MGR ROBERT MICHALSKI

Zachodniopomorska Agencja Regionalnego S.A. w Szczecinie
e-mail: r.michalski@zarr.com.pl

PERSPEKTYWY ROZWOJU EKOSYSTEMU START-UPOWEGO W WOJEWÓDZTWIE ZACHODNIOPOMORSKIM W ŚWIELE EUROPEJSKICH TRENDÓW

Słowa kluczowe: ekosystem start-upowy, zasiew, wczesna faza, fuzje i akwizycje, instrumenty finansowe, dezinvestycje, wejścia kapitałowe

Abstrakt. Województwo zachodniopomorskie nie należy do czołówki polskich regionów pod względem innowacyjności gospodarki. Przekłada się to na kondycję lokalnej sceny start-upowej, która nie jest wymieniana wśród głównych polskich ekosystemów (liderami pozostają Warszawa, Wrocław, Kraków), jak i nie jest porównywalna z nieodległymi globalnymi hubami start-upowymi (Berlin, Kopenhaga, Göteborg). Równolegle w regionie inwestuje się znaczne kwoty za pośrednictwem instrumentów finansowych, a także podejmowane są liczne starania mające na celu rozbudowę ekosystemu start-upowego.

Development perspectives of the start-up ecosystem
in Westpomeranian Region in the light of European trends

Keywords: start-up ecosystem, seed, early stage, M&A, financial instruments, exits, equity

Abstract. Westpomeranian Region is not a leader when it comes to level of innovation of the economy in Poland. It causes an effect in the condition of the local start-up scene, which neither is mentioned among the leading Polish ecosystems (Warsaw, Wrocław and Kraków are the leaders) nor comparable with located nearby global start-up hubs (Berlin, Copenhagen, Gothenburg). Likewise significant funds are allocated in the region through financial instruments as well as many efforts are put in development of the start-up ecosystem.

Wprowadzenie

Istniejące w Polsce sceny start-upowe skorzystały na absorpcji środków unijnych z różnym natężeniem. Programy operacyjne wynegocjowane z Komisją Europejską w ostatnich dwóch okresach programowania z różnym natężeniem dotyczyły

problemu scen start-upowych. Dobrym przykładem jest Program Operacyjny Polska Wschodnia 2014–2020 zawierający działania bezpośrednio nastawione na rozbudowę ekosystemów start-upowych w pięciu województwach tzw. ściany wschodniej (platformy startowe). Lokalne sceny start-upowe zostały zasilone poprzez pochodzące ze środków unijnych dotacje, ale też instrumenty finansowe.

W województwie zachodniopomorskim w okresie programowania 2007–2013 uruchomione zostały instrumenty finansowe JEREMIE i JESSICA. W bieżącej perspektywie finansowej dostępne są pożyczki ze środków RPO WZ 2014–2020 jako Jeremie 2. JEREMIE to pożyczki, poręczenia i wejścia kapitałowe, które wkroczyły już w trzeci cykl wykorzystania przez firmy. W przypadku mającej wolniejsze tempo spłat JESSICA środki rozpoczęły drugi obrót. Z kolei środki Jeremie 2 są ciągle w pierwszym cyklu wykorzystania.

Główna hipoteza przyjęta przez autora niniejszego artykułu brzmi: odpowiednio dopasowane instrumenty wsparcia, łączące w sobie strumienie środków publicznych (głównie unijnych) i prywatnych, przyspieszą rozwój zachodniopomorskiej sceny start-upowej w porównaniu do innych ośrodków o podobnym potencjale.

