

VADEMECUM INNOWACYJNEGO PRZEDSIĘBIORCY

FINANSOWANIE INNOWACJI W MAŁYCH I ŚREDNICH PRZEDSIĘBIORSTWACH

Autorzy:
Paweł GŁODEK
Mariusz GOŁĘBIEWSKI

TOM II

Warszawa 2006

Redakcja naukowa:

Krzysztof B. MATUSIAK

Korekta:

Krzysztof Wójcik – DjaF

© Copyright by

Uniwersytet w Białymstoku – Wschodni Ośrodek Transferu Technologii, Górnośląska Agencja Przekształceń Przedsiębiorstw S.A., Politechnika Krakowska – Centrum Transferu Technologii, Politechnika Wrocławska – Wrocławskie Centrum Transferu Technologii, Uniwersytet Warmińsko-Mazurski w Olsztynie, Fundacja Uniwersytetu im. Adama Mickiewicza – Poznański Park Naukowo-Technologiczny, Rzeszowska Agencja Rozwoju Regionalnego – Centrum Transferu Technologii, Uniwersytet Warszawski – Uniwersytecki Ośrodek Transferu Technologii, Ośrodek Przetwarzania Informacji.

ISBN 83–907625–5–2

Wydanie I

Nakład 1800 egz.

WYDAWNICTWO PRZEZNACZONE DO BEZPŁATNEGO ROZPOWSZECHNIANIA

Projekt okładki:

Tomasz Majewski – DjaF

Skład:

Grażyna Krzyworzeka – DjaF

Przygotowanie do druku, druk i oprawa:

DjaF – Kraków, www.djaf.pl

SPIS TREŚCI

OD AUTORÓW	5
CZĘŚĆ 1. FINANSOWANIE PROJEKTÓW INNOWACYJNYCH	6
1. DLACZEGO TRUDNO JEST SFINANSOWAĆ PROJEKT INNOWACYJNY?	9
1.1. Trudności we właściwej ocenie wartości projektu	9
1.2. Długi okres zwrotu z inwestycji	9
1.3. Ryzyko	9
2. POTENCJALNE ŹRÓDŁA FINANSOWANIA A PROJEKT INNOWACYJNY	10
CZĘŚĆ 2. PRZEGLĄD ŹRÓDEŁ FINANSOWANIA INNOWACJI	12
1. <i>VENTURE CAPITAL</i>	13
1.1. Czym się różni <i>venture capital</i> od kredytu	13
1.2. Jakie przedsięwzięcia nadają się do finansowania przez <i>venture capital</i> ?	14
1.3. Inwestycja <i>venture capital</i> krok po kroku	15
1.4. Etapy finansowania firmy innowacyjnej	16
1.5. Skąd pozyskać inwestycję <i>venture capital</i> ?	19
2. POŻYCZKI NA FINANSOWANIE INNOWACJI UDZIELANE PRZEZ POLSKĄ AGENCJĘ ROZWOJU PRZEDSIĘBIORCZOŚCI	25
3. FUNDUSZE POŻYCZKOWE ORAZ FUNDUSZE PORĘCZEŃ KREDYTOWYCH	26
4. KREDYT TECHNOLOGICZNY UDZIELANY PRZEZ BGK	30
5. GRANTY NA REALIZACJĘ PROJEKTÓW CELOWYCH FINANSOWANE PRZEZ MINISTERSTWO EDUKACJI I NAUKI	31
6. WSPARCIE DLA PRZEDSIĘBIORSTW DOKONUJĄCYCH NOWYCH INWESTYCJI I MODERNIZACJI W FORMIE GRANTÓW (PROGRAM SPO WKP)	33
7. WSPARCIE DLA PRZEDSIĘBIORSTW DOKONUJĄCYCH NOWYCH INWESTYCJI I MODERNIZACJI W FORMIE GRANTÓW (PROGRAM ZPORR)	35
8. PLATFORMA START	36
9. NOWE ROZWIĄZANIA PODATKOWE WPROWADZONE USTAWĄ O NIEKTÓRYCH FORMACH WSPIERANIA DZIAŁALNOŚCI INNOWACYJNEJ	37

SŁOWNICZEK PODSTAWOWYCH POJĘĆ ZWIĄZANYCH Z FINANSOWANIEM INNOWACJI	38
BIBLIOGRAFIA	44
INFORMACJA O AUTORACH	46
ANKIETA	47

OD AUTORÓW

Innowacje i zaawansowane technologie są dziś podstawą rozwoju zarówno największych gospodarek światowych, jak i poszczególnych dynamicznie rozwijających się przedsiębiorstw. Często kojarzą się one ze znacznymi nakładami kapitałowymi i wielkimi korporacjami, jednak w nowoczesnej gospodarce ogromną rolę w ich kreowaniu i rozpowszechnianiu odgrywają małe i średnie przedsiębiorstwa. Ich niewątpliwymi zaletami są dynamizm przedsiębiorczy, elastyczność oraz zaangażowanie w realizowane projekty innowacyjne.

Warto podkreślić, że wprowadzanie i wykorzystywanie przez małe przedsiębiorstwa nowoczesnych technologii wymaga nie tylko wiedzy technicznej. Duże wyzwania stoją przed nimi w zakresie znajomości zagadnień ekonomicznych, prawnych, rynkowych i kompetencji z zakresu zarządzania. Ponadto, aby budować i utrzymywać swój potencjał innowacyjny, małe i średnie przedsiębiorstwa potrzebują odpowiedniego środowiska, w którym będą mogły pozyskiwać potrzebne im zasoby i informacje. Istotną rolę w budowie takiego środowiska odgrywają państwo oraz instytucje wsparcia.

Niniejsze trzytomowe vademecum ukazuje się w ramach serii wydawnictw zrealizowanej w ramach działań Ogólnopolskiej Sieci Transferu Technologii i Wspierania Innowacyjności MSP (STIM) przez ekspertów Stowarzyszenia Organizatorów Ośrodków Innowacji i Przedsiębiorczości w Polsce (SOOIPP). Jest ono formą przewodnika dla przedsiębiorców w zakresie podstawowych zagadnień związanych z transferem technologii, finansowaniem innowacji i własnością intelektualną. Tom drugi zawiera omówienie uwarunkowań finansowania projektów innowacyjnych oraz przegląd i charakterystykę instytucji i programów, których oferta stwarza małym i średnim przedsiębiorstwom szansę na pokonanie bariery finansowej w realizacji ich projektów innowacyjnych. Pominięto opis klasycznych źródeł finansowania, takich jak kredyt bankowy czy leasing. Ich charakterystyka jest szeroko opisywana w literaturze ogólnogospodarczej, a jednocześnie ich użyteczność, z punktu widzenia finansowania procesu innowacyjnego, jest ograniczona. Na końcu vademecum dołączony został słowniczek podstawowych terminów związanych z finansowaniem innowacji.

Autorzy pragną podziękować wszystkim ośrodkom wchodzącym w skład sieci STIM za cenne uwagi i wskazówki przy tworzeniu niniejszego opracowania oraz komentarze i udostępnienie niezbędnych materiałów.

Jeżeli należą Państwo do sektora MŚP i mają Państwo wątpliwości, z jakiej formy finansowania innowacji skorzystać – zachęcamy do kontaktu z siecią STIM. Konsultant STIM przyjedzie do Państwa firmy i doradzi, jak najlepiej postąpić.

Kontakty do regionalnych Ośrodków Sieci STIM znajdują się na 2 stronie okładki, a także na stronie internetowej: www.stim.org.pl.

**FINANSOWANIE PROJEKTÓW
INNOWACYJNYCH**

część

1

Choć poszczególne innowacje znacznie różnią się między sobą, to fakt, że powiązane są z pracą nad nową technologią i bazującym na niej produktem¹, powoduje, że przy ich wprowadzaniu można wyróżnić kilka etapów. Etapy te różnią się m.in. pod względem głównych zadań stojących przed przedsiębiorstwem, napotykanymi przez nie problemami oraz zapotrzebowania finansowego. Wykres przedstawiający finansową stronę takiego podejścia jest przedstawiony na rysunku 1. Wyróżnione na nim główne etapy to:

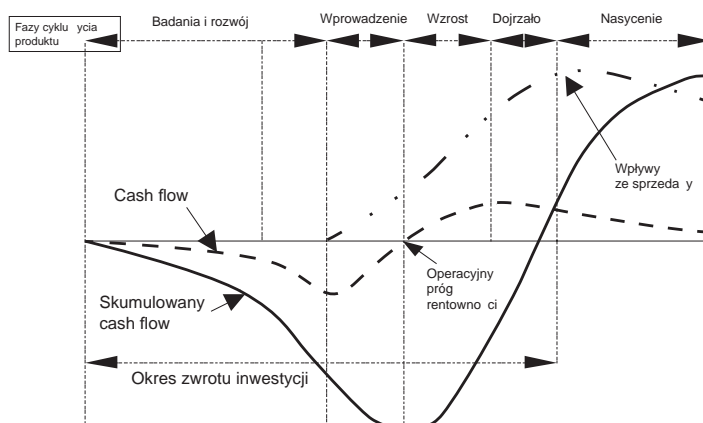
- 1) **etap badań i rozwoju** – wiąże się z wydatkami, podczas gdy projekt nie generuje żadnych wpływów,
- 2) **wprowadzenie** – produkt jest wprowadzany na rynek i zaczyna generować niewielkie wpływy, najczęściej jednak bieżące wydatki na realizację przedsięwzięcia przewyższają je; sytuację tę powodować może np. konieczność dokończenia inwestycji,
- 3) **wzrost** – okres dynamicznego wzrostu wpływów generowanych przez sprzedaż produktu, który został zaakceptowany przez rynek, został przekroczony operacyjny próg rentowności, więc sprzedaż finansuje koszty operacyjne związane z produkcją danego produktu,
- 4) **dojrzałość** – okres, w ramach którego generowana jest nadwyżka bieżących wpływów nad wydatkami, również skumulowana nadwyżka wpływów nad wydatkami przewyższa wartość nakładów początkowych i w związku z tym projekt zaczyna „zarabiać na czysto”.

Prowadzenie działalności badawczo-rozwojowej oprócz potencjalnych korzyści stanowi dla firmy podwójne obciążenie: wymaga ono znacznych nakładów finansowych, a ponadto znacznie wydłuża okres pomiędzy zapoczątkowaniem przedsięwzięcia a momentem, gdy zaczyna ono generować przychody ze sprzedaży. Z tego też względu za czynnik, który w największym stopniu wpływa na wielkość zapotrzebowania kapitałowego związanego z działalnością badawczo-rozwojową, uważa się problem „odległości technologii od rynku”, czyli to, jak dużo pracy dzieli daną technologię od momentu sprzedaży jej na rynku w formie gotowego produktu.

Od rozpoczęcia działań badawczo-rozwojowych na własną rękę aż do stworzenia prototypu przedsiębiorca będzie zaangażowany w kompleksowy, powtarzający się proces złożony z badań, konsultacji i stopniowego wdrażania poprawek. Im wcześniejszy etap zaawansowania prac nad technologią, nad którą rozpoczyna pracę potencjalny założyciel firmy, tym mniejsze szanse na krótki i względnie tani proces badawczo-rozwojowy.

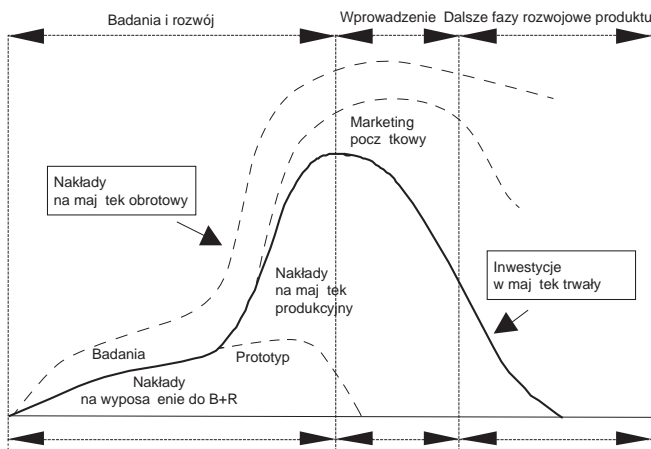
¹ Porównaj m.in. Oakey i Mukhtar, *United Kingdom High Technology Small Firm in Theory and Practice: a Review of Recent Trends*, referat prezentowany na SME Conference, Mikkeli, Finland 1998.

Rys. 1. Ogólna charakterystyka zapotrzebowania kapitałowego małych firm technologicznych w kontekście cyklu życia produktu



Źródło: opracowanie własne na podstawie Duhamel, M., Franzetti, P., Heese Ch. *Research into the financing of new technology based firms*, European Commission, 1995, s. 6.

Rys. 2. Struktura zapotrzebowania kapitałowego we wczesnych fazach życia firmy technologicznej



Źródło: opracowanie własne na podstawie Duhamel, M., Franzetti, P., Heese Ch. *Research into the financing of new technology based firms*, European Commission, 1995, s. 6.

Nakłady na prowadzenie działań badawczo-rozwojowych mogą obejmować m.in. wydatki na sprzęt laboratoryjny i wyposażenie potrzebne do prowadzenia badań, nakłady na niezbędne materiały, odczynniki, a także wydatki związane z zatrudnieniem personelu badawczego. Nic zatem dziwnego w tym, że przedsiębiorcy, wtedy gdy jest to tylko możliwe, starają się unikać konieczności działań B+R i stosować różnego typu działania alternatywne, w tym zakup technologii z zewnątrz.

Nakładami typowymi dla projektów wprowadzania produktów na rynek są nakłady na zakup i instalację majątku trwałego, w tym produkcyjnego. Osobną grupą nakładów są te związane z intensywnymi działaniami marketingowymi obejmującymi zarówno realizowane jeszcze przed wprowadzeniem produktu na rynek badania rynkowe, jak i następującą po tym akcją promocyjną przedstawiającą nowy produkt potencjalnym odbiorcom.

1. DLACZEGO TRUDNO JEST SFINANSOWAĆ PROJEKT INNOWACYJNY?

Zdobycie finansowania zewnętrznego dla realizacji projektu innowacyjnego jest generalnie zadaniem trudnym i wymagającym ze strony firmy znacznego zaangażowania. Koniecznym jest przełamanie nieufności dostawców kapitału. Projekty innowacyjne postrzegane są jako „niewygodne” dla potencjalnych źródeł finansowania. Poniżej przedstawiono wybrane czynniki, które ten obraz kształtują.

1.1. Trudności we właściwej ocenie wartości projektu

Projekty innowacyjne charakteryzują się sporym ładunkiem nowości. Trudno jest w większości przypadków oceniać je jak „tradycyjne” projekty inwestycyjne, w wypadku których jest już zidentyfikowany rynek, a wielkość produkcji wylicza się na podstawie wydajności kupowanych maszyn bądź linii produkcyjnej. Wymagają one większej elastyczności oraz znacznej wiedzy technicznej oraz rynkowej. Utrudnia ona i zwiększa koszty procesu oceny projektu. Nic więc dziwnego, iż taka charakterystyka inwestycji zniechęca szereg potencjalnych inwestorów (lub szerzej – źródeł kapitału).

