

Polska Agencja Rozwoju Przedsiębiorczości (PARP) jest agencją rządową podlegającą Ministrowi właściwemu ds. gospodarki. Powstała na mocy ustawy z 9 listopada 2000 roku. Zadaniem Agencji jest zarządzanie funduszami z budżetu państwa i Unii Europejskiej, przeznaczonymi na wspieranie przedsiębiorczości i innowacyjności oraz rozwój zasobów ludzkich.

Od blisko dekady PARP wspiera przedsiębiorców w realizacji konkurencyjnych i innowacyjnych przedsięwzięć. Celem działania Agencji, jest realizacja programów rozwoju gospodarki wspierających działalność innowacyjną i badawczą małych i średnich przedsiębiorstw (MSP), rozwój regionalny, wzrost eksportu, rozwój zasobów ludzkich oraz wykorzystywanie nowych technologii.

Misją PARP jest tworzenie korzystnych warunków dla zrównoważonego rozwoju polskiej gospodarki poprzez wspieranie innowacyjności i aktywności międzynarodowej przedsiębiorstw oraz promocja przyjaznych środowisku form produkcji i konsumpcji.

W perspektywie finansowej obejmującej lata 2007-2013 Agencja jest odpowiedzialna za wdrażanie działań w ramach trzech programów operacyjnych **Innowacyjna Gospodarka, Kapitał Ludzki i Rozwój Polski Wschodniej**.

Jednym z priorytetów Agencji jest promowanie postaw innowacyjnych oraz zachęcanie przedsiębiorców do stosowania nowoczesnych technologii w swoich firmach. W tym celu Polska Agencja Rozwoju Przedsiębiorczości prowadzi portal internetowy poświęcony tematyce innowacyjnej **www.pi.gov.pl**, a także corocznie organizuje konkurs **Polski Produkt Przyszłości**. Przedstawiciele MSP mogą w ramach **Klubu Innowacyjnych Przedsiębiorstw** uczestniczyć w cyklicznych spotkaniach. Celem portalu edukacyjnego **Akademia PARP** (www.akademiaparp.gov.pl) jest upowszechnienie wśród mikro, małych i średnich firm dostępu do wiedzy biznesowej w formie e-learningu. Za pośrednictwem strony internetowej **web.gov.pl** PARP wspiera rozwój e-biznesu. W Agencji działa ośrodek sieci **Enterprise Europe Network**, który oferuje przedsiębiorcom informacje z zakresu prawa Unii Europejskiej oraz zasad prowadzenia działalności gospodarczej na Wspólnym Rynku.

PARP jest inicjatorem utworzenia sieci regionalnych ośrodków wspierających MSP tj. **Krajowego Systemu Usług dla MSP, Krajowej Sieci Innowacji i Punktów Konsultacyjnych**. Instytucje te świadczą nieodpłatnie lub wg preferencyjnych stawek usługi z zakresu informacji, doradztwa, szkoleń oraz usługi finansowe. Partnerami regionalnymi PARP we wdrażaniu wybranych działań są **Regionalne Instytucje Finansujące** (RIF).

			2011	2011		

Finansowanie przedsięwzięć innowacyjnych w MSP



Paweł Pietras
Paweł Głodek

**Finansowanie
przedsięwzięć
innowacyjnych
w MSP**

Komplementarnymi elementami publikacji są:

- 1.1. Poradnik: *Finansowanie komercjalizacji technologii i przedsięwzięć innowacyjnych opartych na wiedzy*
- 1.2. Broszura: *Źródła finansowania dla komercjalizacji technologii i wiedzy*
- 1.3. Audycja audio: *Anioły biznesu – źródło kapitału dla komercjalizacji wiedzy*
- 1.4. Audycja audio: *Kredyt technologiczny jako źródło finansowania wdrażania nowych technologii*
- 1.5. Audycja audio: *Finansowanie projektów innowacyjnych*
- 1.6. Audycja video: *Venture capital a finansowanie komercjalizacji technologii*

Komplementarne elementy dostępne są na Portalu Innowacji:
www.pi.gov.pl

Finansowanie przedsięwzięć innowacyjnych w MSP

**Autor:
Paweł Pietras
Paweł Głodek**

Łódź 2011

Autor dr inż. Paweł Pietras
dr Paweł Głodek

Recenzent prof. dr hab. Edward Stawasz

Rada Programowa prof. dr hab. Jerzy Cieślik, prof. dr hab. Jacek Guliński, prof. dr hab. Jan Koch, Elżbieta Książek, dr inż. Karol Lityński, dr Krzysztof B. Matusiak (przewodniczący), Marzena Mażewska (sekretarz), dr Aleksandra Nowakowska, prof. dr hab. Edward Stawasz, dr Agnieszka Turyńska, dr Dariusz Trzmielak.

Publikacja współfinansowana przez Unię Europejską ze środków Europejskiego Funduszu Społecznego w ramach projektu systemowego „Rozwój zasobów ludzkich poprzez promowanie wiedzy, transfer i upowszechnianie innowacji”.
(Program Operacyjny Kapitał Ludzki, działanie 2.1.3)

Publikacja Bezpłatna

© Copyright by Polska Agencja Rozwoju Przedsiębiorczości, Warszawa 2011

Publikacja dostępna jest także w wersji elektronicznej na Portalu Innowacji
<http://www.pi.gov.pl/>

Poglądy i tezy przedstawione w publikacji nie muszą odzwierciedlać stanowiska Polskiej Agencji Rozwoju Przedsiębiorczości, a jedynie stanowiska Autorów.

ISBN 978-83-7633-038-9

Nakład: 1000 egz.

Wydanie I

Przygotowanie do druku Tomasz Gargula
Open Mind

Druk Drukarnia MuruGumbel

Spis treści

Wprowadzenie	7
1. Proces innowacyjny w przedsiębiorstwie	9
1.1. Innowacja i jej rodzaje	11
1.2. Struktura procesu innowacji	13
1.3. Proces wdrażania innowacji	15
2. Przegląd źródeł finansowania innowacji	19
2.1. Kredyt bankowy	21
2.2. Leasing	27
2.3. Fundusze pożyczkowe	34
2.4. Fundusze poręczeń kredytowych	38
2.5. Fundusze venture capital	40
2.6. Bezpośrednie dotacje na projekty innowacyjne	45
2.6.1. Inwestycje w zakresie eUsług – Program Operacyjny Innowacyjna Gospodarka	46
2.6.2. Regionalne programy operacyjne	49
2.7. Specjalistyczne źródła finansowania nakierowane na finansowanie komercjalizacji i transferu technologii	52
Bibliografia	55
Wykaz rysunków i tabel	56
Autorzy i opiekun merytoryczny	57
Skuteczne Otoczenie Innowacyjnego Biznesu	58

Wprowadzenie

Teoria ekonomii przyznaje innowacjom wiodącą rolę w kreowaniu wzrostu gospodarczego. Od kilkunastu lat są coraz ważniejszym przedmiotem badań naukowych, a także obiektem praktycznych działań, zmierzających do szerszego ich wykorzystania do realizacji celów ważnych dla społeczeństw i przedsiębiorstw. Ten wzrost zainteresowania innowacjami wynika z ich silnego oddziaływania na całokształt rozwoju gospodarczego i społecznego. Świadomość roli innowacji w rozwiązywaniu ważnych problemów światowych przyświeca też działaniom, zmierzającym do coraz lepszego organizowania i zarządzania procesami innowacyjnymi w makro- i mikroskali.

Inwestowanie w nowości stanowi wyzwanie dla wszystkich przedsiębiorstw, a szczególnie dla firm z sektora małych i średnich przedsiębiorstw. Towarzyszy mu podwyższony poziom ryzyka oraz zwiększone zapotrzebowanie finansowe. Nie ułatwia to zdobywania odpowiednich środków finansowych na rynku i wymaga wzięcia pod uwagę możliwości skorzystania z innych instrumentów niż klasyczne projekty inwestycyjne. Tematem niniejszego opracowania jest zagadnienie finansowania projektów inwestycyjnych o charakterze innowacyjnym realizowanych przez małe i średnie przedsiębiorstwa. Autorzy skoncentrowali się na uwarunkowaniach finansowych wdrażania nowych produktów i procesów oraz typowych źródłach ich finansowania. W niniejszym tomie jedynie ogólnie scharakteryzowane zostały specjalistyczne źródła finansowania nakierowane na finansowanie projektów komercjalizacji technologii – szczegółowo zostały one przedstawione w innym opracowaniu wydanym w ramach niniejszej serii – w tomie **„Źródła finansowania dla komercjalizacji technologii i wiedzy”**.

Treść opracowania została podzielona na trzy zasadnicze części. W pierwszej z nich zostały przedstawione główne zagadnienia związane z pojęciem innowacji, jej szans i konsekwencji dla przedsiębiorstwa. W dalszej części został scharakteryzowany proces wdrażania innowacji wraz z opisem jego przebiegu, opisem metod oceny zdolności wdrożeniowej oraz charakterystyką czynników, wpływających na przebieg wdrożenia. Trzecia część zawiera charakterystykę poszczególnych źródeł finansowania.



ROZDZIAŁ 1
Proces innowacyjny
w przedsiębiorstwie

1.1. Innowacja i jej rodzaje

Jednym z głównych celów menedżerów przedsiębiorstw jest wprowadzenie na rynek nowego produktu, który szybko zdobywa powodzenie. Pozwala on rozwinąć dotychczasową działalność lub po prostu zastąpić te wyroby, które zaczęły tracić dotychczasową popularność. Nowa generacja produktów, np. mikroprocesorów Intelu czy AMD staje się impulsem, który ożywia biznes prowadzony przez te firmy. Bezpośredni odbiorcy, czyli m.in. firmy produkujące komputery, mogą w swej ofercie ogłosić wprowadzenie nowości, a ostateczni odbiorcy mogą „upolować” sprzęt o lepszych parametrach niż to było możliwe jeszcze miesiąc czy dwa wcześniej.

Innowacje budują rynek, aktywizują go i skłaniają odbiorców do zakupów. Stanowią również realne zagrożenie dla firm na rynku, a nawet całych sektorów. Innowacje, które wprowadzają nowe metody produkcji czy nowe typy produktów, stanowią początek końca przedsiębiorstw, które zajmują się dotychczasowymi rozwiązaniami. Kto dziś używa płyt gramofonowych do odtwarzania dźwięku? Zapewne jedynie kolekcjonerzy i hobbyści. Kasety magnetofonowe również niemal zniknęły z rynku (w październiku 2010 firma Sony całkowicie zaprzestała produkcji kasetowych Walkmanów – najsłynniejszego przenośnego odtwarzacza kaset), a odtwarzanie muzyki z płyt CD coraz częściej jest traktowane jako niewygodne i dużo mniej efektywne niż zapis elektroniczny. Innowacje w elektronice, motoryzacji, kosmetyce i w innych branżach (w tym w usługach czy handlu) stale podkopują pozycję istniejących już produktów.

Nic więc dziwnego, że innowacje i procesy innowacyjne są od dawna przedmiotem zainteresowania literatury z zakresu zarządzania. Słowo „innowacja” pochodzi od łacińskiego słowa *innovatio/innovare*, czyli odnowienie/odnawiać. Stanowi ona zatem nową wartość dla organizacji, społeczności lub cywilizacji, wprowadzoną przez człowieka bądź jakość, dotyczącą jej celów i/lub sposobów ich realizacji. Pojęcie innowacji wprowadził do ekonomii J. Schumpeter, który określił jej zakres dość szeroko, jako:

1. wprowadzenie do produkcji wyrobów nowych lub też udoskonalenie dotychczas istniejących,
2. wprowadzenie nowej lub udoskonalonej metody produkcji,
3. otwarcie nowego rynku,

4. zastosowanie nowego sposobu sprzedaży lub zakupów,
5. zastosowanie nowych surowców lub półfabrykatów,
6. wprowadzenie nowej organizacji produkcji.

Pojęcie innowacji obejmuje zatem szeroki zakres działań przedsiębiorstw, nic więc dziwnego, że m.in. przedsiębiorcy borykają się z problemami, dotyczącymi terminologii czy klasyfikacji innowacji. Warto zatem wskazać kilka możliwych w praktyce podziałów, które umożliwiają „porządkowanie” opisu tego zagadnienia.

