu i przedsiębiorców z innowacyjnymi projektami, ułatwianiu ich spotkań i nadzorowaniu procesu w celu zapewnienia autentyczności propozycji obu stron, co prowadzi do zawarcia ostatecznej umowy. W Hiszpanii istnieje około pięćdziesięciu takich sieci, które zazwyczaj nie specjalizują się w żadnym konkretnym sektorze i są prowadzone przez stowarzyszenia

biznesowe, izby handlowe, gminy lub regiony i są zgrupowane w **Hiszpańskim Stowarzyszeniu Aniołów Biznesu** (<https://www.aeban.es/>). Wśród głównych sieci możemy wyróżnić:

- **BAN MADRID** (<https://www.madrimasd.org/emprendedores/ban-madrid>). Finansowanie załączkowe i przed załączkowe dla innowacyjnych firm w regionie Madrytu.
- **FELLOW FUNDERS** (<https://fellowfunders.es/>). Wielosektorowa platforma crowdfundingowa zapewniająca przestrzeń do spotkań dla przedsiębiorców i inwestorów.
- **ESADE BAN** (<https://www.esadealumni.net/es/inversores/sobre-esade-ban>). Sieć inwestorów powiązana z biznesową szkołą ESADE, która organizuje spotkania między inwestorami a przedsiębiorcami, w zależności od etapu każdego projektu: Seed, Growth i Expansion. Niektóre spotkania są specyficzne dla sektorów: opieka zdrowotna, nieruchomości, technologie zaawansowane, turystyka itp.
- **BIZANGELS BARCELONA** (<https://bizangels.barcelona/>). Ocena projektu i prezentacja dla inwestorów.

6.1.2. Venture capital

Inwestycje kapitałowe mające na celu nabycie udziałów w małych lub średnich przedsiębiorstwach, zazwyczaj start-upach, są zazwyczaj realizowane z udziałem firmy Venture Capital. W Hiszpanii istnieje duża liczba takich firm, z których niektóre specjalizują się w określonych sektorach (zdrowotnym, cyfrowym itp.) lub na początkowym etapie istnienia firmy:

- **PRE-SEED:** bardzo wczesne etapy inwestycji, często obejmujące finansowanie publiczne w celu przeprowadzenia weryfikacji koncepcji, studiów wykonalności itp.
- **SEED:** finansowanie uruchomienia firmy, ustanowienie struktury biznesowej, rozwój produktu lub usługi do momentu, gdy zostanie ona zatwierdzona przez rynek, a firma przestanie generować straty.
- **EARLY (Serie A/B):** inwestycje w fazie wzrostu spółki, która już generuje przychody, ale może jeszcze nie przynosić zysków. Inwestorzy ci poszukują operacji

zbycia o wysokim ryzyku i wysokich zwrotach.

Wiele z tych funduszy jest powiązanych z akceleratorami, uzupełniając działania prowadzone w zakresie finansowania. Przykładem firm Venture Capital w Hiszpanii są:

- INVEREADY (<https://inveready.com/>).

Inwestycje w 4 branżach: nauki przyrodnicze, technologie cyfrowe, finansowanie dłużne i hybrydowe.

Zapewnienie kapitału na wczesnych etapach: Seed/Early.

- KFUND (<https://www.kfund.vc/>).

Inwestycje w produkty i usługi z silnym komponentem technologicznym.

Zapewnienie kapitału w fazie załóżkowej.

- YSIOS CAPITAL (<https://ysioscapital.com/>)

Inwestycje w spółki koncentrujące się na zdrowiu ludzkim i naukach przyrodniczych.

Zapewnienie kapitału na wczesnych etapach: Seed/Early.

- CUPIDO CAPITAL (<https://www.linkedin.com/company/cupido-capital/>)

Przedsiębiorcy inwestujący w przedsiębiorców prowadzących działalność wielosektorową.

Inwestycje na bardzo wczesnych etapach: Pre-Seed/Seed.

6.1.3. Inwestorzy korporacyjni

Fundusze inwestycyjne pochodzące od dużych firm, które mają własne programy akceleracji biznesowej, poszukujące przedsiębiorców z przełomowymi pomysłami, zdolnych do prowadzenia projektów o wysokich oczekiwaniach. Dla przedsiębiorców wiąże się to z udziałem partnera w firmie, który może przyczynić się do wzrostu wolumenu biznesowego, stając się klientem i zapewniając wiele kontaktów.

Główne fundusze korporacyjne w Hiszpanii obejmują:

- WAYRA (<https://www.wayra.es/>): Powiązana z międzynarodową firmą Telefónica, Wayra świadczy usługi akceleracji dla start-upów, w tym finansowanie, specjalizując się w biznesach cyfrowych. Posiada centra innowacji w Madrycie i Barcelonie, w

których przedsiębiorcy otrzymują wsparcie.

- CAIXA CAPITAL RISK (<https://www.caixacapitalrisc.es/es>): Caixa Capital Risk jest spółką zarządzającą kapitałem wysokiego ryzyka CriteriaCaixa (Caixa Bank), inwestującą w innowacyjne firmy na wczesnych etapach rozwoju. Posiada trzy wyspecjalizowane zespoły w obszarach technologii informatycznych, nauk przyrodniczych i technologii przemysłowych, zarządzając obecnie ponad 200 milionami euro za pośrednictwem 9 wyspecjalizowanych narzędzi.
- LANZADERA (<https://lanzadera.es/>): Należąca do przedsiębiorcy Juana Roiga, właściciela sieci supermarketów Mercadona, Lanzadera wspiera przedsiębiorców, w tym finansowo, w celu stworzenia niezbędnych warunków, aby przyczynić się do powstania wydajnych firm, które dodają wartości społeczeństwu i wdrażają solidny model biznesowy. Od momentu powstania w 2013 r. przyspieszyła rozwój 1 300 firm i udzieliła pożyczek o wartości 21,9 mln euro.
- FUNDACIÓN INNOVACIÓN BANKINTER (<https://www.fundacionbankinter.org/>): Poprzez program Start-ups, Fundación Innovación Bankinter wspiera przedsiębiorców za pomocą narzędzi decyzyjnych, takich jak Start-up Observatory lub Scaleup Spain Network, aż po program Venture Capital, w ramach którego dokonywane są inwestycje w projekty.

6.1.4. Wydarzenia biznesowe dla przedsiębiorców

W Hiszpanii odbywają się liczne wydarzenia mające na celu prezentację startupów i przedstawienie ich potencjalnym inwestorom, którzy mogą poznać zarówno zespół, jak i możliwości biznesowe związane z pomysłem. Wśród tych wydarzeń wyróżniają się dwa:

- SOUTH SUMMIT (<https://www.southsummit.io/es/>) : Uznawany za jedną z wiodących na świecie platform na rzecz przedsiębiorczości i innowacji, South Summit jest jedną z najważniejszych sieci zapewniających wysokowartościowe połączenia między kluczowymi graczami w ekosystemie. Jej działalność obejmuje organizowanie forów inwestycyjnych dla przedsiębiorców.
- STARTUP OLÉ (<https://startupole.eu/>): Jest to wydarzenie technologiczne odbywające się corocznie od 2014 roku. Uczestniczą w nim inwestorzy, firmy, przedsiębiorcy, akceleratorzy/inkubatory, media, administracja rządowa/publiczna

oraz uniwersytety/parki naukowe i technologiczne. W wydarzeniu biorą udział prezesi i założyciele nowych firm technologicznych, spin-offów i innowacyjnych MŚP, a także różne osoby z całego ekosystemu przedsiębiorczości.

6.2. Rola rządu i innych instytucji

Zarówno rząd Hiszpanii, jak i różne samorządy regionalne stosują różne narzędzia ułatwiające dostęp do doradztwa i wsparcia w zakresie finansowania nowych startupów. Należą do nich m.in:

6.2.1. Hiszpański rząd

Strategia Entrepreneurial Nation Spain² kładzie podwaliny pod zachęcanie prywatnego kapitału do inwestowania w innowacyjną przedsiębiorczość na etapie załączkowym poprzez stosowanie korzyści podatkowych. Celem jest zwiększenie przepływu kapitału skierowanego na innowacyjną przedsiębiorczość na wczesnych etapach, przyczyniając się do aktywizacji struktury produkcyjnej, pobudzenia działalności gospodarczej i generowania zatrudnienia.

Wśród narzędzi do pozyskiwania finansowania dla startupów wyróżniają się dwa:

- ENISA (<https://www.enisa.es/>): Linie pożyczek partycypacyjnych dla przedsiębiorców w zależności od rozwoju i rentowności finansowej firm. Wśród nich na uwagę zasługują te zorientowane na młodych przedsiębiorców, kobiety-przedsiębiorców i przedsiębiorców cyfrowych.
- NEOTEC (<https://programa-neotec.es/>): Pomoc z Centrum Rozwoju Technologicznego i Innowacji na uruchomienie projektów technologicznych, składająca się z dotacji w wysokości do 70% budżetu działania, z maksymalną kwotą 250 000 euro.

6.2.2. Rządy regionalne

Hiszpania ma 17 samorządów regionalnych uprawnionych do wspierania przedsiębiorców, w tym narzędzi finansowych i sektorowych lub przekrojowych programów

² Strategia Hiszpanii jako kraju przedsiębiorczego. <https://nacionemprendedora.gob.es/estrategia-espana-nacion-emprendedora>

akceleracyjnych.

Podobnie jak w sektorze prywatnym na poziomie regionalnym, istnieją publiczne firmy Venture Capital dla projektów na bardzo wczesnym etapie (Pre-seed/Seed). W Kastylii i León w tym zakresie działa **SODICAL** (<https://sodical.es/>). Dodatkowo, w regionie działa program akceleracji przedsiębiorczości program akceleracji przedsiębiorczości **WOLARIA** (<https://empresas.jcyl.es/web/es/creacion-empresas/aceleradora-empresas.html>), oferujący coaching, mentoring, szkolenia i dostęp do finansowania zarówno publicznego, jak i prywatnego.

6.2.3. Uniwersytety

Większość hiszpańskich uniwersytetów prowadzi programy doradcze dla przedsiębiorców. Choć mogą one nie mieć konkretnych programów finansowania dla firm, służą jako pomost dla tych firm, które chcą zaprezentować swoje projekty inwestorom i otrzymać wskazówki dotyczące poszukiwania finansowania publicznego.

Te uniwersyteckie programy wsparcia przedsiębiorczości są bezpośrednio zależne od uniwersytetu lub parków naukowych zarządzających programami inkubacji i akceleracji biznesu. Na przykład Uniwersytet w Burgos oferuje program **UBUemprende** (<https://www.ubu.es/ubuemprende>), zapewniając usługi takie jak podnoszenie świadomości, szkolenia, doradztwo, pomoc w znalezieniu finansowania i inkubację projektów z wykwalifikowanym personelem.

6.2.4. Inne podmioty

Na poziomie krajowym różne stowarzyszenia biznesowe, izby handlowe i inne podmioty zarządzają programami zarówno doradztwa dla przedsiębiorców, jak i finansowania projektów. W niektórych przypadkach tworzą one kluby inwestorów, które analizują projekty pod kątem udziału w kapitale spółek.

6.2 Dane ilościowe

Zgodnie z mapą **przedsiębiorczości** opracowaną przez South Summit i IE University³, profil przedsiębiorcy to mężczyzna (80%) w wieku średnio 32 lat, posiadający

³ South Summit and IE University

wykształcenie wyższe (98%) i posiadający doświadczenie branżowe zdobyte podczas pracy w firmie działającej na tych rynkach.

Na hiszpańskich uniwersytetach, w tym w ich parkach naukowych, istnieje ponad 5 780 inkubowanych firm w obszarach takich jak medycyna, zdrowie i środowisko. Oznacza to, że na przykład według danych z Conferencia de Rectores de las Universidades Españolas w 2021 r. w Hiszpanii powstało ponad 400 firm powiązanych z grupami badawczymi o silnym ukierunkowaniu technologicznym.

Jeśli chodzi o finansowanie, zgodnie z raportem Startup Investment Trends opracowanym przez Fundación Innovación Bankinter⁴, w pierwszej połowie 2023 r. kluczowe ustalenia dla Hiszpanii w 2023 r. są następujące:

- Wolumen inwestycji w startupy osiągnął 1,035 mln euro, co oznacza spadek o 30% w porównaniu z drugą połową 2022 r., chociaż liczba transakcji wzrosła o 12% do 209.
- Fundusze Venture Capital przodują zarówno pod względem aktywności, jak i wolumenu inwestycji, chociaż Corporate Venture odnotowały znaczny wzrost o 295%, osiągając 312 mln euro.
- Sektor Fintech/Insurtech przyciągnął najwięcej inwestycji, o łącznej wartości 155 milionów euro, przodując również pod względem liczby transakcji (29).

Jeśli chodzi o rozkład inwestycji w oparciu o źródło funduszy, **Venture Capital** przechwytyje większość operacji i zainwestowanych środków, a następnie **Corporate Venture**, który znacznie wzrósł w ciągu ostatniego roku.

W Hiszpanii istnieje ponad 100 funduszy i narzędzi inwestycyjnych specjalizujących się w inwestowaniu w startupy. Większość funduszy Venture Capital koncentruje się w dwóch głównych hiszpańskich ośrodkach przedsiębiorczości: **Madrycie i Barcelonie**, przy czym w stolicy działa ponad 70 funduszy kapitału podwyższonego ryzyka, podczas gdy w Barcelonie jest ich ponad 60. Z drugiej strony, według Hiszpańskiego Stowarzyszenia Aniołów Biznesu – Asociación Española de Business Angels ([AEBAN](#))⁵ – istnieje ponad 3.000 prywatnych, nieprofesjonalnych inwestorów, którzy decydują się na udział w startupach.

⁴ Fundación Innovación Bankinter. Tendencje inwestycyjne w Hiszpanii 2023. Julio 2023. Observatorio del Ecosistema de Startups en España.

⁵ Spanish Association of business Angels (AEBAN)

7. DOBRE PRAKTYKI – BUŁGARIA

7.1. LAUNCHHUB

LAUNCHHub Ventures jest wiodącym funduszem venture capital na wczesnym etapie rozwoju, inwestującym w startupy technologiczne na etapie finansowania seed i serii A. Inwestuje w Europie Środkowej i Południowo-Wschodniej (SEE & CEE) oraz w firmy zbudowane przez ambitnych założycieli z tego regionu, którzy mają siedzibę w wiodących ośrodkach startupowych, takich jak Londyn, San Francisco i nie tylko. Ich początkowe inwestycje wynoszą od 300 tys. do 2 mln euro, z możliwością kontynuowania wspierania potrzeb finansowych spółek portfelowych w przyszłych rundach. Prowadzą rundy inwestycyjne do 4 milionów euro.