W pierwszej części artykułu zidentyfikowano instrumenty finansowe, które wspierały start-upy na poszczególnych etapach rozwoju, a następnie dokonano przeglądu trendów globalnych odnośnie do kapitałowego finansowania start-upów. W trzeciej części artykułu podjęto próbę odpowiedzi na pytanie, jak silnym graczem globalnym jest europejska (unijna) scena start-upowa. W dalszych częściach przeanalizowano pokrótce polską scenę start-upową w odniesieniu do ekosystemu zachodniopomorskiego oraz dotychczasowe wykorzystanie instrumentów finansowych na Pomorzu Zachodnim w kontekście wspierania firm na etapie *seed* (zasiewu) i start-up (rozruchu), a także mocne i słabe strony ekosystemu start-upowego w województwie zachodniopomorskim. W podsumowaniu zaproponowano konkretne działania rozwojowe dla zachodniopomorskiej sceny start-upowej, co należy uznać za główny cel artykułu.

1. Typologia instrumentów finansowych mających potencjał w kontekście wzmacniania ekosystemu start-upowego

Problem dostępu do kapitału nabiera szczególnego znaczenia w przypadku młodych firm bez historii kredytowej i bez majątku potrzebnego na zabezpieczenie. A z takimi podmiotami mamy do czynienia w przypadku ekosystemów start-upowych. W obszarze firm będących na etapie *seed* i start-up mamy do czynienia z kumulacją dwóch zjawisk:

- a) innowacji – pożądanym przez władarzy każdego regionu i budujących wskaźniki, dzięki którym instytucje zarządzające rozliczają unijne wsparcie z Komisja Europejską;
- b) nadprzeciętnie wysokiego ryzyka niepowodzenia, odstraszaającego pośredników finansowych, dla których np. niespłacona pożyczka wiąże się z bardzo niebezpiecznym dla nich zjawiskiem utraty własnego kapitału obecnego w montażu finansowym każdej jednostkowej operacji.

Instytucjom zarządzającym środkami unijnym marzą się wyłaniające się z luki finansowej nowości technologiczne, podczas gdy pośrednicy finansowi najbezpieczniej czują się, pożyczając środki unijne na przykład warsztatom samochodowym lub salonom fryzjerskim z bazą stałych klientów oraz z łatwo zbywalnym majątkiem jako zabezpieczeniem.

Instrument finansowy z definicji powinien być skonstruowany jako remedium na zdiagnozowaną *ex ante* lukę finansową, a ekosystemy start-upowe skupiają firmy z luki finansowej.

Rysunek 1. Luka kapitałowa w finansowaniu start-upów

Źródło: Brzozowska (2008, s. 18).

Luka finansowa (zwana luką Macmillana) jest różnicą pomiędzy potrzebami poszukujących kapitału (start-upami) a wymaganiami stawianymi przez posiadaczy nadwyżek kapitału (np. komercyjnym sektorem finansowym). Luka kapitałowa jest najczęściej wskazywanym skutkiem braku efektywności rynku, w szczególności przedsięwzięć, dla których potrzebna kwota finansowania jest za niska lub które są zbyt mało płynne i zbyt ryzykowne, by spełnić wymagania dawców kapitału obcego, głównie na etapie uruchamiania (*seed*), wczesnego rozwoju lub początkowej fazy ekspansji (Brzozowska, 2008, s. 18).

W tradycji europejskiej rozróżnia się następujące etapy inwestycji z wykorzystaniem instrumentów finansowych (Kornasiewicz, 2004, s. 32–33):

1. Kapitał inkubacyjny (*seed*) – środki konieczne do sfinansowania bardzo wczesnego etapu przedsięwzięcia (TRL 1–4). Najczęściej jest to finansowanie budowy prototypu bazującego na innowacyjnym pomysle lub finansowanie badania marketingowego. Za typowe inwestycje *seed* przyjmuje się kwoty do około 10 tys. euro.
2. Kapitał początkowy (start-up) – finansuje rozwój produktu (TRL 5–8). Na tym etapie mogą już być zakończone formalne procedury związane z założeniem firmy (spółki). Może ona mieć pewne doświadczenia w sprzedaży produktu, jednak nie na skalę rynkową (komercyjną). Finansowanie typu start-up jest niewielkie i podobnie jak przy finansowaniu *seed* zajmują się nim wyspecjalizowane fundusze.
3. Inne etapy wczesnego rozwoju (*early stage*) – charakteryzują się zakończonym etapem rozwoju produktu, jednak przedsiębiorstwo nie generuje jeszcze zysku (TRL 9). Finansowanie jest potrzebne do rozpoczęcia produkcji i sprzedaży na skalę rynkową (komercyjną). Ten etap rozwoju firmy jest bardziej atrakcyjny dla funduszy *venture capital*.
4. Rozwój (*expansion*) – środki pochodzące z instrumentu finansowego mogą być użyte na zwiększenie produkcji, rozwój produktu, marketing lub dostarczenie dodatkowego kapitału obrotowego.