Pierwszy z nich dotyczy oceny nowatorstwa innowacji. Tu zwykle dokonuje się podziału ze względu na stopień rozpowszechnienia danego rozwiązania. Mamy więc do czynienia z nowościami na skalę światową (innowacje absolutne, pierwsze zastosowanie na świecie), nowościami w skali rynku, na którym działa przedsiębiorstwo (np. innowacja w skali kraju czy regionu) oraz nowościami tylko z punktu widzenia danego przedsiębiorstwa. Niekiedy w uproszczeniu możemy dokonać podziału na innowacje rzeczywiste i naśladownictwo. Warto jednak podkreślić, że naśladowanie istniejących rozwiązań zwykle posiada również komponent kreatywności, dostosowania do warunków konkretnego przedsiębiorstwa, odbiorcy, maszyn itp.

Drugiego podziału można dokonać ze względu na zakres i skutki wprowadzonych zmian. W ten sposób możemy wyróżnić innowacje ewolucyjne i rewolucyjne. Innowacje ewolucyjne (inkrementalne) dotyczą efektów, pojawiających się w wyniku drobnych zmian i usprawnień. Innowacje rewolucyjne (radykalne) dotyczą bardzo głębokich zmian np. w sposobach wykorzystania lub konstrukcji produktów.

W odniesieniu do wprowadzania zmian można mówić o tzw. procesie innowacyjnym. Proces innowacyjny jest to zjawisko powstawania, dojrzewania i upowszechniania tych idei technicznych, których praktycznemu zastosowaniu towarzyszą określone skutki ekonomiczno-społeczne. Na tak rozumiany proces innowacyjny składają się wszystkie fazy zmian technologicznych, a więc inwencja (pomysł), innowacja (wynałazek) i dyfuzja (czyli upowszechnienie)¹.

Innowacja jest zjawiskiem wieloaspektowym. Można ją rozumieć jako zjawisko ekonomiczne, gdyż nadaje niektórym zasobom nowe możliwości tworzenia bogactwa np. poprzez powstanie nowego produktu lub nowe zastosowanie dla produktów już istniejących. Dzięki temu,

¹ Poznańska K. (red.): *Sfera badawczo-rozwojowa i przedsiębiorstwa w działalności innowacyjnej*, Instytut Funkcjonowania Gospodarki Narodowej, Warszawa 2001.

na przykład minerały, które do pewnego momentu były gospodarczo bezużyteczne, nabierają znaczenia jako surowce. Innowacja może polegać również na wynalezieniu nowych przedmiotów lub sposobów, które zaspokajają nowe potrzeby. Stwarzając możliwość zaspokojenia nieznanych dotąd potrzeb, innowacje uświadamiają jednocześnie ich istnienie. Kreowanie potrzeb i związanego z nimi popytu ma zasadnicze znaczenie dla rozwoju gospodarczego.

Innowacja jest również jednym z głównych czynników, za pomocą których przedsiębiorstwa konkurują pomiędzy sobą. Stąd też w części sektorów zdolność do generowania nowych rozwiązań jest kluczowa dla przetrwania firmy na rynku i jej rozwoju. Można więc powiedzieć, że choć wprowadzanie nowości wiąże się z elementem ryzyka, to dla wielu przedsiębiorstw brak nowości oznacza poważne zagrożenie dla możliwości ich dalszego funkcjonowania na rynku.

Innowacja jest narzędziem przedsiębiorczości. Jest ściśle związana z wykorzystaniem pojawiających się okazji rynkowych. Okazje do stworzenia nowego produktu czy usługi pojawiają się w każdym obszarze funkcjonowania firmy. Peter Drucker, którego czasem uważa się za jednego z „ojców” współczesnych metod zarządzania, wskazywał, że zmiany w przedsiębiorstwie i jego otoczeniu są zjawiskiem naturalnym. Przy czym to przedsiębiorca jest podstawowym czynnikiem zakłócającym procesy gospodarcze poprzez wdrażanie nowości. Jest tak, ponieważ innowacja stanowi dla przedsiębiorcy okazję do zwiększenia swojego zysku i do rozwoju własnego biznesu. Dla Druckera² źródłem innowacji jest zarówno otoczenie zewnętrzne, jak i wewnątrz firmy. Identyfikuje on czynniki, które stanowią okazję dla przedsiębiorcy do wprowadzenia innowacji – od samego przedsiębiorcy zależy, czy będzie nimi zainteresowany i czy będzie je postrzegał jako szansę, czy też jako zagrożenie.

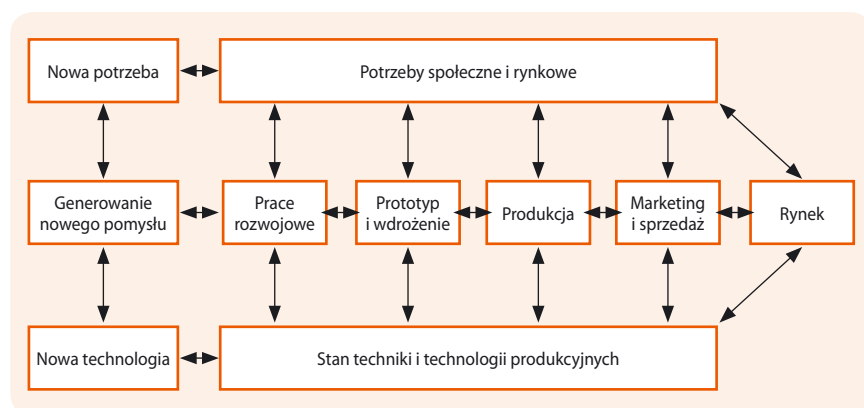
1.2. Struktura procesu innowacji

Proces innowacji to kolejność następujących po sobie faz – od powstania idei innowacyjnej do jej wdrożenia na rynku. Istnieje szereg modeli teoretycznych, które próbują uchwycić strukturę tego procesu. Do najstarszych należą tzw. modele liniowe, które zakładają, że proces innowacyjny jest uporządkowany i składa się z kilku etapów. Po zakończenia

² Drucker P.: *Innowacje i przedsiębiorczość*, PWE, Warszawa 1992.

jednego etapu, przechodzi się do następnego. Przykładem takiego podejścia jest podażowy model innowacji, który zaczyna się (I) fazą badań podstawowych, a potem kolejno przechodzi do (II) fazy badań stosowanych, (III) prac rozwojowych, (IV) wdrożenia, (V) produkcji i sprzedaży. Innym modelem liniowym jest tzw. model popytowy, który zakłada, że proces innowacji się od (I) analizy popytu i identyfikacji szans rynkowych, następnie przechodzi do (II) fazy projektowania i testowania, (III) wdrożenia rozwiązania na rynku i w końcu (V) produkcji i sprzedaży. Modele liniowe są atrakcyjne ze względu na swoją prostotę i klarowność. Ich zasadniczą słabością jest jednak to, że życie jest znacznie bardziej skomplikowane. Procesy innowacyjne są realizowane odnośnie rozwiązań o różnej skali nowości, przez różne podmioty (małe/duże firmy), w różnych sektorach. Zwykle w procesie innowacji zaangażowany jest szereg podmiotów współpracujących ze sobą. No i oczywiście w procesach innowacyjnych duże znaczenie odgrywa ryzyko oraz zwykłe szczęście (i umiejętność jego wykorzystania). Szereg wprowadzanych na rynek nowoczesnych produktów jest bowiem efektem uporządkowanych procesów innowacyjnych, jednak wiele z nich zawdzięcza swoje powstanie przypadkowi – tak było m.in. w przypadku odkrycia i zastosowania penicyliny czy też kuchenki mikrofalowej. Obecnie w jednym z modeli, na bazie których analizuje się procesy innowacyjne, jest tzw. model sprzężeniowy. Zgodnie z nim innowacja może być traktowana jako logicznie sekwencyjny, chociaż niekoniecznie ciągły proces, który można podzielić na ciąg funkcjonalnie odrębnych, lecz sprzężonych i współzależnych faz.

Rysunek 1. Model sprzężeniowy procesu innowacyjnego (Rothwell, 1993).



Źródło: Hobday, M.: *Firm-level Innovation Models: Perspectives on Research in Developer and Developing Countries*, Technology Analysis & Strategic Management, Vol. 17, No. 2, 121-146, June 2005.

Model sprzężeniowy zrywa z liniowym myśleniem o innowacji. Nie ma tu początku i końca, jest raczej zespół elementów i czynności, które oddziałują na siebie wzajemnie. Impuls do rozpoczęcia przedsięwzięcia innowacyjnego może mieć miejsce w każdej fazie tego modelu. Nie ma zasadniczego znaczenia, w której z faz powstaje pomysł. Istotne jest to, że przedsiębiorstwo sprzęga możliwość technologiczną z potrzebami rynku w jak najwcześniejszym etapie procesu innowacyjnego.

1.3. Proces wdrażania innowacji

Proces innowacyjny zawiera w sobie szereg elementów, jednak literatura tematu oraz doświadczenia płynące z praktyki gospodarczej wskazują, że etap wdrażania innowacji stanowi w nim najślabsze ogniwo. W toku wdrażania dają o sobie znać m.in. błędy i nieprawidłowości, występujące we wcześniejszych etapach procesu innowacyjnego.

Zarówno proces wdrożeniowy, jak i jego struktura, mogą się nieco różnić w zależności od rodzaju innowacji (innowacja produktowa, procesowa, organizacyjna itp.). W przypadku wdrażania innowacji produktowej wymienić można następujące grupy zadań procesu wdrażania:

- I. Przygotowanie serii próbnej i jej wykonanie, które obejmuje: techniczne przygotowanie wykonania serii próbnej oraz opracowanie dokumentacji, uruchomienie produkcji serii próbnej oraz wykonanie serii próbnej. Techniczne przygotowanie serii próbnej w szczególności wymaga m.in. przygotowania dokumentacji konstrukcyjnej (w tym rysunki konstrukcyjne), dokumentacji technologicznej (opis procesów technologicznych oraz normy zużywania i wydajności), warunków technicznych oraz harmonogramu realizacji poszczególnych zadań.
- II. Badanie serii próbnej – jej wynikiem powinno być ujawnienie i usunięcie wad, błędów i niezgodności w rysunkach konstrukcyjnych i procesach technologicznych, co można uzyskać jedynie przez przeprowadzenie próby kontrolnej.
- III. Przygotowanie uruchomienia produkcji, które obejmuje techniczne przygotowanie produkcji oraz uruchomienie produkcji docelowej.

Zdolność wdrożeniowa to pojęcie określające możliwość praktycznego wykorzystania danego rozwiązania w praktyce. Obejmuje ona bowiem ogół przesłanek, warunków i wymagań niezbędnych do praktycznego urzeczywistnienia konkretnych innowacji oraz warunkowana jest przez

możliwość udzielenia odpowiedzi na pytania: Czy wdrożenie jest realne w sensie fizycznym, ekonomicznym i finansowym? Czy w realizacji nie przeszkodzą względy techniczne, społeczno-gospodarcze itp.?

Analiza zdolności wdrożeniowej może być instrumentem usprawnienia przygotowania i wdrażania nowych rozwiązań, pod warunkiem rozstrzygnięcia szeregu praktycznych problemów, odnoszących się do:

- procedur doboru oceny i odpowiadających im mierników,
- kwantyfikowania mierników,
- metod analizy i oceny wzajemnych powiązań między różnymi miernikami oceny,
- metod agregacji ustaleń cząstkowych, bazujących na wynikach pomiarów i badaniach szczegółowych.

Zastosowanie analizy zdolności wdrożeniowej, bazującej na racjonalnych metodach, pozwala na zmniejszenie ryzyka projektu i w miarę dokładne oszacowanie prawdopodobieństwa wykonania zadania. Jest ona zatem elementem procedury podejmowania decyzji w sprawie kontynuowania przygotowań i realizacji projektu. Daje również szansę wczesnego przerwania prac i szukania innych dróg realizacji zakładanych celów. Warto podkreślić, że przerwania prac nie należy traktować jedynie jako porażki – w ostatecznym rozrachunku może to dla przedsiębiorstwa oznaczać szansę uniknięcia znacznie większych strat, które spowodowane byłyby przez uruchomienie nierentownego projektu.