Branże: SaaS, Fintech, Proptech, Big Data, Blockchain, Sztuczna inteligencja, Medycyna, Internet rzeczy

Główne inwestycje: GTMHub, OfficeRnD, Taylor & Hart, Cleanshelf, FintechOS, Charlie Finance, FindMeCure

7.2. Bułgarskie Stowarzyszenie Private Equity i Venture Capital (BVCA)

Bułgarskie Stowarzyszenie Private Equity i Venture Capital (BVCA) jest centralnym punktem inwestorów prywatnych, funduszy venture capital i społeczności przedsiębiorców w Bułgarii. Stowarzyszenie współpracuje ze swoimi członkami w celu poprawy środowiska biznesowego oraz stymulowania innowacji i wzrostu. BVCA jest zaangażowane w popularyzację roli prywatnych inwestycji jako wiarygodnego i zrównoważonego źródła finansowania innowacyjnych start-upów w Bułgarii i regionie. Dając głos społeczności venture, BVCA działa w imieniu branży, aby zapewnić rozsądną politykę publiczną, która sprzyja korzystnemu środowisku inwestycyjnemu. Stowarzyszenie reprezentuje interesy swoich członków na poziomie krajowym i międzynarodowym, aktywnie komunikując się z interesariuszami instytucjonalnymi i prywatnymi. Stowarzyszenie gromadzi kompleksowe dane na temat działalności inwestycyjnej w Bułgarii i przekazuje je swoim członkom, społecznościom politycznym i instytucjonalnym, a także opinii publicznej.

7.3. Eleven Ventures

Eleven jest jednym z wiodących VC na wczesnym etapie rozwoju w Europie Południowo-Wschodniej, inwestującym w startupy od 2012 roku. Dzięki ponad 150 wspólnym inwestycjom w ciągu 12 lat, zespół Eleven odegrał kluczową rolę w katalizowaniu regionalnego ekosystemu startupów. Eleven wspiera firmy technologiczne w czterech priorytetowych branżach - Fintech, opieka zdrowotna, przyszłość pracy i zrównoważona żywność. Niektóre ze startupów wspieranych przez Eleven to Payhawk, Quantive, Dronamics, SMSBump, Kanbanize i Nitropack. Branża technologiczna w Europie Południowo-Wschodniej osiąga nowe szczyty, z regionalnymi firmami, które w ciągu ostatnich 12 miesięcy uzyskały 2,25 miliarda euro w ramach 210 transakcji. Dzięki 150 zbiorowym inwestycjom w ciągu 9 lat, Eleven Ventures był w centrum tego ogromnego wzrostu i ma już imponujące doświadczenie w wybieraniu zwycięzców na najwcześniejszym etapie. Firma jest pierwszym inwestorem instytucjonalnym w Payhawk, który niedawno zebrał 112 milionów dolarów przy wycenie 570 milionów dolarów w listopadzie 2021 roku; wczesnym sponsorem Gtmhub, który zebrał 120 milionów dolarów serii C w grudniu 2021 roku; i jedynym inwestorem VC w SMSbump, który został przejęty przez amerykańską platformę marketingową e-commerce Yotpo w 2020 roku.

7.4. "Wsparcie dla przedsiębiorczości"

Procedura przyznawania dotacji **"Wsparcie dla przedsiębiorczości"** ma na celu:

- Przygotowanie osób chcących rozwijać własną działalność gospodarczą, w tym bezrobotnych i zatrudnionych, do planowania i rozpoczęcia samodzielnej działalności gospodarczej i samozatrudnienia;
- Zapewnienie kompleksu szkoleń i usług wspierających grupy docelowe w opracowywaniu i ocenie ich pomysłów na przedsiębiorczość, zdobywaniu wiedzy i umiejętności niezbędnych do zarządzania i rozwoju biznesu oraz rozwijaniu pomysłów biznesowych w realne plany realizacji rzeczywistej działalności gospodarczej;
- Zapewnienie wsparcia w rozpoczęciu rzeczywistej działalności gospodarczej i znalezieniu odpowiednich źródeł finansowania, dostępu do usług i mentoringu w zakresie rozwoju biznesu.

Program "Wsparcie dla przedsiębiorczości" jest częścią ogólnego wsparcia za pośrednictwem oficjalnej pomocy rozwojowej dla początkujących przedsiębiorców i osiągnięcia zatrudnienia poprzez samozatrudnienie, i przewiduje się przygotowanie ostatecznych odbiorców planowanych instrumentów finansowych w ramach oficjalnej pomocy rozwojowej. Procedura grantowa jest realizowana przy wsparciu finansowym

Europejskiego Funduszu Społecznego. Całkowita kwota dotacji w ramach tej procedury wynosi 5 000 000 BGN.

7.5. "Technostart 3 - Promocja innowacyjności młodych ludzi w Bułgarii"

Krajowy konkurs na składanie wniosków w ramach projektu "Technostart 3 - Zachęcanie młodych ludzi do działań innowacyjnych w Bułgarii". Wnioskodawcami mogą być studenci lub absolwenci z tytułem licencjata lub magistra. Projekt ma na celu zachęcenie młodych ludzi z innowacyjnymi i realnymi pomysłami do ich realizacji oraz promowanie ich sukcesu poprzez udzielanie im grantów na założenie własnych firm.

Projekt "Technostart 3" realizuje obszary priorytetowe "Przedsiębiorczość" oraz "Umiejętności i innowacje", które są częścią krajowej strategii dla małych i średnich przedsiębiorstw na lata 2014-2020. Kwota dotacji na projekt wynosi 90% całkowitej potrzebnej kwoty lub do 19 800 BGN na każdy zatwierdzony biznesplan. Aby uzyskać finansowanie projektu, każdy zatwierdzony wnioskodawca musi zarejestrować własną firmę (SMLLC lub Sole Trader) i zapewnić wkład własny w wysokości 10% całkowitej potrzebnej kwoty lub do 2,200 BGN na każdy zatwierdzony biznesplan. Projekt finansuje wyłącznie start-upy z pomysłem biznesowym w dziedzinie przemysłu i badań i rozwoju. Kwalifikowalne koszty projektu obejmują koszty nabycia rzeczowych aktywów trwałych i wartości niematerialnych i prawnych; koszty mediów, takich jak energia elektryczna, woda, ogrzewanie i wynajem pomieszczeń; koszty zakupu materiałów i materiałów eksploatacyjnych; koszty usług zewnętrznych i inne.

7.6. Sofia Tech Park

Sofia Tech Park to ambitny projekt i pierwszy park naukowo-technologiczny w Bułgarii i regionie. Został uruchomiony w czerwcu 2012 r. przy wsparciu finansowym rządu bułgarskiego i Europejskiego Funduszu Rozwoju Regionalnego. Jest koordynowany przez Sofia Tech Park JSC, spółkę państwową, która postawiła sobie za cel "rozwój badań, innowacji i technologii w Bułgarii" poprzez różne projekty w obszarach ICT, nauk przyrodniczych i energii. Park obejmuje Inkubator i Forum Innowacji, które jest gospodarzem różnych wydarzeń technologicznych i spotkań z inwestorami. Zaletą jest także umiejscowienie parku w nowoczesnych obiektach biurowych i sportowych, a także możliwość współpracy z naukowcami i urzędnikami państwowymi, którzy pracują tuż obok. Kolejną zaletą jest to, że zespół Sofia Tech Park ma na celu rozwój sieci partnerstw z instytucjami prywatnymi i publicznymi w celu stworzenia centrum innowacji, w którym

mogłyby one współpracować przy różnych projektach lub zapewniać pomoc. W celu rozwoju i zarządzania parkiem, Sofia Tech Park nawiązał współpracę z wiodącymi uniwersytetami, Bułgarską Akademią Nauk, klastrami biznesowymi, międzynarodowymi firmami, MŚP, władzami lokalnymi i krajowymi, organizacjami pozarządowymi i innymi organami. Spółka Sofia Tech Park jest odpowiedzialna za ogólny rozwój projektu i dodatkowe działania, takie jak marketing, finansowanie, leasing i budowa. Instytucje partnerskie pomagają w utworzeniu wspólnej bazy danych dotyczącej sprzętu naukowego, pomagają w nawiązywaniu kontaktów i partnerstwa z podmiotami trzecimi w tematach o wspólnym zainteresowaniu oraz będą aktywnie uczestniczyć w inicjatywach Sofia Tech Park.

7.7. Start it Smart

Start It Smart to organizacja przedsiębiorczości założona w 2009 roku, której celem jest szerzenie i rozwijanie przedsiębiorczości w Bułgarii, przy jednoczesnym wspieraniu młodych ludzi w zakładaniu i rozwijaniu własnego biznesu.

PROJEKTY

Start It Smart jest założycielem pierwszego programu edukacyjnego pre-akceleratora w Bułgarii - Start It Smart | Pre-Accelerator oraz wielu innych projektów, za pomocą których wspiera się i inspirowuje przedsiębiorców – np. poprzez warsztaty, wydarzenia, usług konsultingowe, konkursy pitchingowych, szkolenia, mentoring itp. Portfolio projektów rośnie wraz z samą organizacją, która do tej pory z powodzeniem zrealizowała ponad 300 projektów skierowanych do przedsiębiorców i niedoszłych przedsiębiorców.

INICJATYWY KLUBOWE

Mają na celu skupianie ludzi, których osobistym celem jest rozwój przedsiębiorczości w Bułgarii, którzy codziennie rozwijają się pod względem biznesowym i osobistym oraz poświęcają się wspieraniu innych, aby odnieśli sukces w swoich projektach. Duża część członków tej inicjatywy to sami przedsiębiorcy, a poprzez inicjatywy klubowe wspierają się nawzajem i dzielą umiejętnościami, know-how, burzą mózgów na temat różnych przypadków, pomysłami oraz są dla siebie nawzajem mentorami.

ROZWÓJ

Start It Smart daje wszystkim swoim członkom możliwość nie tylko pracy z oddanym i stale rozwijającym się zespołem, ale także spotkania wszystkich aktywnych osób w ekosystemie

przedsiębiorczości w Bułgarii i nie tylko. Współpracują z przedsiębiorcami, największymi firmami w Bułgarii i za granicą oraz światowymi organizacjami związanymi z rozwojem przedsiębiorców.

7.8. Empower Capital

Założony przez przedsiębiorców dla przedsiębiorców - **Empower Capital to** fundusz o wartości 21 milionów euro finansowany przez Europejski Fundusz Inwestycyjny - JEREMIE Initiative Bulgaria z mandatem do zapewnienia unikalnego dostępu do finansowania kapitałowego i quasi-kapitałowego dla rozwijających się bułgarskich firm. Zespół łączy w sobie rozległe międzynarodowe doświadczenie operacyjne, wiedzę specjalistyczną i dogłębną wiedzę przemysłową, a także kompleksowe zrozumienie zarządzania strategicznego i finansów MŚP. Posiada udokumentowane doświadczenie w inwestowaniu i zarządzaniu spółkami w Bułgarii, w tym w pozyskiwaniu znacznych kwot pieniędzy od różnych inwestorów (zamożnych osób fizycznych, banków, funduszy itp.) oraz w finalizowaniu transakcji wyjścia z inwestycji na rzecz międzynarodowych nabywców strategicznych.

Odgrywając kluczową rolę w pomaganiu firmom w osiąganiu ich potencjału, odkrywają wartość poprzez identyfikowanie świetnych organizacji i zwiększanie ich wydajności poprzez dostarczanie kapitału na rozwój, strategicznego wkładu i wsparcia operacyjnego silnym zespołem zarządzającym.

7.9. Postscriptum Ventures

PostScriptum to grupa inwestycyjna z szerokim portfelem zrównoważonych inwestycji. Założona w 2006 roku, PostScriptum i jej spółki zależne są jednymi z globalnych pionierów transformacji energetycznej, inwestując w energię wiatrową i słoneczną, biomasę, magazynowanie, efektywność energetyczną, wodór i zrównoważone materiały budowlane. PostScriptum Energy inwestuje w odnawialne źródła energii na dużą skalę, podczas gdy PostScriptum Ventures inwestuje w innowacyjne technologie i przełomowe modele biznesowe. Inwestują w następujących obszarach: Energia odnawialna na dużą skalę, Magazynowanie energii, Generacja rozproszona/poza siecią, Efektywność energetyczna, IT i cyfryzacja, Efektywność zasobów i recykling. Chociaż Postscriptum jest grupą inwestycyjną, ich celem jest zawsze znajdowanie okazji, w których mogą dodać wartość zarządczą i wykorzystać swoje doświadczenie, aby wzmocnić wkład finansowy. Ich cel to dostarczanie znakomitych wyników swoim akcjonariuszom oraz tworzenie maksymalnie

pozytywnego wpływu dla wszystkich interesariuszy, środowiska i społeczeństwa jako całości.

7.10. AEVentures

AE Ventures to firma inwestycyjna, która skupia się na finansowaniu projektów we wczesnej fazie rozwoju oraz wspieraniu współpracy i wzrostu całego ekosystemu blockchain. Misją firmy jest wspieranie projektów, które czynią technologię blockchain i SaaS globalnie skalowalnymi i użytecznymi. AE Ventures, zapewniając początkowe finansowanie projektom blockchain, ogłasza, że jej program Starfleet Accelerator przekroczył 1,6 miliona dolarów inwestycji. AEVentures, z siedzibą w Sofii w Bułgarii, odpowiada za biznesową stronę globalnych programów inkubacyjnych i akceleryacyjnych AEternity.

8. NAJLEPSZE PRAKTYKI -CYPR

8.1. Enterprise Europe Network Cyprus (EEN- Cy)

EEN-Cy stanowi sieć, która oferuje bezpłatne zintegrowane usługi wsparcia dla cypryjskich MŚP, w tym startupów. W szczególności EEN-Cy zapewnia:

- Informacje i wskazówki dotyczące istniejących możliwości dostępu do instrumentów finansowych
- Szanse dla cypryjskich firm na nawiązanie współpracy za granicą
- Usługi doradcze dla MŚP chcących zaangażować się w badania i innowacje w celu poprawy ich produkcji i konkurencyjności.
- Specjalistyczne informacje na temat wzorów do rejestracji, eksploatacji i ochrony praw własności intelektualnej
- Potencjalne informacje zwrotne i wymiana informacji między MŚP a instytucjami UE w celu osiągnięcia dwukierunkowego przepływu w zrozumieniu problemów, z jakimi borykają się cypryjskie przedsiębiorstwa. W tym względzie dąży się do wdrożenia polityk i środków wspierających cypryjskie MŚP w rozwiązywaniu ich problemów.

- Wsparcie w kwestiach zarządzania innowacjami i strategii.

Dotychczasowe funkcjonowanie EEN-Cy tworzy wartość dodaną dla cypryjskich MŚP i jest uważane za źródło najlepszych praktyk w tej dziedzinie.