1.2. Długi okres zwrotu z inwestycji

Znaczna część projektów innowacyjnych wykazuje wydłużony okres zwrotu zainwestowanego kapitału. Powodują to takie czynniki jak:

- rozpoczęcie projektu w fazie badań i rozwoju technologii/produktu,
- dodatkowy czas potrzebny na wdrożenie technologii do produkcji,
- wydłużony okres wprowadzania produktu na rynek spowodowany m.in. poprzez konieczność zapoznania się odbiorców z cechami innowacyjnego produktu,
- zwiększony poziom inwestycji związany z nakładami na wymienione wyżej działania powoduje, że wydłuża się okres potrzebny na wygenerowanie strumienia gotówki zapewniającego zwrot zainwestowanego kapitału.

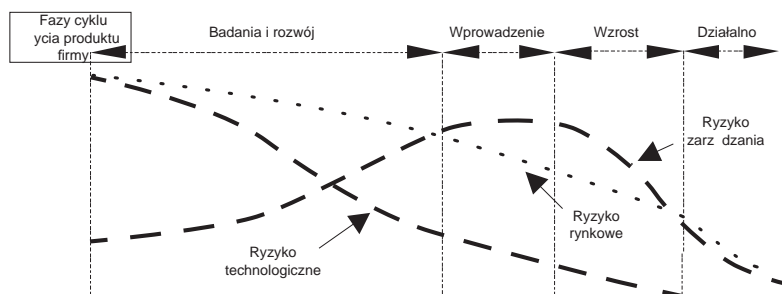
Należy zakładać, że im więcej z wymienionych powyżej czynników występuje w przypadku konkretnego projektu, tym dłuższy okres zwrotu będzie występował w jego przypadku.

1.3. Ryzyko

Projekty innowacyjne charakteryzują się często wyższym poziomem ryzyka niż projekty bazujące na produktach i technologiach już wykorzystywanych w działalności rynkowej. Do występujących w „normalnej” działalności rynkowej czynników ryzyka dołączają nowe, typowe dla projektów innowacyjnych. Można je scharakteryzować w trzech

płaszczyznach: (I) rynkowej, (II) technicznej oraz (III) zarządzania. Przybliżony przebieg linii odzwierciedlających poziom poszczególnych rodzajów ryzyka prezentuje rys. 3.

Rys. 3. Pola ryzyka w odniesieniu do faz cyklu życia produktu



Źródło: opracowanie własne.

2. POTENCJALNE ŹRÓDŁA FINANSOWANIA A PROJEKT INNOWACYJNY

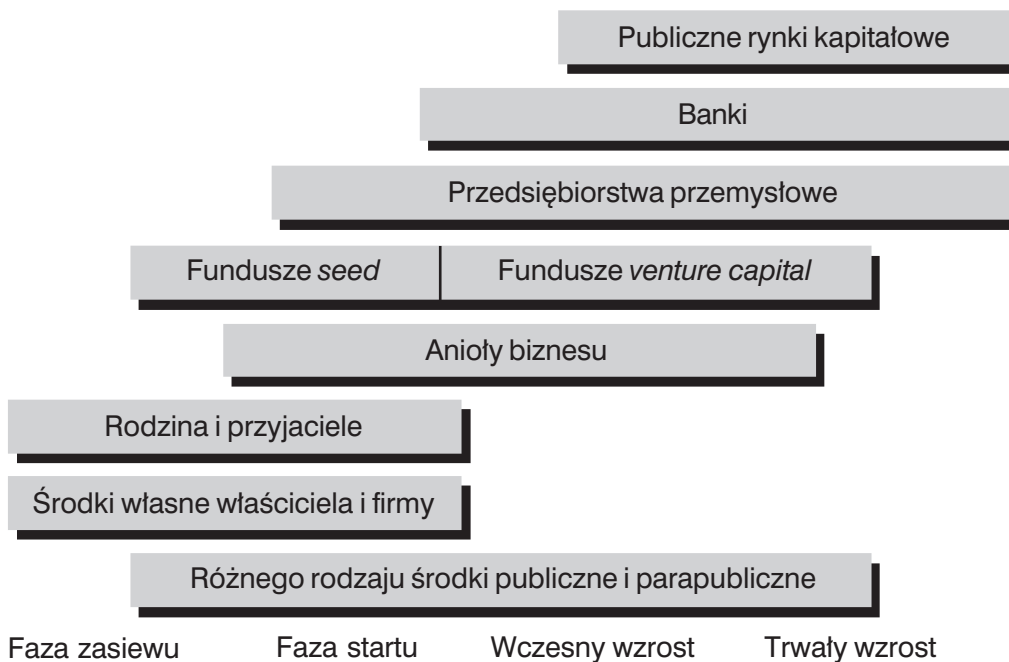
Analizując charakterystykę poszczególnych źródeł finansowania oraz śledząc praktykę gospodarczą, można przyporządkować źródła finansowania do poszczególnych faz rozwoju projektu innowacyjnego oraz rozwoju firmy. Możliwości zastosowania poszczególnych źródeł przedstawia rys. 4. Najwcześniej, wtedy gdy projekt jest jeszcze na wczesnym etapie rozwoju, wchodzi w grę środki własne firmy (jeśli firma istnieje) i oszczędności właściciela, jak również pożyczki od rodziny i krewnych. Są to jednak źródła ograniczone i zwykle nie stanowią dostatecznego zabezpieczenia finansowego dla realizacji projektu.

Na pewnym poziomie zaawansowania projektu przedsiębiorca może próbować pozyskać finansowanie zewnętrzne, głównie poprzez **anioty biznesu** (inwestorów indywidualnych) i **fundusze seed** oraz nieco później **fundusze venture capital**. Dla wdrożonego już projektu innowacyjnego bazującego na nowych rozwiązaniach technicznych jednym z potencjalnych źródeł finansowania mogą być **przedsiębiorstwa przemysłowe**. Mogą one wejść kapitałowo jako inwestor strategiczny lub (co jest lepsze z punktu niezależności firmy) jako korporacyjny inwestor *venture capital*.

Pomimo że głównym dostarczycielem kapitału do przedsiębiorstw jest sektor bankowy, w przypadku finansowania projektów innowacyjnych można stwierdzić, że **banki** zachowują daleko idącą wstrzemięźliwość, i co za tym idzie, można skorzystać z ich finansowania dopiero przy zaawansowanych projektach. Jest to związane po pierwsze z asekuracją banków przed ryzykiem, która jest bardzo duża, zarówno w polskiej rzeczywistości, jak i w krajach, gdzie system instytucji finansowych ma już długoletnie tradycje, po drugie – z wymaganiami dotyczącymi wysokich zabezpieczeń lub gwarancji kredytów inwestycyjnych wymaganych od firm z sektora małych i średnich przedsiębiorstw, które najczęściej przekraczają ich możliwości majątkowe i finansowe. W warunkach polskich dodatkowo mamy do czynienia z pewną słabością sektora bankowego, której wyrazem jest bardzo niski udział kredytów dla przedsiębiorstw.

Dla ilustracji można wskazać, że udział kredytów w relacji do PKB na koniec 2003 roku wyniósł zaledwie 30%, podczas gdy średnia dla 25 krajów obecnej UE wyniosła aż 93%. Polska pod tym względem wyprzedziła jedynie Słowację i Litwę².

Rys. 4. Fazy rozwoju projektu innowacyjnego, a główne źródła finansowania



Źródło: opracowanie własne z wykorzystaniem Bank of England, *The financing of technology-based small firms*, Bank of England, London 1996, s. 13.

Instrumenty **rynku kapitałowego** są dostępne dla wdrożonych i mocno zaawansowanych projektów innowacyjnych, realizowanych przez duże lub co najmniej średnie przedsiębiorstwa. Podstawową barierą dostępu małych przedsiębiorstw do rynku kapitałowego jest wielkość dokonywanych tam operacji finansowych. Tak np. ustawa o obligacjach pozwala emitować papiery komercyjne przy uproszczonej procedurze formalnej, wymaga jednak, aby wielkość emisji była równa lub wyższa niż 40 tys. euro. Pomimo że jest to poziom niewygórowany, to z punktu widzenia banku – agenta emisji, przyzwoity poziom rentowności osiąga bank przy wielkości emisji powyżej 10 mln zł. Oznacza to, że banki niechętnie będą angażowały się w emisje, które mogą zaakceptować średnie przedsiębiorstwa, nie wspominając o małych.

Instrumentem, o którym należy wspomnieć, są różnego rodzaju inicjatywy publiczne (**środki publiczne i parapubliczne**), których celem jest wspieranie działalności innowacyjnej małych i średnich przedsiębiorstw lub ogólnie firm tego sektora. Ze względu na zróżnicowanie form wsparcia, jak również ciągle następujące zmiany, trudno jest je jednak przypisać do konkretnej fazy rozwoju firmy czy projektu innowacyjnego.

² Narodowy Bank Polski, *Sytuacja finansowa banków w 2004 r. Synteza*. NBP, Warszawa, maj 2005, s. 8.

część

**PRZEGLĄD ŹRÓDEŁ FINANSOWANIA
INNOWACJI**

2

Druga część informatora jest poświęcona charakterystyce potencjalnych źródeł finansowania działalności innowacyjnej. Zaczyna się ona od szczegółowej charakterystyki *venture capital*, a następnie opisuje szereg źródeł związanych z różnego typu instrumentami finansowego wsparcia innowacyjnych przedsięwzięć.

1. VENTURE CAPITAL

Venture capital jest to rodzaj finansowania o charakterze udziałowym średnio- lub długoterminowym. Jest dostarczane przez inwestorów indywidualnych, duże przedsiębiorstwa lub profesjonalne firmy inwestycyjne. Przeznaczone jest głównie dla małych i średnich przedsiębiorstw nienotowanych na giełdzie papierów wartościowych, a posiadających znaczny potencjał szybkiego rozwoju. Akcje czy udziały tych przedsiębiorstw nabywane są z zamiarem ich późniejszej odsprzedaży. Inwestycja trwa zwykle od 2 do 5 lat, a zwrot zainwestowanego kapitału oraz potencjalne zyski inwestora pochodzą ze sprzedaży akcji/udziałów przedsiębiorstwa.

Z punktu widzenia firmy, inwestycja *venture capital* może być postrzegana jako pozyskanie dodatkowego akcjonariusza, który w zamian za dodatkowe akcje wyemitowane przez firmę wnosi do niej nowy kapitał. Inwestor *venture capital* nie jest jednak typowym współwłaścicielem firmy. Jego podstawowe cechy to:

- 1) nie zamierza uczestniczyć w bieżącym zarządzaniu firmą, zadowala się pozycją w radzie nadzorczej, która pozwala zbierać informacje na temat działań i kondycji firmy,
- 2) jest współwłaścicielem, który zainwestował na pewien okres – zwykle od 2 do 5 lat – a potem będzie starał się sprzedać posiadane akcje,
- 3) zwykle jest to akcjonariusz mniejszościowy, relatywnie rzadko obejmowane są również pakiety większościowe.

Sytuacja, w której do firmy wchodzi nowy współwłaściciel, może być szczególnie trudna do zaakceptowania przez firmy, które są własnością jednego właściciela, jednak jest to niezbędny koszt pozyskania tego rodzaju finansowania.

1.1. Czym się różni *venture capital* od kredytu

Ponieważ kredyt bankowy jest jednym z najbardziej znanych źródeł finansowania, porównując do niego *venture capital*, stosunkowo łatwo można zauważyć istotne różnice między nimi. Zestawienie zasadniczych cech obu źródeł zostało zamieszczone w tabeli 1.

Tabela 1. Podstawowe różnice pomiędzy kredytem bankowym a *venture capital*

Kryterium	Kredyt bankowy	<i>Venture capital</i>
Podstawowe kryteria oceny przedsięwzięcia	1. Zdolność kredytowa 2. Zabezpieczenia	1. Potencjał rozwoju firmy 2. Możliwość sprzedaży akcji na koniec inwestycji (ścieżka wyjścia)
Możliwość uzyskania wsparcia pozafinansowego	Pasywna rola w rozwoju firmy	Aktywna rola w rozwoju firmy, możliwe udzielenie wsparcia w postaci doradztwa (prawne, finansowe, marketing) lub też kontaktów biznesowych
Splata kapitału i koszty jego obsługi	Konieczność bieżącej spłaty pożyczonego kapitału oraz ponoszenia na bieżąco kosztów odsetek	Kapitał zostaje w firmie na stałe, brak jest bieżących kosztów obsługi inwestycji
Konieczność przekazania kontroli nad firmą	W ograniczonym stopniu, głównie chodzi o dostęp do dokumentów, który umożliwia bankowi bieżący przegląd sytuacji finansowej kredytobiorcy	Konieczność przekazania inwestorowi części kontroli nad firmą, zwykle inwestor wymaga zapewnienia mu miejsca w radzie nadzorczej firmy
Forma organizacyjno-prawna firmy	W zasadzie brak wymagań	Spółka akcyjna, choć niektóre fundusze deklarują zainteresowanie spółkami z ograniczoną odpowiedzialnością

Źródło: opracowanie własne.

1.2. Jakie przedsięwzięcia nadają się do finansowania przez *venture capital*?

Venture capital jest rozwiązaniem dla małych i średnich przedsiębiorstw, które zamierzają dynamicznie się rozwijać. Nie jest to więc źródło finansowania dla przedsiębiorstw, które poszukują jedynie kapitału obrotowego lub nastawione są na stopniowy, powolny rozwój. Podstawowe cechy charakteryzujące firmę, które sprzyjają inwestycji *venture capital*, to:

- 1) zdecydowana orientacja rozwojowa firmy oraz perspektywa rozwoju szybszego niż dana branża,
- 2) ulokowanie się na wzrostowym, przyszłościowym rynku – inwestorzy przykładają szczególną wagę do perspektyw rynku,
- 3) wyróżniająca się na rynku oferta produktów/usług lub przewaga technologiczna nad konkurentami,
- 4) profesjonalna, posiadająca duże zdolności menedżerskie kadra kierownicza, która potrafi sprawnie zarządzać rozwojem firmy,
- 5) duże zapotrzebowanie kapitałowe – jednak jego preferowana wielkość zależy od inwestora – dla aniołów biznesu dolną granicą może być ok. 100 tys. zł, natomiast w przypadku funduszy w praktyce nie realizuje się projektów poniżej 1 mln zł.

1.3. Inwestycja *venture capital* krok po kroku

Pozyskanie inwestycji *venture capital* wiąże się z przejściem pewnego procesu selekcji przedsiębiorstw. Podstawą analizy jest **biznesplan** przedsięwzięcia. Powinien on zostać przekazany inwestorowi. W zależności od przypadku, można go dostarczyć pocztą lub osobiście do siedziby funduszu *venture capital*, w trakcie spotkania z inwestorem czy też poprzez pośredników (np. wynajętą firmę doradczą czy opisywane dalej stowarzyszenie PoIBAN).

Większość inwestorów *venture capital* nie posiada wzorów biznesplanu, więc w tym zakresie przedsiębiorcom pozostawia się pewną swobodę. Ważne jest, aby przygotowywany dokument spełniał standardy profesjonalizmu.