W ramach procesu wdrażania innowacji efekt prowadzonych prac rozwojowych przekształcany jest w konkretny wyrób, proces wytwarzania, rozwiązanie organizacyjne itp. W procesie tym, w różnym stopniu, udział biorą (obok wdrażających) także twórcy rozwiązania. W przypadku większych projektów, z uwagi na koszty i warunki kompleksowości procesu wdrożeniowego wynika także potrzeba udziału w procesie wdrażania użytkownika końcowego, który będzie posługiwać się nowym wyrobem lub systemem organizacyjnym. Nie ułatwia to kierowania procesami wdrożeniowymi, które ze względu na swoją kompleksowość i złożoność struktury, wymagają pokonania szeregu trudności. Bardzo często kierujący wdrożeniem ma do czynienia z sytuacjami, które znajdują się poza zakresem możliwym do sterowania. Trudności te wynikają między innymi z faktu, że w każdym przypadku wdrażanie innowacji jest czynnością (procesem) niepowtarzalną. Właściwie każdy projekt wdrożenia nowego wyrobu lub procesu wytwarzania różni się od dotychczas istniejących i wymaga jednostkowych decyzji.



ROZDZIAŁ 2
Przegląd źródeł finansowania innowacji

Źródła finansowania procesów innowacyjnych w przedsiębiorstwach można podzielić na dwie grupy. Pierwsza z nich to źródła oparte na mechanizmie wypożyczenia środków finansowych od różnych instytucji. Druga natomiast jest związana z dokapitalizowaniem przedsiębiorstwa bez konieczności zwrotu wkładów pieniężnych. Poza tymi dwoma grupami istnieją różne mechanizmy łączące obie te cechy bądź wspomagające proces pozyskiwania źródeł finansowania innowacji.

Wśród najbardziej efektywnych źródeł finansowania zaliczanych do pierwszej grupy można wymienić:

- kredyt bankowy,
- leasing,
- pożyczkę z funduszu pożyczkowego.

Natomiast do źródeł drugiej grupy zalicza się:

- venture capital,
- dotacje z funduszy strukturalnych EU lub innych instytucji i organizacji międzynarodowych.

W dalszej części wymienione źródła finansowania zostaną szerzej scharakteryzowane. W osobnym podrozdziale zostaną wskazane instrumenty finansowe, które są nakierowane na finansowanie projektów komercjalizacji nowych technologii. Ich szczegółowa charakterystyka jest przedstawiona w innym opracowaniu wydanym w ramach niniejszej serii – w tomie „Źródła finansowania dla komercjalizacji technologii i wiedzy”.

2.1. Kredyt bankowy

W dostępnej na rynku finansowym ofercie banków kredyt zajmuje centralną pozycję. Z tego względu banki oferują kredyty różnego typu, różniące się przeznaczeniem, długością kredytowania, sposobem spłaty itp. W tabeli poniżej przedstawiono bardziej szczegółowy podział kredytów, biorący pod uwagę różne kryteria podziału.

Tabela 1. Rodzaje kredytów wg różnych kryteriów klasyfikacji.

Kryterium	Rodzaj kredytu
Podmiot umowy	osoby prawne
	osoby fizyczne prowadzące działalność gospodarczą
Czas kredytowania	krótkoterminowe – do 1 roku
	średnioterminowe – od 1 roku do 3 lat
	długoterminowe powyżej 3 lat

Metoda udzielania kredytu	w rachunku kredytowym
	w rachunku bieżącym
Cel gospodarczy	obrotowe
	inwestycyjne
	inne (eksportowe, wielocalowe, dyskonta weksli itp.)
Forma spłaty	raty stałe
	raty malejące
	kredyt z ratą balonową

Źródło: opracowanie własne.

Pozyskanie kredytu

Z punktu widzenia procedur pozyskania kredytu, wskazać można dwie najważniejsze grupy kredytów bankowych, przeznaczonych dla podmiotów gospodarczych. Są to kredyt inwestycyjny oraz kredyt obrotowy. Kredyty inwestycyjne są udzielane z reguły na dłuższy okres czasu (ten dłuższy okres oznacza w teorii ponad rok, jednak w praktyce kredyty inwestycyjne udzielane są w zasadzie na okresy dłuższe niż 3 lata). Cechą charakterystyczną kredytu inwestycyjnego jest jego przeznaczenie – konkretne przedsięwzięcia inwestycyjne. W praktyce nie ma większego znaczenia, jakiego rodzaju jest to przedsięwzięcie. Banki (przy pewnych zastrzeżeniach) są gotowe finansować wszystkie przedsięwzięcia inwestycyjne, pod warunkiem uwiarygodnienia możliwości spłaty zadłużenia środkami pieniężnymi, pochodzącymi z efektów realizacji inwestycji.

Procedura udzielania kredytu inwestycyjnego jest podobna w każdym banku i składa się z kilku etapów:

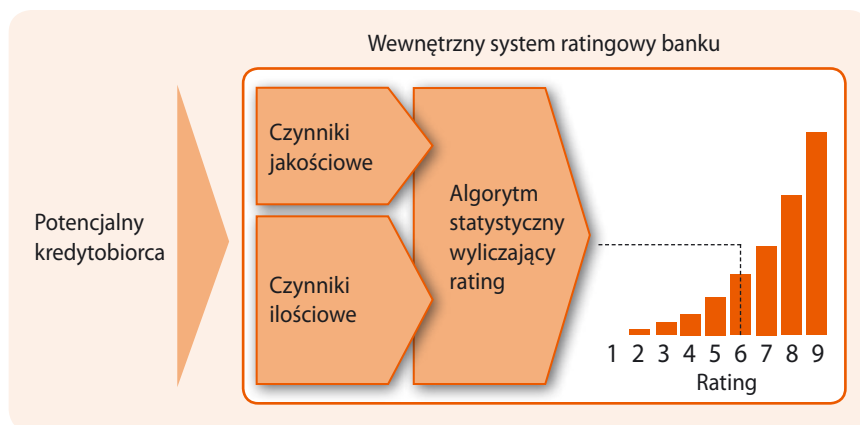
1. Ocena wiarygodności przedsiębiorcy.
2. Ocena planowanego przedsięwzięcia.
3. Ocena ryzyka i zabezpieczeń.
4. Koszt kredytu i forma spłaty – negocjacje.
5. Wypłata środków pieniężnych.

Poniżej znajduje się charakterystyka wskazanych wyżej etapów:

1. Ocena wiarygodności przedsiębiorcy – na tym etapie analitycy banku sprawdzają historyczne dane finansowe, starając się ocenić sytuację ekonomiczno-finansową wnioskodawcy. Obecnie banki wykorzystują systemy informatyczne wspomagające ten proces, zwane systemami ratingowymi. Sama ocena dokonywana jest wg ścisłego algorytmu, uwzględniającego wartości od kilku do kilku-

nastu wskaźników finansowych (w tym m.in. poziom zadłużenia, płynność finansowa, rentowność itp.), wartości brzegowe tych wskaźników są uzależnione od polityki danego banku. Na Rysunku 2 jest ona pokazana jako „czynniki ilościowe”. Jest ona zwykle uzupełniana o elementy jakościowe, odnoszące się do sektora, ale również m.in. do oceny dotychczasowej współpracy z bankiem. Efektem dokonanej analizy jest najczęściej wartość 0-1, tzn. decyzja, że dany klient jest wiarygodny, czyli **posiadający zdolność kredytową** lub klient niewiarygodny, nieposiadający zdolności kredytowej.

Rysunek 2. Schemat procesu oceny zdolności kredytowej w banku.



Źródło: opracowanie własne na bazie European Basel II survey.

2. Ocena planowanego przedsięwzięcia – na tym etapie przedsiębiorca z reguły jest zobowiązany do przedstawienia biznesplanu inwestycji, chociaż nie w każdym banku oznacza to konieczność przedstawiania oddzielnego dokumentu o tej nazwie, niekiedy wystarczający jest szczegółowy opis na standardowych formularzach banku. Przedsięwzięcie to jest oceniane pod względem przydatności rynkowej oraz wpływu jego realizacji na stan ekonomiczno-finansowy przedsiębiorcy. Na tym etapie decyzja banku zależy głównie od wiarygodności danych, jakie przedstawił przedsiębiorca. Jest to niezwykle trudny etap całej procedury.
3. Ocena ryzyka i zabezpieczeń to etap, podczas którego przedsiębiorca i inwestycja są oceniane przez wyspecjalizowane komórki w bankach, zajmujące się oceną ryzyka. Główną osią analizy na tym etapie jest bezpieczeństwo udzielenia kredytu, na które składa się: możliwość spłaty zobowiązań oraz stopień zabezpieczenia transakcji kredytowej. Ważnym elementem oceny ryzyka jest tzw.

udział własny przedsiębiorcy. Z reguły minimalna wartość tego udziału wynosi 20%, chociaż przy inwestycjach wysokiego ryzyka bank może wymagać jego zwiększenia, a w niektórych przypadkach (np. wysokiej koniunktury gospodarczej w danym sektorze i w wyniku konkurencji na rynku bankowym) – zmniejszenia. Najczęściej i najchętniej wykorzystywaną przez banki formą zabezpieczenia kredytów długoterminowych (inwestycyjnych) jest hipoteka na nieruchomości. Inne formy zabezpieczenia to cesja praw z umów, zabezpieczenia na ruchomościach, zabezpieczenia na majątku prywatnym właścicieli itp.

4. Czwarty etap procedury udzielania kredytu to negocjacje kosztów kredytu i formy spłaty kredytu. Na koszt kredytu składają się dwa składniki: prowizja oraz oprocentowanie. Prowizja od udzielenia kredytu jest standardową formą opłaty za usługi bankowe. Jej wartość wyjściowa jest zwykle podawana w tzw. tabeli opłat i prowizji danego banku, natomiast jest regułą, że w przypadku dużych kredytów banki podatne są na negocjowanie jej wysokości. Oprocentowanie kredytu jest to z kolei forma zapłaty za „obrót” środkami pieniężnymi, będącymi w dyspozycji przedsiębiorcy. Jego wysokość jest określana jako wartość procentowa aktualnego zadłużenia przedsiębiorcy w skali okresu spłaty kredytu (najczęściej miesięcznie). Na wysokość oprocentowania mają wpływ dwa czynniki: wysokość oprocentowania środków na tzw. rynku międzybankowym (WIBOR) oraz wysokość marży banku. Marża jest wyliczana przez analityków banku (również analityków ryzyka), którzy biorą pod uwagę przy jej określaniu, atrakcyjność rynku, na którym działa i/lub będzie działał przedsiębiorca oraz rodzaj i wartość zabezpieczeń. Jej wysokość również może być przedmiotem negocjacji.
5. Ostatni etap to wypłata środków pieniężnych. Wypłata może następować w różnych trybach. Najpopularniejszym jest wypłata w transzach uzależnionych od stopnia zaawansowania finansowego projektu. Może ona następować na wydzielony rachunek kredytowy przedsiębiorcy bądź bezpośrednio na rachunek wykonawcy danego projektu. Drugim trybem wypłaty kredytu jest postawienie środków do dyspozycji przedsiębiorcy na wyodrębnionym rachunku kredytowym. Trzecim trybem jest refinansowanie, tzn. przekazanie przedsiębiorcy na wyodrębniony rachunek kredytowy wartości kredytu równej udziałowi banku w finansowaniu zakończonej

inwestycji. Tryb ten jest wykorzystywany dość rzadko i z reguły w takich przypadkach, gdy przedsiębiorca ukończył już inwestycję, a środki finansowe chce przeznaczyć na jej rozwój.

Obok kredytów inwestycyjnych, przedsiębiorcy mogą korzystać z formy kredytowania tzw. kredytem obrotowym. Przedsiębiorcy posiadający wysoką dynamikę obrotów często wykorzystują ten rodzaj kredytu do finansowania bieżących projektów inwestycyjnych. Przydatność takiego rozwiązania dla finansowania projektów innowacyjnych jest jednak niewielka. Kredyty obrotowe (lub bardziej poprawnie kredyty krótkoterminowe) przeznaczone są na finansowanie bieżących potrzeb przedsiębiorstwa związanych z zaopatrzeniem, produkcją i sprzedażą towarów lub ze świadczeniem usług oraz procesem rozliczeń pieniężnych. Mogą one przybierać dwie formy: kredytu w rachunku bieżącym oraz kredytu w rachunku kredytowym. Pierwszy z nich jest udzielany jako kredyt odnawialny na okres nie dłuższy niż 1 rok. Wykorzystanie takiego kredytu następuje w drodze realizacji płatności w ciężar rachunku bieżącego przedsiębiorcy, zaś jego spłata pochodzi z najbliższych wpływów na tenże rachunek bieżący. Natomiast kredyt w rachunku kredytowym może być udzielony na sfinansowanie określonej transakcji lub też jako linia kredytowa odnawialna bądź nieodnawialna. Każda spłata części bądź całości wykorzystanego kredytu powoduje odpowiednie podwyższenie wolnego salda kredytu o spłaconą kwotę. Daje to przedsiębiorcy możliwość wielokrotnego wykorzystywania środków do wysokości wolnego salda kredytu w całym okresie.