8.2. Bank of Cyprus

a. Inkubator dla start-upów IDEA

Inkubator **startupów Bank of Cyprus IDEA** wspiera młodych przedsiębiorców w rozwijaniu ich działalności do momentu wejścia ich przedsięwzięcia na rynek, nabywając 5% kapitału własnego każdej firmy. Co więcej, startupy uczestniczące w odpowiednim programie są zakwaterowane przez dziewięć miesięcy we w pełni wyposażonych obiektach inkubatora Bank of Cyprus IDEA. Zapewniane są im również usługi doradcze, szkolenia z zakresu rozwoju biznesu, usługi księgowe i prawne, strategie marketingowe, spotkania z innymi przedsiębiorcami w celu wymiany poglądów, kontakty z zainteresowanymi inwestorami, informacje i dostęp do finansowanych programów europejskich, a także znaczny kapitał początkowy z Banku Cypru na uruchomienie startupów. Od momentu powstania w 2015 r. inkubator Bank of Cyprus IDEA z powodzeniem gościł wiele startupów.

b. Hackathon BOC

Maraton, który promuje innowacje technologiczne i biznesowe w sektorze finansowym, jest inicjatywą Banku Cypru i IDEAcy i odbywa się co roku. BOC hackathon #fintech co roku gromadzi zespoły, programistów i startupy, aby tworzyć innowacyjne rozwiązania w zakresie Fintech, aż do etapu minimalnego produktu (MVP) z perspektywą przyszłego rozwoju do w pełni funkcjonalnych aplikacji. Oprócz nagród, Bank bada z zespołami możliwe partnerstwa biznesowe, umożliwiając zespołom rozwijanie współpracy z operatorami i sympatykami BOC hackathon #fintech.

c. Faktoring

Zapewniając kompleksowe rozwiązania dla firm, Bank of Cyprus oferuje usługi faktoringowe. Usługi obejmują finansowanie i windykację należności handlowych, zarządzanie przepływami pieniężnymi, ocenę dłużników, pokrycie kredytów i efektywne zarządzanie dłużnikami. Bank zapewnia szybkie rozwiązanie problemów z przepływem gotówki poprzez konwersję faktur sprzedaży kredytowej lub czeków z datą późniejszą na natychmiastową gotówkę. Ponadto ułatwia dyskontowanie czeków z datą późniejszą, umożliwiając firmom zamianę do 75% wartości czeku na natychmiastową gotówkę. Dla

firm poszukujących skutecznych rozwiązań faktoringowych, to kompleksowe podejście zapewnia stabilność finansową, płynność i elastyczność.

8.3. Europejski projekt "Scale-Up" na Cyprze

Doświadczenia związane z usługami opracowanymi w ramach europejskiego projektu "Scale-Up" na Cyprze są pozytywne i są uważane za najlepszą praktykę dla start-upów, które chcą przyspieszyć swój rozwój. Co więcej, projekt przyczynił się do połączenia ekosystemu start-upów i społeczności przedsiębiorców na Cyprze. Początkowo program obejmował start-upy z określonymi celami w procesie szkoleniowym z ekspertami zewnętrznymi. Dodatkowe usługi mentorskie zostały zapewnione wielu MŚP, które spełniają określone cechy jakościowe. Warto zauważyć, że usługi te są oferowane bezpłatnie.

8.4. Deloitte Financial Advisory na Cyprze

Deloitte świadczy startupom usługi konsultingowe, podatkowe, poświadczające i doradztwa finansowego. Firma utworzyła Centrum Innowacji i Przedsiębiorczości, za pośrednictwem którego promuje otwarte innowacje oraz zachęca do zakładania i prowadzenia lokalnych startupów. W szczególności MŚP są wspierane przez uznanych specjalistów na wszystkich etapach, od rozpoczęcia działalności, znalezienia finansowania od prywatnych inwestorów, uzyskania dotacji z programów europejskich lub krajowych i pomyślnego wejścia na rynek.

8.5. Przypadek krajowego programu reform

Krajowy Program Reform Cypru został przygotowany zgodnie z wytycznymi Komisji Europejskiej w grudniu 2021 roku. Głównym celem KPR jest wzmocnienie odporności cypryjskiej gospodarki oraz zwiększenie jej konkurencyjności i zrównoważonego wzrostu. Wśród priorytetów KPR cypryjskie Ministerstwo Finansów oraz Ministerstwo Energii, Handlu i Przemysłu wdrożyły różne środki mające na celu poprawę konkurencyjności MŚP zgodnie z polityką UE dla przedsiębiorstw.

8.6. Program pożyczek bezpośrednich EBI/gwarancji rządowych dla MŚP i spółek o średniej kapitalizacji

Rada Ministrów zatwierdziła finansowanie w wysokości 1 mld euro rządowego grantu

gwarancyjnego dla EBI na udzielanie kredytów cypryjskim bankom na finansowanie MŚP i spółek o średniej kapitalizacji na Cyprze. Inicjatywa ta ma na celu dalsze wzmocnienie cypryjskiej gospodarki, a w szczególności sektora prywatnego. 10 z 12 cypryjskich banków podpisało łącznie 14 różnych umów gwarancyjnych na łączną kwotę 680 mln euro. Około 400 mln euro zostało już wypłacone ponad 240 MŚP i spółkom o średniej kapitalizacji, ułatwiając ponad 350 inwestycji na Cyprze. Program ten zapewnia MŚP alternatywne średnio- i długoterminowe finansowanie w celu utrzymania i promowania ich działalności i wzrostu, przy czym należy podkreślić, że program znacząco przyczynił się również do obniżenia oprocentowania kredytów.

8.7. Platformy finansowania społecznościowego

Na Cyprze istnieje wiele platform crowdfundingowych, wśród których najbardziej znane to *Crowdrise*, *Crowdbase*, *SeedCrowd*, *Seedcamp*, *Kicktraq*, *Bayard*, *IndieGoGo*, *Crowdsourcinghub*. Platformy te oferują możliwości dla startupów poszukujących inwestorów do sfinansowania swojej działalności. Platformy umożliwiają finansowanie różnych startupów, w tym technologii, mody, dostaw żywności, tworzenia stron internetowych i firm medycznych. Inwestorzy mogą zacząć od niewielkiej kwoty finansowania ujawnionej przez platformy.

8.8. Pożyczki P2P

Pożyczki P2P, alternatywna metoda finansowania, umożliwiają osobom fizycznym otrzymywanie pożyczek bezpośrednio od innych osób, eliminując instytucję finansową jako pośrednika. Na Cyprze istnieją trzy platformy finansowania społecznościowego P2P: *Kviku Finance*, *Maclear* i *Scramble*. Oferują one różnorodne możliwości inwestycyjne dla startupów, MŚP lub pożyczek osobistych. Minimalne kwoty inwestycji różnią się w zależności od platformy, zwykle od 10 do 100 euro. Każda platforma zazwyczaj otrzymuje niewielką opłatę od transakcji pożyczki; pożyczkodawca może również ustalić stopę procentową, której zapłaty wymaga od pożyczkobiorcy. Dzięki niskim stopom procentowym, szybkiemu i łatwemu dostępowi online do funduszy bez zdolności kredytowej, platforma ta stała się bardzo atrakcyjną alternatywą dla tradycyjnych pożyczek bankowych.

9. NAJLEPSZE PRAKTYKI – FRANCJA

9.1. Studenckie Centra Innowacji, Transferu i Przedsiębiorczości (Pépites)

Zainicjowane w 2014 roku przez francuskie Ministerstwo Szkolnictwa Wyższego i Badań Naukowych „Centra Studenckie na rzecz Innowacji, Transferu i Przedsiębiorczości” (Pépites) są symbolem doskonałości w promowaniu przedsiębiorczości w całej Francji. Rozlokowane w 33 ośrodkach, centra te mają na celu rozwijanie umiejętności przedsiębiorczych wśród uczniów szkół średnich, studentów i uczniów wyższych uczelni. Strategia Pépites obejmuje trzy kluczowe obszary: zwiększanie świadomości przedsiębiorczości poprzez różnorodne kanały komunikacyjne i integrację przedsiębiorczości w programach nauczania, prowadzenie szkoleń na temat kluczowych aspektów zakładania firm oraz zapewnianie praktycznego wsparcia w zakresie tworzenia firm. Obejmuje to ułatwianie nawiązywania kontaktów, oferowanie doradztwa finansowego oraz dostęp do zasobów technologicznych.

Analiza wpływu Pepite ETENA oraz badanie satysfakcji przeprowadzone przez EUROPE ETUDES 2023 wykazały pozytywne wyniki dla wspieranych przedsięwzięć. Co istotne, 93% tych przedsięwzięć nadal działa, z różnorodną strukturą, w której dominują SAS (44%) oraz silną obecnością w sektorach B2B (59%) i B2C (41%), głównie w dziedzinach usług i technologii cyfrowych. Badanie wskazuje również na zróżnicowane fazy projektów wśród uczestników, z 32,3% wskaźnikiem porzucenia projektów, co pokazuje wymagający, ale dynamiczny charakter przedsiębiorczości.

Link: <https://www.pepite-france.fr/en/>

9.2. La Jeune Entreprise Universitaire (J.E.U.)

Wprowadzona do francuskiego prawa finansowego w 2008 r. inicjatywa **Jeune Entreprise Universitaire (J.E.U.)** ma na celu wspieranie rozwoju przedsiębiorczości wśród studentów i pracowników naukowych instytucji szkolnictwa wyższego. Program ten umożliwia firmom uzyskanie statusu J.E.U. do ostatniego dnia roku podatkowego poprzedzającego ich ósmą rocznicę istnienia, pod warunkiem, że są one zarządzane lub stanowią bezpośrednią własność (z minimalnym udziałem 10%) studentów, niedawnych absolwentów posiadających tytuł magistra lub doktora (w ciągu pięciu lat od ukończenia studiów) lub osób zaangażowanych w nauczanie lub badania. Kwalifikujące się firmy w ramach programu J.E.U. kwalifikują się do wielu korzyści finansowych, w tym do

całkowitego zwolnienia z różnych podatków, takich jak roczny podatek ryczałtowy, podatek dochodowy od osób prawnych, lokalne składki gospodarcze i podatki od nieruchomości od budynków przez okres do siedmiu lat. Są one również zwolnione z płacenia składek na ubezpieczenie społeczne pracodawcy i mogą jednocześnie korzystać z ulgi podatkowej na badania i zwolnienia z podatku od zysków. Co więcej, przedsiębiorstwa te mają przywilej uzyskania zwrotu wszelkich długów z tytułu ulgi podatkowej na badania naliczonych w okresie kwalifikowalności, oferując znaczne wsparcie finansowe dla wschodzących firm zakorzenionych w środowiskach akademickich.

Link: <https://www.enseignementsup-recherche.gouv.fr/fr/la-jeune-entreprise-universitaire-jeu-46467>

9.3. Region Grand Est - Program Be EST Entrepreneurship#FINANCING

Region Grand Est zainicjował program "Be EST Entrepreneurship#FINANCING", którego głównym celem jest uproszczenie dostępu do finansowania bankowego dla wszystkich potencjalnych przedsiębiorców, w tym osób poszukujących pracy i zatrudnionych, którzy mieszkają w regionie i posiadają projekt utworzenia lub przejęcia firmy z planem finansowym przekraczającym 20 000 euro. Program oferuje dwie główne usługi: ekspertyzę finansową i finansowanie, a także monitoring po zakończeniu finansowania. Usługa ekspertyzy finansowej, trwająca maksymalnie dwa miesiące, ma na celu ocenę i zatwierdzenie elementów finansowych projektu oraz zaproponowanie odpowiednich szkoleń. Usługa finansowania i monitorowania po zakończeniu finansowania trwa ponad cztery miesiące w przypadku ustaleń dotyczących finansowania i jest kontynuowana przez trzy lata w celu nadzorowania działań po zakończeniu finansowania, mających na celu identyfikację i wykorzystanie dostępnych narzędzi finansowych, takich jak pożyczki honorowe i gwarancje, oraz pomoc w opracowywaniu wniosków o finansowanie. To kompleksowe wsparcie jest dostarczane bezpłatnie beneficjentom za pośrednictwem sieci stowarzyszeniowej 207 lokalnych organizacji, zapewniając spersonalizowaną pomoc w całym procesie przedsiębiorczości.

Link: <https://www.grandest.fr/wp-content/uploads/2017/05/beest-entreprendre-plaquette.pdf>

9.4. Region Île-de-France - Program Entrepreneur#LEADER

W regionie **Île-de-France** program "**Entrepreneur#LEADER**" ma na celu

oferowanie wskazówek dotyczących rozwiązań finansowych, w szczególności mających na celu ułatwienie procesu zakładania lub przejmowania działalności gospodarczej, ze szczególnym naciskiem na osoby poniżej 26 roku życia. Program koncentruje się na informowaniu uczestników o dostępnych opcjach finansowania i ocenie kwalifikowalności ich projektów poprzez spotkania zbiorowe i indywidualne. Zapewnia również dogłębną analizę biznesplanu, obejmującą aspekty finansowe, kadrowe, marketingowe, księgowe i prawne. Uczestnicy mają możliwość uzyskania dostępu do różnych form finansowania, w tym mikrokredytów, gwarancji bankowych lub pożyczek o zerowym oprocentowaniu, a w razie potrzeby dostępna jest dodatkowa pomoc bankowa. Program ten stanowi kluczową inicjatywę dla młodych przedsiębiorców w regionie Île-de-France, oferując kluczowe wsparcie w finansowej strukturyzacji ich projektów bez żadnych kosztów.

Link: <https://www.iledefrance.fr/toutes-les-actualites/entrepreneur-leader-3-etapes-pour-faciliter-la-creationreprise-dentreprise>

10. NAJLEPSZE PRAKTYKI - GRECJA

10.1. Ateński Inkubator dla Start-upów

Ateński Inkubator Start-upów został stworzony z inicjatywy Ateńskiej Izby Przemysłowo-Handlowej (ACCI) w celu ożywienia gospodarczego i społecznego gminy metropolitalnej Ateny. Jego głównym celem jest wspieranie młodych przedsiębiorców pragnących założyć własne firmy. Inkubator promuje przedsiębiorczość niezależnie od dostępności technologii czy innowacji technologicznych. Przewidziano, że inkubator będzie gościł ponad pięćdziesiąt przedsięwzięć przez okres osiemnastu miesięcy. W ramach oferowanych usług zapewnia on przestrzeń do pracy i zakwaterowanie dla start-upów, specjalistyczne usługi edukacyjne i szkoleniowe, a także profesjonalne doradztwo biznesowe. Dodatkowo, inkubator wspiera w nawiązywaniu kontaktów biznesowych oraz w ocenie postępów zespołów inwestycyjnych.

10.2. The Research and Entrepreneurship Liaison Node EPI.noo / EPISEI-NMP

EPISEI-NMP stanowi znaczącą inicjatywę Narodowego Uniwersytetu Politechnicznego Metsobio i Instytutu Komunikacji i Systemów Komputerowych Uniwersytetu Badawczego we współpracy z gminą Ateny, mającą na celu pomoc tym,

którzy chcą przejść ze społeczności akademickiej do sektora przedsiębiorczości. Działa jako akcelerator biznesu dla studentów i naukowców, a także zespołów biznesowych. Ten szczególny przypadek stwarza warunki do łączenia badań z przedsiębiorczością poprzez spersonalizowane doradztwo i mentoring. Ponadto ma na celu przyciągnięcie oryginalnych i innowacyjnych pomysłów, aby przekształcić je w rynkowe produkty i usługi. Inicjatywa ta oferuje korzyści młodym naukowcom, doktorom i doktorom habilitowanym, a także zespołom naukowców, którzy wygenerowali pomysły i chcą przekształcić je w rentowne przedsiębiorstwa. W związku z tym wspiera start-upy i naukowców, którzy chcą działać w dynamicznych sektorach greckiej gospodarki, a jednocześnie jest korzystna dla przedsiębiorstw, które chcą przekształcić swój model biznesowy dzięki wiarygodnym wynikom badań. Założona w 2014 roku EPI.noo EPISY-EMP ma bogate doświadczenie w promowaniu przedsiębiorczości start-upów poprzez wspieranie naukowców i studentów w skutecznym wdrażaniu ich innowacyjnych pomysłów. Wśród działań EPI.noo, które zostały uznane za najlepsze praktyki, znalazła się realizacja programu Invent ICT (inventict.gr). Był to program inkubacyjny dla innowacyjnych przedsięwzięć, oferujący także usługi networkingowe oraz pomoc w poszukiwaniu finansowania. Program ten został uruchomiony w 2017 roku i był realizowany we współpracy z organizacją non-profit "Industry Disruptors-Game Changers (ID-GC)" przy wsparciu finansowym i merytorycznym Stowarzyszenia Firm Telekomunikacyjnych (MCC).