Co powinien zawierać biznesplan projektu innowacyjnego przeznaczony dla *venture capital*:

- 1) **Streszczenie przedsięwzięcia**, które zainteresuje przeglądających go ekspertów na tyle, by przeczytali resztę dokumentu.
- 2) **Zespół zarządzający** – przedstawienie kwalifikacji osób, które będą kierować firmą realizującą przedsięwzięcie.
- 3) **Rozwiązania dotyczące produktu i rynku** – biznesplan musi odpowiedzieć na pytanie, dlaczego przedsięwzięcie zdobędzie rynek, kto będzie klientem i dlaczego.
- 4) **Otoczenie konkurencyjne od skali lokalnej po globalną** – opis, jak dane problemy rozwiązywane są w Polsce i na świecie, kto jest podstawowym konkurentem (konkurentami) i w jaki sposób firma zamierza go pokonać.
- 5) **Opis technologii** napisany w sposób zrozumiały dla laika. Warto zauważyć, że większość inwestorów to osoby związane z finansami, prawem, marketingiem oraz zarządzaniem, natomiast nie są to inżynierowie. Oni muszą zrozumieć, na czym polega istota proponowanej technologii, dopiero potem mogą zlecić szczegółowe ekspertyzy ekspertom.
- 6) **Projekcje finansowe** – ważne jest, by były realistyczne i bazowały na udokumentowanych założeniach. Nie muszą one być nadmiernie szczegółowe – kalkulacja kosztów pojedynczej śrubki zwykle jest zbędna.
- 7) **Wykazanie struktury finansowania przedsięwzięcia** – najlepiej z minimalnym zaangażowaniem kapitału inwestora.
- 8) **Różne scenariusze rozwoju przedsięwzięcia**.

Pozostałe dokumenty, które w przypadku zainteresowania inwestora będą przydatne:

- 1) **Prezentacja** – przygotowana w wersji elektronicznej (np. MS PowerPoint) prezentacja głównych elementów przedsięwzięcia.
- 2) **Streszczenie wykonawcze** (*executive summary*) – podsumowanie najważniejszych punktów biznesplanu.
- 3) **Projekcje finansowe** – rozbudowany plan finansowy przedsięwzięcia.
- 4) **Własna wycena przedsięwzięcia** – wycena wraz z uzasadnieniem całego przedsięwzięcia, własnego wkładu oraz oczekiwanego wkładu inwestora *venture capital*. Posiadanie własnej wyceny jest istotnym elementem przy prowadzeniu negocjacji w zakresie konstrukcji finansowej inwestycji.

Następnym krokiem przedsiębiorcy powinno być wybranie odpowiedniego inwestora. Należy wystąpić swoją ofertą w jak największą liczbę miejsc, jakkolwiek trzeba mieć świadomość, iż każdy typ inwestora, jak również poszczególne fundusze inwestycyjne mają swoje własne preferencje co do charakterystyki inwestycji. Należy na nie zwrócić uwagę przy wyborze inwestorów, tak by nie pominąć tych, gdzie szanse powodzenia są największe.

Każdy inwestor posiada własną strategię inwestycyjną – aby przedsięwzięcie było w ogóle brane pod uwagę, musi do niej pasować. Warto więc się z nimi zapoznać, aby biznesplan nie został odrzucony już na wstępie, i to nie z powodu złej jakości, ale właśnie z racji niedopasowania do preferencji inwestora. Do podstawowych kryteriów ustalanych przez inwestorów należą m.in.:

- 1) minimalna kwota inwestycji,
- 2) maksymalna kwota inwestycji,
- 3) etap rozwoju przedsiębiorstwa,
- 4) branża,
- 5) lokalizacja region/kraj.

W przypadku, gdy biznesplan zostanie zaakceptowany, inwestor/fundusz zrealizuje pogłębioną analizę sytuacji firmy, zwaną *due diligence*. Składa się na nią: analiza biznesowa, struktury przedsiębiorstwa, księgowość i aspektów prawnych. W przypadku projektów związanych z nowymi technologiami istotną jego częścią jest analiza praw własności intelektualnej.

Równoległe z *due diligence* przebiegać będą negocjacje z inwestorem/funduszem. Mają one na celu określenie warunków inwestycji, w tym w szczególności:

- 1) wysokość zaangażowania kapitałowego (wielkość inwestycji),
- 2) koszt kapitału dostarczonego przez fundusz,
- 3) udziały stron w spółce,
- 4) prawa i obowiązki obu stron,
- 5) zapewnienia i gwarancje przedsiębiorcy,
- 6) zastosowane instrumenty finansowe – w inwestycjach w małe i średnie przedsiębiorstwa są to głównie inwestycje w kapitał własny (akcje) w ograniczonym zakresie wspomagane kredytami i pożyczkami,
- 7) określenie wartości przedsiębiorstwa, co związane jest pośrednio z wyceną technologii.

Efektom porozumienia z inwestorem/funduszem *venture capital* jest transakcja. Następuje spisanie warunków inwestycji i podpisanie umowy. Należy podkreślić, że rzadko zdarza się, aby umowa przewidywała jednokrotne przelanie pieniędzy na konto przedsiębiorstwa. W większości wypadków proces inwestycji składa się z kilku (dwóch-czterech) transz kapitału, których realizacja uzależniona jest m.in. od wypełniania przez przedsiębiorstwo postanowień umowy. Nie jest to jednak jedynie „straszak” na firmę. Rozbicie inwestycji na transze wynika przede wszystkim z rozłożonego w czasie zapotrzebowania kapitałowego przedsiębiorstwa i dążenia inwestora do optymalizacji swojej inwestycji (w tym ograniczenia kosztów kapitału).

1.4. Etapy finansowania firmy innowacyjnej

Jednym z głównych kryteriów strategii inwestycyjnej inwestora *venture capital* jest decyzja, jakie etapy finansowania rozwijającej się firmy będą przez niego brane pod

uwagę, a które nie. Jest to również jasny sygnał dla przedsiębiorstw, które z nich mogą starać się o inwestycję danego inwestora/funduszu, a które stoją na straconej pozycji, gdyż ich wniosek zostanie odrzucony ze względu na niespełnienie tego kryterium inwestycji.

Etapy finansowania firmy innowacyjnej są to umownie określone na bazie projektu innowacyjnego etapy rozwojowe firmy. Poszczególne etapy posiadają odmienną charakterystykę, różniącą się m.in. co do celów firmy, jej pozycji rynkowej, etapu rozwoju projektu innowacyjnego, jak również co do zapotrzebowania kapitałowego oraz możliwości pozyskania finansowania zewnętrznego. Klasyfikacja ta wykorzystywana jest głównie na potrzeby przeprowadzonych analiz dotyczących finansowania, w szczególności przez inwestorów *venture capital*.

Jedna z najczęściej spotykanych klasyfikacji obejmuje cztery etapy rozwojowe: etap zasiewu, etap startu, etap wczesnego rozwoju oraz etap ekspansji.

Etap zasiewu (*seed-up, seedcorn*) – etap koncepcji przedsięwzięcia, który obejmuje finansowanie działań poprzedzających założenie firmy. Ich celem jest wykazanie, czy i jaki potencjał posiada firma na skomercjalizowanie pomysłu i osiągnięcie zadowalających zysków. Na etapie zasiewu precyzowana jest koncepcja przedsiębiorstwa, dokonuje się rozpoznania potencjału rynku, rozpoznania konkurencji i uwarunkowań prawnych. Działania mogą obejmować również końcowe etapy działalności badawczej, testów technologii/produktu czy też działań związanych z certyfikacją i dopuszczeniem do obrotu. Końcowymi efektami tej fazy powinny być m.in.: badania rynkowe, biznesplan, prototyp produktu, skompletowany zespół zarządzający przyszłej firmy.

ERATECH S.A.

Spółka ERATECH S.A. została założona przez troje absolwentów Politechniki Łódzkiej – dwie osoby o wykształceniu technicznymi i ekonomistkę. Firma zajmuje się fizykochemiczną likwidacją odpadów polegającą na odzyskaniu pełnowartościowych surowców lub półfabrykatów z odpadów produkcyjnych (m.in. oczyszczaniem szlamu z agregatu do chemicznego prania i doprowadzeniu pozostałości podestylacyjnych do gospodarczego wykorzystania). Spółka w momencie rejestracji posiadała prawo własności do ośmiu opracowań procesów technologicznych.

Czynnikiem konkurencyjności projektu, oprócz stosowanych technologii, była unikalna kompozycja stosowanych urządzeń i rodzajów produkcji zapewniająca szeroką możliwość manewru aparaturowego, i w efekcie umożliwiającą realizację wszystkich planowanych procesów w obrębie jednej linii produkcyjnej.

Trójka założycieli od końca 1997 roku szukała kapitału – 1,5 mln zł. Szereg instytucji finansowania odmówiło inwestycji. Wyczerpujące poszukiwania trwały ponad dwa lata, gdy pod koniec 1999 r. inwestycją zainteresował się fundusz *venture capital* – PBK Inwestycje. Na wiosnę 2000 roku zarejestrowana została spółka ERATECH S.A., której 2/3 kapitału akcyjnego objął inwestor finansowy.

Etap startu (*start up*) – obejmuje finansowanie działań związanych z zaistnieniem firmy na rynku. Na etapie startu zostaje zainicjowana działalność operacyjna firmy i na rynek trafia próbna partia produktów w celu konfrontacji oferty firmy z wymaganiami rynku. Jej pozytywne przyjęcie umożliwi firmie rozruch działalności i rozpoczęcie produkcji seryjnej. Na tym etapie finansowane jest głównie stworzenie bazy produkcyjnej firmy, jej struktury organizacyjnej (w tym rekrutacja pracowników) oraz pierwsze działania marketingowe. Głównym źródłem ryzyka jest obszar akceptacji rynkowej oferowanego produktu.

Etap wczesnego rozwoju (*early stage*) – obejmuje finansowanie działań związanych z budowaniem silnej pozycji rynkowej firmy. Etap ten jest dla nowej firmy okresem m.in. intensywnych działań rynkowych, rozbudowy zdolności produkcyjnych, dalszej rekrutacji pracowników, budowania i rozszerzania sieci sprzedaży. Ryzyko finansowania tego etapu jest znacznie niższe niż w przypadku etapów wcześniejszych.

LUKAS S.A.

Lukas Sp. z o.o. została założona w 1991 roku we Wrocławiu. Początkowo zajmowała się dystrybucją sprzętu RTV w niewielkiej sieci punktów detalicznych, jednak po roku działalności zajęła się obsługą sprzedaży ratalnej.

W maju 1997 roku, by sfinansować dynamiczny rozwój, a w szczególności poszerzyć ofertę produktową, rozbudować sieć placówek i dokonać ekspansji na nowe rynki, wspólnicy zdecydowali się na współpracę z funduszami: Polish Private Equity Funds I i II zarządzanymi przez Enterprise Investors. Objęły one 28% udziałów spółki w zamian za 15 mln dolarów i wsparcie w realizacji strategii rozwoju spółki LUKAS S.A. W ciągu niespełna 4 lat spółka LUKAS S.A. umocniła swoją pozycję, osiągając niemal 30% udziału w rynku. W 2002 roku zysk grypy LUKAS wyniósł 102,96 mln zł, a w kwietniu 2002 roku została otwarta setna placówka LUKAS Banku w Polsce. Obecnie firma jest liderem na rynku pośrednictwa kredytowego w Polsce.

Opracowanie własne na podstawie: Sobańska K., Sieradzan P., *Inwestycje private equity/venture capital*, Key Text, Warszawa 2004, s. 395–397.

Etap ekspansji (*expansion stage*) – obejmuje finansowanie działań, które mają doprowadzić do rozszerzenia zakresu działalności poprzez wprowadzenie nowych produktów, ekspansję na nowe rynki (w tym zagraniczne), wprowadzenie nowych technologii. Inwestorzy *venture capital* koncentrują się na inwestycjach w małe i średnie przedsiębiorstwa. Często jednak ich działalność obejmuje rodzaje inwestycji charakterystyczne dla tzw. *private equity* i angażują się również w różnego typu operacje kapitałowe nie związane bezpośrednio z procesem innowacyjnym, w tym: finansowanie wykupów menedżerskich (*buyouts*), finansowanie pomostowe, fuzje i przejęcia (M&A, *mergers and acquisitions*), restrukturyzacje finansowe przedsiębiorstw (*turn-arounds*), prywatyzacje, *mezzanine*, *venture management* czy operacje związane z odpublicznieniem firm.

1.5. Skąd pozyskać inwestycję *venture capital*?

W powszechnym mniemaniu, jedynym źródłem *venture capital* są fundusze inwestycyjne specjalizujące się w tego typu finansowaniu. Jest to o tyle prawdą, iż rzeczywiście stanowią one w wielu krajach największe źródło tego typu kapitału. Natomiast warto zwrócić uwagę na dwa inne źródła *venture capital*, jakim są osoby indywidualne oraz przedsiębiorstwa. Są to źródła potencjalnie ważne dla finansowania projektów we wczesnych stadiach rozwojowych oraz dla projektów związanych z nowymi technologiami. Podstawowe charakterystyki związane z nastawieniem inwestycyjnym poszczególnych typów inwestorów zawiera tabela 2, natomiast bardziej szczegółowy ich opis zawarty jest w dalszej części rozdziału.

Tabela 2. Porównanie zainteresowań inwestycyjnych poszczególnych typów inwestorów

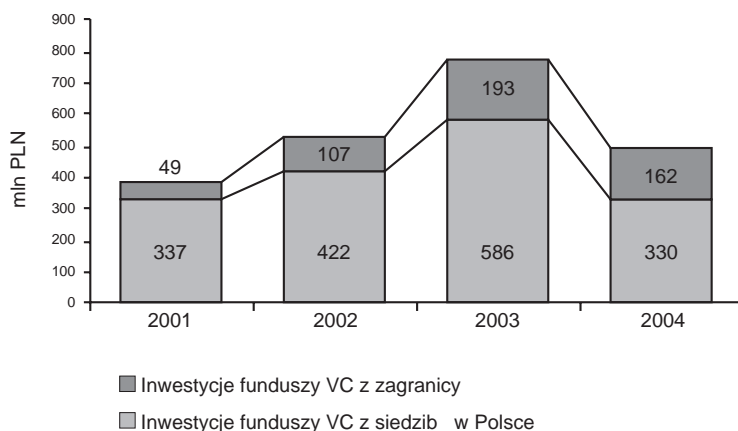
Kryterium	Fundusze inwestycyjne	Anioły biznesu	Przedsiębiorstwa – korporacyjny <i>venture capital</i>
Preferowana wielkość inwestycji	duże i średnie 2–10 mln zł	małe i średnie, nawet od 100 tys. zł	duże i średnie 2–10 mln zł
Finansowane etapy rozwoju firmy	głównie ekspansja oraz inwestycje w dojrzałe firmy	początkowe fazy rozwoju przedsiębiorstwa	od etapu zasiewu po etap ekspansji
Możliwości wsparcia pozafinansowego	prawo, zarządzanie finansami, marketing	własne doświadczenie biznesowe inwestora oraz kontakty biznesowe	technologia, działania B+R, współpraca w zakresie kanałów dystrybucji
Nastawienie wobec innowacji technologicznych	ostrożne (za wyjątkiem funduszy specjalistycznych)	ostrożne/neutralne	główny obiekt inwestycji

Źródło: opracowanie własne.