W Zachodniopomorskiem etap 1 był możliwy do współfinansowania w ramach produktu finansowego JEREMIE „Pożyczka globalna na rozwój przedsiębiorczości akademickiej” (od 10 tys. do 75 tys. zł). Może być on finansowany również w ramach crowdfundingu (np. szczeciński portal wspieram.to ma w ofercie taką usługę dla start-upów). Etapy od 2 do 4 można finansować w ramach produktu kapitałowego JEREMIE Seed Capital (wejścia kapitałowe od 300 tys. do 1,5 mln zł) oraz w ramach Pożyczki Globalnej (do 500 tys. zł) i Reporęczenia (do 1,8 mln zł).

Celem inwestowania w kapitał załączkowy (*seed*) jest doprowadzenie do wzrostu wartości dotychczas nieznanego przedsiębiorstwa, a następnie zbycie udziałów z zyskiem. „Wyjście” (dezinwestycja) z przedsiębiorstwa można nastąpić poprzez sprzedaż firmy inwestorowi z branży (np. koncernowi), ofertę na giełdzie (IPO) lub wykup menadżerski (kierownictwo odkupuje udziały od inwestora) (Pluskota, 2011, s. 92).

2. Analiza trendów globalnych – sceny start-upowe w Europie i USA

W latach 1980–2009 fundusze *private equity* notowały dynamiczne fazy wzrostowe i okresy głębokich recesji. W każdym przypadku intensywny rozwój inwestycji był bezpośrednio powiązany z łatwością przyswajania innowacji, szybko zmieniających się warunków rynkowych oraz brakiem jakichkolwiek barier w pozyskiwaniu kapitału przez fundusze. Kolejne wzrosty w inwestycjach funduszy pojawiały się w momencie zanotowania wzrostu PKB i wzrostu wycen spółek. Transakcje IPO oraz M&A (fuzje i akwizycje) zaczęły być bardzo dochodowe dla funduszy *venture capital*. Nagły wzrost zakończył się tzw. bańką internetową mającą swoje apogeum w latach 2000–2001. Mimo tego już w 2003 roku aktywność funduszy powróciła na ścieżkę szybkiego wzrostu (Zasępa, 2010, s. 157–158). Ten wzrost, choć nie bez korekt, trwa po dziś dzień.

Bazując na danych 56 tys. akwizycji udziałów na świecie od 2010 roku do połowy 2018 roku, można obliczyć, że stosunek pomiędzy Ameryką Północną a Europą (cały kontynent bez Rosji) zarówno pod względem liczby transakcji, jak i ich kwot wynosi mniej więcej 2:1. Z perspektywy mieszkańca starego kontynentu optymizmem napawa fakt, że Europa pozostawia daleko w tyle pozostałe dwa regiony świata (Teare, 2018, s. 5):

- a) makroregion Azja–Pacyfik – relacja około 8:1 na korzyść Europy (od Kazachstanu poprzez Indie, Chiny, Japonię, Koreę aż po Australię);
- b) bogaty w petrodolary makroregion składający się z krajów Bliskiego Wschodu i Rosji – aż 10:1 na korzyść Europy.