10.3. EkinisiLab - Youth Entrepreneurship

EkinisiLab powstał z inicjatywy Federacji Przemysłu Grecji oraz Gminy Ateny, z zamiarem stworzenia zorganizowanego środowiska dla inkubacji innowacyjnych planów biznesowych młodych osób pragnących założyć własne start-upy. Szczególny nacisk kładziony jest na innowacyjność, ekstrawersję oraz wiedzę technologiczną. W specjalnie zaprojektowanych przestrzeniach, EkinisiLab oferuje start-upom wsparcie w zorganizowanym środowisku, coaching i doradztwo w zakresie formułowania strategii, planowania biznesowego oraz promocji produktów na rynku. Ponadto zapewnia szkolenia dotyczące efektywnej organizacji i działalności, mentoring oraz networking z doświadczonymi menedżerami, członkami Federacji Przemysłu Grecji i wspierającymi przedsiębiorcami. EkinisiLab został uruchomiony w 2014 roku z udziałem 21 dynamicznych zespołów biznesowych, które zaczęły realizować swoje pomysły i od tego czasu odnotował znaczące osiągnięcia. Inkubator ma możliwość gościć w swoich strukturach ponad 60 innowacyjnych, ekstrawertycznych i zaawansowanych technologicznie projektów

biznesowych.

10.4. Metavallon

Metavallon powstał jako nowatorskie przedsiębiorstwo społeczne, które wspiera i przyspiesza startupy w ramach partnerstw i współinwestycji między niezależnymi grupami inwestycyjnymi z USA, Azji i Europy. Poprzez swój trójstronny program (mianowicie The Lab, The Accelerator, The Hub) Metavallon nieustannie motywuje utalentowane osoby, które szkoli i prowadzi do przedsiębiorczych działań. Zasadniczo to przedsiębiorstwo społeczne umożliwia młodym ludziom kontakt ze światem biznesu i inwestorami. W tym świetle zapewnia potencjalnym przedsiębiorcom zasoby niezbędne do założenia własnych start-upów o dużym wpływie. Uczestniczące zespoły są wybierane w drodze konkursu. Warto zauważyć, że Metavallon VC jest ewolucją Metavallon.org, obecnie finansowaną przez Europejski Fundusz Inwestycyjny, Narodowy Bank Grecji i prywatnych inwestorów.

10.5. i4G - Incubation 4 Growth

Jest uważany za pierwszy inkubator przedsiębiorczości w Grecji. Został założony w 2003 roku w Salonikach i jest jednym z niewielu inkubatorów, które zapewniają finansowanie wybranym firmom za pośrednictwem funduszu inwestycyjnego dostępnego dla inkubatora. Była to ważna inicjatywa stworzona w ramach pionierskiego programu Sekretariatu Generalnego ds. Badań i Technologii. Inkubator przedsiębiorczości i4G został zaprojektowany w celu połączenia trzech filarów działalności. Filar „infrastruktury”, filar „usług” i filar „ramienia inwestycyjnego”. Inkubator przedsiębiorczości i4G zapewnia odpowiednie przestrzenie coworkingowe dla każdego przedsiębiorcy i firmy. Zapewnia przestrzeń biurową i wysokiej jakości infrastrukturę biznesową. Składają się na nią wyposażone sale spotkań, sale konferencyjne, przestrzenie typu breakout oraz zaplecze kawowe i gastronomiczne. Zapewnia pełne usługi hostingu rezydencji podatkowej. Inkubator przedsiębiorczości i4G oferuje warsztaty rozwoju zawodowego. Zapewnia kompleksowe programy edukacji przedsiębiorczości, które wspierają przyszłych biznesmenów wiedzą niezbędną do dalszego rozwoju ich pomysłu i skutecznego wprowadzenia go na rynek. Jednocześnie zapewnia dostęp do finansowania z i4G PRO lub innych źródeł finansowania. Inkubator przedsiębiorczości i4G umożliwia inwestowanie w startupy. Ma możliwość łączenia firm, które z nim współpracują, z mentorami, klientami i inwestorami. Jednocześnie umożliwia im współpracę ze społecznością akademicką i naukową. Inkubator przedsiębiorczości i4G ma na celu głównie inwestowanie w firmy na

wczesnym etapie rozwoju, a także odkrywanie utalentowanych młodych ludzi, którzy chcą stworzyć własny startup. W ciągu dwudziestu lat działalności i4G wsparł wiele start-upów w rozwoju innowacyjnych produktów i usług. W 2017 roku struktura stworzyła również swoją pierwszą przestrzeń coworkingową o nazwie 17G PRO. Ta ostatnia z powodzeniem wspiera nowe i powstające startupy. Jednocześnie współpracuje z międzynarodowymi firmami i organizacjami.

10.6. Ateńskie Centrum Przedsiębiorczości i Innowacji (ACEin)

Jest to centrum inkubacji Ateńskiego Uniwersytetu Ekonomii i Biznesu (AUEB) oferujące wsparcie naukowcom i potencjalnym młodym przedsiębiorcom w rozwijaniu innowacyjnych pomysłów biznesowych i wprowadzaniu ich na rynek.

10.7. Athens Startup Business Incubator (Th.E.A.)

Jest to jedna z najważniejszych inicjatyw Ateńskiej Izby Przemysłowo-Handlowej (ACCI) na rzecz promocji przedsiębiorczości. Wspiera innowacyjne nowe pomysły biznesowe o dużym potencjale ekstrawersji, oferując usługi doradcze i szkoleniowe, tworzenie sieci kontaktów i możliwości inwestycyjne.

10.8. Patras Science Park

Został utworzony zgodnie z modelem „Inkubatora” dla firm opartych na nowych technologiach (NTBF). Głównym celem jest zapewnienie wysokiej jakości infrastruktury oraz współkształtowanie odpowiednich warunków finansowych i społecznych. Te będą wspierać i promować tworzenie, funkcjonowanie i rozwój innowacyjnych firm poprzez procesy spin-off/spin-out oraz współpracę pomiędzy uniwersytetem, ośrodkami badawczymi i przemysłem.

10.9. Park Naukowo-Technologiczny Kreta (STEP- C)

Powstał w 1993 roku z inicjatywy Fundacji Badań i Technologii Hellas (FORTH), jednej z największych organizacji badawczych w kraju. STEP-C oferuje inkubatory i usługi dla start-upów, korzystając z nowych i powstających technologii.

10.10. Korporacja ds. zarządzania i rozwoju parku technologicznego w Salonikach S.A (TTP)

Została założona w 1994 roku w odpowiedzi na rosnące zapotrzebowanie na skuteczną i dynamiczną organizację, która promowałaby innowacyjność, konkurencyjność i przedsiębiorczość greckich przedsiębiorstw. Głównym interesariuszem TTP jest Centrum Badań i Technologii Hellas (CERTH), jedna z największych greckich organizacji badawczych.

11. NAJLEPSZE PRAKTYKI - POLSKA

11.1. Śląskie Centrum Przedsiębiorczości (ŚCP)

Śląskie Centrum Przedsiębiorczości (ŚCP) jest regionalną jednostką samorządu terytorialnego w Polsce, funkcjonującą jako Instytucja Pośrednicząca we wdrażaniu Funduszy Europejskich dla województwa śląskiego. Utworzone w 2007 r., obejmuje sektory takie jak badania, innowacje cyfrowe, wykorzystanie obszarów zdegradowanych, transformacja biznesowa i internacjonalizacja MŚP. Kluczowymi interesariuszami są przedsiębiorcy, instytucje otoczenia biznesu i samorządy lokalne. W swojej działalności skupia się na badaniach, rozwoju, innowacjach i transformacjach cyfrowych, stawiając czoła wyzwaniom związanym z pomysłami na projekty, procesami aplikacyjnymi i zrównoważonym rozwojem. Rezultaty podejmowanych działań obejmują rozwój infrastruktury, wdrażanie innowacji cyfrowych i regionalną transformację gospodarczą. Organizacja kładzie nacisk na skrupulatne tworzenie projektów, usprawnianie procesów i zapewnianie trwałego wsparcia.

11.2. Górnośląski Akcelerator Przedsiębiorczości Rynkowej (GAPR)

Górnośląski Akcelerator Przedsiębiorczości Rynkowej (GAPR) to instytucja otoczenia biznesu założona w 1999 roku w Polsce, wspierająca dialog między śląskimi przedsiębiorcami a władzami rządowymi. Służy przedsiębiorcom, naukowcom, badaczom i firmom z różnych sektorów, kładąc nacisk na innowacyjne rozwiązania i wspierając usługi high-tech. GAPR zajmuje się finansowaniem z funduszy unijnych i Funduszu Pożyczkowego, świadcząc usługi takie jak szkolenia, doradztwo biznesowe i nadzór

inwestorski. Wyzwania związane z jego działalnością obejmują złożoną koordynację projektów i zapewnienie efektywnego wykorzystania funduszy. Rezultaty podejmowanych działań obejmują zwiększoną konkurencyjność regionalną, postawy proinnowacyjne i kwitnący sektor technologii medycznych. Organizacja kładzie nacisk na zróżnicowaną ofertę usług i strategiczne partnerstwa badawcze.

11.3. Regionalna Izba Gospodarcza w Katowicach (RIG)

Regionalna Izba Gospodarcza w Katowicach (RIG) powstała w 1990 roku w Polsce, funkcjonując jako samorządowa organizacja gospodarcza. Zrzesza przedsiębiorców, władze samorządowe regionu oraz członków Izby. RIG koncentruje się na reprezentacji gospodarczej, etycznych praktykach biznesowych i różnorodnych usługach dla jego członków. Kluczowe wyzwania w działalności obejmują równoważenie różnorodnych interesów i skuteczną komunikację z władzami publicznymi. Rezultaty podejmowanych działań obejmują zwiększoną konkurencyjność regionalnego biznesu, etyczne praktyki i promocję współpracy międzynarodowej. Organizacja kładzie nacisk na znaczenie utrzymania wysokich standardów etycznych, wspiera w dostosowywaniu się do zmian w prawodawstwie oraz budowaniu solidnej sieci kontaktów.

11.4. Fundusz Górnośląski SA (Fundusz Górnośląski)

Fundusz Górnośląski SA, założony w 1995 roku w Polsce, początkowo koncentrował się na rozwoju gospodarczym regionu, a następnie skupił swoją uwagę na wspieraniu mikro, małych i średnich przedsiębiorstw (MŚP). Do kluczowych interesariuszy należą przedstawiciele rządu i społeczeństwa, związki zawodowe oraz różne instytucje gospodarcze. Fundusz oferuje narzędzia finansowe, angażuje się w inwestycje typu venture capital i współpracuje z samorządami lokalnymi. Kluczowe wyzwania w działalności obejmują dostosowanie się do zmian gospodarczych i przezwyciężenie oporu wobec nich. Rezultaty podejmowanych działań obejmują wykorzystanie zdywersyfikowanych instrumentów finansowych, rozwój gospodarczy regionu oraz wzrost przedsiębiorstw. Organizacja kładzie nacisk na zdolność adaptacji, współpracę z interesariuszami i wykorzystanie zróżnicowanych instrumentów finansowych.

11.5. Polska Fundacja Przedsiębiorczości (Polish Entrepreneurship Foundation)

Polska Fundacja Przedsiębiorczości, założona w 1997 roku, koncentruje się na wspieraniu mikro, małych i średnich przedsiębiorstw (MŚP) w Polsce. Zapewnia niskooprocentowane pożyczki i bezpłatne szkolenia online, współpracując z Bankiem Gospodarstwa Krajowego. Kluczowi interesariusze to przedsiębiorcy, fundacja, bank i fundusze regionalne. Oferowane usługi obejmują pożyczki, szkolenia online i usługi doradcze. Kluczowe wyzwania w działalności obejmują funkcjonowanie o zasięgu regionalnym i konieczność dostosowywania się do zmian gospodarczych. Rezultaty podejmowanych działań obejmują znaczące wsparcie finansowe, promocję przedsiębiorczości i współpracę z Bankiem Gospodarstwa Krajowego. Organizacja kładzie nacisk na zdolność adaptacji, współpracę z interesariuszami i wykorzystanie zróżnicowanych instrumentów finansowych.

11.6. Miejski Inkubator Przedsiębiorczości Rawa.Ink

Miejski Inkubator Przedsiębiorczości Rawa.Ink, założony w 2019 roku w Polsce, działa jako nowoczesna przestrzeń coworkingowa w Katowicach. Głównymi beneficjentami są startupy oraz małe i średnie przedsiębiorstwa, które otrzymują wsparcie w zakresie networkingu, poszerzania swojej wiedzy i internacjonalizacji. Swoim zakresem obejmuje różne sektory, oferując elastyczne opcje korzystania z przestrzeni coworkingowych, porady prawne i marketingowe oraz wydarzenia budujące społeczność. Kluczowe wyzwania w jego działalności obejmują różnorodność najemców i ciągłą ich rekrutację. Osiągnięcia obejmują promowanie aktywnego najmu i budowanie aktywnej społeczności lokalnej, a także promowanie znaczenie ekosystemu współpracy i ciągłej adaptacji. Organizacja ma na celu stanie się centralnym ośrodkiem innowacji i globalnej współpracy.

11.7. Fundacja Regionalnej Agencji Promocji Zatrudnienia (Foundation of the Regional Employment Promotion Agency)

Fundacja Regionalnej Agencji Promocji Zatrudnienia, założona w 2002 roku w Polsce, aktywnie przyczynia się do rozwoju społeczno-gospodarczego regionu. Skierowana jest do osób bezrobotnych, lokalnych społeczności, MŚP, administracji publicznej i organizacji pozarządowych. Jej działania obejmują inicjatywy związane z zatrudnieniem i szkoleniami, rozwój społeczności oraz wsparcie dla MŚP. Źródła finansowania to projekty unijne i darowizny. Kluczowe wyzwania w jej działalności obejmują różnorodność grup

docelowych oraz ciągle korzystanie z funduszy unijnych. Osiągnięcia obejmują aktywne zaangażowanie od 2002 r., certyfikaty i darowizny na cele charytatywne. Organizacja kładzie nacisk na zdolność adaptacji i podejście skoncentrowane na społeczności lokalnej.

11.8. Lewiatan Business Angels (LBA)

Lewiatan Business Angels (LBA), założony w 2005 roku w Polsce, koncentruje się na łączeniu inwestorów z projektami o wysokim potencjale. Interesariuszami są Aniołowie Biznesu, inwestujący w technologie i innowacje. LBA wspiera projekty z zakresu nowych technologii, tradycyjnych sektorów oraz sektorów wykazujących wzrost i ekstrawersję. Finansowanie wynosi od setek tysięcy do milionów złotych. Usługi obejmują doradztwo indywidualne oraz sesje pitchingowe. Najważniejsze wyzwania w działalności dotyczą trudności w pozyskiwaniu Aniołów Biznesu. Przykłady zrealizowanych inwestycji to m.in. Medicalgorithmics, Apeiron Synthesis i Polidea. Organizacja kładzie nacisk na znaczenie mentoringu, konieczności ciągłej ekspansji oraz przewidywaniach przyszłych trendów.