Fundusze *venture capital*

Fundusze *venture capital* są to podmioty prowadzące profesjonalnie działalność *venture capital*. W praktyce używa się również nazwy fundusz *private equity/venture capital*. Inwestor powinien mieć formę spółki kapitałowej, osobowej lub różnego rodzaju funduszu, stąd pojęcie „fundusz” ma charakter zwyczajowy i w niektórych przypadkach może być nieadekwatne do rzeczywistej formy organizacyjno-prawnej.

Na świecie fundusze *venture capital* pojawiły się po II wojnie światowej, natomiast w Polsce inwestorzy *venture capital* zaczęli funkcjonowanie w roku 1990. Pionierem w tym zakresie był Polsko-Amerykański Fundusz Przedsiębiorczości.

Rys. 5. Wysokość rocznych inwestycji funduszy *venture capital* w Polsce w latach 2001–2004

Źródło: opracowanie własne na podstawie European Private Equity & Venture Capital Association, 2000 Yearbook, EVCA, Zaventem; European Private Equity & Venture Capital Association, 2004 Yearbook, EVCA, Zaventem; oraz dokumentu European Private Equity & Venture Capital Association, Investments, 2005, http://www.evca.com/html/PE_industry/facts_investments.asp, dokument dostępny 29 maja 2005.

Większość funduszy działających na rynku stowarzyszona jest w Polskim Stowarzyszeniu Inwestorów Kapitałowych (PSIK). Obecnie Stowarzyszenie skupia 29 funduszy (firm zarządzających funduszami). Członkowie PSIK zarządzają kapitałem o łącznej wartości około 18 mld złotych (4,5 miliarda euro). W ich portfelach inwestycyjnych jest 250 polskich przedsiębiorstw i ponad 60 spółek z innych krajów Europy Środkowej. PSIK jest szczególnie cennym źródłem informacji dla przedsiębiorców, którzy poszukują inwestora. Na swej stronie internetowej (www.psik.org.pl) zamieszcza szczegółowe informacje, w tym adresowe, dotyczące funduszy będących członkami stowarzyszenia.

Obecnie rynek polski jest jednym z mniejszych rynków europejskich, pomimo to roczny poziom inwestycji w ostatnich latach wahał się w granicach 500–800 mln zł (rysunek 5).

Z punktu widzenia innowacyjnych przedsiębiorstw, podstawowym problemem związanym z funduszami *venture capital* w Polsce jest zmniejszające się zainteresowanie inwestycjami w małe przedsiębiorstwa. Szereg funduszy preferuje inwestować w duże inwestycje dojrzałych przedsiębiorstw (etap ekspansji) lub różnego typu operacje rynkowe związane np. z przejęciami menedżerskimi.

Dość duże nadzieje na zwiększenie inwestycji w firmy innowacyjne związane są z powstaniem funduszy *seed* (funduszy kapitału załóżkowego). Są to fundusze wyspecjalizowane w inwestycjach w projekty znajdujące się na wczesnych etapach rozwoju, w tym w fazie zasiewu (*seed*). Inwestycję w ten etap rozwoju projektu/firmy należą do najtrudniejszych dla funduszy *venture capital*. Do zasadniczych problemów należą:

- wysoki poziom ryzyka technicznego, rynkowego oraz związanego z zarządzaniem przyszłą firmą i jej rozwojem,
- niekorzystny stosunek kosztów operacyjnych związanych z oceną projektu inwestycyjnego do wielkości inwestycji – inwestycje w fazie seed należą do najmniejszych (zwykle poniżej 1 mln zł), natomiast nakłady na ocenę projektu pracy są porównywalne z innymi fazami,
- jako problem postrzegany jest również typowy dla wczesnych faz rozwojowych brak znacznego majątku firmy, który jest postrzegany jako ewentualne zabezpieczenie dla różnego typu instrumentów dłużnych wchodzących w skład pakietu finansowego dla firmy.

AMG.net

AMG.net powstało w połowie lat 90. Początki działalności spółki związane były wyłącznie z tworzeniem portali internetowych oraz rozwiązań *e-commerce*.

Rozwijający się Internet spowodował drastyczne przeobrażenia w firmie i konieczność zmiany skali działalności. Spółka zaczęła ewoluować, zamieniając się w firmę oferującą kompleksowe rozwiązania internetowe. W październiku 2000 roku, w szczytowym momencie gorączki internetowej w AMG.net zainwestował fundusz zarządzany przez Innova Capital, przejmując w zamian za wniesienie do spółki 2 mln dolarów mniejszościowy pakiet akcji firmy. Określono wówczas nową strategię rozwoju. W ciągu roku po inwestycji AMG.net zawarła umowę z SNAP Consulting sp. z o.o., na mocy której nastąpiła fuzja obu firm. Całość działań wniosła do spółki wsparcie strategiczne, *know-how* z zakresu zarządzania finansami, planowania finansowego i zarządzania operacyjnego oraz sieć kontaktów biznesowych.

Opracowanie własne na podstawie: Sobańska K., Sierdzan P., Inwestycje private equity/venture capital, Key Text, Warszawa 2004, s. 374–376.

Ponieważ na większości rynków *venture capital* zauważalny jest znaczny niedostatek inwestycji w fazę *seed*, podejmowane są próby wspierania tworzenia funduszy *seed*. Aktualnie możliwe jest uzyskanie wsparcia w ramach Sektorowego Programu Operacyjnego „Wzrost Konkurencyjności Przedsiębiorstw” na powiększenie funduszu kapitału załączkowego (priorytet „Rozwój przedsiębiorczości i wzrost innowacyjności poprzez wzmocnienie instytucji otoczenia biznesu”, Działanie „Poprawa dostępności do zewnętrznego finansowania inwestycji przedsiębiorstw”, Poddziałanie 1.2.3). Zakłada się, iż w ramach SPO WKP fundusze typu *seed capital* będą tworzone przez zainteresowane instytucje finansowe i spółki zarządzające nie zaliczane do sektora finansów publicznych. Udziałowcami funduszy mogą zostać inwestorzy, m.in.: banki, instytucje parbankowe, przedsiębiorcy, instytucje regionalne etc.

Anioły biznesu – *venture capital* od osób prywatnych

Określenie anioły biznesu³ odnosi się do osób fizycznych dostarczających kapitałów udziałowych (lub zbliżonych) bezpośrednio do nowych (młodych) przedsiębiorstw o dużym potencjale wzrostu, z którymi to przedsiębiorstwami łączy ich tylko interes ekonomiczny. Można powiedzieć, że anioły biznesu są to po prostu niezależne osoby fizyczne, które posiadają wystarczającą ilość środków finansowych oraz umiejętności, aby zarabiać na inwestycjach w młode, często innowacyjne przedsiębiorstwa. Ich inwestycje są szczególnie atrakcyjne z punktu widzenia małych firm innowacyjnych, gdyż lokowane są często we wczesne fazy rozwojowe projektów oraz nie są tak duże, jak w przypadku funduszy inwestycyjnych. Na rynku uzupełniają oni niejako działalność funduszy, obsługując inne części rynku.

Anioły biznesu są grupą dość silnie zróżnicowaną m.in. pod względem motywacji, przeszłości, wielkości majątku itp. Istnieje jednak typ inwestora określanym mianem „inwestora klasycznego” (anioła klasycznego), który skupia cechy przypisywane wiodącej grupie inwestorów. **Klasyczny inwestor** jest osobą, która w przeszłości sama lub w większym zespole założyła przedsiębiorstwo oraz przez szereg lat uczestniczyła w zarządzaniu. Przedsiębiorstwo odniosło sukces rynkowy i finansowy, a następnie zostało z zyskiem odsprzedane. Inwestor posiada więc środki na inwestycje oraz znaczne doświadczenie biznesowe. Ponadto, nie osiągnąwszy jeszcze wieku emerytalnego, chce brać aktywny udział w życiu zawodowym, wykorzystując swoją praktyczną wiedzę, doświadczenie oraz wyrobione kontakty osobiste. Z drugiej strony, posiadając ustabilizowaną sytuację finansową, inwestor nie jest zwykle skłonny do poświęcenia się biznesowi w całości, tak jak zmuszony był robić, budując własną firmę. Należy podkreślić, że klasyczny inwestor nie zawsze szuka nadzwyczajnego zysku i w przypadku ciekawych projektów jest w stanie zadowolnić się dość umiarkowaną stopą zwrotu z zainwestowanego kapitału.

Anioły biznesu zwykle nie są skłonni do nadmiernego afiszowania się tym, że posiadają znaczną kwotę pieniędzy, którą gotowi są zainwestować. Często więc starają się o swoją anonimowość. Można do nich dotrzeć poprzez swoje znajomości albo poprzez utworzoną w grudniu 2003 roku **Polską Sieć Aniołów Biznesu (PolBAN)** lub też **Lewiatan Business Angels (LBA)**.

PolBAN posiada status stowarzyszenia, które nie prowadzi działalności gospodarczej, a jej celem jest wspieranie działalności inwestycyjnej aniołów biznesu. Jest to wciąż organizacja nieliczna, gdyż skupia obecnie jedynie 19 członków, jednak pełni ważną rolę w rozwoju polskiego rynku. Szczególnie istotna jest aktywna postawa w zakresie promowania wiedzy o zasadach działalności inwestorów i modelu inwestycji indywidualnych. Rynek polski jest wciąż w fazie powstawania i kształtowania się, stąd też cenne są wszelkie próby docierania z informacją do potencjalnych inwestorów, z których wielu dotychczas nie rozważało inwestycji w przedsiębiorstwa lub też nie do końca było przekonanych o tym, jak do takiej inwestycji się przygotować⁴.

3 Określenie anioły biznesu (*business angels*) posiada rodowód amerykański, w Polsce stosuje się czasem określenie inwestorzy indywidualni.

4 W klasyfikacjach inwestorów indywidualnych często wyróżnia się tzw. inwestorów początkujących, szerzej opisują to zagadnienie m.in. Hemer J., *Classification system for business angels*, [w:] „Entrepreneurial & business angels financing”, August 2001, No. 2, s. 22–24 oraz Stevenson H., Coveney P., *A Survey of Business Angels: Fallacies Corrected and Six Distinct Types of Angel Identified*, red. Blackburn R., Jennings P. [w:] *Small Firms Contributions to Economic Regeneration*, PCP Ltd, Londyn 1996.

Realizowane są ponadto intensywne działania na rzecz informowania potencjalnych beneficjentów inwestycji o tym, że taka możliwość w ogóle istnieje i w jaki sposób można ją pozyskać. Z praktycznego punktu widzenia jest to miejsce, gdzie należy dostarczyć biznesplan swojego przedsięwzięcia, tak by mogli się z nim zapoznać potencjalni inwestorzy.

PolBAN poszukuje zatem i wspiera aniołów biznesu w Polsce, kojarzy projekty inwestycyjne (poprzez wyszukiwanie przy pomocy komputerowej bazy danych, poprzez wysyłanie do zainteresowanych stron listów informacyjnych i czasopism wydawanych przez EBAN⁵, poprzez spotkania osobiste podczas różnego rodzaju targów i forum biznesu), pozyskuje kapitał prywatny dla nowo powstałych firm, a także promuje zagraniczne inwestycje prywatne w Polsce.

Projekt zgłaszany do PolBAN powinien spełniać następujące kryteria:

- 1) poszukiwany kapitał w przedziale 50 do 500 tys. PLN (w wyjątkowych przypadkach do 1 mln PLN),
- 2) przedsięwzięcie o charakterze innowacyjnym lub projekt, którego najważniejszą częścią jest kapitał intelektualny,
- 3) projekt na etapie startu,
- 4) „mocna” kadra zarządzająca projektem, która dokładnie przeanalizowała swoje przedsięwzięcie, zdeterminowana do osiągnięcia sukcesu,
- 5) utworzona spółka kapitałowa bądź gotowość jej założenia,
- 6) gotowość do uczestnictwa finansowego w przedsięwzięciu i ponoszenia ryzyka wspólnie z inwestorem⁶.

Dane kontaktowe:

Polska Sieć Aniołów Biznesu PolBAN
ul. Fordońska 393
85-766 Bydgoszcz
tel.: 052 347 28 25
fax: 052 347 23 25
e-mail: box@polban.pl
www.polban.pl/strona.html

Lewiatan Business Angels (LBA) jest młodszą od PolBANu siecią zrzeszającą aniołów biznesu. Jest to działający przy Polskiej Konfederacji Pracodawców Prywatnych Lewiatan klub inwestorów prywatnych gotowych wspierać przedsięwzięcia we wczesnej fazie rozwoju z różnych branż. Inwestorzy zrzeszeni w LBA to byli przedsiębiorcy lub menedżerowie. Gotowi są zainwestować kapitał w wysokości od kilkuset tys. zł do kilku mln zł.

⁵ EBAN (European Business Angel Network) – Europejska Sieć Aniołów Biznesu, skupia regionalne organizacje zajmujące się promowaniem i organizowaniem działalności aniołów biznesu, którzy wspierają przedsiębiorców finansowo i merytorycznie. Stroną internetową organizacji to: www.eban.org.

⁶ Na podstawie strony internetowej Polskiej Sieci Aniołów Biznesu – www.polban.pl.

Dane kontaktowe:

Lewiatan Business Angels
 Polska Konfederacja Pracodawców Prywatnych Lewiatan
 ul. Klonowa 6
 00-586 Warszawa
 tel.: 022 845 95 96
 fax: 022 845 95 51/55
 email: molszewski@lba.pl lub jszczepanski@lba.pl
 www.lba.pl

Przedsiębiorstwa jako źródło *venture capital*

Korporacyjny *venture capital* to określenie działalności inwestycyjnej *venture capital* realizowanej przez duże przedsiębiorstwa. Jest on związany z inwestowaniem w projekty/firmy technologiczne i innowacyjne będące we wczesnych etapach rozwoju.

Szczególną cechą, która odróżnia go od innych rodzajów inwestorów, jest fakt, że oprócz motywu zysku działalność inwestycyjna wykorzystywana jest do poznawania i analizy nowych technologii wdrażanych przez małe przedsiębiorstwa, do pozyskania nowych idei i koncepcji rynkowych. Z tego punktu widzenia część inwestycji przedsiębiorstw można traktować jako element monitoringu zmian technicznych. W przypadku sukcesu rynkowego firmy (technologii), następnym krokiem dużej firmy może być wdrożenie różnych form kooperacji (w zakresie badań i rozwoju, produkcji, dystrybucji itp.) wspólnych przedsięwzięć lub, w pewnych przypadkach, przejęcie lub wykupienie pakietu większościowego firmy. Zaangażowanie w proces inwestycyjny korporacji o dużym doświadczeniu technologicznym i rynkowym oznacza, że przedsiębiorstwo przemysłowe jest zdolne lepiej niż inwestorzy finansowi ocenić potencjał wzrostowy firmy, która opiera swoją działalność o pokrewne technologie. Zwiększa się zatem szansa na prawidłową ocenę wartości projektów pod względem technicznym.

Dla małego przedsiębiorstwa inwestycja *venture capital* pozyskana od dużej korporacji oznacza więcej niż inwestycja z funduszu inwestycyjnego. Oprócz środków finansowych istnieje szansa na wykorzystanie wsparcia inwestora w zakresie technicznym i rynkowym. Nowe przedsiębiorstwo poprzez inwestora korporacyjnego może pozyskać dostęp do praktyki zarządzania i marketingu z konkretnego sektora oraz do technologii i kanałów dystrybucji.