Czynniki sukcesu wniosku kredytowego

Przygotowując się do zaciągnięcia kredytu należy zwrócić uwagę na kilka spraw, które mogą zdecydować o pomyślnym rozpatrzeniu wniosku kredytowego.

Po pierwsze, większość banków jest zorganizowana w taki sposób, że inny pion zajmuje się obsługą klienta indywidualnego, inny obsługą małych i średnich przedsiębiorstw, a jeszcze inny klientami korporacyjnymi. Różnica pomiędzy tymi dwoma ostatnimi polega na wartości rocznych obrotów. Ich graniczną wartość każdy z banków ustala samodzielnie i są to kwoty od ok. 2 do 10 milionów złotych rocznego obrotu. Kompetencje tych pionów się wykluczają, tzn. inne warunki współpracy są dla przedsiębiorców z jednej i drugiej grupy, inne osoby ich obsługują itp.

Po drugie, jak już wcześniej zostało wspomniane, banki oceniają klienta biorąc pod uwagę jego dane historyczne, tak więc planując współpracę kredytową z bankiem warto zadbać o wynik pomiaru wskaźników finansowych na długo wcześniej, niż termin aplikowania o kredyt. Najczęściej popełniane w tym zakresie błędy to wartość zobowiązań wobec dostawców znacząco przewyższająca wartość aktywów obrotowych (słaba wartość wskaźnika płynności) czy znacząca wartość wskaźnika zadłużenia (zbyt mały udział własnych środków w majątku firmy). I mimo, że z praktycznego punktu widzenia wartości wskaźników nie oddają rzeczywistości, ponieważ np. można mieć odbiorców płacących w bardzo krótkich terminach i dostawców, którzy standardowo oferują długie terminy płatności i nie jest to niczym nagannym, to jednak ocena wskaźnikowa jest „bezduszna” i nawet bardzo dobre projekty mogą nawet nie zostać poddane ocenie przez analityków.

Po trzecie, prezentacja projektu. Najczęściej odbywa się ona w formie biznesplanu, jednak przedsiębiorcy bardzo mylnie utożsamiają biznesplan jedynie z analizą finansową projektu. Należy bezwzględnie przestrzegać zasady, że w biznesplanie przedstawiony jest cały kontekst projektu (a więc również przedsiębiorstwo starające się o kredyt), projekt oraz jego rynkowe i finansowe rezultaty. Żaden bank nie będzie skłonny do finansowania kredytem inwestycji, dla której przedsiębiorca nie wykaże możliwości finansowych na jej rozwój powdrożeniowy. Bardzo często przedsiębiorcy wykazują duże wartości wkładu własnego do samego projektu inwestycyjnego, nie biorąc pod uwagę, że ten własny kapitał niezbędny jest również w celu rozwoju jego efektów. To „przeoczenie” dotyczy szczególnie tych przedsiębiorców, którzy nie muszą (bo takie są warunki banku) składać pełnego biznesplanu, a jedynie wypełniają gotowe formularze przygotowane przez bank – cała analiza jest wykonywana, niejednokrotnie w pełni „automatycznie”, przez pracowników banku.

Wielu przedsiębiorców uważa, że finansowanie projektów ze środków bankowych to ostateczność, są one drogie, współpraca z bankiem uciążliwa, a wartość zabezpieczeń wielokrotnie przewyższa wysokość kredytu. Należy jednak zwrócić uwagę, że jest to najszybsza metoda pozyskania finansowania. Nadzór ze strony banku nie jest wcale tak uciążliwy i dotyczy głównie wydatkowania środków, a nie prowadzenia działalności, a koszt kredytu jest oczywiście wysoki, jednak po głębszej

nie wydaje się już taki nie do zaakceptowania. Poza tym, szczególnie w dziedzinie inwestycji proinnowacyjnych, zaniechanie działania może być znacznie droższe (koszt utraconych korzyści, utrata rynków zbytu itp.) niż oddanie części zysków bankowi.

Podsumowując, kredyty inwestycyjne są dość prostą formą pozyskania finansowania na rozwój przedsiębiorstwa, w tym na działalność innowacyjną. Należy przy tym jednak zwrócić uwagę na konieczność uwiarygodnienia przed bankiem opłacalności danego przedsięwzięcia w stosunkowo krótkim czasie (mimo, że mówi się o kredytach długoterminowych, to ich długoterminowość dotyczy okresu spłaty, a nie uzyskania stabilizacji rynkowej przedsięwzięcia). Głównie z tego względu mogą być przy ich wykorzystaniu finansowane innowacje produktowe i procesowe o dużym stopniu dojrzałości rynkowej. Typowym przykładem może być stworzenie linii technologicznej w oparciu o własną bądź pozyskaną z zewnątrz technologię wraz z całą jej infrastrukturą (np. budynki, budowle, drogi, media itp.).

2.2. Leasing

Coraz bardziej powszechnym źródłem długoterminowego finansowania różnorodnych przedsięwzięć inwestycyjnych oraz wzrostu majątku przedsiębiorstwa jest leasing. Jest on formą uzyskiwania różnego rodzaju dóbr inwestycyjnych na podstawie długoterminowej umowy, w której dawca zobowiązuje się oddać do dyspozycji biorcy określone dobra w zamian za ustalone opłaty. Rozwój przedsiębiorstwa można zatem przyspieszyć nie angażując w ten proces natychmiastowo znacznego kapitału, jeśli można pożyczyć maszyny, urządzenia, środki transportu, komputery itp. Istotniejsze jest bowiem używanie rzeczy, osiąganie z nich pożytków gospodarczych, niż ich posiadanie na własność. Dlatego też ten instrument finansowania potrzeb inwestycyjnych przedsiębiorstw rozwija się bardzo dynamicznie.

Istnieje wiele rodzajów i form transakcji leasingowych. Jedne z nich są częściej stosowane, inne cieszą się mniejszą popularnością. Wyróżnienie tych form jest związane z możliwymi do zastosowania kryteriami porównawczymi. Mogą nimi być: cel leasingu, sposób finansowania, charakter umowy oraz okres jej obowiązywania. W sposób syntetyczny zaprezentowano je w poniższej tabeli.

Tabela 2. Rodzaje leasingu wg różnych kryteriów klasyfikacji.

Kryterium	Rodzaj leasingu
Liczba stron umowy	bezpośredni
	pośredni
Przedmiot umowy	dobry inwestycyjne
	dobry konsumpcyjne
	dobry unikatowe
Zamortyzowanie wydatków	pełny zwrot kosztów
	częściowy zwrot kosztów
Czas trwania umowy	krótkoterminowy
	średnioterminowy
	długoterminowy
Charakter prawny umowy	operacyjny
	finansowy
	zwrotny
Obciążenie kosztami przedmiotu leasingu	pełny
	czysty
Kierunek ruchu przedmiotu leasingu	czynny
	bierny

Źródło: opracowanie własne.

Leasing bezpośredni ma miejsce wtedy, gdy dawcą przedmiotu leasingu jest jego producent lub właściciel. W transakcji takiej występują tylko dwie strony: biorca czyli użytkownik przedmiotu leasingu oraz jego dawca. Leasing pośredni występuje w sytuacjach, gdy właściciel przedmiotu leasingu nie jest jego wytwórcą, jest natomiast podmiotem finansującym zamówienie otrzymane od leasingobiorcy. Na zlecenie biorcy wyszukuje określonego dostawcy przedmiotu leasingu oraz dokonuje jego zakupu. Taka sytuacja oznacza, iż między wytwórcą przedmiotu leasingu a jego biorcą występuje wyspecjalizowany pośrednik – firma leasingowa. Nabywa ona przedmiot leasingu od właściciela i sama oddaje go w leasing klientowi – biorcy.

Inny podział umów leasingu uwzględnia przedmiot umowy leasingowej. Według tego kryterium wyróżnia się leasing instalacji zespołów produkcyjnych (plant leasing), gdy przedmiotem leasingu jest zorganizowana linia produkcyjna, ciąg technologiczny itp. oraz leasing wyposażenia – gdy dotyczy on pojedynczych maszyn czy urządzeń.

Leasing krótkoterminowy zawierany jest najczęściej na okres nie dłuższy niż 3 lata – w praktyce jest to umowa leasingu operacyjnego. Leasing średnioterminowy dotyczy okresów od 3 do 10 lat, a długoterminowy obejmuje okresy powyżej 10 lat. Najczęściej są to umowy leasingu nieruchomości.

Leasing z pełnym pokryciem kosztów występuje najczęściej w umowach leasingu finansowego. Istotne znaczenie mają w tym zakresie koszty nabycia przedmiotu leasingu, odsetki od kredytu, jeśli przedmiot był w oparciu o niego finansowany, koszty związane z utrzymaniem przedmiotu leasingu w stanie gotowości eksploatacyjnej oraz skumulowany zysk dawcy.

Leasing może również występować w formie niepełnego zwrotu kosztów poniesionych przez stronę – dawcę. Taka sytuacja występuje najczęściej w umowach leasingu operacyjnego. Wtedy przedmiot leasingu musi podlegać wielokrotnym umowom leasingu, by pokryć wydatki inwestycyjne poniesione przez dawcę na jego zakup.

Leasing pełny występuje w sytuacjach, gdy koszty utrzymania przedmiotu leasingu w stanie przydatności ekonomicznej, koszty jego remontów, ubezpieczenia i napraw ponosi leasingodawca. Natomiast, gdy ten obowiązek spoczywa na leasingobiorcy, mamy do czynienia z leasingiem czystym, zwanym również leasingiem netto.

W praktyce gospodarczej najważniejsze znaczenie mają następujące formy leasingu:

- zwrotny,
- operacyjny,
- finansowy.

Leasing zwrotny polega na sprzedaży wytworzonego dobra inwestycyjnego spółce leasingowej przy równoczesnym zawarciu umowy leasingu na wykorzystywanie tego dobra. Z takiej formy leasingu korzystają głównie przedsiębiorstwa sfery produkcyjnej, które odczuwają w określonym momencie brak płynności finansowej, nie mają środków finansowych na bieżące opłacenie ciągłości procesów gospodarczych oraz nie są w stanie również pozyskać środków finansowych z innych źródeł, np. z sektora bankowego. Dzięki zaś sprzedaży takiego środka produkcji, czasami nieruchomości, firmie leasingowej, uzyskują natychmiastowy dopływ gotówki. A poprzez leasing zwrotny mogą nadal użytkować dany przedmiot leasingu. Sprawa jego własności pozostaje kwestią drugorzędną.

Leasing operacyjny, zwany również eksploatacyjnym lub bieżącym, polega na oddaniu określonego dobra w użytkowanie na określony czas, zazwyczaj krótszy niż okres pełnej amortyzacji wartości danego dobra. Czyli może ono być oddawane w leasing wielokrotnie. Leasingobiorca w ramach takiej umowy zobowiązany jest do płatności rat leasingowych.

Na wielkość tej raty składają się dwa elementy: rata wartości urządzenia oraz oprocentowanie tej wartości. Stanowią one koszty uzyskania przychodu w firmie leasingobiorcy. Natomiast leasingodawca, jako właściciel przedmiotu leasingu, wykazuje go nadal w bilansie, wobec tego może dokonywać odpisów amortyzacyjnych. Poza tym dawca ponosi koszty napraw, serwisu technicznego oraz ubezpieczenia przedmiotu leasingu (choć może to stanowić element warunków umowy leasingowej).