11.9. Park Naukowo-Technologiczny "Technopark Gliwice"

Park Naukowo-Technologiczny "Technopark Gliwice", założony w 2004 roku w Polsce, wspiera przedsiębiorczość akademicką i innowacyjne firmy technologiczne. Interesariuszami są instytucje naukowe, uniwersytety i małe przedsiębiorstwa. Oferowane usługi obejmują wynajem lokali, audyty innowacyjności, mentoring i pakiety konsultingowe. Kluczowe wyzwania w działalności obejmują konieczność dostosowywania się do trendów branżowych oraz równoważenia interesów akademickich i biznesowych. Najważniejsze osiągnięcia obejmują udostępnianie przestrzeni na wynajem, obsługę innowacyjnych firm oraz wkład w rozwój przedsiębiorczości regionalnej. Organizacja kładzie nacisk na wspieranie przedsiębiorczości akademickiej i podkreśla znaczenie współpracy, a w przyszłych działaniach chcą skupić się na dalszym wsparciu i postępie technologicznym.

11.10. BiznesHub PGE Narodowy

BiznesHub PGE Narodowy w Warszawie oferuje elastyczne przestrzenie biurowe na terenie Stadionu PGE Narodowego. Obsługuje firmy różnej wielkości, zapewniając

prywatne biura, sale spotkań oraz dostęp do sieci przedsiębiorców. Koncentruje się na różnorodnych działalnościach biznesowych, a oferowany model subskrypcyjny zapewnia łatwy i uproszczony dostęp do przestrzeni biurowych. Obiekt stawia na różnorodność najemców, wysokiej jakości udogodnienia i podkreśla znaczenie dobrze wyposażonych miejsc pracy dla możliwości rozwoju globalnego biznesu. Organizacja kładzie nacisk na wspieranie ekosystemu współpracy i dostosowanie się do trendu elastycznych rozwiązań biurowych.

11.11. Fundacja Śląski Startup (Silesian Startup Foundation)

Fundacja Śląski Startup, założona w 2023 roku w Polsce, ma na celu wzmocnienie ekosystemu startupów na Śląsku. Łączy startupy z doświadczonymi przedsiębiorstwami, inwestorami, samorządami, naukowcami i studentami. Beneficjentami są przedsiębiorcy, startupy oraz osoby z innowacyjnymi pomysłami na biznes. Usługi obejmują różne sektory, koncentrując się na zapewnianiu możliwości finansowania oraz wspieraniu przedsiębiorczości, innowacji i rozwoju małych i średnich przedsiębiorstw (MŚP). Najważniejsze wyzwania w działalności dotyczą koordynacji działań i skutecznego rozpowszechniania informacji. Kluczowe osiągnięcia obejmują opracowanie raportu diagnostycznego oraz realizację projektów edukacyjnych, które promują przedsiębiorczość, wspierają małe i średnie przedsiębiorstwa (MŚP) oraz zachęcają do innowacji. Organizacja kładzie nacisk na znaczenie współpracy, oferowanie dostosowanego wsparcia dla startupów oraz propowanie inicjatyw edukacyjnych.

11.12. Google for Startups Warszawa

Google for Startups Warszawa prowadzi Campus Warsaw, wspierając rozwój startupów poprzez społeczność, mentoring i programy takie jak Startup School i Accelerator: Europe. Interesariuszami są założyciele startupów, mentorzy, startupy założone przez kobiety, inwestorzy i eksperci branżowi. Beneficjentami są założyciele startupów, ze szczególnym uwzględnieniem ich różnorodności. Oferowane usługi obejmują praktyczne szkolenia i mentoring, które pomagają pokonać wyzwania i rozwijać działalność. Kluczowe wyzwania w działalności obejmują zapewnienie inkluzywności i różnorodności. Najważniejsze osiągnięcia obejmują sesje edukacyjne, mentoring i znaczne fundusze pozyskane w regionie Europy Środkowo-Wschodniej. Organizacja podkreśla znaczenie

mentoringu i rolę przestrzeni fizycznych we wspieraniu współpracy.

12. NAJLEPSZE PRAKTYKI - HISZPANIA

12.1. Program przyspieszenia Wolaria

Program akcelacyjny **Wolaria**, zarządzany przez Instytut Konkurencyjności Biznesu (ICE) regionu Castilla y León od 2012 r., oferuje wsparcie dziesięciu przedsiębiorcom i firmom z różnych sektorów, priorytetowo traktując niektóre z nich, takie jak motoryzacja, lotnictwo, zdrowie i wellness, turystyka, biogospodarka. Celem programu jest przekształcenie innowacyjnych pomysłów w konkurencyjne firmy, wspieranie adaptacji ugruntowanych firm oraz przyciąganie talentów do regionu. Program oferuje kompleksowe szkolenie, które obejmuje sesje grupowe i indywidualne z ekspertami-mentorami. Szkolenia te koncentrują się na modelach biznesowych, technologii, finansach, zarządzaniu i strategiach marketingowych. Dodatkowo, uczestnicy mają dostęp do przestrzeni i infrastruktury oraz możliwość nawiązywania współpracy z innymi profesjonalistami z tego samego sektora.

12.2. WAYRA

Na poziomie krajowym wyróżniają się inne programy akcelacyjne promowane przez duże firmy. Przykładem jest **WAYRA**, korporacyjny akcelerator uruchomiony przez Telefónicę w 2011 roku, który dotarł już do dziesięciu krajów dzięki siedmiu hubom w Hiszpanii, Wielkiej Brytanii, Niemczech i Ameryce Łacińskiej, czyniąc go najbardziej globalnym hubem otwartej innowacji na świecie. Inicjatywa ta wspiera dojrzałe, technologiczne startupy, które mogą dostarczać rozwiązania dla wyzwań technologicznych korporacji, a także pomaga im w internacjonalizacji. Oprócz finansowania, organizacja oferuje dostęp do szerokiej sieci klientów, inwestorów i innych partnerów technologicznych.

12.3. Lanzadera

Podobnym programem jest **Lanzadera**, akcelerator i inkubator, inicjatywa zapoczątkowana w 2013 roku przez prezesa grupy supermarketów Mercadona, znanego biznesmena Juana Roiga. Jest to sześciomiesięczny program szkoleniowy prowadzony w Walencji, skierowany do innowacyjnych firm. W ramach programu przedsiębiorcy

uczestniczą w wykładach, mentoringu, szkoleniach i wydarzeniach networkingowych, a także innych aktywnościach. Pod kierunkiem Dyrektora Projektu, uczestnicy definiują model zarządzania, otrzymują spersonalizowane doradztwo, szkolenia, zwiększenie widoczności, a także możliwość współpracy z innymi dużymi korporacjami. Program oferuje również możliwość korzystania z przestrzeni roboczej w Marina de Empresas (Walencja), która stała się centrum przedsiębiorczości i talentu na wybrzeżu Morza Śródziemnego.

12.4. SeedRocket

SeedRocket to kolejny akcelerator uruchomiony w 2015 r. w Madrycie i Barcelonie przez grupę odnoszących sukcesy przedsiębiorców z branży ICT, aniołów biznesu i inwestorów, którego celem jest wspieranie projektów będących na wczesnych etapach rozwoju. Program skierowany jest do przedsiębiorców i firm działających w obszarze Internetu i mobilności. Trwa od trzech do sześciu miesięcy i oferuje bezpłatne szkolenia, dostęp do rund finansowania oraz networking, nie pobierając przy tym żadnego procentu udziałów. SeedRocket ma swoją główną siedzibę w Madrycie na Campusie Google for Startups, miejscu, gdzie spotykają się różne akceleratory. Google oferuje przedsiębiorcom i startupom, opartym na technologii, szkolenia, spersonalizowany mentoring i inne wydarzenia, które mają na celu stworzenie ważnych sieci kontaktów. To fizyczne miejsce pełni rolę łącznika między ludźmi, co jest kluczowe dla rozwoju ich własnych projektów.

12.5. Tetuan Valley

Na terenie Google Campus znajduje się również **Tetuan Valley**, kolejny z akceleratorów, który od 2009 roku wspiera przedsiębiorczość w naszym kraju poprzez programy takie jak Startup School i Women4Cyber. Startup School to sześciotygodniowy program, w ramach którego przedsiębiorcy stawiają pierwsze kroki w tworzeniu swojego startupu poprzez szkolenia, mentoring i ćwiczenia z prezentacji. Na koniec tego okresu uczestnicy prezentują swoje projekty inwestorom i innym podmiotom ekosystemu podczas Demo Day. Tetuan Valley uruchomił również program Women4Cyber, propozycję szkoleniową skierowaną do kobiet rozwijających swoje projekty z zakresu cyberbezpieczeństwa, będące jeszcze na wczesnym etapie realizacji.

12.6. [Program España-Emprende](#)

Program España-Emprende jest promowany na poziomie krajowym przez Izbę Handlową i ma na celu wspieranie zakładania nowych firm, modernizację istniejących oraz ich rozwój, a także wdrażanie nowych technologii. Program oferuje wsparcie poprzez regionalną sieć biur, umożliwiając dostęp z dowolnego miejsca w kraju oraz online, zapewniając doradztwo, wskazówki i treści szkoleniowe.

12.7. [Platforma Acelera Pyme](#)

Platforma Acelera Pyme to nazwa inicjatywy promowanej przez Ministerstwo Transformacji Cyfrowej i Służby Cywilnej po pandemii COVID-19, która ma na celu ułatwienie cyfryzacji samozatrudnionych i małych firm poprzez dotację w wysokości do 12 000 euro, w zależności od stopnia cyfryzacji firmy. Dzięki ogólnokrajowej sieci biur oferowane jest specjalistyczne doradztwo, które pomaga MŚP w tym zadaniu, a także inne praktyczne informacje. Ponadto platforma oferuje szkolenia oraz treści audiowizualne przygotowane przez ekspertów w dziedzinie cyfryzacji, które mogą być przydatne dla firm.

12.8. [ENISA](#)

ENISA to spółka publiczna podlegająca Ministerstwu Przemysłu i Turystyki. Działa od 1982 roku, finansując rozwój małych i średnich firm z innowacyjnymi projektami poprzez pożyczki partycypacyjne. Jest to uzupełniające źródło finansowania, które udziela pożyczek od 25 000 € do 1 500 000 €, nie wymagając gwarancji i oferując dłuższe okresy karencji oraz spłaty.

12.9. [Centrum Rozwoju Technologicznego i Innowacji \(CDTI\)](#)

Centrum Rozwoju Technologii i Innowacji (CDTI) jest publicznym podmiotem gospodarczym promującym innowacje i rozwój technologiczny w przedsiębiorstwach. Poprzez swój program NEOTEC oferuje dotacje do 250 000 €, wspierając nowe małe innowacyjne firmy, których produkty lub usługi opierają się na własnej technologii będącej wynikiem działalności badawczej.

12.10. South Summit

Jeśli chodzi o wydarzenia i targi związane z przedsiębiorczością, warto wyróżnić wiele inicjatyw organizowanych na poziomie krajowym i regionalnym w różnych miastach Hiszpanii. Na poziomie krajowym szczególnie wyróżnia się coroczna impreza **SOUTH SUMMIT**, która od 2012 roku stała się wiodącym wydarzeniem dla przedsiębiorczości w naszym kraju. Przez trzy dni w Madrycie gromadzą się ważni gracze ekosystemu: firmy, startupy, inwestorzy i instytucje z całego świata. Uczestnicy biorą udział w wykładach znanych prelegentów, szkoleniach oraz innych wydarzeniach, które ułatwiają widoczność i networking. Dodatkowo, targi organizują konkurs dla startupów, którego finaliści otrzymują szkolenia i mentoring oraz mają możliwość publicznej prezentacji swojego projektu przed inwestorami podczas targów. Inicjatywa ta rozwinęła się już do Portugalii i Brazylii, a także dąży do ustanowienia swojej obecności w Azji i USA.

12.11. Startup OLÉ

Również warte uwagi, zarówno na poziomie prowincji Kastylii i León, jak i na poziomie krajowym, jest wydarzenie **STARTUP OLÉ**. Od 2014 roku targi te gromadzą dużą grupę ekspertów i przedsiębiorców, którzy uczestniczą w panelach dyskusyjnych, konkursach pitchingowych, konferencjach i spotkaniach z inwestorami podczas trwania targów. Przez trzy dni w Salamance spotyka się liczna grupa przedsiębiorców i firm, mając na celu tworzenie synergii i eksplorowanie nowych możliwości biznesowych.

13. WYNIKI - BUŁGARIA

Po przeprowadzeniu **19 wywiadów** ze studentami, młodymi przedsiębiorcami i przedsiębiorcami oraz profesorami z Uniwersytetu Gospodarki Narodowej i Światowej w dziedzinie finansów udało się określić ich poziom wiedzy na temat dostępu do alternatywnego finansowania, a także poznać ich percepcje, opinie, wyzwania i potrzeby.

13.1 Główne przeszkody związane z brakiem finansowania dla młodych przedsiębiorców

Główne przeszkody napotkane w Bułgarii można podsumować w następujący sposób:

Głównym wyzwaniem dla młodych przedsiębiorców w Bułgarii jest brak dostępu do finansowania ze względu na różne czynniki, takie jak ograniczona dostępność źródeł finansowania, surowe wymogi kredytowe nakładane przez instytucje finansowe, niewystarczające wsparcie rządowe lub zachęty dla startupów oraz ogólny brak kapitału wysokiego ryzyka lub działalności aniołów biznesu w kraju. Ponadto przeszkody biurokratyczne i złożone ramy regulacyjne mogą dodatkowo utrudniać dostęp do finansowania początkującym przedsiębiorcom. Taki brak wsparcia finansowego może znacznie hamować wzrost i rozwój młodych firm, utrudniając im pozyskanie niezbędnego kapitału na uruchomienie lub rozszerzenie działalności.

Ograniczone aktywa: Młodzi przedsiębiorcy mogą nie posiadać znacznych aktywów ani nieruchomości, które mogliby zastawić jako zabezpieczenie pożyczek lub innych form finansowania. Jest to szczególnie powszechne wśród osób dopiero rozpoczynających swoją przygodę z przedsiębiorczością, które nie zgromadziły jeszcze znaczących aktywów osobistych ani firmowych.

Percepcja ryzyka: Instytucje finansowe zazwyczaj wymagają zabezpieczenia, aby zminimalizować ryzyko związane z udzielaniem pożyczek. W Bułgarii, gdzie może istnieć wyższa percepcja ryzyka związanego ze startupami lub małymi firmami, banki i inni pożyczkodawcy mogą być bardziej niechętni do udzielania kredytów bez odpowiedniego zabezpieczenia.

Ograniczenia Regulacyjne: Niektóre przepisy finansowe w Bułgarii mogą nakładać surowe wymagania dotyczące zabezpieczeń dla niektórych rodzajów pożyczek lub aranżacji finansowych, co utrudnia młodym przedsiębiorcom dostęp do finansowania bez spełnienia tych kryteriów.

Brak alternatywnych źródeł finansowania: W przypadku braku zabezpieczeń, młodzi przedsiębiorcy mogą mieć trudności z uzyskaniem finansowania z tradycyjnych źródeł, takich jak banki. Chociaż istnieją alternatywne opcje finansowania, takie jak kapitał venture lub inwestorzy aniołowie, mogą one również wymagać pewnej formy zabezpieczenia lub być mniej dostępne dla firm na wczesnym etapie rozwoju.