Na rynku polskim dokonywanie inwestycji typu *venture capital* przez duże przedsiębiorstwa jest wciąż mało rozpowszechnioną formą działalności. Jednocześnie można wskazać przynajmniej kilka podmiotów, które w ostatnich latach w mniejszym lub większym stopniu związane były z inwestycjami tego typu *venture capital*. Są to m.in.: Intel Capital, Prokom, ComputerLand, TP SA czy też Softbank.

Jedynie w przypadku Intel Capital (IC) dostępne są informacje dotyczące charakterystyki i liczby inwestycji. Pierwszym z jego projektów był jeden z kluczowych portali Wirtualna Polska, który przejęty przez TP SA należy do najbardziej udanych inwestycji typu VC w Polsce. Innymi były: bardzo obiecująca, ale raczej niespełniona firma NC Virtuals, we współpracy ze swoimi strategicznymi partnerami, Ericssonem oraz Star West Capital opracowała platformę nazwaną Virtual Freedom oraz funkcjonująca m.in. w Polsce firma eTel.

2. POŻYCZKI NA FINANSOWANIE INNOWACJI UDZIELANE PRZEZ POLSKĄ AGENCJĘ ROZWOJU PRZEDSIĘBIORCZOŚCI

Polska Agencja Rozwoju Przedsiębiorczości (PARP) jest agencją rządową podlegającą Ministrowi Gospodarki, działającą od 5 lat. Jej zadaniem jest zarządzanie funduszami pochodzącymi z budżetu państwa i Unii Europejskiej, przeznaczonymi na wspieranie przedsiębiorczości i rozwój zasobów ludzkich, ze szczególnym uwzględnieniem potrzeb małych i średnich przedsiębiorstw. PARP realizuje różnorodne programy dotyczące rozwoju gospodarki. Szczególny nacisk kładzie na rozwój regionalny oraz rozwój eksportu, uwzględniając w głównej mierze wdrażanie i wykorzystywanie nowych technik oraz technologii. Całość podejmowanych działań przyczynia się generalnie do rozwoju sektora MSP. Cele te są realizowane poprzez udzielanie dotacji dla firm, świadczenie usług doradczych i eksperckich w zakresie innowacji i transferu technologii. PARP ułatwia także przedsiębiorcom stały dostęp do wiedzy, informacji gospodarczej oraz opracowań i analiz. Organizując przedsięwzięcia promocyjne i informacyjne, kreuje rozwój innowacyjnych postaw, wspomaga realizację projektów przedsiębiorstw, w tym JBR (Jednostek Badawczo-Rozwojowych), a także stymuluje rozwój transferu technologii. Podejmuje również szereg działań zmierzających do zwiększenia zakresu dotychczasowych działań wspierania innowacyjności.

Program pożyczek na realizację inwestycji o charakterze innowacyjnym

Program pożyczek na innowacyjne działania inwestycyjne jest realizowany w ramach programu pomocowego Unii Europejskiej Phare 2003 – Sektorowy program rozwoju MŚP i innowacji, którego celem jest stworzenie warunków dla osiągnięcia większej spójności społecznej i gospodarczej Polski, na terenie wszystkich 16 województw objętych programem. Ukierunkowany jest na pomoc przedsiębiorstwom w zwiększeniu ich konkurencyjności i efektywności na rynku.

Przez **inwestycję o charakterze innowacyjnym** rozumie się inwestycję związaną z przygotowaniem i uruchomieniem wytwarzania nowych lub udoskonalonych materiałów, wyrobów, urządzeń, usług, procesów lub metod, przeznaczonych do wprowadzania na rynek albo do innego wykorzystania w praktyce⁷.

Celem udzielanych pożyczek na innowacje jest podniesienie konkurencyjności sektora MSP. Pożyczka może być udzielona na finansowanie wydatków przeznaczonych na:

- 1) wdrożenie wyników prac badawczo-rozwojowych,
- 2) zakup licencji krajowych lub zagranicznych, polegający na nabyciu uprawnień do wykorzystywania rozwiązań naukowych, technicznych i doświadczeń produkcyjnych,
- 3) zakup i montaż maszyn lub urządzeń,
- 4) budowę, rozbudowę lub modernizację budynków lub instalacji niezbędnych do wprowadzenia innowacji.

⁷ Regulamin udzielania pożyczek na realizację inwestycji o charakterze innowacyjnym finansowanych ze środków Phare 2002, Phare 2003 oraz środków Polskiej Agencji Rozwoju Przedsiębiorczości.

Do wydatków kwalifikujących się do objęcia pożyczką nie zalicza się wydatków poniesionych przez przedsiębiorcę do dnia zawarcia umowy o udzielenie pożyczki, jak również podatku od towaru i usług.

Pożyczka nie może przekroczyć 75% wydatków⁸, które się do niej kwalifikują, poniesionych po dniu zawarcia umowy o udzielenie pożyczki oraz równowartości złotowej kwoty 500 000 euro. Pożyczka na realizację inwestycji o charakterze innowacyjnym może być udzielona na okres nie przekraczający 6 lat (wraz z okresem karencji). Agencja może przedłużyć czas spłaty pożyczki. Okres karencji nie może wykroczać poza okres planowanego wdrożenia przedsięwzięcia ani przekroczyć 2 lat. W okresie karencji odsetki nie są kapitalizowane.

Oprocentowanie pożyczki na realizację inwestycji o charakterze innowacyjnym jest stałe w okresie spłaty, równe stopie referencyjnej, określonej przez Komisję Europejską, opublikowanej w Dzienniku Urzędowym Unii Europejskiej, obowiązującej w dniu zawarcia umowy o udzieleniu pożyczki. PARP nie pobiera dodatkowych opłat za rozpatrzenie wniosku o pożyczkę ani prowizji za jej udzielenie.

Informacje praktyczne:

Infolinia na temat programów pomocowych realizowanych przez PARP jest czynna od poniedziałku do piątku, od 9.00 do 16.00

tel. dla strefy 022: 432 89 91 93

tel. dla pozostałych stref numeracyjnych: 801 33 22 02, 801 40 64 16

Dane kontaktowe:

POLSKA AGENCJA ROZWOJU PRZEDSIĘBIORCZOŚCI

ul. Pańska 81/83

00-834 Warszawa

tel.: 022 432 80 80, 652 80 80

fax: 022 432 86 20, 652 86 20

email: info@parp.gov.pl

www.parp.gov.pl

3. FUNDUSZE POŻYCZKOWE ORAZ FUNDUSZE PORĘCZEŃ KREDYTOWYCH

Fundusze pożyczkowe oraz fundusze poręczeń kredytowych są instytucjami, których głównym celem jest wspieranie dostępu małych i średnich przedsiębiorstw do finansowania zewnętrznego. Ze względu na rodzaj i charakterystykę oferowanego wsparcia ich oferta skierowana jest głównie do przedsiębiorstw wykazujących zapotrzebowanie na kapitał obrotowy lub inwestycje, które mają szansę zostać szybko uruchomione i generować przychody przeznaczane na spłatę pożyczki.

⁸ Szczegółowe informacje dotyczące terminu rozpoczęcia przyjmowania i miejscu składania wniosków o pożyczkę wnioskodawca może znaleźć na stronie internetowej PARP www.parp.gov.pl/innowacjepoz.html.

Przedsiębiorstwa realizujące projekty innowacyjne mają szansę skorzystać z obu form wsparcia, jednak wymogi stawiane przedsiębiorstwom (zdolność kredytowa czy konieczność utworzenia nowych miejsc pracy) mogą stanowić znaczne utrudnienie jej wykorzystania.

Fundusze pożyczkowe

Fundusze pożyczkowe to nie nastawione na zysk jednostki parbankowe, wspomagające lokalny/regionalny rozwój społeczno-ekonomiczny poprzez finansowe wsparcie kreowania nowych podmiotów gospodarczych i miejsc pracy. Fundusze świadczą pomoc finansową w formie preferencyjnych pożyczek dla małych i średnich przedsiębiorstw oraz dla osób rozpoczynających działalność gospodarczą. Znaczna część z nich łączy bezpośrednio wsparcie finansowe z doradztwem i pomocą w uzyskaniu kredytu bankowego.

Na koniec czerwca 2005 roku⁹ w Polsce funkcjonowało 76 funduszy pożyczkowych. Zdecydowana większość z nich (70) miała charakter lokalny lub regionalny. Odbiorcami usług funduszy są głównie osoby bezrobotne zainteresowane utworzeniem własnej firmy, nowo powstające firmy oraz przedsiębiorcy rozwijający swoją działalność gospodarczą, tworzący nowe miejsca pracy. Struktura ta wynika ze ściśle określonego przeznaczenia środków finansowych pozostających do dyspozycji funduszy. Pochodzą one głównie z programów pomocowych Unii Europejskiej i Banku Światowego nakierowanych głównie na problematykę zwalczania bezrobocia.

Większość funduszy oferuje pożyczki na okres do 36 miesięcy w maksymalnej wysokości 80 tys. zł, przy oprocentowaniu obniżonym w stosunku do kredytów bankowych. Możliwe jest również udzielenie 3-miesięcznej karencji dla spłaty rat kapitałowych. Jednocześnie część funduszy oferuje możliwość zaciągnięcia pożyczki w wyższej wysokości – w pojedynczych przypadkach nawet do 500 tys. zł oraz o dłuższym okresie spłaty¹⁰. Pomimo tego zdecydowana większość pożyczek (ponad 94%) udzielonych w pierwszym półroczu 2005 roku nie przekracza 120 tys. zł.

Relatywnie niska kwota pożyczki i krótki w stosunku do wymagań projektów innowacyjnych wymagany okres jej spłaty są czynnikami, które utrudniają wykorzystanie funduszy pożyczkowych w finansowaniu innowacji.

Preferowanymi rodzajami zabezpieczeń wśród funduszy są poręczenia osób fizycznych. Dostyc często fundusze jako preferowane formy zabezpieczenia wskazują hipotekę, weksel in blanco oraz zastaw na rzeczach ruchomych. Preferencje te wynikają z dotychczasowych doświadczeń w skuteczności egzekwowania należności. Z reguły do jednej pożyczki stosowane są co najmniej dwie formy zabezpieczeń.

Informacje praktyczne:

Peten wykaz danych teleadresowych funduszy pożyczkowych można znaleźć na stronie internetowej Polskiego Stowarzyszenia Funduszy Pożyczkowych:

⁹ Polskie Stowarzyszenie Funduszy Pożyczkowych, *Fundusze Pożyczkowe w Polsce*, Szczecin, wrzesień, Raport 4/2005.

¹⁰ Szczegółowe informacje na temat wymagań i oferty poszczególnych funduszy pożyczkowych dostarcza raport pod red. Matusiak K.B., *Ośrodki innowacji i przedsiębiorczości w Polsce*, Instytut Ekonomii Uniwersytetu Łódzkiego oraz Stowarzyszenie Ośrodków Innowacji i Przedsiębiorczości w Polsce, Łódź/Poznań 2005.

POLSKIE STOWARZYSZENIE FUNDUSZY POŻYCZKOWYCH

pl. Rodła 9

70-419 Szczecin

tel.: 091 35 95 277/261

fax: 091 35 95 365

e-mail: psfp@psfp.org.pl

www.psf.org.pl

Fundusze poręczeń kredytowych

Fundusze poręczeń kredytowych są nie nastawionymi na zysk jednostkami parabankowymi. Świadczą one pomoc finansową w formie poręczeń głównie dla małych przedsiębiorstw, mających problem ze skompletowaniem wymaganych w ramach procedury kredytowej zabezpieczeń.

Pierwsze fundusze poręczeniowe powstały w Polsce w pierwszej połowie lat 90. finansowane ze środków PHARE w ramach Programu Inicjatyw Lokalnych (PIL). W ciągu ostatnich 4 lat odnotować można szybko rosnące zainteresowanie działalnością i tworzeniem funduszy. Na koniec 2004 roku w Polsce funkcjonowało 61 funduszy poręczeń kredytowych¹¹. Tworzone są one głównie z inicjatywy władz samorządowych od szczebla lokalnego po wojewódzki.

Rys. 6. Fundusze poręczeń kredytowych w Polsce



Źródło: Mażewska M., *Fundusze poręczeń kredytowych*, [w:] red. Matusiak K.B. *Innowacje i transfer technologii. Słownik pojęć*, Polska Agencja Rozwoju Przedsiębiorczości, Warszawa, s. 53–54.

Fundusze udzielają poręczeń firmom starającym się o kredyt bankowy lub pożyczkę z innej instytucji finansowej (w tym omawianych wcześniej funduszy pożyczkowych), niezdolnym do samodzielnego zabezpieczenia wierzycelności. Poręczenia obejmują przeważnie 50% do 70% wnioskowanego kredytu. Poziom zaangażowania

¹¹ Krajowe Stowarzyszenie Funduszy Poręczeniowych, *Raport o stanie funduszy poręczeń kredytowych w Polsce. Stan na dzień 31.12.2004 roku*, Warszawa 2005.

żowania funduszu zależy od wewnętrznych ustaleń poszczególnych jednostek i od rodzaju poręczanego przedsięwzięcia.

Dotychczas w ramach swojej działalności fundusze dostarczyły na rynek ponad 5,5 tys. poręczeń kredytowych. Poręczane kredyty lub pożyczki są wykorzystywane głównie na sfinansowanie kapitału obrotowego (54%) oraz zakup wyposażenia (27%). Najmniejsza część (19%) przeznaczana jest na zakup środków transportu i inwestycje związane z nieruchomościami.

Informacje praktyczne:

Szczegóły dotyczące lokalnych funduszy poręczeń kredytowych znaleźć można na stronach internetowych Krajowego Stowarzyszenia Funduszy Poręczeniowych www.ksfp.org.pl.

Dane kontaktowe:

KRAJOWE STOWARZYSZENIE FUNDUSZY PORĘCZENIOWYCH
Policy & Action Group Uniconsult Sp. z o.o.
ul. Prosta 69, III piętro
00-838 Warszawa
tel.: 022 444 10 20
fax: 022 444 10 30
e-mail: ksfp@ksfp.org.pl
www.ksfp.org.pl

Krajowy Fundusz Poręczeń Kredytowych Banku Gospodarstwa Krajowego

Szczególnym podmiotem na rynku funduszy poręczeniowych jest **Bank Gospodarstwa Krajowego**, prowadzący największy w Polsce Krajowy Fundusz Poręczeń Kredytowych. Ma charakter ogólnopolski i posiada umowy z większością banków komercyjnych, przez co procedura skorzystania z jego oferty jest relatywnie prosta i sprowadza się do wypełnienia odpowiedniego wniosku wraz z formularzem wniosku kredytowego.

Poręczeniem lub gwarancją mogą być objęte kredyty i pożyczki bankowe przeznaczone na finansowanie inwestycji związanych z wdrażaniem nowych rozwiązań technicznych lub technologicznych, będących wynikiem badań naukowych lub prac rozwojowych. Może to być także kredyt inwestycyjny oraz kredyt przeznaczony na zakup materiałów lub surowców do produkcji, zaciągnięty w banku krajowym lub zagranicznym w złotych lub walucie obcej. Poręczeniem lub gwarancją nie może być objęty kredyt lub pożyczka udzielone przez Bank Gospodarstwa Krajowego.