Leasing finansowy zwany jest również kapitałowym lub inwestycyjnym. Umowa tego typu ma charakter długoterminowy, okres jej obowiązywania jest zbliżony do pełnej amortyzacji wartości przedmiotu leasingu. Zwykle też dotyczy on dóbr inwestycyjnych o większej wartości niż w przypadku umowy leasingu operacyjnego. Z reguły również nie ma możliwości wypowiedzenia umowy przed terminem zakończenia jej obowiązywania. Koszty eksploatacji danego urządzenia, ryzyko jego zatarzenia się moralnego itp., ponosi sam leasingobiorca. W umowie tej może wystąpić również opcja przejęcia własności danego dobra po okresie umowy przez leasingobiorcę, wobec tego to on wykazuje wartość przedmiotu leasingu w bilansie. Ma zatem możliwość dokonywania odpisów amortyzacyjnych. Z drugiej strony, część kapitałowa raty leasingowej nie stanowi w tym przypadku jego kosztu uzyskania przychodu. Podsumowując kwestie dotyczące podstawowych kryteriów klasyfikacyjnych leasingu, w poniższej tabeli zestawione zostały główne cechy leasingu operacyjnego i finansowego.

Tabela 3. Podstawowe różnice między leasingiem operacyjnym a finansowym.

Leasing operacyjny	Leasing finansowy
Okres umowy jest krótszy od okresu eksploatacji przedmiotu leasingu.	Okres umowy jest zbliżony do okresu ekonomicznego zużycia przedmiotu leasingu.
Możliwe jest odstąpienie od umowy przed jej wygaśnięciem.	Wcześniejsze odstąpienie od umowy wymaga zapłaty odszkodowania dawcy przedmiotu leasingu.
Koszty amortyzacji, konserwacji i remontów przedmiotu leasingu ponosi leasingodawca.	Koszty amortyzacji, konserwacji i remontów przedmiotu leasingu ponosi leasingobiorca, a jeśli pokrywa je dawca, to za dodatkową opłatą.
Przedmiot leasingu nie jest składnikiem aktywów leasingobiorcy.	Przedmiot leasingu jest składnikiem aktywów biorcy.
Opłaty leasingowe, składające się z części kantatowej i odsetkowej, w całości zaliczane są do kosztów operacyjnych biorcy.	Część kapitałowa opłaty leasingowej jest pokrywana z zysku netto leasingobiorcy, zaś część odsetkowa zaliczana jest w ciężar kosztów operacyjnych biorcy.
Opłaty leasingowe nie pokrywają pełnej wartości przedmiotu leasingu.	Opłaty leasingowe pokrywają pełną wartość przedmiotu leasingu.
Podatek VAT naliczany jest wraz z każdą opłatą leasingową.	Podatek VAT naliczany jest jednorazowo, od pełnej wartości przedmiotu leasingu.

Źródło: opracowanie własne.

Rozszerzający się zakres stosowania leasingu prowadzi do powstawania coraz bardziej wyszukanych jego form. Niezależnie jednak od rodzaju leasingu, jego umowa jest zawsze formułowana zgodnie z wolą stron i z ich potrzebami. Do istotnych postanowień każdej umowy leasingowej należy określenie przedmiotu leasingu, czasu trwania danej umowy, wysokości opłat leasingowych i warunków rozłożenia tychże opłat w czasie. Konieczne jest również ustalenie kosztów obsługi, konserwacji, remontów i ubezpieczenia przedmiotu leasingu oraz określenie, która ze stron te koszty ponosi. Decydując się na finansowanie rozwoju z wykorzystaniem tego źródła finansowania, należy wziąć pod uwagę następujące elementy:

- oszacowanie wartości przedmiotu z dnia umowy,
- ustalenie wysokości opłaty początkowej wnoszonej przez biorcę (najczęściej jest to 10-20%),
- określenie długości okresu obowiązywania umowy,
- określenie wysokości opłat miesięcznych związanych z obsługą umowy,
- ustalenie szacunkowej wartości przedmiotu leasingu na koniec umowy,
- ustalenie, czy raty leasingowe mają charakter stały czy zmienny,
- ustalenie, jakie odsetki karne należy płacić za nieterminowe dokonywanie płatności leasingowych,
- ustalenie strony umowy, która ponosi koszty napraw i remontów przedmiotu leasingu,
- ustalenie strony umowy, która dokonuje ubezpieczenia przedmiotu leasingu oraz zakresu tego ubezpieczenia,
- ustalenie, jakie są warunki wypowiedzenia umowy przez obie strony,
- ustalenie, jakie są warunki zakończenia umowy.

Analiza tych zagadnień powinna doprowadzić do podjęcia świadomej decyzji o wyborze tej formy finansowania, a w konsekwencji, do wyboru oferty tego leasingodawcy, który w danych warunkach rynkowych daje najbardziej korzystne dla konkretnego przedsiębiorstwa warunki. Poniżej przedstawiono wskazówki praktyczne do wybranych zagadnień.

Oszacowanie wartości przedmiotu umowy. W przypadku finansowania nowych urządzeń, wartość przedmiotu umowy stanowi kwota, za którą dostawca sprzedaje dany produkt. Większego znaczenia nabiera ten punkt w przypadku zakupu używanych maszyn i urządzeń, a w szczególności w przypadku leasingu zwrotnego (zakup przez firmę leasingową środków trwałych leasingobiorcy). Najlepszym rozwiąza-

niem w takim wypadku jest zwrócenie się do rzeczoznawcy majątkowego w celu ustalenia aktualnej wartości rynkowej przedmiotu leasingu. Bazę danych rzeczoznawców, wyceniających ruchome środki trwałe, prowadzi np. Naczelna Organizacja Techniczna.

Ustalenie wysokości opłaty początkowej. Na wartość tej opłaty składają się między innymi takie elementy jak: opłata manipulacyjna, znaczna część tzw. kosztów ryzyka leasingodawcy oraz część wartości przedmiotu leasingu. Ustalenie „opłacalnej” dla leasingobiorcy wysokości tej opłaty jest kwestią indywidualną i wymaga odpowiednich wyliczeń. Z reguły, im wyższa opłata wstępna, tym niższe raty leasingu i tańszy koszt leasingu jako całej transakcji. Większy problem i wątpliwości budzi problem zaliczenia (bądź nie) wysokości tej opłaty w podatkowe koszty uzyskania przychodu. Część urzędów skarbowych stała i nadal stoi na stanowisku, że wartość tej opłaty powinno się rozliczać podatkowo w czasie, proporcjonalnie do czasu trwania umowy leasingowej. Należy jednak zwrócić uwagę, że Wojewódzki Sąd Administracyjny w Warszawie, wyrokiem z dnia 17 czerwca 2008 roku, nie zgodził się z prezentowanym stanowiskiem organów podatkowych, uznając, że wstępną opłatę leasingową należy zaliczać jednorazowo do kosztów uzyskania przychodów. Sąd wskazał, że „opłata ta jest kosztem jednorazowym związanym z zawarciem umowy leasingu, a w konsekwencji i wydaniem samego przedmiotu leasingu”. Z punktu widzenia podatkowego, dla przedsiębiorcy jest niezwykle ważne, czy będzie mógł odliczyć od dochodu całość czy tylko część kosztów opłaty wstępnej i często sam fakt możliwości jednorazowego odliczenia jest czynnikiem decydującym o skorzystaniu z tej formy finansowania.

Ustalenie szacunkowej wartości przedmiotu leasingu na koniec umowy. Wartość ta jest pochodną wysokości opłaty wstępnej oraz wysokości i czasu spłat rat leasingowych. Generalnie, im wyższa opłata wstępna i/lub wyższe raty leasingowe czy dłuższy czas trwania umowy, tym wartość ta będzie niższa. Jest ona jednocześnie podstawą do określenia kosztów ewentualnego wykupu przedmiotu leasingu. W tym miejscu należy ponownie zwrócić uwagę na kwestie podatkowe. Jeśli przedsiębiorca wykupi urządzenie leasingodawcy, to z taką wartością, po jakiej nastąpił wykup, przedmiot ten zostanie zaksięgowany jako środek trwały i jednocześnie będzie ona podstawą do obliczenia jego kosztów amortyzacji. W przypadku, w którym wartość wykupu jest niska (tj. niższa niż faktyczna wartość rynkowa, np. 2-5% co jest częstą praktyką),

z taką samą niską wartością zostanie ten środek trwały wpisany do ewidencji przedsiębiorcy. Dodatkowo, w przypadku jego ewentualnej dalszej sprzedaży po cenie rynkowej, w stosunku do przedsiębiorcy powstanie obowiązek podatkowy w zakresie podatku dochodowego od różnicy pomiędzy wartością sprzedaży urządzenia, a jego wartością księgową (która została wcześniej zaksięgowana jako wartość zakupu, pomniejszana o odpisy amortyzacyjne).

Ustalenie strony umowy, która ponosi koszty napraw i remontów przedmiotu leasingu. W przypadku leasingu środków trwałych o stosunkowo niewielkiej wartości, jak np. samochodów (który jest chyba najpopularniejszym środkiem trwały finansowanym leasingiem), koszty te ponosi leasingobiorca. Jednak w przypadku finansowania technologii (maszyn, urządzeń, linii technologicznych) o znaczących wartościach, a szczególnie gdy są one podstawą procesu wytwórczego przedsiębiorcy, sprawa ta ma niebagatelne znaczenie. Z reguły oczywiście koszty te ponoszone są przez leasingobiorcę, jednak ważne jest nie tyle kto je ponosi, jak to, jaka jest odpowiedzialność w przypadku unieruchomienia tych urządzeń w wyniku awarii. Problem jest o tyle skomplikowany, że stronami umowy, oprócz leasingodawcy i leasingobiorcy, pośrednio jest również dostawca urządzeń. Warto więc zadbać o to (na etapie podpisywania umowy), kto, kiedy i w jakiej wysokości ponosi odpowiedzialność w przypadku awarii urządzenia. Choć kwestia ta wydaje się logiczna, tzn. dostawca urządzenia w wypadku jego awarii w okresie gwarancyjnym, to wątpliwości budzi fakt, czy leasingodawca w tym czasie może obciążać leasingobiorcę opłatami leasingowymi. Ponieważ nie ma w tym zakresie jasnej interpretacji, warto zadbać o odpowiednie zapisy w umowie.

Popularność leasingu obcego w praktyce, mimo dość znacznych kosztów, wynika z faktu, że przedsiębiorstwa, nie dysponując własnymi środkami finansowymi na inwestycje oraz mając trudności w uzyskaniu kredytów bankowych, mogą skorzystać z umowy leasingu. W zasadzie jedynym wymaganym zabezpieczeniem jest weksel in blanco. Innych zabezpieczeń nie stosuje się, gdyż właścicielem przedmiotu leasingu pozostaje w trakcie umowy zawsze leasingodawca. Natomiast instytucje kredytowe żądają z reguły dość znacznych zabezpieczeń, badając zdolność kredytową przedsiębiorstwa i analizując uważnie jego sytuację finansową. Niejednokrotnie też sprawują kontrolę nad prawidłowością wykorzystania udzielonego kredytu. Tych wszystkich ograniczeń

można uniknąć, korzystając z umowy leasingu zamiast nabywania dóbr inwestycyjnych poprzez wykorzystanie kredytów bankowych.

Leasing, z punktu widzenia możliwości finansowania rozwoju innowacji w przedsiębiorstwie, leasing może być stosowany w przypadku wdrażania rozwiązań o wysokim stopniu dojrzałości rynkowej. Z reguły jest to wygodne źródło finansowania zakupu wszelkiego rodzaju technologii w postaci linii technologicznych, maszyn czy urządzeń. Raczej nieprzydatne dla finansowania prac badawczych, chyba, że jako źródło finansowania aparatury laboratoryjnej.

W warunkach ostrej konkurencji panującej na rynku, leasing umożliwia wdrażanie nowych technik oraz technologii, rokujących wysoką efektywność, bez angażowania w ten cel własnego kapitału (szczególnie dwa ostatnie rodzaje leasingu). Nie inwestując własnego kapitału, leasingobiorca ma możliwość podejmowania szybkich decyzji rozwojowych. Może także realizować nieprzewidziane, ale w określonych warunkach dochodowe, inwestycje. Powoduje to zwiększenie płynności finansowej przedsiębiorstwa.

Z praktycznego punktu widzenia, leasing jest najprostszą formą finansowania zakupów inwestycyjnych ze wszystkich tu przedstawionych. Konkurencja na rynku leasingodawców jest bardzo duża, w związku z czym otrzymanie finansowania nie jest ani zbyt skomplikowane, ani drogie.