13.2 Podnoszenie świadomości na temat alternatywnych narzędzi finansowania

Wszystkie odpowiedzi respondentów podkreślają rolę bankowości cyfrowej i technologii finansowych w zmniejszaniu barier w dostępie MŚP do finansowania, jednak respondenci oceniają swoją świadomość na poziomie od jednego do trzech w skali pięciopunktowej, co wskazuje na potrzebę zwiększenia rozpowszechniania wiedzy na temat dostępnych narzędzi finansowania. Jeśli chcemy zwiększyć zrozumienie znaczenia technologii finansowych i relacji cyfrowych w zmniejszaniu barier dla młodych przedsiębiorców w rozpoczęciu własnego biznesu, należy skupić się na takich działaniach jak:

Uproszczenie technicznego żargonu: Wyjaśniać skomplikowane terminy i pojęcia finansowe w prostszy sposób, aby właściciele MŚP, którzy mogą nie mieć doświadczenia w finansach lub technologii, mogli zrozumieć korzyści płynące z bankowości cyfrowej i technologii finansowych.

Dostarczenie zasobów edukacyjnych: Oferować zasoby edukacyjne, takie jak warsztaty, webinaria i materiały informacyjne, aby pomóc właścicielom MŚP lepiej zrozumieć, jak wykorzystać bankowość cyfrową i technologie finansowe na swoją korzyść oraz poruszać się w zmieniającym się krajobrazie FinTech.

Współpraca z ekspertami branżowymi: Nawiązywać partnerstwa z ekspertami FinTech, instytucjami finansowymi i stowarzyszeniami branżowymi, aby organizować informacyjne wydarzenia, dostarczać wskazówki dotyczące przyjmowania rozwiązań bankowości cyfrowej oraz oferować wgląd w pojawiające się trendy i innowacje w przestrzeni FinTech.

13.3 Polityka interwencyjna ze strony organów regulacyjnych i rządu w celu wspierania instrumentów finansowania dla MŚP

Na podstawie odpowiedzi z wywiadów:

Bułgarska niepewność regulacyjna może stanowić poważne wyzwanie dla firm, zwłaszcza dla młodych przedsiębiorców próbujących poruszać się w ramach prawnych i wymogach regulacyjnych. Dlatego też kluczowe znaczenie ma zapewnienie jasnych i

przejrzystych przepisów, a także elastyczności regulacyjnej. Ciągła ocena i okresowy przegląd ram regulacyjnych są niezbędne, aby wyeliminować wszelkie luki lub niespójności, które mogą utrudniać oferowanie produktów finansowych młodym przedsiębiorcom.

Polityka publiczna odgrywa istotną rolę w zwiększaniu dostępności produktów finansowych dostosowanych do potrzeb młodych przedsiębiorców. Obejmuje to promowanie zrównoważonych instrumentów finansowych i wspieranie lepszego zrozumienia przepisów dotyczących otwartej bankowości, które mogą zwiększyć dostęp do różnych źródeł finansowania.

13.4 Rola uniwersytetów w doskonaleniu umiejętności finansowych menedżerów MŚP

Uniwersytety pełnią rolę katalizatorów w doskonaleniu umiejętności finansowych menedżerów MŚP, wyposażając ich w wiedzę, zdolności i zasoby potrzebne do skutecznego zarządzania finansami i napędzania zrównoważonego wzrostu w ich organizacjach.

Moduły dydaktyczne związane z przedsiębiorczością: Wprowadzenie do programów nauczania modułów takich jak zarządzanie zasobami ludzkimi, zarządzanie ryzykiem, zarządzanie finansami i planowanie.

Sugestie dotyczące szkoleń praktycznych: Organizowanie hackathonów, warsztatów, konkursów oraz symulacji online, które umożliwiają studentom zdobycie praktycznej wiedzy.

Wszyscy respondenci podkreślają kluczowe znaczenie wiedzy praktycznej dla młodych przedsiębiorców. Zważywszy na dynamiczny charakter przedsiębiorczości, kładą nacisk na wartość doświadczenia praktycznego i zastosowania koncepcji w rzeczywistych warunkach. Wiedza praktyczna wyposaża młodych przedsiębiorców w umiejętności i wgląd potrzebne do pokonywania wyzwań, wykorzystywania możliwości i osiągnięcia sukcesu w ich przedsięwzięciach.

14. WYNIKI - CYPR

14.1 Główne przeszkody związane z brakiem finansowania dla młodych przedsiębiorców

- Studenci podkreślali, że wiek odgrywa ważną rolę w dostępie do finansowania. Mechanizmy finansowania często sprzyjają starszym przedsiębiorcom bardziej niż młodszym. Akademicy zidentyfikowali problemy instytucjonalne, podczas gdy przedsiębiorcy stwierdzili, że banki nie ułatwiają procesu finansowania z powodu ogromnej biurokracji bankowej i pewnych wymagań. Wszystkie grupy podkreślały znaczenie dobrze przygotowanego biznesplanu w celu zabezpieczenia finansowania. W końcu, wyrazili potrzebę politycznej woli wspierania i wzmacniania inicjatyw przedsiębiorczości.
- Studenci wskazywali konkurencyjny rynek jako istotną przeszkodę. Wspomnieli również o niepewności stabilności zysku i ryzyku, jakie firma podejmuje, aby się rozwijać. Akademicy zwrócili uwagę na fazę przejściową w zakresie wiedzy młodych ludzi opuszczających uczelnie, zmiany w rentowności i czynniki instytucjonalne. Reagowanie na konkurencję poprzez innowacyjne pomysły, zapewnianie stabilności zysku, zarządzanie ryzykiem biznesowym, likwidowanie luki wiedzy oraz uwzględnianie szerszych czynników ekonomicznych i instytucjonalnych są kluczowe dla pokonywania barier finansowych dla istniejących MŚP. Przedsiębiorcy twierdzili, że brakuje informacji na temat potencjalnych programów finansowania, zarówno europejskich, jak i krajowych.
- Wszystkie grupy uznały potencjalne korzyści z narzędzi AI, przy czym studenci szczególnie zwrócili uwagę na to, że AI może zwiększyć obiektywność w procesie selekcji. Przedsiębiorcy informowali, że dostęp do odpowiednich analiz będzie pomocny w procesie przedsiębiorczym. Akademicy podkreślali znaczenie dostępu do podstawowych informacji oraz potrzebę odpowiedniego edukowania przedsiębiorców w zakresie korzystania z narzędzi AI.
- Grupy zasugerowały różne podejścia w celu zminimalizowania asymetrii informacji, w tym partnerstwa biznesowe, kontrolę rządową, kwestionariusze zarządzane przez rząd i scentralizowane bazy danych. Istnieje powszechne zrozumienie potrzeby łatwiejszego dostępu do informacji dla przedsiębiorców, z naciskiem na współpracę i zajęcie się analfabetyzmem finansowym jako potencjalnymi rozwiązaniami.

- Wszystkie grupy uznały wyzwania związane z dostępem do tradycyjnego finansowania bankowego. Akademicy podkreślali problem nieświadomości ekonomicznej i potrzebę edukacji. Studenci podkreślali konieczność zmniejszenia interwencji banków. Przedsiębiorcy podkreślali kluczową rolę EBC i rządu Cypru, proponując, aby obie instytucje bardziej ingerowały w stopy procentowe, udzielanie pożyczek MŚP lub podejmowały działania mające na celu zwrot procentu różnych obligacji na rynek, aby pieniądze mogły swobodniej przepływać.

14.2 Podnoszenie świadomości na temat alternatywnych narzędzi finansowania

- Wszystkie grupy wyrażają w różnym stopniu ograniczoną świadomość możliwości finansowania dla początkujących MŚP. Przedsiębiorcy i studenci generalnie oceniają swoją świadomość na poziomie od jednego do trzech w skali pięciostopniowej, co wskazuje na potrzebę zwiększenia rozpowszechniania wiedzy o dostępnych opcjach finansowania.
- Studenci wykazali różne poziomy świadomości, niektórzy z nich posiadali wiedzę na temat konkretnych aspektów, takich jak crowdfunding i kryptowaluty. Przedsiębiorcy stwierdzili, że wymienione technologie przyczyniają się do redukcji pewnych kosztów i czasu. Jednak nie są one im znane dogłębnie.
- Akademicy i przedsiębiorcy wskazali, że brakuje podstawowej wiedzy na temat nietradycyjnych instrumentów finansowych, ponieważ nie są one promowane przez system. Przedsiębiorcy również zauważyli, że cypryjska przedsiębiorczość w dużej mierze opiera się na europejskich programach finansowania oraz odczuwa skutki niedawnych kolejnych kryzysów.

13.5 Polityka interwencyjna ze strony organów regulacyjnych i rządu w celu wspierania instrumentów finansowania dla MŚP

- Studenci mają różny poziom świadomości, podczas gdy pracownicy naukowci wykazali się szerszym zrozumieniem możliwości finansowania. Pracownicy

naukowi podkreślali również znaczenie badania różnych możliwości finansowania, w tym konferencji międzynarodowych i inicjatyw prywatnych, takich jak IDEA. W przeciwieństwie do tego, przedsiębiorcy nie byli optymistyczni, wskazując na potrzebę większej informacji i przejrzystości, redukcji biurokracji. W tym świetle należy zwrócić uwagę na stawki podatkowe, aby były one korzystne dla przedsiębiorczości.

- Naukowcy przyjrzeni się konkretnym wyzwaniom i czynnikom wpływającym na transgraniczne finansowanie MŚP, w tym aspektom prawnym i biurokratycznym, globalnemu krajobrazowi gospodarczemu i roli programów europejskich, takich jak Interreg. Przedsiębiorcy stwierdzili, że należy zająć się kolejnymi kryzysami, jakie Cypr doświadczył w ostatnich latach, skupiając się na MŚP, a nie na dużych lobby finansowych.
- Studenci wykazali ograniczoną wiedzę na temat zielonych obligacji i ESG. Przedsiębiorcy wymienili zielone obligacje oraz programy finansowania na rzecz zakładania systemów odnawialnych źródeł energii dla przedsiębiorstw. Akademicy podali przykłady zielonego finansowania, takie jak europejski program Istars. Wspomnieli również o szerszym problemie zielonego opodatkowania, które zapewnia ulgi dla firm wprowadzających cele zrównoważonego rozwoju. Przedsiębiorcy i akademicy stwierdzili, że jeśli firmy skutecznie zastosują kryteria ESG, zaoszczędzą pieniądze w swoich operacjach i będą mogły promować to jako dobry narzędnik marketingowy. Ponadto, ci ostatni nie uważają, że stanowiłoby to barierę dla młodej przedsiębiorczości.

14.3. Rola uniwersytetów w doskonaleniu umiejętności finansowych menedżerów MŚP

- Studenci rozpoznają niektóre środki edukacji finansowej, ale potrzebne są im bardziej szczegółowe informacje. Przedsiębiorcy stwierdzili, że realizacja tych środków dotyczy potencjalnych partnerstw w dziedzinie doradztwa lub poprzez niektóre istniejące programy, aby identyfikować pomysły dotyczące narzędzi finansowania. Akademicy podkreślają wyzwania związane z różnymi typami uczelni

i ramami prawnymi, zaznaczając wagę spójnego podejścia. Rozwiązanie tych kwestii mogłoby przyczynić się do bardziej spójnej i efektywnej realizacji inicjatyw edukacji finansowej na uczelniach.

- Wszystkie grupy zgadzają się, że edukacja finansowa powinna wykraczać poza tradycyjne dyscypliny finansowe. Obie grupy podkreślają znaczenie praktycznej wiedzy, studenci wyrażają szczególne zainteresowanie aspektami prawnymi i regulacyjnymi, podczas gdy akademicy popierają interdyscyplinarną edukację finansową, aby sprostać różnorodnym potrzebom studentów. To podkreśla znaczenie projektowania kompleksowego i elastycznego programu nauczania edukacji finansowej, który odpowiada na ewoluujące potrzeby studentów z różnych dyscyplin. Przedsiębiorcy wymienili umiejętności związane z fintech i blockchain, e-commerce i doradztwem finansowym oraz inne blisko związane z ryzykiem i zgodnością w bankowości.
- Zarówno studenci, jak i akademicy podkreślają znaczenie specjalistycznych obszarów, takich jak cyberbezpieczeństwo, prawo handlowe i zasoby ludzkie w edukacji przedsiębiorczości. Wskazuje to na potrzebę kompleksowych i interdyscyplinarnych programów, które obejmują różne aspekty zarządzania biznesem. Istnieje zgodne wezwanie do praktycznego zastosowania, czy to poprzez gry symulacyjne, studia przypadków z życia wzięte, czy też konkretne moduły dotyczące inwestycji i finansów. To podkreśla znaczenie nauki przez doświadczenie w przygotowaniu przedsiębiorców na złożoności świata biznesu. Przedsiębiorcy wskazali również na narzędzia finansowe dla startupów i moduły dotyczące rozwoju strategii produktowej.

15. WYNIKI – FRANCJA

Ponieważ wsparcie dla rozwoju przedsiębiorczości studentów we Francji jest już dobrze rozwinięte, główne znaczące wyniki dotyczą:

- trudności, jakie napotykają młodzi przedsiębiorcy
- roli uniwersytetu i potrzeb w zakresie umiejętności, które nie zostały jeszcze uwzględnione w istniejących modułach szkoleniowych oferowanych przez PEPITEs

15.1 Główne przeszkody związane z brakiem finansowania dla młodych przedsiębiorców

Główne przeszkody napotkane we Francji można podsumować w następujący sposób:

- Brak motywacji wśród przedsiębiorców,
- Niewystarczająco rozwinięty pomysł,
- Projekt, który nie jest wystarczająco dojrzały,
- Niedostateczna ilość dostępnych środków finansowych dla MŚP,
- Niewystarczające zaufanie do projektów,
- Niedostateczne wsparcie, brak nadzoru po utworzeniu start-upu w celu zapewnienia jego trwałości,
- Brak otwartości na wsparcie dla zagranicznych studentów w danym kraju,
- Dostęp do finansowania,
- Ograniczona wiedza administracyjna,
- Czasochłonne procedury administracyjne.
- Asymetria informacji między inwestorami a start-upami,
- Brakujące dane,
- Trudności w ocenie ryzyka,
- Problemy z opłacaniem pracowników.

15.2 Rola uniwersytetów w podnoszeniu umiejętności młodych przedsiębiorców

Ogólnie rzecz biorąc, oczekuje się od uniwersytetów:

- Zachęcania większej liczby studentów do stania się przedsiębiorcami,
- Lepszej komunikacji z prelegentami na temat procesu przedsiębiorczości,
- Rozwoju szkoleń z zakresu przedsiębiorczości, pomocy w finansowaniu oraz wzmacniania wsparcia dla młodych przedsiębiorców poprzez programy PEPITEs,
- Oferowania modułów szkoleniowych w języku angielskim, aby umożliwić zagranicznym studentom zostanie młodymi przedsiębiorcami poza ich krajem pochodzenia,
- Lepszej pomocy w wyborze odpowiedniego finansowania w zależności od przedsiębiorcy i typu biznesu, zmniejszenia ryzyka "złego" finansowania,

- Pomocy w rozwijaniu strategicznych umiejętności niezbędnych do prowadzenia udanego biznesu.