Po podjęciu pozytywnej decyzji o udzieleniu poręczenia czy gwarancji BGK podpisuje z kredytobiorcą umowę o udzielenie poręczenia lub umowę o udzielenie gwarancji. Z kredytodawcą BGK podpisuje natomiast umowę poręczenia lub wydaje gwarancję. Wysokość udzielonego poręczenia lub gwarancji nie może przekraczać 70% wykorzystanej kwoty przyznanego kredytu lub pożyczki. Z tytułu udzielonego poręczenia BGK pobiera jednorazową opłatę prowizyjną uzależnioną od okresu obowiązywania poręczenia i naliczaną od kwoty objętej poręczeniem w wysokości od 1% do 2%.

BGK zarządza także środkami **Funduszu Poręczeń Unijnych**, który został powołany na podstawie Ustawy z dnia 16 kwietnia 2004 r. (Dz.U. Nr 121, poz.1262 z dnia 31 maja 2004 r.) (www.bgk.com.pl/fundusze/fpu.jsp)

Podstawowym celem działania Funduszu jest wspieranie polskich podmiotów i samorządów w procesie absorpcji środków Unii Europejskiej. Fundusz umożliwia uzyskanie kredytu bankowego oraz pozyskiwanie środków z emisji obligacji na realizację projektów współfinansowanych ze środków Unii Europejskiej. O poręczenie lub gwarancję mogą ubiegać się kredytobiorcy, pożyczkobiorcy lub emitenci obligacji realizujący na terytorium Rzeczypospolitej Polskiej projekt współfinansowany ze środków Unii Europejskiej, w szczególności inwestycyjny, szkoleniowy i badawczy.

Dane kontaktowe:

BANK GOSPODARSTWA KRAJOWEGO

Al. Jerozolimskie 7

00-955 Warszawa

tel.: 022 522 91 12

fax: 022 627 03 78

Infolinia: 0 801 667 655

e-mail: kontakt@bgk.com.pl

www.bgk.com.pl

4. KREDYT TECHNOLOGICZNY UDZIELANY PRZEZ BGK

Kredyt technologiczny jest udzielany przez Bank Gospodarstwa Krajowego ze środków Funduszu Kredytu Technologicznego na podstawie regulacji wprowadzonych przez Ustawę o niektórych formach wspierania działalności innowacyjnej¹². Jest on udzielany na inwestycję technologiczną dotyczącą zakupu nowej technologii, jej wdrożenia i uruchomienia, dzięki której powstanie nowy lub zmodernizowany produkt bądź usługa. Nie może być udzielony w sytuacji, gdy dotyczy dużej inwestycji, obejmującej wydatki przekraczające równowartość 50 mln euro.

Kredyt technologiczny udzielany jest jako kredyt inwestycyjny, z zastrzeżeniem możliwości częściowego umorzenia kwoty kapitału kredytu. Wkład własny w ramach finansowanej kredytem technologicznym inwestycji technologicznej nie może być mniejszy niż 25% jej wartości netto. Kredyt technologiczny udzielany jest na okres do 72 miesięcy z możliwością dwunastomiesięcznej karencji na kwotę nie przekraczającą 2 mln euro. Oprocentowanie jest ustalane zgodnie z zasadami oprocentowania kredytów udzielanych przez BGK na działalność gospodarczą, a prowizja pobierana jest jednorazowo w dniu uruchomienia kredytu, zgodnie z taryfą opłat i prowizji za czynności bankowe w BGK.

Przedsiębiorca, który udokumentuje sprzedaż towarów i usług powstałych w wyniku inwestycji, będzie miał możliwość ubiegania się o umorzenie maksymalnie 50% wartości kredytu. BGK będzie dokonywał umorzenia kredytu w ratach. Wysokość raty będzie wynosić 20% netto wartości wykazanej na fakturach sprzedaży innowacyjnych towarów lub usług powstałych w wyniku inwestycji. Całkowita kwota umorzenia nie może przekroczyć 1 mln euro.

¹² Ustawa o niektórych formach wspierania działalności innowacyjnej z dnia 29 lipca 2005 r., Dz.U. z 2005 r., Nr 179, poz. 1484.

Wnioski o udzielenie kredytu technologicznego w danym roku kalendarzowym mogą być składane w kwietniu, lipcu i październiku, zawsze do ostatniego dnia miesiąca. Są one rozpatrywane przez BGK według kolejności wpływu.

Dane kontaktowe:

Bank Gospodarstwa Krajowego
 Departament Wspierania Przedsiębiorczości
 00-955 Warszawa
 Al. Jerozolimskie 7
 tel.: 022 522 95 52, 022 586 59 66
 fax: 022 583 82 77
 www.bgk.com.pl/fundusze/fkt.jsp
 e-mail: dwp@bgk.com.pl

5. GRANTY NA REALIZACJĘ PROJEKTÓW CELOWYCH FINANSOWANE PRZEZ MINISTERSTWO EDUKACJI I NAUKI

Ministerstwo Edukacji i Nauki oferuje możliwość współfinansowania projektów badawczych wykonywanych na zlecenie przedsiębiorstw. Działania te polegają na sfinansowaniu połowy kosztów pracy naukowców w formie dotacji dla przedsiębiorcy.

Pierwotnie wnioski o granty na realizację projektów celowych składano w Komitecie Badań Naukowych (KBN). Obecnie po przekształceniach organizacyjnych stroną finansującą jest Ministerstwo Edukacji i Nauki, natomiast procedura oceny wniosków realizowana jest przez Naczelną Organizację Techniczną (NOT).

Projekt celowy to projekt, w wyniku którego uruchomiony zostaje nowoczesny wyrób lub technologia bądź łącznie wyrób i technologia, to forma współpracy sektora nauki z gospodarką, w ramach której przedsiębiorca zleca prace badawcze ośrodkowi lub zespołowi naukowemu w celu rozwiązania istotnego dla swojego przedsiębiorstwa problemu technologicznego. W projekcie celowym dysponentem całości środków jest przedsiębiorca. Składają się na nie środki własne przedsiębiorcy powiększone o grant z Ministerstwa Edukacji i Nauki (MEiN)¹³.

Rodzaj dofinansowania może być powiązany z:

- 1) badaniami przemysłowymi, które obejmują planowane badania mające na celu pozyskanie nowej wiedzy przydatnej do opracowania nowych albo istotnego udoskonalania istniejących produktów, procesów bądź usług,
- 2) badaniami przedkonkurencyjnymi, które obejmują przekształcenie wyników badań przemysłowych na plany, założenia lub projekty nowych, zmodyfikowanych lub udoskonalonych produktów bądź procesów, włączając w to wykonanie prototypu nieprzydatnego komercyjnie.

13 Rozporządzenie Rady Ministrów z dnia 31 października 2005 r. spowodowało utworzenie Ministerstwa Edukacji i Nauki w drodze przekształcenia Ministerstwa Edukacji Narodowej oraz Ministerstwa Nauki i Informatyzacji.

Wnioski o dofinansowanie projektów celowych (składane w czterech egzemplarzach) muszą dotyczyć wprowadzenia nowoczesnych wyrobów lub technologii obejmujących fazę badawczo-rozwojową oraz fazę wdrożeniową, czyli bezpośrednie zastosowanie w praktyce. Realizacja projektu celowego (zakończenie badań i prac wdrożeniowych) musi być zakończona do 30 listopada 2007 roku.

Konkursy zostały rozpoczęte 1 czerwca 2005 roku. W dalszym ciągu można jednak składać wnioski o sfinansowanie projektów celowych. Termin ich składania upływa **15 listopada 2006 roku, do godz. 15.00**. Konkurs zrealizowany jest już w trzech etapach, niemniej jednak istnieje jeszcze możliwość uzyskania środków w ramach konkursów III, IV i V:

- 1) III konkurs trwa od 2 lutego do 1 maja 2006 roku,
- 2) IV konkurs trwa od 2 maja do 1 września 2006 roku,
- 3) V konkurs trwa od 2 września do 15 listopada 2006 roku.

Konkurs ma charakter ciągły, informacje są aktualizowane na bieżąco i należy uważnie śledzić całość postępowania. Proces przyznawania grantów podlega bowiem ciągłej ewaluacji, gdyż jest ściśle powiązany z decyzjami poszczególnych ministerstw¹⁴.

Przy ubieganiu się o dofinansowanie z NOT-u wyraźnie zaznacza się, że ostateczny beneficjent musi angażować własne środki, które mogą zostać przeznaczone na wyprodukowanie nowego wyrobu czy też opracowanie nowej technologii, ale nie na jej zakup. Ideą przydzielania grantów jest bowiem konieczność powiązania myśli badawczej naukowców z własnym rynkiem¹⁵. NOT przedłużyło umowę z MEiN do 2007 roku.

Kredyt Banku Gospodarstwa Krajowego w linii NOT

Przedsiębiorcy mogą skorzystać również z kredytu w Banku Gospodarstwa Krajowego. Kredyty te mogą być przeznaczane jedynie na sfinansowanie części inwestycyjno-wdrożeniowej projektów finansowanych z grantu udzielonego celowego.

Wysokość udzielanego kredytu BGK w linii NOT wynosi nie więcej niż 1 mln zł. Musi on zostać przeznaczony na sfinansowanie przedsięwzięć służących podnoszeniu innowacyjności i poprawie konkurencyjności. Przy takim postępowaniu zlecniodawcy są proszeni o złożenie dodatkowych dokumentów. Kredyty będą mogły być udzielane na pokrycie całości kosztów wdrożenia projektów, na kwotę nie przekraczającą 1 mln zł, na okres do 5 lat, z możliwością karencji spłaty kapitału i odsetek na okres wdrożenia. Prowizja bankowa będzie mogła być zamieniona na udział BGK w efektach wdrożenia.

Wnioski o kredyt mogą być składane wyłącznie za pośrednictwem FSN-T NOT, jako załączniki do wniosków na kolejne edycje konkursu o dofinansowanie prac badawczo-rozwojowych projektów celowych małych i średnich firm. Przyjmowanie są na bieżąco. Nie ma określonego terminu.

14 Ogłoszenia o konkursach oferowanych przez NOT publikowane są w dzienniku ogólnopolskim oraz na stronie internetowej organizacji. Informacja pochodzi z broszury Zespołu FSNT-NOT ds. Programu Projektów Celowych dla MSP *Jak uzyskać dofinansowanie w celu wprowadzenia na rynek nowego wyrobu lub wdrożenia nowej technologii?*, Warszawa 2004.

15 Informacje uzyskane w ramach rozmowy z pracownikiem Działu Innowacji NOT-u w Warszawie, luty 2006.

Dane kontaktowe:

CENTRUM INNOWACJI NOT BIUR ZESPOŁU FSNT-NOT
DS. PROGRAMU PROJEKTÓW CELOWYCH MSP,
ul. Czackiego 3/5, pok. 405
00-043 Warszawa
tel.: 022 827 16 36
fax: 022 336 12 80
e-mail: not.knt@not.org.pl
www.not.org.pl

6. WSPARCIE DLA PRZEDSIĘBIORSTW DOKONUJĄCYCH NOWYCH INWESTYCJI I MODERNIZACJI W FORMIE GRANTÓW (PROGRAM SPO WKP)

Realizacja Sektorowego Programu Operacyjnego – Wzrost Konkurencyjności Przedsiębiorstw rozpoczęła się w 2004 roku. Jej ramowy czas funkcjonowania ustalono do końca 2008 roku. SPO-WKP to jeden z 7 programów operacyjnych mający na celu poprawę pozycji konkurencyjnej przedsiębiorstw działających na terenie Polski w warunkach Jednolitego Rynku Europejskiego. Dotyczy rozwoju przedsiębiorczości i wzrostu innowacyjności poprzez wzmocnienie instytucji otoczenia biznesu oraz umożliwia bezpośrednie wsparcie przedsiębiorstw. Określa ramy wsparcia dla Polski z funduszy strukturalnych po akcesji Polski do Unii Europejskiej. Definiuje także cele, priorytety i działania dotyczące realizacji polityki w zakresie przedsiębiorczości i innowacyjności, ze szczególnym uwzględnieniem sektora MSP. Podkreśla znaczenie zasobów sfery naukowo-badawczej oraz korzyści związanych ze stosowaniem nowoczesnych technologii, w tym technologii informacyjnych oraz technologii wspierających ochronę środowiska.

Granty SPO WKP w ramach Działania 1.3. *Tworzenie korzystnych warunków dla rozwoju firm*

W ramach SPO WKP przeprowadzane są różne działania. Jednym z nich, mającym na celu polepszenie przedsiębiorstwom warunków prowadzenia działalności gospodarczej w ramach infrastruktury technicznej i doradztwa w zakresie zarządzania, jest działanie 1.3.

W ramach SPO WKP pomoc publiczna odnosi się do działań skierowanych bezpośrednio do przedsiębiorstw oraz do niektórych obszarów działań dotyczących sfery otoczenia biznesu. Związana jest z działaniem *Unia dla przedsiębiorczych – Programu Konkurencyjność*. Jedną z grup docelowych, do których jest skierowane to działanie, stanowią małe i średnie przedsiębiorstwa oparte na zaawansowanych technologiach, w zakresie doradztwa i wsparcia inwestycyjnego, oraz spółki zarządzające parkami naukowo-technologicznymi i przemysłowymi, a także inkubatorami technologicznymi.

Przedsiębiorstwa spełniające wszystkie wymogi merytoryczne i formalne mają możliwość otrzymania adekwatnego do składanego wniosku wsparcia. Projekty sfery otoczenia biznesu dotyczące innowacji i transferu technologii, aby zostały dofinansowane, powinny dotyczyć m.in.:

- 1) przygotowania i wdrożenia nowych usług dla przedsiębiorstw,
- 2) poprawy istniejącej oferty usługowej dla przedsiębiorstw, w tym jej jakości i dostępności (np. zakup nowego wyposażenia i inne inwestycje pomagające przy wdrażaniu i obsłudze nowych pakietów usług dla przedsiębiorców, współpraca z międzynarodowymi sieciami instytucji wspierania biznesu, rozwój krajowych sieci instytucji otoczenia biznesu itp.),
- 3) wsparcia i dokapitalizowania funduszy mikro-pożyczkowych, funduszy poręczeń kredytowych oraz tworzenia funduszy kapitału załączkowego (*seed capital*),
- 4) tworzenia i rozwoju infrastruktury parków przemysłowych, parków naukowo-technologicznych,
- 5) budowy lub modernizacji inkubatorów technologicznych, w tym inkubatorów przedsiębiorczości akademickiej.

Granty SPO WKP w ramach poddziałania 2.2.1. Wsparcie dla przedsiębiorstw dokonujących nowych inwestycji

Istnieje możliwość ubiegania się o dofinansowanie w ramach poddziałania 2.2.1. Wnioski przyjmowane były w styczniu 2006 roku. Kolejny termin składania jest wyznaczony na czerwiec 2006 roku. Można je złożyć w Punkcie Podawczym Ministerstwa Gospodarki i Pracy lub za pośrednictwem poczty.