2.3. Fundusze pożyczkowe

Skorzystanie z kredytów przez mikro- i małe przedsiębiorstwa oraz podmioty dopiero rozpoczynające działalność jest utrudnione. Dla przedsiębiorców głównymi barierami w kontaktach z bankami są brak wymaganych zabezpieczeń i wystarczającej historii kredytowej. Przedsiębiorcy skarżą się na brak elastyczności ze strony banków oraz indywidualnego podejścia do klienta oraz na słabo rozwiniętą sferę doradztwa z zakresu przygotowywania niezbędnych dokumentów. W takiej sytuacji, dla wielu z nich możliwym rozwiązaniem wydaje się skorzystanie z usług funduszu pożyczkowego.

Fundusze pożyczkowe stanowią niejako uzupełnienie systemu bankowego, udzielając pożyczek przede wszystkim dla mikro- i małych przedsiębiorców oraz osób, które rozpoczynają prowadzenie działalności gospodarczej. Dzięki ich pomocy można sfinansować kapitał obrotowy,

ale też w niewielkim zakresie innowacje. W odróżnieniu od instytucji bankowych, fundusze pożyczkowe nie wymagają z reguły znacznych zabezpieczeń – popularnym rozwiązaniem jest poręczanie w ramach grupy kredytowej, której członkowie solidarnie odpowiadają za działania grupy, wzajemnie się wspomagając i kontrolując.

W kontekście finansowania działalności innowacyjnej, fundusze pożyczkowe stanowią źródło finansowania dla projektów o średniej i małej skali. Decyduje o tym dostępna wielkość finansowania. Dzieje się tak głównie ze względu na ograniczenia w wartości pożyczki. Większość funduszy pożyczkowych może udzielać pożyczek nie przekraczających kwoty 120 tys. zł., jednak przeciętna wartość pożyczki wynosi około 40 tys. zł. Maksymalny okres spłaty pożyczki wynosi zwykle od 3 do 5 lat. Możliwość wykorzystania instrumentu finansowego o tej charakterystyce można upatrywać w przypadku projektów innowacji ewolucyjnych, związanych z usprawnieniami istniejących procesów. Ze środków pochodzących z tego źródła można również wspierać bardzo wczesną fazę rozwoju innowacji, gdy możliwości uwiarygodnienia przyszłych wyników badań przed innymi instytucjami są mocno ograniczone. Podkreślić (ponownie) należy, że w porównaniu do kredytów bankowych, fundusze pożyczkowe oferują nieco bardziej elastyczną procedurę oceny zdolności kredytowej oraz samego projektu. Zwiększa to znacząco szansę na uzyskanie finansowania dla projektów o charakterze innowacyjnym.

Fundusze pożyczkowe zaczęły działać w Polsce w pierwszej połowie lat dziewięćdziesiątych. Impulsem dla ich powstania był rozwój systemu inkubatorów przedsiębiorczości.

Instytucje prowadzące fundusz pożyczkowy funkcjonują w różnych formach prawnych, najczęściej stowarzyszeń, fundacji i spółek. Nie ograniczają one swojej działalności wyłącznie do udzielania pożyczek, ale prowadzą wiele rodzajów działalności, np. szkoleniową, doradczą i informacyjną, zajmują się inkubatorami przedsiębiorczości oraz funduszami poręczeniowymi.

W połowie 2010 r. zidentyfikowano w Polsce 82 fundusze pożyczkowe o lokalnym lub regionalnym charakterze. Na przestrzeni ostatnich 10 lat liczba funduszy sukcesywnie wzrastała i od trzech lat utrzymuje się na dość ustabilizowanym poziomie. Najwięcej funduszy jest zlokalizowanych w województwie śląskim (9), zachodniopomorskim i wielkopolskim (po 7), najmniej natomiast w opolskim (2).

Fundusze pozyskują kapitał pożyczkowy z różnych źródeł. W ostatnich latach największym „dostarczycielem” kapitału był program pomocowy SPO WKG. Ponadto, do istotnych źródeł należy zaliczyć również fundusze centralne oraz środki własne instytucji prowadzących fundusze. Najmniejsze zaangażowanie finansowe w instrumenty wsparcia rozwoju lokalnego wykazują samorzady lokalne i regionalne.

Tabela 4. Struktura kapitału pożyczkowego wg źródeł pochodzenia w 2010 r.

L.p.	Źródło pochodzenia	Udział w finansowaniu
1.	SPO WKP/PARP	35%
2.	Środki własne instytucji afiliującej	25%
3.	Fundusze centralne	14%
4.	Środki samorządowe	7%
5.	Inne	19%

Źródło: *Ośrodki innowacji i przedsiębiorczości w Polsce*, Raport 2010, PARP, Warszawa 2010.

Na przestrzeni ostatnich dziesięciu lat, w ukierunkowaniu funduszy na poszczególne grupy odbiorców następują sukcesywnie zmiany, zmierzające do wspierania wybranych grup odbiorców. Szczególnie rośnie zainteresowanie firmami innowacyjnymi oraz ustabilizowanymi podmiotami, tworzącymi miejsca pracy. Wyraźnie widoczny jest spadek zainteresowania osobami bezrobotnymi i po raz pierwszy podejmującymi działalność gospodarczą na rzecz firm istniejących lub zatrudniających bezrobotnych. Trudne doświadczenia pierwszych lat działalności funduszy – kłopoty ze spłatą pożyczek przez bezrobotnych – skłoniły je do stopniowej zmiany polityki i poszukiwania odbiorców bardziej wiarygodnych, aniżeli osoby bezrobotne. Zbiegło się to w czasie z pojawieniem się na rynku możliwości dofinansowania kapitału pożyczkowego na zasadach uwzględniających działające już podmioty gospodarcze jako potencjalnych beneficjentów wsparcia finansowego.

Odbiorcami usług pożyczkowych są w głównej mierze mikroprzedsiębiorcy rozwijający działalność gospodarczą, małe przedsiębiorstwa zwiększające zatrudnienie oraz potencjalni przedsiębiorcy, myślący o samozatrudnieniu. Według danych Polskiego Stowarzyszenia Funduszy Pożyczkowych z 2009 roku, w całym okresie swojej działalności fundusze udzieliły prawie 181 tys. pożyczek na kwotę prawie 3 mld zł. Statystyczny fundusz obsługuje miesięcznie średnio 37 osób zainteresowanych pożyczką, w tym prawie 13 kobiet. Spośród zainteresowanych 76% składa wniosek, w tym 41% kobiet. Liczba pożyczek zależy głównie od aktywności personelu

funduszu i potencjału rynku oraz wsparcia lokalnego ze strony administracji rządowej, samorządowej i środowiska biznesu. Średnie oprocentowanie trzyletniej pożyczki wyniosło w 2009 roku 7,97%, a spłacalność 87%. O preferencyjnym charakterze udzielanych pożyczek świadczy również średni, oczekiwany wkład własny w wysokości 18,7%, przy maksymalnym 20% wkładzie przedsiębiorcy w przedsięwzięcie.

W 2009 roku 39% funduszy zadeklarowało wspieranie przedsięwzięć innowacyjnych, średnio 1/3 firm współpracujących z nimi w zakresie finansowania, to firmy oparte na nowych produktach i technologiach.

Analizując oferty instytucji zarządzających funduszami pożyczkowymi, można zauważyć, że nie mają one uniwersalnego wykazu warunków, których spełnienie jest niezbędne, aby wnioskować o pożyczkę. Każdy z funduszy przyjmuje oczywiście założenie, że pożyczki nie są udzielane podmiotom, które nie posiadają zdolności do spłaty lub zmierzają do bankructwa, jednak pozostałe warunki mogą być dostosowane do potrzeb, możliwości i sytuacji, w jakich znajduje się przedsiębiorca.

Jako cechy, odróżniające ofertę funduszy pożyczkowych od innych źródeł finansowania, wskazuje się najczęściej: niską wysokość udostępnianych środków, niewielki stopień sformalizowania oraz indywidualny kontakt z ekspertami funduszy, co przy tej skali udostępnianych środków jest rzadko spotykane w bankach. Sytuacja w zakresie udostępnianych środków i okresu wykorzystywania środków w ostatnich latach ulega jednak wyraźnej poprawie: spotkać można oferty z kwotami pożyczek ponad 500 tys. zł i okresem spłaty 5 lat.

Poniżej przedstawiona została lista pięciu funduszy o zasięgu ogólnokrajowym. Listę teled adresową lokalnych funduszy pożyczkowych zrzeszonych, należących do Polskiego Stowarzyszenia Funduszy Pożyczkowych, można znaleźć na stronie <http://www.psf.org.pl>, natomiast dane funduszy pożyczkowych zarejestrowanych w Krajowej Sieci Usług na stronie <http://ksu.parp.gov.pl>.

Tabela 5. Lista funduszy pożyczkowych o zasięgu krajowym.

L.p.	Nazwa organizacji	Strona internetowa
1.	Fundacja na rzecz Rozwoju Polskiego Rolnictwa	www.fdpa.org.pl
2.	Fundacja Wspomagania Wsi – Program Mikropożyczek	www.fww.org.pl
3.	Europejski Fundusz Rozwoju Wsi Polskiej	www.efrwp.com.pl
4.	Fundusz MIKRO Sp. z o.o.	www.funduszmikro.pl
5.	Bank Gospodarstwa Krajowego – Program Pierwszy Biznes	www.bgk.com.pl

2.4. Fundusze poręczeń kredytowych

Fundusze poręczeń kredytowych nie są 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-tych i finansowane były ze środków Phare w ramach Programu Inicjatyw Lokalnych (PIL). Obecnie funkcjonują 54 fundusze³, które działają we wszystkich regionach naszego kraju. Są one tworzone głównie z inicjatywy władz samorządowych, ale ich działalność jest prowadzona w większości w formie spółek kapitałowych.

Fundusze jako takie nie dostarczają bezpośrednio środków finansowych dla przedsiębiorstw. Ich zadaniem jest ułatwienie dostępu małym i średnim przedsiębiorstwom do kredytów bankowych oraz pożyczek. Oferta funduszy skierowana jest dla przedsiębiorstw, które posiadają zdolność kredytową, jednak nie są w stanie dostarczyć odpowiednich zabezpieczeń, przez co nie są w stanie otrzymać np. kredytu obrotowego lub inwestycyjnego. Poręczenia obejmują przeważnie 50% do 80% wnioskowanego kredytu. Poziom dopuszczalnego zaangażowania konkretnego funduszu zależy od wewnętrznych ustaleń w nim obowiązujących oraz od rodzaju poręczanego przedsięwzięcia i firmy, która je realizuje. Usługi funduszy nie są darmowe i za udzielanie poręczeń pobierają one prowizję, która kształtuje się na średnim poziomie ok. 1,5% wartości kwoty poręczenia (nie zaś całego kredytu). Jest to jednak wielkość orientacyjna, prowizje są zróżnicowane w poszczególnych funduszach. Zasadą w większości z nich jest również zwiększanie prowizji w zależności od okresu kredytowania. Najwyższe prowizje sięgają 6%. Natomiast w przypadku kredytów o bardzo krótkim terminie spłaty, np. poniżej 3 miesięcy, niektóre fundusze stosują bardzo niskie prowizje sięgające 0,15%.

Fundusze poręczeniowe wspierają więc przedsiębiorstwa w pozyskiwaniu kredytów i pożyczek. Punktem zasadniczym jest zatem dla przedsiębiorstwa – potencjalnego klienta funduszu poręczeniowego – konieczność spełnienia warunków, które stawia przed nim bank (w przypadku

³ Mażewska M.: *Fundusze poręczeń kredytowych*, w: Matusiak K.B. *Ośrodki innowacji i przedsiębiorczości w Polsce*. Raport 2010, Polska Agencja Rozwoju Przedsiębiorczości, Warszawa 2010, s. 134.

kredytu) lub fundusz pożyczkowy (w przypadku pożyczki). Wymagania banków są w tym przypadku zdecydowanie bardziej sztywne i trudniejsze do spełnienia dla przedsiębiorstwa, w szczególności przedsiębiorstwa innowacyjnego. Jak wspomniano wcześniej – zdolność kredytowa sprawdzana jest przez banki zgodnie z rygorami prawa bankowego. Jej ocenie służy proces analizy kredytowej. Obecnie niemal we wszystkich bankach stosowane są tzw. metody scoringowe, wdrażane przez scentralizowane systemy informatyczne. Ocena w ich ramach jest realizowana poza konkretną placówką bankową, tak więc nie można „przymknąć oka” na pewne niedoskonałości danej firmy. W przypadku kredytu bankowego konieczne jest więc m.in.:

- funkcjonowanie przedsiębiorstwa przez co najmniej kilka miesięcy, a w przypadku większych kwot – dwa/trzy lata,
- generowanie dodatniego wyniku finansowego na poziomie umożliwiającym spłatę kredytu wraz z odsetkami.