Od 2010 roku mamy do czynienia z ogromnym wzrostem liczby transakcji udziałowych, których przedmiotem są start-upy, z 645 sztuk o wartości 21 mld dolarów w 2010 roku do 4228 sztuk i 219 mld dolarów w 2018 roku (w ujęciu od lipca 2017 r. do czerwca 2018 r.). Pod względem wielkości transakcji rekordowy był rok 2016 z 246 mld dolarów przy 3293 transakcjach. Od tego roku mamy do czynienia lekką korektą trendu wzrostowego, którego dynamika wcześniej potrafiła osiągać 50% w latach 2014–2015 (Teare, 2018, s. 2). Środki inwestowane rocznie w start-upy na całym świecie przewyższają nominalny PKB państw takich, jak: Finlandia, Portugalia, Egipt, Wietnam czy Peru (czwarta dziesiątka państw w rankingu PKB wg danych MFW za 2017 r.).

Jeżeli nie dojdzie do załamania widocznego trendu wzrostowego, należy się spodziewać jeszcze większego odpłynięcia światowego kapitału do start-upów w kolejnych latach, tym bardziej iż dotychczasowe doświadczenia obfitują w przykłady udanych inwestycji. Patrząc na dominujące globalne trendy, należy stwierdzić, że Europa mimo bezpiecznej pozycji gracza numer 2 na światowym rynku start-upowym

w wielu zestawieniach wypada dosyć blado w porównaniu z Ameryką Północną. Aż 27% przejęć europejskich start-upów dokonały amerykańskie przedsiębiorstwa. Suma wyjść ze start-upów od 2010 roku tylko w Dolinie Krzemowej to 83% wszystkich wyjść w całej Europie w analogicznym czasie (Teare, 2018, s. 6).

Amerykański biznes wykazuje dwukrotnie większy potencjał inwestowania w start-upy niż jego europejski odpowiednik. 68% wszystkich transatlantyckich transakcji dokonały podmioty amerykańskie, a tylko 32% – europejskie. Amerykańskie firmy od 2010 roku nabyły w start-upach w Europie lub USA udziały warte 744 mld dolarów, podczas gdy europejskie przedsiębiorstwa zaledwie 209 mld. Średnia szacunkowa dezinwestycja w przypadku start-upu w USA wynosi 100 mln dolarów, natomiast w Europie 30 mln dolarów (Teare, 2018, s. 7–8).

3. Paneuropejski ekosystem start-upowy w agendzie Komisji Europejskiej vs. Brexit

Z inicjatywy Komisji Europejskiej rodzi się wiele projektów mających na celu tworzenie powiązań między ekosystemami na terenie Unii Europejskiej, aby stworzyć paneuropejską scenę start-upową. Jednocześnie Komisja inwestuje w powiązanie paneuropejskiego ekosystemu z globalnymi hubami start-upowymi zlokalizowanymi w Dolinie Krzemowej czy w Izraelu.

Statystyki dotyczące scen start-upowych w Unii Europejskiej nie napawają entuzjazmem nie tylko ze względu na opisaną powyżej, ciągle powiększającą się przepaść pomiędzy Europą a USA. Drugim problemem jest Brexit, którego skutki mogą być dużym ciosem dla tych, którzy podejmują wysiłki mające na celu zniwelowanie różnic pomiędzy ekosystemami start-upowymi w USA oraz w Unii Europejskiej. Brytyjska scena start-upowa jest zdecydowanym liderem wszelkich europejskich zestawień – grupuje podobną liczbę start-upów jak Benelux, Niemcy, Francja, Włochy i Hiszpania razem wzięte (Teare, 2018, s. 7).

Tabela 1. Liczba akwizycji w czołowych hubach start-upowych w USA i UE od 2010 roku do połowy 2018 roku (w szt.)

USA		Europa	
Nowy Jork	1 551	Londyn	1 422
San Francisco	1 251	Paryż	456
Chicago	397	Berlin	176
Austin	296	Warszawa	38

Źródło: Teare (2018, s. 8).