Beneficjentami ostatecznymi poddziałania 2.2.1. są MŚP prowadzące działalność na terytorium Polski. Kwota środków publicznych (EFRR + Budżet Państwa) przewidziana na 2006 roku wynosi 142 mln euro¹⁶. Z tego rodzaju wsparcia mogą skorzystać małe i średnie przedsiębiorstwa, które dokonują nowych inwestycji i spełniają jeden z poniższych warunków:

- 1) wartość nowej inwestycji nie jest mniejsza niż równowartość 10 mln euro,
- 2) wartość nowej inwestycji nie jest mniejsza niż 500 tys. euro w przypadku, gdy inwestycja dotyczy rozbudowy lub modernizacji istniejącego przedsiębiorstwa i wiąże się z utrzymaniem co najmniej 100 miejsc pracy przez nie mniej niż 5 lat,
- 3) w wyniku nowej inwestycji zostało utworzonych co najmniej 20 nowych miejsc pracy na nie mniej niż 5 lat,
- 4) nowa inwestycja wprowadza innowację technologiczną,
- 5) nowa inwestycja wpływa na poprawę stanu środowiska,
- 6) nowa inwestycja jest zlokalizowana na obszarze parku przemysłowego lub parku technologicznego.

Dotacja powinna być przeznaczona na zakup nieruchomości, środki trwałe (takie jak: budynki, budowle, maszyny i urządzenia), zasadnicze zmiany produkcji bądź procesu produkcyjnego, a także zmiany wyrobu lub usługi oraz wartości niematerialne i prawne, polegające na uzyskaniu patentu, nabyciu licencji lub nieopatentowanej wiedzy technicznej, technologicznej lub z zakresu organizacji i zarzą-

¹⁶ Miszczak B., *Dotacje na nowe inwestycje w ramach poddziałania 2.2.1. SPO WKP, wsparcie dla przedsiębiorców dokonujących nowych inwestycji*, V Forum Edukacyjne dla MŚP, Polska Agencja Rozwoju Przedsiębiorczości, Warszawa, wrzesień 2005.

dzania. Jej wysokość uzależniona jest od miejsca inwestycji i w przypadku małych i średnich przedsiębiorstw limit wynosi od 45% do 65%.

Informacje praktyczne:

Wiele szczegółowych informacji dotyczących funduszy strukturalnych, procedur i terminów składania wniosków, realizacji przedsięwzięć, sposobów wypełniania wniosków, informacji o załącznikach, formach wsparcia, kryteriach oceny wniosków itp. jest zamieszczonych na stronach internetowych:

- Portal Konkurencyjność www.konkurencyjnosc.gov.pl,
- Portal Fundusze Strukturalne www.funduszestrukturalne.gov.pl,
- Portal Fundusze Strukturalne on-line www.funduszeonline.pl.

7. WSPARCIE DLA PRZEDSIĘBIORSTW DOKONUJĄCYCH NOWYCH INWESTYCJI I MODERNIZACJI W FORMIE GRANTÓW (PROGRAM ZPORR)

Zintegrowany Program Operacyjny Rozwoju Regionalnego (ZPORR) jest jednym z sześciu programów operacyjnych, służących realizacji Narodowego Planu Rozwoju (NPR) na lata 2004–2006. Jednym z działań w ramach drugiego priorytetu ZPORR, współfinansowanych z Europejskiego Funduszu Społecznego, jest Działanie 2.6. *Regionalne Strategie Innowacje i transfer wiedzy*. Projekty zgłaszane w ramach tego działania powinny służyć transferowi *know-how* i technologii¹⁷. O dotacje – obok jednostek samorządu terytorialnego i instytucji naukowych – ubiegać się mogą przedsiębiorcy.

Realizacja działania w ramach Zintegrowanego Programu Operacyjnego Rozwoju Regionalnego (ZPORR) ma na celu podniesienie potencjału regionalnego w zakresie innowacji poprzez wzmocnienie współpracy między sektorem badawczo-rozwojowym a gospodarką, co prowadzi do podniesienia konkurencyjności przedsiębiorstw działających na regionalnym i lokalnym rynku.

Rodzaje wsparcia udzielanego w ramach działania to m.in.:

- 1) tworzenie sieci transferu innowacji pomiędzy sektorem badawczo-rozwojowym, przedsiębiorstwami i innymi podmiotami na poziomie regionalnym i lokalnym,
- 2) rozwój systemu komunikowania się i wymiany informacji (w tym zbieranie danych i tworzenie baz danych), jak i informacja dotycząca szkoleń i innych działań edukacyjnych wspierających transfer innowacji,
- 3) transfer wiedzy z sektora badawczo-rozwojowego do przedsiębiorstw poprzez staże w przedsiębiorstwach absolwentów szkół wyższych i pracowników sektora badawczo-rozwojowego.

Informacje praktyczne:

www.zporr.gov.pl

¹⁷ Projekty oferowane w ramach Działania 2.6. mają charakter wyłącznie indykatorywny i nie stanowią listy zamkniętej. Zakłada się bowiem realizację innych typów projektów przyczyniających się do budowy regionalnego systemu innowacji.

8. PLATFORMA START

Platforma internetowa START to wspólny projekt Giełdy Papierów Wartościowych oraz Polskiej Agencji Rozwoju Przedsiębiorczości. Funkcjonuje od 1 grudnia 2005 roku. Ułatwia kontakt między spółkami poszukującym kapitału na rozwój a inwestorami kwalifikowanymi. Na stronie portalu mogą się zarejestrować małe i średnie spółki, zainteresowane pozyskaniem kapitału w kwocie do 15 mln zł. Zainteresowana firma wypełnia tylko formularz, który jest przekierowany na giełdę, następnie weryfikowany i aktywowany w systemie.

System nie wprowadza dla nich ograniczeń, gdy chodzi o stadium rozwoju lub sektor działalności. Z kolei inwestorzy kwalifikowani (czyli podmioty posiadające doświadczenie na rynku kapitałowym) rejestrowani w systemie to podmioty posiadające odpowiednie kwalifikacje i środki finansowe. Spółki zainteresowane pozyskaniem kapitału rejestrują się na stronie portalu, podając zestaw standardowych informacji na temat działalności spółki. Od chwili aktywacji wpisu dane poszukującego dofinansowania są widoczne dla inwestorów kwalifikowanych, przy czym spółka może udostępnić swoje dane wszystkim lub tylko wybranym inwestorom. W każdej chwili może także zmienić swoją decyzję w tej kwestii. Rejestracja, a następnie pozostawanie w systemie są bezpłatne.

START nie jest platformą transakcyjną, a dokapitalizowanie przedsiębiorstw odbywa się na podstawie indywidualnych uzgodnień pomiędzy stronami, które dzięki bezpłatnej rejestracji¹⁸ w systemie mają możliwość nawiązania bezpośrednich kontaktów. Stroną inicjującą nawiązanie kontaktów są inwestorzy instytucjonalni¹⁹.

Dane kontaktowe:

GIEŁDA PAPIERÓW WARTOŚCIOWYCH W WARSZAWIE

DZIAŁ EMITENTÓW

ul. Książęca 4

00-489 Warszawa

tel.: 022 537 72 14

Osoba ds. kontaktów: Michał Urbanowicz

e-mail: michal.urbanowicz@gpw.com.pl

www.start.info.pl

¹⁸ Szczegółowa procedura rejestracji wraz z elektronicznymi formularzami rejestracyjnymi jest opisana na stronie internetowej Platformy START.

¹⁹ Opracowanie na podstawie prezentacji multimedialnej przygotowanej przez Polską Agencję Rozwoju przedsiębiorczości i Giełdę Papierów Wartościowych w Warszawie na konferencję prasową dotyczącą uruchomienia Platformy START, Warszawa, 1 grudnia 2005 r.

9. NOWE ROZWIĄZANIA PODATKOWE WPROWADZONE USTAWĄ O NIEKTÓRYCH FORMACH WSPIERANIA DZIAŁALNOŚCI INNOWACYJNEJ

Ustawa o niektórych formach wspierania działalności innowacyjnej weszła w życie z dniem 20 października 2005 roku²⁰. Dostarcza ona nowych instrumentów do wzmocnienia innowacyjności polskiej gospodarki. Oprócz opisywanego wcześniej kredytu technologicznego wprowadza ona również nowe rozwiązania do przepisów o podatku dochodowym od osób fizycznych (PIT) i od osób prawnych (CIT). Dzięki nowym regulacjom²¹:

- 1) Przedsiębiorca może odliczyć od podstawy opodatkowania cenę zakupu nowej technologii od jednostek naukowych polskich lub zagranicznych w wysokości nie większej niż 50% w przypadku mikro, małych i średnich przedsiębiorstw oraz 30% w przypadku pozostałych przedsiębiorstw.
- 2) Istnieje możliwość zaliczenia w koszty wydatków na prace rozwojowe, niezależnie od wyniku, jakim się zakończyły.
- 3) Skrócono okres amortyzacji zakończonych prac rozwojowych z 36 do 12 miesięcy.
- 4) Wprowadzono 22% stawkę podatku VAT na usługi naukowo-badawcze. Dotychczas usługi te były zwolnione z podatku VAT, co stanowiło barierę dla współpracy podmiotów sprzedających usługi badawczo-rozwojowe z innymi podmiotami gospodarczymi. Podmioty prowadzące badania ponosiły zwiększone koszty swojej działalności w związku z brakiem możliwości odliczenia podatku VAT płaconego przy zakupie materiałów i usług.

²⁰ Ustawa o niektórych formach wspierania działalności innowacyjnej z dnia 29 lipca 2005 r., Dz.U. z 2005 roku, Nr 179, poz. 1484.

²¹ Dokument Ustawa o niektórych formach wspierania działalności innowacyjnej pobrany ze strony www.mgip.gov.pl/GOSPODARKA/Innowacyjnosc/Polityka+innowacyjna/Ustawa+o+niektorych+formach+wspierania+dzialalnosci+innowacyjnej.htm.

**SŁOWNICZEK PODSTAWOWYCH POJĘĆ
ZWIĄZANYCH Z TRANSFEREM TECHNOLOGII**



Niniejszy słowniczek zawiera krótkie omówienie podstawowych terminów powiązanych z problematyką finansowania innowacji. Szersze i pogłębione znaczenie poszczególnych haseł znaleźć można w słowniku *Innowacje i transfer technologii. Słownik pojęć*, przygotowanym przez zespół autorski pod redakcją K.B. Matusiaka, a wydany przez Polską Agencję Rozwoju Przedsiębiorczości.

Anioły biznesu (*business angels*) są jednym z trzech rodzajów źródeł *venture capital*. Są to osoby fizyczne działające i inwestujące we własnym imieniu. Odgrywają one szczególną rolę w procesie finansowania innowacji, gdyż często finansują projekty relatywnie małe oraz we wczesnych stadiach rozwoju inwestycji. Najłatwiejszym sposobem poszukiwania aniołów biznesu jest kontakt z jedną z sieci aniołów biznesu – PolBAN lub Lewiatan Business Angels.

Due diligence to analiza służąca wszechstronnej weryfikacji działalności podmiotu-kandydata do nabycia lub inwestycji oraz ustaleniu jego ostatecznej wyceny jako podstawy do negocjacji. *Due diligence* to proces gromadzenia informacji, a następnie przeprowadzanie na ich podstawie dokładnej analizy dotyczącej wszystkich aspektów funkcjonowania spółki (czyli „zrozumienia” przedsięwzięcia). Jest analizą aktualnego stanu przedsiębiorstwa. Teoretycznie jest to „potwierdzenie” wszystkich informacji, które zostały wcześniej przekazane przez przedsiębiorcę, a praktycznie – rozbudowanie wiedzy inwestora na temat inwestycji. Ze względu na przedmiot analizy wyróżniamy *due diligence*: 1) finansowy, 2) podatkowy, 3) prawny.

Etap finansowania firmy innowacyjnej są to umownie wydzielone etapy rozwojowe firmy, która powstaje na bazie projektu innowacyjnego. Klasyfikacja ta jest wykorzystywana m.in. dla celów analiz dotyczących finansowania, a w szczególności przez inwestorów *venture capital*. Jedną z najczęściej spotykanych klasyfikacji obejmuje cztery etapy rozwojowe:

- 1) **Etap zasiewu** (etap koncepcji przedsięwzięcia, *seed-up*, *seedcorn*) obejmuje finansowanie działań poprzedzających założenie firmy. Na etapie zasiewu precyzowana jest koncepcja przedsiębiorstwa, dokonuje się rozpoznania potencjału rynku, rozpoznania konkurencji i uwarunkowań prawnych oraz często prowadzone są końcowe etapy działalności badawczej, testy technologii/produktu czy też działania związane z certyfikacją i dopuszczeniem do obrotu. Z punktu widzenia inwestora zewnętrznego jest to etap najtrudniejszy i najbardziej ryzykowny.

- 2) **Etap startu** (*start-up*) obejmuje finansowanie działań związanych z zaistnieniem firmy na rynku. Na etapie startu zostaje zainicjowana działalność operacyjna firmy i na rynek trafia próbna partia produktów w celu konfrontacji oferty firmy z wymaganiami rynku. Jej pozytywne przyjęcie umożliwi firmie rozruch działalności i rozpoczęcie produkcji seryjnej.
- 3) **Etap wczesnego rozwoju** (*early growth, initial growth, development stage, roll-out*) obejmuje finansowanie działań związanych z budowaniem silnej pozycji rynkowej firmy.
- 4) **Etap ekspansji** (*expansion stage*) obejmuje finansowanie działań, które mają doprowadzić do rozszerzenia zakresu działalności poprzez wprowadzenie nowych produktów, ekspansję na nowe rynki (w tym zagraniczne), wprowadzenie nowych technologii. Etap ten dotyczy firm, które osiągnęły już w miarę stabilną pozycję finansową (operacyjny próg rentowności) oraz rynkową, natomiast zdecydowane są rozszerzać skalę swojej działalności.

Fundusz poręczeń kredytowych to nie nastawiona na zysk jednostka parabankowa, wspomagająca lokalny rozwój społeczno-ekonomiczny. Świadczy pomoc w formie poręczeń dla małych, rozwojowych firm nie posiadających wystarczającej historii kredytowej lub wymaganych przez bank komercyjny zabezpieczeń. Udziela poręczeń firmom starającym się o kredyt bankowy lub pożyczkę z innej instytucji finansowej, niezdolnym do samodzielnego zabezpieczenia wierzytelności. Poręczenia dotyczą z reguły 50–70% wielkości wnioskowanego kredytu.

Fundusz seed (fundusz kapitału załóżkowego, fundusz załóżkowy) to podmiot prowadzący działalność *venture capital* wyspecjalizowany w inwestycjach w projekty znajdujące się w fazie zasiewu (*seed-up*). Inwestowanie w ten etap rozwoju projektu/firmy należy do najtrudniejszych i najbardziej ryzykownych, a z tego powodu jest dość niechętnie podejmowane przez fundusze działające na zasadach komercyjnych. Jednocześnie ze względu na wagę inwestycji *seed* podejmowane są przez instytucje publiczne próby wspierania procesów tworzenia i działania funduszy specjalizujących się w podejmowaniu tego typu inwestycji. Ze względu na wsparcie publiczne działalność funduszy nakierowana jest często na inwestycje w projekty szczególnie wartościowe ze względów gospodarczych (m.in. innowacje, komercjalizacja technologii) lub społecznych (m.in. integracja społeczna, bezrobocie).