Relatywnie bardziej elastyczne wymagania, dotyczące zdolności kredytowej, występują w funduszach pożyczkowych. Tu również konieczne jest posiadanie zdolności kredytowej, ale jest ona obliczana zwykle w sposób nieco mniej sformalizowany oraz nieco bardziej elastyczny, niż ma to miejsce w przypadku banków. Dodatkowo, część funduszy pożyczkowych oraz poręczeniowych jest prowadzonych przez te same instytucje, co sprzyja przepływowi informacji oraz relatywnie łatwieszemu świadczeniu „pakietów” obu usług.

Procedura skorzystania z usług funduszy poręczeniowych przez przedsiębiorstwo jest w większości przypadków relatywnie łatwa. Poszczególne fundusze mają podpisane umowy o współpracy z szeregiem banków komercyjnych. W takim przypadku, rola kredytobiorcy ogranicza się do wypełnienia dodatkowego, krótkiego formularza przy okazji złożenia wniosku kredytowego. Przepływ dokumentów i decyzji pomiędzy bankiem oraz funduszem poręczeniowym odbywa się dalej bez pośrednictwa przedsiębiorstwa.

Lista funduszy poręczeniowych jest dostępna na stronach Krajowego Systemu Usług <http://ksu.parp.gov.pl>.

2.5. Fundusze venture capital

Kolejnym, możliwym do wykorzystania źródłem finansowania działalności innowacyjnej, jest venture capital⁴, potocznie nazywany czasem kapitałem wysokiego ryzyka. Venture capital stanowi istotne źródło finansowania rozwoju małych i średnich przedsiębiorstw, również tych, które nie miałyby szans pozyskania kapitału z innych źródeł.

W Polsce ten sposób finansowania wciąż nie jest dostępny w skali porównywalnej do najbardziej rozwiniętych rynków (USA, Wielka Brytania), jednak odgrywa coraz ważniejszą rolę w finansowaniu niewielkich spółek. Wzrostowa dynamika wykorzystania tego źródła finansowania wynika z faktu, że coraz więcej firm widzi potrzebę rozwoju, a co za tym idzie, poszukuje źródeł finansowania.

Fundusze venture capital gromadzą środki od dużych inwestorów zainteresowanych wysoką stopą zwrotu z inwestycji, ale jednocześnie gotowych ponosić podwyższone ryzyko. Inwestorami takimi są głównie instytucje finansowe, jednak są wśród nich również duże przedsiębiorstwa. Fundusze mogą działać samodzielnie, a także mogą być organizowane przez specjalistyczne firmy, zajmujące się zarządzaniem tego typu funduszami (tzw. firmy zarządzające). Firmy takie są odpowiedzialne m.in. za wybór branży oraz rynku, na którym będą inwestowane pozyskane środki oraz podejmują wszelkiego rodzaju decyzje związane z potencjalnymi oraz obecnymi inwestycjami. W Polsce większe znaczenie mają firmy zarządzające funduszami, niż indywidualne fundusze wysokiego ryzyka.

Pomysłodawcy, którzy poszukują źródeł finansowania dla przygotowywanych przez siebie innowacji, decydując się na taką formę finansowania, muszą zdawać sobie sprawę ze specyfiki tego instrumentu. Istotą każdej inwestycji funduszu venture capital jest zamiar uzyskania wysokiego poziomu zwrotu z zainwestowanego kapitału. Minimalny planowany poziom zwrotu jest obiektem indywidualnych decyzji każdego z funduszy. Zależy on m.in. od wielkości i ryzyka danej inwestycji, można jednak szacować, że dla inwestycji w dojrzałe firmy poziom ten zwykle wynosi ok. 30-50% rocznie, a dla inwestycji w nowe przedsiębiorstwa może on wynosić nawet 100%.

Ideą funkcjonowania funduszu venture capital (czy szerzej private

⁴ Venture capital jest częścią grupy instrumentów finansowych kategorii private equity. Pozostałe instrumenty zaliczane do tej kategorii nie są zorientowane na finansowanie projektów, stanowiących przedmiot opisu niniejszego opracowania, zostały więc w nim pominięte.

equity) jest więc na początku zakup akcji przedsiębiorstwa (i przez to dokapitalizowanie spółki), natomiast ostatecznym celem nie jest osiągnięcie kontroli nad firmą, ale wyjście ze spółki. Dzieje się to poprzez odsprzedaż akcji, a przez to odzyskanie zainwestowanej gotówki oraz uzyskanie zysku z inwestycji.

Inwestorzy venture capital starają się zabezpieczyć przed różnymi zagrożeniami związanymi m.in. z możliwą nieuczciwością właścicieli firmy czy też brakiem ich zaangażowania w osiąganie uzgodnionych celów firmy. Dlatego też chcą mieć pewien wpływ na działalność przedsiębiorstwa, w które zainwestowali. W związku z tym wymagają od potencjalnego biorcy kapitału spełnienia szeregu określonych warunków, choć należy dodać, że współpraca pomiędzy funduszami wysokiego ryzyka a spółkami-biorcami kapitału opiera się mimo wszystko w pewnej mierze na dobrej woli i zaufaniu. Do typowych warunków współpracy można zaliczyć ulokowanie przedstawiciela funduszu w radzie nadzorczej przedsiębiorstwa oraz szczególny nadzór funduszu nad m.in. zmianami statutu i regulaminów spółki, decyzjami związanymi z zaciąganiem kredytów, zobowiązaniami pozabilansowymi, realizacją strategii oraz rocznych budżetów operacyjnych.

Proces inwestycyjny

W procesie inwestycyjnym, którego długość można określić średnio od 4 do 7 lat, można wyróżnić kilka głównych faz:

1. Poszukiwanie projektów inwestycyjnych oraz ich ocena.
2. Zarządzanie spółką portfelową.
3. Wyjście z inwestycji.

Proces inwestycji zaczyna się od poszukiwania potencjalnych projektów inwestycyjnych. Innymi słowy, fundusz poszukuje przedsiębiorstw, które posiadają możliwości dynamicznego rozwoju rynkowego. Wraz z ich napływem wykonywane są analizy biznesplanów tych przedsięwzięć oraz szczegółowe badanie spółki, a także negocjacje warunków transakcji, które mogą trwać nawet około 2 do 3 lat, zanim dojdzie do zamknięcia transakcji. Dla przedsiębiorców, poszukujących źródeł finansowania dla swoich innowacyjnych pomysłów, ta faza posiada zasadnicze znaczenie.

Fundusze venture capital w ramach poszukiwania projektów kierują się założoną wcześniej strategią. Zgodnie z nią zwykle ograniczają poszukiwania do przedsiębiorstw, działających na terenie danego kraju

i będących w określonych fazach rozwoju. Inne specjalizują się w określonych rodzajach transakcji lub inwestują w podmioty z określonych branż. Fundusze z reguły określają również minimalną wielkość inwestycji, którą są zainteresowane. Stosując się do tych wytycznych, pewne propozycje projektów są z góry skazane na niepowodzenie. Warto jednak podkreślić, że najczęściej informacja o głównych obszarach zainteresowań poszczególnych funduszy jest dość łatwo dostępna (np. na jego witrynie internetowej), stąd też przedsiębiorca jest w stanie zidentyfikować te z funduszy, w których jego projekt nie posiada szans na zdobycie inwestycji.

Sam proces decyzyjny składa się z 4 etapów:

- oceny projektów inwestycyjnych,
- analizy due dilligence,
- wyceny wartości spółki,
- opracowania szczegółów transakcji.

Ocena projektów inwestycyjnych

Na tym etapie przedstawiciele funduszu spotykają się z przedsiębiorcami, którzy mają tym samym okazję do zaprezentowania swoich firm bądź pomysłów. Ważne na tym etapie jest wzbudzenie pierwszego zainteresowania, które – jeśli nastąpi – skutkuje koniecznością i jednocześnie możliwością dostarczenia bardziej szczegółowych informacji, dotyczących przedsięwzięcia, obecnej sytuacji przedsiębiorstwa oraz planu współpracy z funduszem. Informacje te zawarte są w biznesplanie. Należy przy tym pamiętać, że niejednokrotnie biznesplan jest pierwszym i jedynym dokumentem, z którego potencjalny inwestor będzie mógł się pozyskać informacje na temat proponowanego do sfinansowania przedsięwzięcia. A zatem powinien on być przygotowany w sposób zrozumiały, przejrzysty i przede wszystkim powinien pokazywać wszystkie strony przedsięwzięcia, a więc nie tylko te pozytywne (jak szanse, możliwe zyski), ale również ryzyka, które towarzyszą temu projektowi. Z pewnością analitycy po stronie funduszu venture capital sami mogą te ryzyka zidentyfikować i ocenić, ale o wiele bardziej wiarygodnie i profesjonalnie prezentuje się przedsiębiorca, który jest ich świadom, a mimo to decyduje się na realizację danego projektu.

Poza analizą dokumentów otrzymanych od potencjalnego biorcy kapitału, fundusze samodzielnie poszukują informacji, dotyczących danego projektu oraz firmy. Odbywa się to między innymi poprzez kontakty

z klientami oraz dostawcami przedsiębiorstwa, bankiem, osobami, które miały z przedsiębiorstwem styczność w przeszłości (np. byli pracownicy, klienci). Na tym etapie fundusz dokonuje również wstępnej analizy rynku, na której działa przedsiębiorstwo oraz analizy konkurencji. W zależności od woli ze strony przedsiębiorcy, etap ten może trwać nawet kilkanaście miesięcy.

Strony transakcji z reguły podpisują dokument, w którym uzgadniane są wstępne warunki transakcji (tzw. Term sheet lub Letter of intent), który nie stanowi prawnego dokumentu, obligującego strony do zawarcia transakcji kupna-sprzedaży udziałów, ale biznesowy dokument, potwierdzający wstępnie ustalone warunki transakcji.

Kolejnym krokiem po podpisaniu wstępnych warunków transakcji jest organizacja technicznej pracy związanej z przeprowadzeniem **due diligence**. Etap ten polega na zaangażowaniu profesjonalnych dostawców usług w rozmaitych dziedzinach, które mają zostać zbadane podczas due diligence. Analiza ta jest kluczowym elementem procesu decyzyjnego, dotyczącego danej inwestycji, ponieważ zależnie od jej wyników, fundusz ostatecznie podejmuje decyzję o wejściu w inwestycję, rezygnacji lub renegocjacji ceny zakupu.

Jeżeli wyniki due diligence są dla funduszu na tyle zadowalające, że podejmuje on decyzję o wejściu w inwestycję, przeprowadzane są finalne negocjacje, dotyczące ceny i pozostałych warunków transakcji oraz przygotowanie do podpisania umowy inwestycyjnej.

Wycena spółki jest – obok analizy due diligence – jednym z elementów procesu, który decyduje o realizacji transakcji. Fundusz musi dokonać wstępnej wyceny spółki, w którą chce zainwestować jeszcze przed decyzją o rozpoczęciu due diligence. Z jednej strony, jest to związane z faktem, że przedsiębiorca chce znać cenę, którą oferuje fundusz jeszcze przed rozpoczęciem szczegółowego badania sytuacji spółki. Z drugiej strony, na podstawie wyceny dokonanej przez fundusz, musi on ocenić szansę powodzenia projektu oraz zasadność ceny, której oczekuje przedsiębiorca (lub w sytuacji, gdy nie potrafi on jasno określić swoich oczekiwań finansowych, wycena ma umożliwić zaproponowanie ceny rozsądnej zarówno z punktu widzenia funduszu, jak i przedsiębiorcy).

Fundusze venture capital osiągają zysk poprzez budowanie wartości spółki, w którą zainwestowały, a następnie odsprzedaż udziałów po wyższej cenie (jeżeli inwestycja zakończy się sukcesem). Zbyt wysoka

cena na starcie w praktyce oznacza dla funduszu niższy zysk albo stratę (gdyby przewartościowanie było znaczne), a co za tym idzie, spadek wartości samego funduszu. Z perspektywy inwestora ocena wartości przedsiębiorstwa nie polega tylko i wyłącznie na określeniu aktywów posiadanych przez spółkę, czy prognozowaniu przyszłych przepływów pieniędzy, ale także aktywów spółki, których wartość trudno zmierzyć (np. zasoby ludzkie).