Umiejętności strategiczne zidentyfikowane dla udanego biznesu

- Zarządzanie zespołem i projektami,
- Kursy na temat przedsiębiorczości, jak rozwijać swój biznes, znajdować partnerów, inwestorów itp.
- Różne statusy podatkowe dostępne dla firm, Umiejętności networkingowe,
- Nowe technologie jako narzędzia

Program, który już istnieje na uniwersytecie w pigułce

- Daje dostęp do krajowego statusu studenta-przedsiębiorcy i oferuje dyplom studenta-przedsiębiorcy (D2E).
- Nauka przez działanie (weekendowe startupy, tworzenie fikcyjnych projektów itp.)
- Dostęp do zasobów cyfrowych
- Nadzór nauczyciela i zewnętrznego doradcy z sieci Pépité (sieci przedsiębiorczości, wsparcia i finansowania)
- Nagroda Pépité: do 10 000 euro
- Świadomość: 4 moduły edukacji w zakresie przedsiębiorczości (od poziomu licencjackiego do doktoranckiego); wydarzenia promujące świadomość i odkrywanie przedsiębiorczości w Alzacji
- Wsparcie doradcze/mentoring: zbiorowe wsparcie poprzez warsztaty; indywidualne wsparcie poprzez konceptualizację, projektowanie i testowanie rozwiązania.
- Szkolenia: kursy takie jak "Laboratorium innowacji", "Program szkoleniowy Deeptech"

Istniejące moduły nauczania przedsiębiorczości

- Przyjęcie postawy przedsiębiorczej (4 godziny, cel: rozwijanie kreatywności poprzez konfrontację studentów z sytuacją przedsiębiorczą),
- Odkrywanie podstaw (6 godzin, cel: wprowadzenie studentów w podstawy przedsiębiorczości poprzez realne studia przypadków),
- Rozwijanie fikcyjnego projektu (16 godzin, cel: rozwijanie działalności

przedsiębiorczej na podstawie konkretnego studium przypadku),

- Wyzwanie przedsiębiorcze (8 godzin, cel: odkrycie przedsiębiorczości podczas dnia poświęconego zakładaniu projektu),
- Istniejące narzędzia finansowania,
- Zarządzanie projektem w sposób zwinny: zrozumienie, jak efektywnie zarządzać projektem zespołowym,
- Design thinking: generowanie dostosowanych rozwiązań skoncentrowanych na potrzebach użytkownika,
- Lean startup: szybkie opracowanie prototypu poprzez eksperymentowanie,
- Model biznesowy i plan biznesowy: rozwój planu na podstawie wykonalnego modelu ekonomicznego.

Co należy rozwinąć w przyszłości dzięki projektowi SeedFund:

- Moduły szkoleniowe w języku angielskim,
- Ankiety śledzące młodych przedsiębiorców,
- Badanie wpływu programu.

16. WYNIKI - GRECJA

16.1 Główne przeszkody związane z brakiem finansowania dla młodych przedsiębiorców

Jeśli chodzi o główne przeszkody w dostępie do finansowania MŚP, absolwenci i młodzi przedsiębiorcy odpowiedzieli, że MŚP cierpią z powodu braku zaufania ze strony pożyczkodawców (banków i innych interesariuszy), braku informacji o dostępnych narzędziach finansowych, braku biznesplanu i długoterminowej strategii, a także problemów biurokratycznych, które są uznawane za ważne kwestie.

Wspomnieli również o innych istotnych problemach, takich jak: banki wymagają znacznej ilości kapitału własnego, trudności w znalezieniu kapitału obrotowego oraz ukryte opłaty bankowe, z którymi borykają się MŚP.

Na koniec wskazują, że wykorzystanie sztucznej inteligencji pomoże w ocenie ryzyka kredytowego i zwiększy dostęp MŚP do finansowania.

Warto zauważyć, że interesariusze wskazali główne przeszkody dla MŚP, takie jak brak kapitału własnego, koszt funduszy oraz znaczne wymagania dotyczące zabezpieczeń.

Akademicy zgadzają się ze wszystkimi przeszkodami wymienionymi przez studentów i przedsiębiorców, ale według nich głównym problemem finansowania MŚP jest ich mały rozmiar i brak wiedzy fachowej.

14.3 Podnoszenie świadomości na temat alternatywnych narzędzi finansowania

Studenci, pracownicy naukowcy i młodzi przedsiębiorcy stwierdzili, że mają dobrą wiedzę na temat nowych narzędzi finansowych dla startupów, ale nie są świadomi, w jaki sposób FinTech zmniejsza bariery w dostępie MŚP do finansowania. Młodzi przedsiębiorcy wspomnieli, że nie są świadomi możliwości finansowania startupów MŚP. Zgadzają się, że wdrożenie nietradycyjnych instrumentów finansowych jest konieczne w odniesieniu do specyficznych potrzeb finansowych związanych z sektorem działalności.

Studenci, akademicy i młodzi przedsiębiorcy mają dobrą wiedzę na temat finansowania opartego na aktywach oraz alternatywnych narzędzi finansowych, takich jak crowdfunding, faktoring i leasing. Z drugiej strony, interesariusze nie są świadomi finansowania opartego na aktywach, takiego jak pożyczki zabezpieczone aktywami, faktoring i leasing, ale do pewnego stopnia są świadomi alternatywnych narzędzi finansowych, takich jak crowdfunding i bezpośrednie pożyczki od instytucji niebankowych.

13.6 Polityka interwencyjna ze strony organów regulacyjnych i rządu w celu wspierania instrumentów finansowania dla MŚP

Studenci i młodzi przedsiębiorcy stwierdzili, że stabilne ramy regulacyjne i podatkowe oraz środowisko są ważne dla wszystkich zainteresowanych stron (banków, inwestorów i przedsiębiorców). Potrzebne są również interwencje polityczne w celu wsparcia MŚP za pomocą ulg podatkowych. Zgłosili, że obecne ramy legislacyjne i instytucjonalne NIE są zaprojektowane w sposób ułatwiający dostęp MŚP do instrumentów finansowych. W końcu, są świadomi istnienia zrównoważonych instrumentów finansowych, ale nie znają przepisów dotyczących otwartej bankowości.

Akademicy podkreślają, że spółdzielcze banki i małe banki regionalne muszą być dalej wspierane. Wskazują również, że środowisko prawne, podatkowe i regulacyjne musi być bardziej stabilne, mniej złożone i biurokratyczne. Uważają, że międzynarodowa koordynacja regulacyjna może przyczynić się do promowania finansowania transgranicznego dla MŚP i są świadomi zrównoważonych instrumentów finansowych oraz

przepisów dotyczących otwartej bankowości.

Interesariusze również wskazali, że potrzebne są interwencje polityczne w celu wsparcia MŚP poprzez obniżki podatków i składek na ubezpieczenie społeczne. Wspomnieli także, że różni interesariusze, tacy jak urzędy skarbowe, gminy, fundusze ubezpieczeń społecznych itp., powinni współpracować ze sobą. W końcu, są świadomi zrównoważonych instrumentów finansowych i ESG, ale **nie znają** przepisów dotyczących otwartej bankowości.

16.2 Rola uniwersytetów w podnoszeniu umiejętności finansowych menedżerów MŚP

W jakich kwestiach finansowych i niefinansowych oraz umiejętnościach, według Państwa, uniwersytety powinny oferować wsparcie i jakie powinny być adresowane przez uniwersytety w celu pomocy menedżerom MŚP, studentom i młodym przedsiębiorcom?

Studenci i młodzi przedsiębiorcy wspomnieli, że potrzebują empirycznej wiedzy i gier symulacyjnych online na temat:

- przedsiębiorczości,
- kryteriów finansowania,
- nowych technologii do podnoszenia kwalifikacji,
- zrównoważonej przedsiębiorczości,
- odporności biznesu,
- opracowywania biznesplanu.

Zgłosili również, że inicjatywy zorientowane na praktykę (np. akceleratorzy, inkubatory) powinny być oferowane przez uniwersytety młodym przedsiębiorcom.

Akademicy, zapytani o to samo, wymienili kursy takie jak zarządzanie zasobami ludzkimi, kursy komputerowe dotyczące opracowywania nowych narzędzi finansowych, rachunkowość i przedsiębiorczość jako bardzo ważne. Również inicjatywy zorientowane na praktykę, takie jak akceleratorzy, inkubatory i gry symulacyjne online powinny być oferowane przez uniwersytety.

Interesariusze nie są świadomi, czy uniwersytety współpracują z różnymi interesariuszami i jaki jest poziom aktywnych sieci (stowarzyszeń MŚP, instytucji finansowych, firm fintech itp.) w działaniach na rzecz edukacji finansowej. Ostatecznie uważają, że wszystkie tematy wspomniane przez studentów oraz inicjatywy zorientowane

na praktykę powinny być oferowane przez uniwersytety.

17. WYNIKI - POLSKA

Polska może pochwalić się dynamicznym krajobrazem inicjatyw na rzecz przedsiębiorczości, z których każda znacząco przyczynia się do rozwoju regionalnego i wzrostu gospodarczego. Niniejszy raport zagłębia się w kluczowe inicjatywy, rzucając światło na ich cele, interesariuszy, wyzwania i wpływ.

17.1. Inicjatywy

Inicjatywy koncentrują się na różnych grupach docelowych, w tym na przedsiębiorcach różnej wielkości (mikro, małe, średnie i duże przedsiębiorstwa), instytucjach otoczenia biznesu, jednostkach samorządu terytorialnego, organach rządowych, naukowcach, badaczach, inwestorach, bezrobotnych, młodzieży, dorosłych, osobach niepełnosprawnych, przedsiębiorstwach społecznych, organizacjach pozarządowych, założycielach startupów i osobach zainteresowanych rozwijaniem innowacyjnych pomysłów biznesowych. Inicjatywy te koncentrują się również na kluczowych interesariuszach, takich jak regionalne izby handlowe, związki zawodowe, przedstawiciele społeczni i różne instytucje gospodarcze. Ich celem jest reprezentowanie i wspieranie interesów gospodarczych przedsiębiorstw, ułatwianie współpracy między środowiskiem akademickim a przemysłem oraz aktywne przyczynianie się do rozwoju społeczno-gospodarczego regionu. Ponadto inicjatywy te angażują się w partnerstwa z organizacjami pozarządowymi (NGO) w celu wspierania rozwoju społeczności, promowania demokracji i ochrony praw człowieka.

W odniesieniu do sektorów i branż, inicjatywy obejmują szerokie spektrum, w tym energetykę, produkcję, transport, turystykę, technologie medyczne, doradztwo biznesowe oraz różne inne obszary. Obejmują one nie tylko tradycyjne sektory, ale także nowe obszary, takie jak innowacje cyfrowe, badania i rozwój oraz technologie medyczne. Inicjatywy te uznają znaczenie stawiania czoła wyzwaniom i wykorzystywania szans w różnorodnych dziedzinach, w tym w energetyce, produkcji, transporcie, turystyce i zrównoważonym rozwoju środowiskowym. Ponadto, dostosowują się one do specyficznych potrzeb i wymagań różnych sektorów.

W zakresie możliwości finansowania, inicjatywy koncentrują się na takich aspektach, jak innowacje, zrównoważony rozwój środowiskowy, ekstrawersja (internacjonalizacja) i

rentowność. Zapewniają one wsparcie finansowe poprzez fundusze UE, fundusze regionalne, fundusze pożyczkowe, inwestycje venture capital i inne instrumenty finansowe dostosowane do różnorodnych potrzeb przedsiębiorstw. Ponadto, te najlepsze praktyki mają na celu rozwiązanie różnych aspektów narzędzi finansowania, w tym funduszy UE, funduszy regionalnych, funduszy pożyczkowych, inwestycji venture capital i innych instrumentów finansowych. Dzięki temu przyczyniają się do zaspokajania specyficznych potrzeb finansowych związanych z innowacjami, transformacją biznesową, zrównoważonym rozwojem środowiskowym i ogólną rentownością przedsiębiorstw.

Podjęcia wdrożeniowe tych najlepszych praktyk obejmują strategie takie jak pomoc w ideacji i rozwoju projektów, ułatwianie procesów aplikacyjnych, ocenę projektów, wsparcie w przygotowywaniu dokumentacji, nadzór nad wdrażaniem projektów oraz monitorowanie zrównoważenia. Kluczową rolę odgrywają współpraca, koordynacja i partnerstwa z odpowiednimi interesariuszami. Inicjatywy te zapewniają praktyczne podejścia z kompleksowymi usługami wsparcia, takimi jak szkolenia, doradztwo biznesowe, audyty energetyczne, nadzór inwestorski i wsparcie finansowe. Ponadto, inicjatywy aktywnie angażują się w koordynację wyspecjalizowanych klastrów, inkubatorów i akceleratorów, tworząc ekosystem współpracy. Strategie te są dostosowane do specyficznych potrzeb przedsiębiorców, startupów i firm na różnych etapach rozwoju. Podkreśla się elastyczność, aby dostosować się do zmieniających się warunków ekonomicznych, postępu technologicznego oraz ewoluujących potrzeb grup docelowych. Duży nacisk kładzie się na rozwijanie społeczności innowacji i przedsiębiorczości poprzez wsparcie w zakresie sieciowania, poszerzanie wiedzy oraz internacjonalizację. Wdrożenie obejmuje tworzenie elastycznych środowisk pracy, organizowanie wydarzeń i ułatwianie regularnych interakcji w celu budowania dynamicznego ekosystemu sprzyjającego kreatywności i wymianie pomysłów.

Wyzwania wdrożeniowe mogą obejmować złożoności związane z ideacją projektów, procesami aplikacyjnymi, oceną projektów, przeszkodami prawnymi i administracyjnymi oraz zapewnieniem zrównoważonego rozwoju projektów. Notuje się również wyzwania związane z dostępnością funduszy, zarządzaniem złożonościami prawnymi w realizacji projektów oraz usuwaniem barier w komercjalizacji wyników badań. Skuteczna koordynacja i komunikacja między interesariuszami w złożonych projektach, zapewnienie inkluzywności i różnorodności oraz dostosowanie programów do specyficznych potrzeb sektorowych są dodatkowymi wyzwaniami. Balansowanie różnorodnych interesów w ramach instytucji, reagowanie na zmiany w politykach gospodarczych oraz zapewnienie

inkluzywności i różnorodności stanowią przeszkody. Pokonywanie wyzwań wymaga dokładnego planowania, efektywnych procesów oraz ciągłego wsparcia w trakcie wdrożenia.

Inicjatywy miały wpływ na rozwój infrastruktury badawczej, wdrażanie wyników badań i wsparcie dla usług proinnowacyjnych. Pozytywnie wpłynęły one na konkurencyjność regionalną, ułatwiły działalność gospodarczą na obszarach zdegradowanych i pobudziły wzrost w sektorze technologii medycznych. Rezultaty wdrażanych inicjatyw obejmują stworzenie zróżnicowanych instrumentów finansowych, powołanie wyspecjalizowanych spółek na rzecz rozwoju regionalnego oraz zwiększenie konkurencyjności regionalnych przedsiębiorstw. Inicjatywy znacznie przyczyniają się do kształtowania proinnowacyjnych postaw wśród przedsiębiorców, rozwoju etycznych praktyk biznesowych oraz promowania międzynarodowej współpracy i handlu. Odgrywają kluczową rolę w ułatwianiu wzrostu i internacjonalizacji przedsiębiorstw, szczególnie wspierając mikro, małe i średnie przedsiębiorstwa (MŚP). Zapewnienie niskoprocentowanych pożyczek z funduszy UE i rządowych, wraz z kompleksowymi usługami wsparcia, takimi jak szkolenia, doradztwo biznesowe, audyty energetyczne i nadzór inwestorski, sprzyja tworzeniu i rozwojowi przedsiębiorstw. Ponadto, inicjatywy zwalczają bezrobocie poprzez oferowanie szkoleń, doradztwa oraz pośrednictwa pracy dla osób bezrobotnych. Ich nacisk na rozwój społeczności poprzez działalność społeczno-kulturalną, edukacyjną i środowiskową przyczynia się do ogólnego dobrostanu lokalnych społeczności.