Brexit oznacza redukcję potencjału ekosystemu start-upowego Unii Europejskiej niespełna o połowę. Od 2010 roku w Wielkiej Brytanii miało miejsce 2475 akwizycji udziałów w start-upach. Choć jest to tylko 1/6 akwizycji mających miejsce w tym czasie w USA, to dla porównania suma akwizycji start-upów we Francji i w Niemczech wynosiła około 1/3 wyniku Wielkiej Brytanii (Teare, 2018, s. 7).

Tabela 2. Liczba dezinwestycji w czołowych hubach start-upowych w USA i UE od 2010 roku do połowy 2018 roku (w szt.)

USA		Europa	
San Francisco	1 551	Londyn	1 009
Nowy Jork	1 035	Paryż	339
Chicago	267	Berlin	199
Austin	257	Warszawa	44

Źródło: Teare (2018, s. 8).

Jak zobrazowano w tabelach 1 oraz 2, jedynym europejskim hubem rywalizującym jak równy z równym z hubami w USA jest Londyn, co potwierdza postawioną wcześniej tezę.

4. Ekosystem start-upowy w Polsce

Opracowany przez fundację Start-up Poland raport *Polskie startupy* wśród siedmiu czołowych ośrodków miejskich pod względem liczby start-upów nie wymienia Szczecina. We wszystkich kategoriach góruje Warszawa, która koncentruje 29% objętych badaniem start-upów. Następne pozycje zajmują: Wrocław (12%) oraz Kraków (10%). Niżej są posiadające porównywalną rozmiarami scenę start-upową: Poznań (raport wykazał spowolnienie w rozwoju ekosystemu w stolicy Wielkopolski), Trójmiasto i Lublin (wszystkie trzy ośrodki po 6% zidentyfikowanych start-upów). Listę zamyka nowy na liście Rzeszów (5%), który przegonił Łódź (Beauchamp, Krzysztofiak-Szopa, Skała, 2018, s. 6).

Statystyczny polski start-up, według Raportu Start Up Poland, ma dwóch założycieli w wieku 30–39 lat (średnia co roku delikatnie przesuwana się w stronę 40+), którzy najczęściej są absolwentami uczelni technicznej. Raczej nie mają oni stopnia naukowego (33% ma doktorat lub wyższy stopień naukowy) i najwyżej jeden z nich mieszkał, pracował lub studiował za granicą (46% respondentów Startup Poland przebywało za granicą dłużej niż 3 miesiące). Obaj są Polakami (tylko 7%

założycieli start-upów to obcokrajowcy, z czego połowa jest obywatelami Ukrainy) (Beauchamp i in., 2018, s. 15–16).

W raporcie Startup Poland wśród pięciu pierwszych sprzedawanych produktów znalazły się (Beauchamp i in., 2018, s. 24–25):

- *big data* (15%),
- *Internet of Things* (IoT) (14%),
- *analityka / reaserch tools / business intelligence* (13%),
- *fintech* (11%),
- technologie marketingowe (*martech*) (10%).

Wyłaniający się z tych danych obraz wskazuje na znaczne rozdrobnienie oraz brak dziedzin dominujących. Pewne wnioski można wyciągnąć, zestawiając liczbę start-upów w tych samych 5 dziedzinach z przychodami powyżej 100 tys. za ostatnie pół roku w stosunku do tych procentów którzy wykazali brak stałych przychodów (Beauchamp i in., 2018, s. 24–25):

- *big data* – 23% z przychodami powyżej 100 tys. do 59% bez stałych przychodów,
- *Internet of Things* (IoT) – 11% do 66%,
- *analityka / reaserch tools / business intelligence* – 18% do 59%,
- *fintech* – 20% do 58%,
- *martech* – 28,5% do 53%.

Analiza wyników badania wskazuje na słabszą przychodowość start-upów z dziedziny IoT – drugie miejsce na liście popularności, a ostatnie po uwzględnieniu stabilności przychodowej.