Fundusz *venture capital* to podmiot prowadzący profesjonalnie działalność inwestycyjną w zakresie *venture capital*. W praktyce używa się również nazwy fundusz *private equity/venture capital* (patrz hasło *venture capital*). Inwestor może mieć formę spółki kapitałowej, osobowej lub różnego rodzaju funduszu, stąd pojęcie fundusz ma charakter zwyczajowy i w niektórych przypadkach określenie może być nieadekwatne do rzeczywistej formy organizacyjno-prawnej. Część podmiotów jednak działa w formie funduszy inwestycyjnych zarządzanych przez wydzielone firmy zarządzające, które pobierają z tego tytułu opłatę. W przypadku funduszu inwestycyj-

nego istotne jest rozróżnienie pomiędzy samym funduszem a podmiotem zarządzającym.

Gotowość inwestycyjna – składają się na nią trzy elementy: 1) rozumienie istoty finansowania typu *venture capital* oraz skłonność do korzystania z niego – przedsiębiorcy często wykazują niechęć do „wpuszczania obcego (czyli inwestora) do firmy”, 2) umiejętności „prezentacyjne”, czyli umiejętność dostosowania dokumentów, w tym głównie biznesplanu, memorandum informacyjnego oraz prezentacji do oczekiwań inwestorów *venture capital* – często przedsiębiorcy będący jednocześnie autorami rozwiązań technicznych projektu wykazują brak zrozumienia komercyjnych zasad prowadzenia inwestycji, w prezentacjach biznesowych wysuwając na plan pierwszy aspekty techniczne, 3) potencjał rozwojowy projektu danego przedsiębiorstwa.

Grant – bezzwrotne wsparcie finansowe przeznaczone na określony cel (zwykle naukowy, społeczny, artystyczny, ale również gospodarczy), które rozmaite instytucje, firmy lub osoby prywatne przyznają podmiotom realizującym ten cel. Grant jest formą bezpośredniej dotacji o charakterze niekomercyjnym na rzecz określonego beneficjanta w celu podjęcia przez niego odpowiednich działań lub sfinansowania części budżetu projektu. Wsparcie finansowe może dotyczyć realizacji projektów, badań, przedsięwzięć osób indywidualnych, fundacji, stowarzyszeń, komitetów lub innych organizacji krajowych i międzynarodowych.

Korporacyjny *venture capital* (*corporate venture capital, corporate venturing*) określenie działalności inwestycyjnej *venture capital* prowadzonej przez duże przedsiębiorstwo. Korporacyjny *venture capital* jest związany z inwestowaniem w projekty/firmy technologiczne i innowacyjne, będące we wczesnych etapach rozwoju. Cechą typową dla tego typu inwestycji jest to, że przedsiębiorstwo lub inwestor, oprócz motywu zysku, zamierza również skorzystać z możliwości poznania i analizy nowych technologii wdrażanych przez nowe przedsiębiorstwa, pozyskania nowych idei i koncepcji rynkowych. Z tego punktu widzenia korporacyjny *venture capital* można traktować jako element monitoringu zmian technicznych.

Kredyt technologiczny to instrument wspierania inwestycji w nowe technologie, oferowany przedsiębiorcom na mocy Ustawy o niektórych formach wspierania działalności innowacyjnej z dnia 29 lipca 2005 r. Kredyt technologiczny udzielany jest przez Bank Gospodarstwa Krajowego ze środków Funduszu Kredytu Technologicznego (tworzonego w głównej mierze z budżetu państwa). Ubiegać się o niego mogą przedsiębiorcy chcący nabyć lub wykorzystać własną, nową technologię do produkcji nowych wyrobów lub modernizacji istniejącej już linii produkcyjnej. Kredyt pokryje inwestycje, a ponadto przedsiębiorca, który udokumentuje sprzedaż towarów i usług powstałych w jej wyniku, posiada możliwość ubiegania się o umorzenie do 50% wartości kredytu.

Lokalny fundusz pożyczkowy to jeden z elementów infrastruktury wspierania przedsiębiorczości. Jego zadaniem jest wspomaganie lokalnego rozwoju gospodarcze-

go poprzez wspieranie nowo powstających i już działających małych i średnich firm. Cele działalności LFP są integralnie związane z: potrzebami i wymaganiami lokalnych rynków pracy, tworzeniem nowych firm, adaptacją nowych technologii oraz strategią rozwoju lokalnego. Pomoc lokalnych funduszy pożyczkowych jest dużo łatwiej dostępna dla sektora MSP niż kredyt bankowy, przede wszystkim ze względu na uproszczone procedury ubiegania się o pożyczkę, jak również dużo niższe niż w bankach oczekiwania zabezpieczeń.

Luka finansowa odnosi się do sytuacji, w której mechanizmy rynkowe na rynku finansowym nie zapewniają finansowania dobrych, wartościowych projektów po żadnej cenie. Powszechnie uważa się, że luka finansowa istnieje na rynku projektów innowacyjnych. Głównym problemem jest brak narzędzi finansowych wspierających opracowywanie nowych technologii w trakcie etapu zasiewu firmy (*seed*), kiedy nie osiągnęły one jeszcze etapu opracowania projektu produktu rynkowego (*near market*).

Mezzanine to sposób finansowania przedsięwzięć z wykorzystaniem tzw. instrumentów hybrydowych, głównie obligacji zamiennych na akcje, warrantów lub akcji uprzywilejowanych. Stosowany jest przez część funduszy *venture capital* do finansowania projektów inwestycyjnych, szczególnie w późniejszych etapach rozwojowych.

Private equity to pojęcie o zbliżonym znaczeniu do *venture capital*, jednak obejmuje ono również inwestycje w dojrzałe przedsiębiorstwa oraz różnego rodzaju transakcje rynkowe (przejęcia menedżerskie i inne).

Regionalne Instytucje Finansujące (RIF) to struktury afiliowane przy różnego rodzaju organizacjach lub instytucjach mających w swoich celach statutowych wspieranie rozwoju przedsiębiorczości, a ich zasięg działania obejmuje co najmniej jeden region. Współpracują z Polską Agencją Rozwoju Przedsiębiorczości przy wdrażaniu polityki „sektorowej” adresowanej do MSP w regionie. Analogiczną rolę pełnią wobec samorządowych władz regionalnych wdrażających strategię rozwoju regionu w obszarze dotyczącym MSP. Są łącznikiem pozwalającym w sposób spójny stosować skoordynowane instrumenty finansowe na poziomach regionalnym i krajowym.

Term Sheet (lista warunków) jest dokumentem szczegółowo opisującym zasady, zobowiązania stron, warunki i strukturę przedsięwzięcia biznesowego przed dokonaniem inwestycji. *Term Sheet* jest umową wstępną i nie ma charakteru wiążącego partnerów. Stanowi dla stron podstawę do negocjowania ostatecznej umowy inwestycyjnej z zamiarem jej podpisania w określonej przyszłości.

Venture capital jest to rodzaj finansowania o charakterze udziałowym średnio- lub długoterminowym. Jest dostarczane przez inwestorów indywidualnych, duże przedsiębiorstwa lub profesjonalne firmy inwestycyjne. Przeznaczone jest ono głównie dla małych i średnich przedsiębiorstw nie notowanych na giełdzie papierów wartościowych, a posiadających znaczny potencjał szybkiego rozwoju. Akcje lub udziały tych przedsiębiorstw nabywane są z zamiarem ich późniejszej odsprzedaży. In-

westycja trwa zwykle od 2 do 5 lat, a zwrot zainwestowanego kapitału oraz potencjalne zyski inwestora pochodzą ze sprzedaży akcji/udziałów przedsiębiorstwa. *Venture capital* zajmuje istotne miejsce w zakresie finansowania projektów innowacyjnych, realizowanych przez małe i średnie przedsiębiorstwa. Inwestycje *venture capital* realizują wyspecjalizowane instytucje inwestycyjne (fundusze *venture capital*), osoby fizyczne (anioty biznesu) lub duże przedsiębiorstwa (korporacyjny *venture capital*).

BIBLIOGRAFIA

Bank of England, *The financing of technology-based small firms*, Bank of England, London 1996.

Douglas E., Shepherd D., *New Venture Survival: Ignorance, External Shocks and Risk Reduction Strategies*, Proceedings of the 43 ICSB World Conference, 1997.

Duhamel M., Franzetti P., Heese Ch., *Research into the financing of new technology based firms*, European Commission 1995.

European Private Equity & Venture Capital Association, *2000 Yearbook*, EVCA, Zaventem 2000.

European Private Equity & Venture Capital Association, *2004 Yearbook*, EVCA, Zaventem 2004.

FIT Project – The Development And Implementation of European Entrepreneurship Training Curricula, *Workshop – proceedings*, European Commission, Enterprise Directorate-General, Innovation Policy Unit, 2001.

Hemer J., *Classification system for business angels, Entrepreneurial & business angels financing*, August No. 2, 2001, s. 22–24.

Krajowe Stowarzyszenie Funduszy Poręczeniowych, *Raport o stanie funduszy poręczeń kredytowych w Polsce. Stan na dzień 31.12.2004 roku*, Krajowe Stowarzyszenie Funduszy Poręczeniowych, Warszawa 2005.

Ośrodki innowacji i przedsiębiorczości w Polsce, red. Matusiak K.B., Instytut Ekonomii Uniwersytetu Łódzkiego, Stowarzyszenie Ośrodków Innowacji i Przedsiębiorczości w Polsce, Łódź-Poznań 2005.

Innowacje i transfer technologii. Słownik pojęć, red. Matusiak K.B., Polska Agencja Rozwoju Przedsiębiorczości, Warszawa 2005.

Matusiak K.B., Stawasz E., *Przedsiębiorczość i transfer technologii – polska perspektywa*, Łódź–Żyrardów 1998.

Michałowska-Gorywoda K., *Instytucje finansowe UE*, broszura informacyjna wydana przez Narodowy Bank Polski, Warszawa 2005.

Miszczak B., *Dotacje na nowe inwestycje w ramach poddziałania 2.2.1. SPO WKP, wsparcie dla przedsiębiorców dokonujących nowych inwestycji*, Polska Agencja Rozwoju Przedsiębiorczości, Warszawa 2005.

Narodowy Bank Polski, *Sytuacja finansowa banków w 2004 r. Synteza. NBP*, Narodowy Bank Polski, Warszawa, maj 2005.

Oakey R., Mukhtar S.M., *United Kingdom High Technology Small Firm in Theory and Practice: a Review of Recent Trends*, referat prezentowany na SME Conference, Mikkelin, Finland 1998.

Polska Agencja Rozwoju Przedsiębiorczości, *Buduj swoją firmę*, Polska Agencja Rozwoju Przedsiębiorczości, nr 34, 2004.

Polskie Stowarzyszenie Funduszy Pożyczkowych, *Fundusze Pożyczkowe w Polsce*, Szczecin, wrzesień, raport 4/2005.

RIS UE „Innowacyjna Wielkopolska”, *Regionalna Strategia Innowacji, Stwórzmy środowisko przyjazne innowacjom*, Poznań, styczeń 2004.

Stevenson H., Coveney P., *A Survey of Business Angels: Fallacies Corrected and Six Distinct Types of Angel Identified*, [w:] red. Blackburn R., Jennings P., *Small Firms Contributions to Economic Regeneration*, PCP Ltd, Londyn 1996.

Sobańska K., Sieradzan P., *Inwestycje private equity/venture capital*, Key Text, Warszawa 2004.

Zespół FSNT-NOT ds. Programu Projektów Celowych dla MSP, *Jak uzyskać dofinansowanie w celu wprowadzenia na rynek nowego wyrobu lub wdrożenia nowej technologii?*, Naczelna Organizacja Techniczna, Warszawa 2004.

Wybrane źródła internetowe

Europejska Sieć Aniołów Biznesu www.eban.org

Aniołowie Biznesu zrzeszeni w sieci Lewiatan www.lba.pl

Portal Innowacji www.pi.gov.pl

Polskie Stowarzyszenie Inwestorów Kapitałowych www.psi.org.pl

Europejskie Stowarzyszenie Venture Capital www.evca.com

Wybrane akty prawne

Ustawa o niektórych formach wspierania działalności innowacyjnej z dnia 29 lipca 2005 r., Dz.U. z 2005 r., Nr 179, poz. 1484.

INFORMACJE O AUTORACH:

dr Paweł Głodek

Adiunkt w Katedrze Przedsiębiorczości i Polityki Przemysłowej na Wydziale Zarządzania Uniwersytetu Łódzkiego. Ekspert w zakresie finansowania przedsięwzięć innowacyjnych. Zainteresowania badawcze: zagadnienia przedsiębiorczości i funkcjonowania małych przedsiębiorstw, innowacji i transferu technologii. Posiada znaczne doświadczenie badawcze i edukacyjne w zakresie kierowania i realizacji projektów badawczych z zakresu przedsiębiorczości, ekonomiki finansowania małych i średnich przedsiębiorstw, innowacji i transferu technologii. Współpracuje z licznymi instytucjami wspierającymi rozwój innowacji i transfer technologii oraz finansowanie MSP. Wykładowca Podyplomowego Studium Komerccjalizacji Nauki i Technologii realizowanego przez Uniwersytet Łódzki wraz z University of Texas w Austin (polski odpowiednik programu Master of Science in Science and Technology Commercialization). Autor licznych publikacji z zakresu finansowania projektów innowacyjnych oraz małych i średnich przedsiębiorstw.

Mariusz Gołębiowski

Doktorant na Wydziale Zarządzania Uniwersytetu Łódzkiego. Zajmuje się *foresight'em*, innowacjami i transferem technologii. Uczestnik zagranicznych programów edukacyjnych i szkoleniowych (studia w Niemczech, Anglii i Finlandii), stypendysta Prezesa Rady Ministrów, Unii Europejskiej oraz The Prime Minister's of The Landesstiftung Baden-Württemberg, koordynator projektów zleczanych przez Komitet Badań Naukowych, współautor kilku publikacji naukowych, współpracownik Polskiej Akademii Nauk oraz Polskiego Towarzystwa Ekonomicznego w Łodzi, od listopada 2005 roku menedżer w Stowarzyszeniu Organizatorów Ośrodków Innowacji i Przedsiębiorczości w Polsce, członek Zarządu Stowarzyszenia Innowatorów Zarządzania działającego przy Wydziale Zarządzania Uniwersytetu Łódzkiego.

ANKIETA

FINANSOWANIE INNOWACJI W MAŁYCH I ŚREDNICH PRZEDSIĘBIORSTWACH

W trosce o to, by jak najlepiej przygotować kolejne wydania *Vademecum Innowacyjnego Przedsiębiorcy*, prosimy Państwa o wypełnienie poniższej ankiety i odesłanie jej na adres: Biuro Stowarzyszenia Organizatorów Ośrodków Innowacji i Przedsiębiorczości w Polsce, ul. Wólczańska 51/19, 90-608 Łódź.

1) Jakie były Pana(i) oczekiwania wobec niniejszego tomiku?

.....
.....
.....

2) Czy i w jakim stopniu niniejsze wydawnictwo spełniło Pani(a) oczekiwania?

.....
.....
.....

3) Czy język, którym został napisany tomik, jest wystarczająco przystępny?

.....
.....
.....

4) Które zagadnienia poruszone w niniejszym vademecum uważa Pan(i) za niepotrzebne?

.....
.....
.....

5) Jakich zagadnień brakuje w niniejszym vademecum?

.....
.....
.....

6) Dodatkowe uwagi:

.....
.....
.....

Z podziękowaniami i życzeniami dalszej
efektywnej współpracy

sieć STIM