17.2. Kluczowe wnioski

Kluczowe wnioski podkreślają znaczenie dokładnej ideacji projektów, usprawnionych procesów aplikacyjnych i oceny, ciągłego wsparcia podczas wdrażania, zróżnicowanej oferty usług oraz strategicznych partnerstw. Inicjatywy kładą nacisk na ciągłą adaptację do zmieniających się krajobrazów gospodarczych, podejście skoncentrowane na społeczności oraz utrzymanie standardów etycznych w praktykach biznesowych. Konkluzje wskazują na skuteczność praktycznych szkoleń, mentorskiego wsparcia i fizycznych przestrzeni do współpracy i innowacji. Rozpoznanie wyzwań związanych ze złożonością projektów, koordynacją i zarządzaniem zasobami finansowymi jest priorytetowe. Warto podkreślić również znaczenie inkluzywności i różnorodności w społeczności startupowej, dostosowywania programów do ewoluujących potrzeb startupów oraz radzenia sobie z

potencjalnymi ograniczeniami zasobów. Cenne spostrzeżenia dotyczą równoważenia różnorodnych interesów, zaspokajania potrzeb różnych grup docelowych oraz skutecznego rozpowszechniania materiałów edukacyjnych. Istotną rolę pełni integracja technologiczna w szkoleniach i usługach doradczych, wraz ze znaczeniem sieci współpracy w celu wzmocnienia relacji z interesariuszami. Najważniejsze osiągnięcia analizowanych inicjatyw to budowanie ekosystemu współpracy, wspieranie innowacji poprzez strategiczne partnerstwa z instytucjami badawczymi oraz akceptowanie postępów w narzędziach finansowych i technologii.

17.3. Wyzwania

Wyzwania związane z prezentowanymi najlepszymi praktykami obejmują potencjalne ograniczenia w dostępności funduszy, złożoności prawne i administracyjne w realizacji projektów, wyzwania w koordynacji projektów oraz zależność od czynników zewnętrznych, takich jak zmiany w polityce gospodarczej. Dodatkowo, mogą występować różnice w skuteczności inwestycji venture capital, trudności w równoważeniu interesów publicznych i prywatnych oraz ograniczenia związane ze złożonością i koordynacją projektów. Organizacje przyznają, że istnieją ograniczenia finansowe i zasobowe oraz wyzwania związane z zależnością od zewnętrznego finansowania, zwłaszcza z programów UE. Te bariery podkreślają potrzebę starannego uwzględnienia ewoluujących trendów w badaniach, rozwoju i innowacjach, rosnącego nacisku na transformację cyfrową oraz zmieniającego się skupienia na zrównoważonych praktykach w transformacjach biznesowych. Kluczowe są także wyzwania związane z utrzymaniem aktualności w szybko zmieniających się warunkach gospodarczych, co podkreśla znaczenie przewidywania i dostosowywania się do przyszłych trendów. Podsumowując, wszystkie wskazane ograniczenia uwydatniają dynamiczny charakter krajobrazu gospodarczego i podkreślają znaczenie strategicznego planowania i elastyczności w pokonywaniu wyzwań. Uznanie tych ograniczeń umożliwia inicjatywom udoskonalenie swoich podejść i zwiększenie wpływu ich najlepszych praktyk w dłuższej perspektywie.

17.4. Przyszłe trendy

Przewidywane **przyszłe trendy** obejmują ciągły nacisk na badania, rozwój i innowacje, rosnące znaczenie transformacji cyfrowej, stałe wysiłki na rzecz wykorzystania

zdegradowanych obszarów do rozwoju gospodarczego, przesuwały się nacisk na zrównoważone praktyki w transformacjach biznesowych, ekspansję współpracy międzynarodowej oraz ewolucję usług w celu zaspokojenia zmieniających się potrzeb biznesowych i technologicznych. Partnerstwa i współpraca odzwierciedlają globalne podejście do rozwiązywania wyzwań gospodarczych i wspierania innowacji. Przewiduje się dalsze postępy w transferze technologii i współpracy między uniwersytetami a przedsiębiorstwami, podkreślając potrzebę pozostania w czołówce rozwoju technologicznego. Co więcej, oczekuje się ciągłej ekspansji i adaptacji programów w celu sprostania pojawiającym się wyzwaniom w ekosystemie startupów, co odzwierciedla zaangażowanie w utrzymanie znaczenia w szybko zmieniającym się środowisku biznesowym. Nacisk na różnorodność i integrację prawdopodobnie pozostanie kluczowym aspektem przyszłych inicjatyw przedsiębiorczych, ze względu na potrzebę wspierania zróżnicowanego i integracyjnego ekosystemu przedsiębiorczości.

Podsumowując, wszystkie omawiane inicjatywy przyczyniają się do wspierania przedsiębiorczości, innowacji i rozwoju gospodarczego w różnych sektorach, są skierowane do szerokiego grona odbiorców i dotyczą różnych możliwości finansowania. Pokazują one znaczenie zdolności adaptacyjnych, współpracy i trwałego wsparcia dla rozwoju i sukcesu firm w regionie.

18. WYNIKI - HISZPANIA

Po przeprowadzeniu 21 częściowo ustrukturyzowanych wywiadów z członkami społeczności uniwersyteckiej na Uniwersytecie w Burgos: studentami, młodymi przedsiębiorcami oraz profesorami w dziedzinie finansów udało się określić ich poziom wiedzy na temat dostępu do alternatywnego finansowania, a także przeszkód lub innych trudności, które mogą stanowić przeszkodę dla przedsiębiorczości.

18.1. Studenci

Dla studentów głównym problemem w dostępie do źródeł finansowania ich projektów jest brak wiedzy na ten temat. Brak ten wynika z niedostatecznej ilości informacji i szkoleń, co prowadzi do obaw związanych z niepowodzeniem, zadłużeniem, a także braku pewności co do projektu lub zespołu. Ponadto, ten segment dostrzega presję ekonomiczną oraz

sztywne warunki niektórych źródeł finansowania, dlatego pożądane byłyby bardziej elastyczne warunki dla określonych grup lub projektów, co uczyniłoby takie finansowanie bardziej atrakcyjnym.

Dlatego studenci opowiadają się za wspieraniem nowych, nietradycyjnych źródeł finansowania, jednak większość z nich niemal całkowicie nie jest zaznajomiona z tymi źródłami, w tym z pojęciami takimi jak finansowanie zrównoważone czy otwarte bankowości. Wzywają do ułatwienia procesów poprzez poprawę i doprecyzowanie ram prawnych oraz podkreślają ogromne znaczenie polityki publicznej w tym zakresie.

Podkreślają także wagę roli uczelni w zakresie edukacji finansowej, zarówno poprzez zajęcia w ramach programu nauczania, jak i poprzez warsztaty czy inne praktyczne szkolenia z zakresu przedsiębiorczości, w tym możliwości finansowania.

18.2. Młodzi absolwenci, przedsiębiorcy i przedstawiciele biznesu

Dla tych, którzy już rozpoczęli działalność, młodych przedsiębiorców lub przedstawicieli biznesu, brak zaufania do nowego projektu, brak wiedzy, płynności lub zasobów, a także warunki kredytów bankowych, nadal są uważane za główną przeszkodę w dostępie do finansowania. Nie wykazują oni dużego zaufania do postępów sztucznej inteligencji w zakresie oceny ryzyka i stawiają bardziej na poprawę informacji i warunków kredytowych.

Grupa ta również wykazuje niedostateczną znajomość metod alternatywnych, choć istnieje przekonanie, że mogą one być bardzo przydatne dla startupów. Jednocześnie przedsiębiorcy mają dużą lukę w wiedzy na temat regulacji czy pojęć takich jak finansowanie zrównoważone czy otwarta bankowość. Ta grupa jest także najmniej świadoma działań podejmowanych na uczelni, ale wierzy, że powinno się organizować więcej praktycznych warsztatów i mają liczne pomysły na użyteczne kursy, takie jak opracowywanie planów biznesowych, wystąpienia publiczne, podatki, strategie sprzedaży, finanse dla niefinansistów i inne.

18.3 Akademicy z dziedziny finansów

Podobnie jak w przypadku wcześniejszych grup, akademicy zajmujący się finansami zgadzają się, że brak wiedzy, pewności co do projektu i niepewność finansowa są głównymi przeszkodami w dostępie do finansowania. Wskazują także na inne problemy, takie jak brak wypłacalności, zabezpieczeń, doświadczenia promotorów oraz złożoność administracyjną

jako dodatkowe przeszkody, które napotykają przedsiębiorcy. Uważają, że narzędzia sztucznej inteligencji mogą pomóc w lepszej ocenie ryzyka, ale podkreślają znaczenie odpowiedniego szkolenia w zakresie finansów, użycia dobrych narzędzi oraz włączenia specjalistycznych profili do zespołów jako kluczowe do przezwyciężenia tych przeszkód.

Jeśli chodzi o akademików, większość z nich dobrze zna możliwości finansowania, zarówno tradycyjne, jak i alternatywne, wierząc, że te ostatnie oferują elastyczność, której potrzebują niektóre projekty. Zgadzają się z pozostałymi grupami co do sztywności systemu regulacyjnego i popierają ideę uproszczenia i ułatwienia procedur w naszym kraju, zwracając uwagę na znaczenie krajowych i międzynarodowych regulacji sprzyjających przedsiębiorczości.

Mając podstawową wiedzę na temat działań uczelni w tej dziedzinie, zgadzają się co do znaczenia kształcenia studentów w tym zakresie i wspierają rozwój dodatkowych kursów, seminariów czy innych inicjatyw, które poruszałoby nie tylko kwestie finansowe, ale także wiele innych aspektów związanych z przedsiębiorczością.

Wnioski

Analiza pakietu roboczego nr 2, który jest związany z projektem SeedFund, ujawniła kluczowe wnioski dotyczące możliwości finansowania dla MŚP. Po pierwsze, badanie źródeł wtórnych ujawniło różnice w środowisku biznesowym w sześciu badanych krajach, które wpływają na możliwości finansowania MŚP. Istnieją różne narzędzia i możliwości finansowania dla startupów w każdym z tych krajów. Ponadto, rola polityki publicznej w różnych krajach daje różny poziom motywacji do finansowania MŚP.

Równolegle, analiza najlepszych praktyk wdrożonych w poszczególnych krajach ujawniła, że każde z tych państw ma różne tło, co może stworzyć możliwość procedury feedbackowej między krajami. Ostatecznie, wyniki z każdego kraju podkreślają kluczową rolę tego projektu w transferze zgromadzonego doświadczenia między krajami oraz w eliminowaniu przeszkód lub słabości w środowisku biznesowym i polityce publicznej dotyczącej możliwości finansowania MŚP.

19. BIBLIOGRAFIA - GRECJA

- Komisja Europejska (2023) Sprawozdanie roczne na temat europejskich MŚP

2022/2023, Wyniki MŚP Przegląd 2022/2023,

<https://publications.jrc.ec.europa.eu/repository/handle/JRC134336>

- Komisja Europejska (2023) Przegląd wyników MŚP 2023, arkusz krajowy Grecji, <https://ec.europa.eu/docsroom/documents/54968>
- Komisja Europejska (2022) Badanie dostępu przedsiębiorstw do finansowania (SAFE) - raport analityczny sprawozdanie 2022 Dostępne pod adresem: https://single-market-economy.ec.europa.eu/system/files/2023-01/SAFE%20Analytical_Report%202022.pdf
- https://europa.eu/youreurope/business/running-business/eu-support-tools-sme/index_en.htm
- <https://www.eib.org/en/products/index.htm>
- [EquiFund: Sfinansuj swój pomysł](#)
- [COSME - Instrument kapitałowy na rzecz wzrostu \(EFG\) \(eif.org\)](#)
- thefoundation.gr
- Fundacja Badań i Innowacji, (2023). Komunikat prasowy-IDECK: 1,2 mln euro na tworzenie i rozwój startupów w ramach programu PRE-SEED, <https://www.research.org.cy/deltio-typou-idek-e12-ekat-gia-ti-dimiourgia-kai-anaptyksi-startups-meso-tou-programmatos-pre-seed/>
- IOBE, (2020). Roczny raport na temat przedsiębiorczości 2018-2019: Nowa przedsiębiorczość jest wzmocniona, Ateny.
- Organizacja Badań i Analiz, (2022). Mapping the Greek Start-up Business Ecosystem, Ateny.

20. BIBLIOGRAFIA - POLSKA

- Arwaj, A., Dziewit, W., Jagieło, M., Jedliński, K., Król, P., Pawlak, M. i Snażyk, T. (2020). Polskie startupy 2020. Edycja Covid. Warszawa: Startup Poland.
- Bednarz, J. i Gostomski, E. (2018). Źródła i sposoby finansowania przedsiębiorstw. Gdańsk: Wydawnictwo Uniwersytetu Gdańskiego.
- Dziewit W. (2022). Polskie Startupy 2022 Startup Poland, Copyright Fundacja Startup Poland, Warszawa.
- Janasz, K., Kaczmarek, B. i Wasilczuk, J. E. (2020). Przedsiębiorczość i finansowanie innowacji. Warszawa: Polskie Wydawnictwo Ekonomiczne.

- Kogut, J. (2017). Finansowe oraz pozafinansowe formy wsparcia startupów w Polsce. Zarządzanie Finansami i Rachunkowość, 5(2), 29-38.
- Kowal, D. i Kowal, B. (2019). Finansowanie przedsiębiorczości innowacyjnej w Polsce. W: N. Iwaszczuk (red.), Innowacyjność w działalności gospodarczej (s. 27-41). Kraków: Wydawnictwo IGSMiE PAN.
- Michalczyk, W. (2022). Finansowanie działalności startupów w Polsce. W: A. Kuźmińska-Haberla, S. Bobowski (red.), Rola ekosystemu w rozwoju startupów. Przypadek Wrocławia (s. 77-102). Wrocław: Wydawnictwo Uniwersytetu Ekonomicznego we Wrocławiu.
- NCBiR. (2021). Horyzont Europa. Krajowy Punkt Kontaktowy programów badawczych UE, <https://www.kpk.gov.pl/horyzont-europa> (dostęp: 03.01.2024).
- Nieć, M. (2019). Startupy w Polsce. Raport 2019. Warszawa: PARP.
- PARP. (2021b). Finansowanie. <https://www.parp.gov.pl/component/grants/grantss> (dostęp: 03.01.2024)
- Prystrom, J. i Wierzbicka, K. (2015). Finansowanie działalności innowacyjnej. Warszawa: Difin
- Siemieniuk, Ł. (2017). Wybrane aspekty funkcjonowania akademickich inkubatorów przedsiębiorczości w Polsce. Optimum. Studia Ekonomiczne, 90(6), 79-92.
- Zembura, W. (2016). Finansowanie innowacji. Studia Ekonomiczne - Zeszyty Naukowe Uniwersytetu Ekonomicznego w Katowicach, (305), 109-125.