5. Instrumenty finansowe w Zachodniopomorskiem – analiza wykorzystania w kontekście ekosystemu start-upowego

JEREMIE i JESSICA to łącznie ponad 428 mln zł (JEREMIE – 280 mln zł, JESSICA z 148 mln zł) do wykorzystania w województwie zachodniopomorskim w formule zwrotnej. Łączna wartość zawartych do połowy 2018 roku umów wyniosła 915 425 982,90 zł, z czego 758 822 068,00 zł środków pochodziło z JEREMIE, 156 603 914,90 zł z JESSICA.

Na koniec pierwszego półrocza 2018 roku pośrednicy finansowi zawarli 6267 umów z ostatecznymi odbiorcami (z czego 6246 w ramach JEREMIE, a 21 w ramach JESSICA). Łączna wartość umów uwzględniająca współfinansowanie ze środków własnych pośredników finansowych w JEREMIE i funduszy miejskich w JESSICA do połowy 2018 roku wyniosła 1 387 518 033,40 zł. Oznacza to, iż z pierwotnej

alokacji wynoszącej 428 mln zł wykreowano ponad trzykrotnie większą kwotę finansowania dla zachodniopomorskich firm. Wśród 6246 przedsiębiorstw wspartych w ramach JEREMIE było:

- 5252 mikroprzedsiębiorstw (84,09%),
- 925 małych przedsiębiorstw (14,81%),
- 69 średnich przedsiębiorstw (1,10%).

Tabela 3. Liczba przedsiębiorstw w podziale na poszczególne produkty finansowe na 30 czerwca 2018 roku

Typ	Pożyczka Globalna	Poręczenie Portfelowe	Reporęczenie	Produkt Kapitałowy	Razem
Mikroprzedsiębiorstwo	2 845	463	1 924	20	5 252
Małe przedsiębiorstwo	321	4	600	0	925
Średnie przedsiębiorstwo	33	1	35	0	69
Razem	3 199	468	2 559	20	6 246

Źródło: opracowanie własne, ZARR S.A.

Analiza powyższych danych wskazuje na dominację mikroprzedsiębiorstw wśród ostatecznych odbiorców JEREMIE – 3199 jednostek, z których aż 1155 to przedsiębiorstwa nowo powstałe. 1149 z 3199 można zaseregować jako firmy typu start-up (czyli takie, które działają poniżej 2 lat) oraz 6 jako firmy typu *seed*. Oznacza to, że 18,5% wszystkich analizowanych przedsiębiorstw wspartych w ramach JEREMIE stanowią firmy typu start-up. Wsparcie dla przedsiębiorstw typu *seed* osiągnęło poziom zaledwie 0,1% i zaistniało tylko w ramach produktu finansowego Produkt Kapitałowy. Pozwala to wydzielić strumień wsparcia potencjalnie budującego ekosystem start-upowy w ramach JEREMIE. Zakładając, że metodologia określenia firmy typu start-up przyjęta w raportowaniu dokonywanym pomiędzy Zachodniopomorskim Funduszu Rozwoju a Urzędem Marszałkowskim jest trafna, 18,5% transakcji potencjalnie wsparło firmy będące częścią ekosystemu start-upowego.

Tabela 4. Transakcje w podziale na fazy rozwoju firm w poszczególnych produktach finansowych JEREMIE na 30 czerwca 2018 roku

Typ	Pożyczka Globalna	Poręczenie Portfelowe	Reporęczenie	Produkt Kapitałowy	Razem
Start-up	720	176	239	14	1 149
<i>Seed</i>	0	0	0	6	6
MŚP	2 479	292	2 320	0	5 091
Inne niż MŚP	0	0	0	0	0
Razem	3 199	468	2 559	20	6 246

Źródło: opracowanie własne, ZARR S.A.

Należy zaznaczyć, że środki JESSICA ze względu na charakter finansowanych w ramach tej inicjatywy projektów miejskich (obiekty biurowe w loftach lub nowe w ramach regeneracji terenów przeznaczonych do rewitalizacji, reaktywacja produkcji przemysłowej, turystyka) nie były dotąd wykorzystywane na budowę ekosystemu start-upowego w Zachodniopomorskiem. Nie wyklucza to użycia tych środków na taki cel w przyszłości.

Jak wspomniane powyżej 18,5% przekłada się na środki finansowe? Według stanu na 30 czerwca 2018 roku wartość umów z pośrednikami finansowymi w JEREMIE oraz funduszami miejskimi w JESSICA wyniosła 915 425 982,90 zł, z czego:

- Pożyczka Globalna – 351 698 000,00 zł,
- Reporęczenie – 268 500 000,00 zł,
- Poręczenie Portfelowe – 43 424 068,00 zł,
- Produkt Kapitałowy – 20 000 000,00 zł,
- Pożyczki Miejskie (duże pożyczki inwestycyjne JEREMIE + JESSICA) – 231 803 914,90 zł.

Środkami przeznaczonymi w pełni dla ekosystemu start-upowego jest cała alokacja przekazana na realizację projektu kapitałowego, ponieważ trafiły one do starannie wyselekcjonowanych firm technologicznych będących na etapie *seed* i start-up. Ponadto prawie co piąta transakcja w ramach produktów: Reporęczenie, Pożyczka Globalna, Poręczenie Portfelowe trafiła do firmy w fazie start-up (1135 z 6226). Od 2009 roku potencjalnie aż około 219 mln zł trafiło w województwie zachodniopomorskim do ekosystemu start-upowego w ramach JEREMIE.

Podsumowanie

Stosunkowo nowym zjawiskiem jest rywalizacja ekosystemów o talenty technologiczne. Ośrodki miejskie, które obecnie mają za sobą lata inwestowania w ekosystemy start-upowe, mogą poszczycić się między innymi zwiększonymi wpływami z lokalnych podatków, prywatnym kapitałem pozyskanym poprzez aniołów biznesu i fundusze *venture capital* czy też sprawniejszym wykorzystaniem środków unijnych (szczególnie w najtrudniejszych do wdrożenia obszarach, jak np. komercjalizacja efektów prac B+R).

W roku 2018 z inicjatywy Zachodniopomorskiej Agencji Rozwoju Regionalnego S.A. w ramach finansowanego ze środków Unii Europejskiej projektu Westpomeranian ICT Start Up Hub (WePUP) zrealizowane zostało badanie mające na celu zmapowanie zachodniopomorskiego ekosystemu startapowego. Badanie, jak i cały

projekt, skoncentrowano na start-upach z branży ICT w szerszym ujęciu, to znaczy dopuszczając firmy z innych branż pod warunkiem wykorzystywania rozwiązań ICT.

Analizując trendy panujące globalnie, odnosząc się do procesów mających miejsce na polskich scenach start-upowych oraz bazując na rekomendacjach z raportu opracowanego w ramach projektu WePUP, władarze regionu oraz ośrodki animujące regionalny ekosystem start-upowy powinni:

1. Popularyzować wśród młodzieży pracę na własny rachunek. Jako przykład mogą posłużyć działania podjęte w ramach projektu WePUP, to jest dwie edycje warsztatów „Start Up Shaker”. Uczestniczy w nich młodzież szkół średnich, tworząc zespoły start-upowe, które prezentują swoje wstępne pomysły przed prawdziwymi inwestorami.
2. Utworzyć i aktualizować wykaz start-upów i scale’apów – przydatne narzędzie internetowe (One Stop Shop) powstało w ramach projektu WePUP.
3. Organizować cykliczne spotkania grupy roboczej skupiającej podmioty tworzące ekosystem.
4. Przygotować program mikrofinansowania dla start-upów w fazie *seed* – można do tego wykorzystać środki na wsparcie kapitałowe w ramach Jeremie 2, których uruchomienie planowane jest na 2019 rok. Ponadto przez cały 2019 rok będą dostępne u pośrednika finansowego IQ Pomerania/MM PRIME TFI środki na wejścia kapitałowe w ramach JEREMIE (od 300 tys. do 1,5 mln zł). Równolegle w 2019 roku rozpocznie swoją działalność zasilony środkami PFR Ventures Fundusz VC PomerAngels.
5. Zintensyfikować kontakty z międzynarodową społecznością start-upową.

Wdrożenie i realizacja powyższych pięciu działań powinno pozwolić zachodniopomorskiemu ekosystemowi start-upowemu na dalszy rozwój. Inicjujące działania podjęte w ramach WePUP bez kontynuacji, z zaangażowaniem wszystkich podmiotów tworzących ekosystem, zostaną rozwodnione i nie dadzą spodziewanego efektu.

Dominującą pozycję w skali kraju z pewnością utrzyma ekosystem warszawski, w zasadzie jedyny dostrzegalny w skali globalnej. Sukcesem ekosystemu szczecińskiego byłoby zbliżenie się do wyników w zakresie na przykład liczby istniejących start-upów czy też liczby i kwot dezinwestycji osiąganych w Poznaniu czy Łodzi. Będzie to możliwe pod warunkiem zwiększania skali działań takich jak te, które ZARR S.A. pojęła we współpracy ze swoimi partnerami zagranicznymi w ramach projektu WePUP. Niewątpliwą rolę do odegrania będą miały też nowe produkty finansowe przygotowywane przez Bank Gospodarstwa Krajowego jako Menadżera Funduszu Funduszy Jeremie 2 oraz ZARR S.A. jako Zachodniopomorskiego Funduszu Rozwoju.

Kolejnym istotnym elementem jest uwzględnienie potrzeb lokalnej sceny start-upowej w RPO WZ 2021–2027, który powinien sfinansować kontynuację działań podjętych w ramach projektu WePUP. Nowy program powinien także dostarczyć kolejny zastrzyk środków zarówno w formie zwrotnej (pożyczki, poręczenia, *equity*), jak i dotacyjnej. Dobrym punktem odniesienia mogą tutaj być doświadczenia z Programu Operacyjnego Polska Wschodnia oraz wspomniane Platformy Startowe. Oferują one w pierwszym etapie jedynie pomoc ekspercką o charakterze inkubacyjnym. Wsparcie inwestycyjne pojawia się dopiero w etapie drugim.

Literatura

- Beauchamp, M., Krzysztofiak-Szopa, J. (2018). *Złota księga venture capital w Polsce*. Warszawa: Fundacja Startup Polska.
- Beauchamp, M., Krzysztofiak-Szopa, J., Skąła, A. (2018). *Polskie startupy. Raport 2018*. Warszawa: Fundacja Startup Polska.
- Brzozowska, K. (2008). *Business Angels na rynku kapitałowym. Motywacje, inwestowanie, efekty*. Warszawa: CeDeWu.
- Innova, ZARR S.A. (2018). *Study Mapping on Westpomeranian Startups and Scaleups*. Rome: Westpomeranian ICT Start-Up Hub.
- Kornasiewicz, A. (2004). *Venture Capital w krajach rozwiniętych i w Polsce*. Warszawa: CeDeWu.
- Pluskota, P. (2011). Finansowanie inwestycji. W: J. Perenc, J. Hołub-Iwan (red.), *Innowacje w rozwijaniu konkurencyjności firm* (s. 81). Warszawa: C.H. Beck.
- Teare, G. (red.) (2018). *Tech Startup M&A*. San Francisco: Mind the Bridge.
- Zasępa, P. (2010). *Venture Capital. Sposoby dezinwestycji*. Warszawa: CeDeWu.

Cytowanie

- Michalski, R. (2018). Perspektywy rozwoju ekosystemu start-upowego w województwie zachodniopomorskim w świetle europejskich i globalnych trendów. *Europa Regionum*, 4 (XXXVII), 41–52. DOI: 10.18276/er.2018.37-03.