W zależności od kilku czynników, między innymi wyceny spółki oraz wyników due diligence, ustalone są **ostateczne szczegóły transakcji**. Podejmowana jest decyzja o cenie oraz warunkach transakcji, w tym wielkości inwestowanego kapitału oraz ilości udziałów (lub akcji w przypadku spółki notowanej), które fundusz otrzyma w zamian.

Wszystkie ustalenia są spisywane w formie umowy inwestycyjnej, która jest równocześnie potwierdzeniem zawarcia transakcji. Zazwyczaj umowa inwestycyjna jest bardzo obszernym dokumentem, który zawiera szczegółowy opis (wraz z załącznikami) zarówno stanu faktycznego, jak i postanowień, dotyczących procesu inwestycji. Zadaniem umowy jest chronić interesy oraz określić prawa i obowiązki obu stron transakcji. Podpisanie właściwej umowy inwestycyjnej może być poprzedzone umową przedwstępną.

Podpisanie umowy inwestycyjnej oraz spełnienie ewentualnych warunków zawieszających pozwala rozpocząć wspólną pracę funduszu i spółki nad kreowaniem jej wartości oraz budowaniem silnej pozycji na rynku. Ten etap procesu inwestycji trwa kilka lat, w zależności od fazy rozwoju przedsiębiorstwa. Poza kapitałem, fundusze wysokiego ryzyka wnoszą do spółki niezwykle cenne doświadczenie oraz wiedzę (z zakresu zarządzania spółką lub wiedzę ściśle powiązaną z branżą, w której spółka działa).

Kolejną, najdłuższą fazą procesu inwestycyjnego jest okres zarządzania spółką portfelową. W tym okresie fundusz kreuje wartość dodaną spółki, która będzie w przyszłości źródłem jego zysku. Faza ta z reguły trwa od około 3 do 5 lat, aż do momentu, gdy fundusz podejmuje decyzję o wyjściu z inwestycji. Ponieważ fundusze zarabiają na budowaniu wartości spółki, dlatego w swoich działaniach koncentrują się głównie na tym. W praktyce może to oznaczać potrzebę wsparcia zarządu spółki w restrukturyzacji przedsiębiorstwa, opracowaniu nowej strategii, pomoc wprowadzeniu nowych inwestycji oraz w każdym wypadku – zapewnienie środków potrzebnych na przeprowadzenie powyższych

działań. Fundusze venture capital w różnym stopniu angażują się w zarządzanie spółką. Główne funkcje, które pełni fundusz w trakcie inwestycji, można w skrócie przedstawić następująco:

- bieżący monitoring działalności spółki,
- udział w podejmowaniu strategicznych decyzji,
- zapewnienie doradztwa i wsparcia w zakresie rozwiązywania problemów dotyczących implementacji opracowanej strategii restrukturyzacji lub rozwoju.

Źródłem zysku funduszu jest wzrost wartości spółki portfelowej. Można by z tego wnioskować, że fundusz będzie dążył do maksymalizacji wyceny spółki i sprzeda ją w momencie, gdy udziały (bądź akcje) osiągną najwyższą wartość. Fundusze zwykle dbają jednak o to, aby spółki, które sprzedają, miały nadal potencjał wzrostu. To sprawia, że fundusze nie mają z reguły problemu z **wyjściem z inwestycji**. Odkupujący akcje od funduszu zdają sobie sprawę, że spółki, które znajdowały się w portfolio, mają uporządkowaną strukturę zarządzania oraz wizję dalszego rozwoju.

Fundusze z reguły podejmują decyzję o wyjściu z inwestycji w momencie, gdy osiągną zamierzony cel, tzn. spółka po fazie szybkiego wzrostu czy dynamicznej reorganizacji przechodzi do fazy stałego wzrostu lub gdy nadarza się okazja na wyjście z inwestycji na bardzo korzystnych warunkach. Przygotowanie spółki do udanej dezinvestycji, zarówno w przypadku wejścia na giełdę, jak i innych metodach wyjścia, wymaga sporo wysiłku ze strony funduszy. Fundusze zawsze dążą do tego, aby zarządzane przez nich spółki były transparentne, miały jasno wytyczoną strategię, dawały dalsze szansę rozwoju (czyli przynosiły zyski kolejnym inwestorom), przestrzegały międzynarodowych standardów biznesowych, a co za tym idzie, były atrakcyjne zarówno dla krajowych, jak i zagranicznych inwestorów.

2.6. Bezpośrednie dotacje na projekty innowacyjne

W budżecie tzw. okresu programowania 2007-2013 zostały zarezerwowane środki na wspieranie innowacyjnych projektów. Środki te są przeznaczane na różnego rodzaju działalność innowacyjną, począwszy od fazy badań, aż po wdrożenia aplikacyjne. W dużym uproszczeniu można podział tych środków przedstawić wg dwóch kryteriów: wartości projektu i tematyki projektu. Wg pierwszego z wymienionych kryteriów,

wprowadzone zostało pojęcie tzw. linii demarkacyjnej, tj. kwoty 8 mln złotych, która jest graniczną wartością projektu, poniżej której projekty finansowane są z tzw. środków regionalnych czyli Regionalnych Programów Operacyjnych utworzonych w każdym z województw, natomiast powyżej tej wartości, projekty mogą być finansowane z tzw. środków krajowych czyli Programu Operacyjnego Innowacyjna Gospodarka. Wg drugiego z wymienionych kryteriów, linią podziału jest powiązanie projektu z problematyką technologii informacyjnej. W ramach Regionalnych Programów Operacyjnych projekty związane z technologią informacyjną i społeczeństwem informacyjnym stanowią odrębną od pozostałych grupę, i podobnie jest w przypadku Programu Operacyjnego Innowacyjna Gospodarka, gdzie projekty związane z tą dziedziną stanowią różniącą się od pozostałych grupę projektów.

Oprócz wymienionych powyżej źródeł strictly przeznaczonych na wspieranie projektów innowacyjnych, przedsiębiorcy rozpoczynający działalność gospodarczą mogą korzystać z dofinansowania z Programu Operacyjnego Kapitał Ludzki (Działanie 6.2. PO KL). Kwota tego dofinansowania nie jest zbyt wysoka i wynosi do 40 000 złotych, jednak wiele osób korzysta z tego źródła finansowania głównie ze względu na łatwość przygotowania wniosku aplikacyjnego i dość proste procedury monitorowania samego projektu.

Poniżej scharakteryzowane zostały źródła finansowania projektów innowacyjnych z programów: PO Innowacyjna Gospodarka (ze szczególnym uwzględnieniem Priorytetu 8 – Społeczeństwo Informacyjne), Regionalne Programy Operacyjne (w tym szerzej RPO Województwa Łódzkiego – jako przykładowy, choć RPO innych regionów są bardzo podobne) oraz Działanie 6.2. PO Kapitał Ludzki.

2.6.1. Inwestycje w zakresie eUsług – Program Operacyjny Innowacyjna Gospodarka

Program Operacyjny Innowacyjna Gospodarka został zaprojektowany dla wprowadzenia różnych form wspierania powstawania i dyfuzji nowoczesnych rozwiązań w gospodarce. W jego ramach wspierane są w głównej mierze projekty o wysokim stopniu nasycenia wiedzą, w tym projekty komercjalizacji technologii oraz wdrażanie technologii o najwyższym stopniu nowości (maksymalnie trzy lata na rynku). Finansowanie projektów tego typu zostało opisane w tomie „Finansowanie

komercjalizacji technologii w małych i średnich przedsiębiorstwach”. W odniesieniu do projektów inwestycyjnych, które nie łączą się z komercjalizacją technologii, należy wskazać na Priorytet VIII PO IG, poświęcony wspieraniu działań w zakresie tworzenia usług elektronicznych, tworzenia elektronicznej komunikacji między przedsiębiorstwami oraz przeciwdziałania wykluczeniu cyfrowemu.

Wsparcie tworzenia i świadczenia eUsług dla obywateli i przedsiębiorstw polega w tym przypadku na udzielaniu mikro- i małym przedsiębiorcom, prowadzącym działalność gospodarczą nie dłużej niż 1 rok, dofinansowania na wykonanie projektu w zakresie tworzenia produktów cyfrowych i udostępniania usług w postaci cyfrowej, dotyczących różnych dziedzin. Instrument przewiduje możliwość zakupu przez przedsiębiorcę usług firm doradczych i informatycznych, dzięki czemu działalność na rynku usług elektronicznych będą mogli rozpoczynać przedsiębiorcy o różnych specjalnościach.

Wspierane jest ponadto tworzenie usług elektronicznych świadczonych między przedsiębiorstwami, a także wykorzystanie nowoczesnych technologii w przedsiębiorstwach. Wsparcie będzie udzielane przedsięwzięciom typu B2B o charakterze zarówno technicznym (informatycznym), jak i organizacyjnym, prowadzącym do realizacji procesów biznesowych w formie elektronicznej.

W ramach powyższej osi realizowane są następujące działania związane z możliwością wdrażania rozwiązań innowacyjnych⁵:

8.1. Wspieranie działalności gospodarczej w dziedzinie gospodarki elektronicznej.

8.2. Wspieranie wdrażania elektronicznego biznesu typu B2B.

W obu przypadkach instytucją wdrażającą jest Polska Agencja Rozwoju Przedsiębiorczości.

W ramach działania 8.1. „Wspieranie działalności gospodarczej w dziedzinie gospodarki elektronicznej” podejmowane są działania na rzecz rozwoju rynku usług świadczonych w formie elektronicznej (e-usług) poprzez wsparcie mikro- i małych przedsiębiorców, którzy prowadzą działalność gospodarczą nie dłużej niż 1 rok. Dofinansowaniem objęte są projekty, polegające na świadczeniu e-usługi. Projekt może również obejmować wytworzenie produktów cyfrowych, koniecznych do świad-

⁵ W opisie pominięto poddziałanie 8.3 (Przeciwdziałanie wykluczeniu cyfrowemu – eInclusion) – które nie jest skierowane do przedsiębiorstw oraz poddziałanie 8.4 (Zapewnienie dostępu do Internetu na etapie „ostatniej mili”), które ma charakter działania związanego z budową infrastruktury dostępu do Internetu.

czenia e-usługi. Wsparcie w ramach działania jest udzielone w formie dofinansowania wydatków poniesionych na realizację przedsięwzięcia. Maksymalna dopuszczalna formalnie wysokość wsparcia wynosi 85%, jednak w konkursie w roku 2010 ograniczono jej wysokość i ostatecznie wyniosła ona 70% przy maksymalnej wielkości projektu 700 tys. zł., czyli równowartość 490 000 tys. zł.

Projekty realizowane w ramach tego działania są związane ze świadczeniem różnego rodzaju usług w sieci internetowej. Stąd też innowacyjność projektów koncentruje się na usłudze, nie na rozwiązaniach technicznych. Przykładami tego typu projektów są: lokter.pl – serwis będący miejscem wymiany rekomendacji ciekawych miejsc i wydarzeń czy serwis wzajemnej pomocy – podajdalej.pl. Jednocześnie zdarzają się również projekty związane z wdrażaniem nowoczesnych rozwiązań technicznych, jak np. dofinansowanie projektu wdrażania syntetyzera mowy IVONA.

Wsparciem w ramach działania 8.2. „Wspieranie wdrażania elektronicznego biznesu typu B2B” objęte są przedsięwzięcia o charakterze technicznym, informatycznym, oraz organizacyjnym, które prowadzą do realizacji procesów biznesowych w formie elektronicznej, obejmujących trzech lub więcej współpracujących przedsiębiorców. Typowy projekt obejmuje wdrażanie nowych lub integrację istniejących systemów informatycznych przedsiębiorstw, mających na celu umożliwienie automatyzacji wymiany informacji pomiędzy systemami informatycznymi współpracujących przedsiębiorców.

Podmioty objęte wsparciem to mikro-, mali lub średni przedsiębiorcy, prowadzący działalność gospodarczą i posiadający siedzibę na terytorium Polski, współpracujący na podstawie zawartych umów o współpracy z co najmniej dwoma innymi przedsiębiorcami. Dofinansowanie do poszczególnych projektów może wynieść od 70% do 20%, w zależności od wielkości przedsiębiorstwa (mikro/mały/średni przedsiębiorca), jego lokalizacji (województwo/Warszawa) oraz sektora, w którym prowadzona jest działalność (mniejsze wsparcie w sektorze transportu). W ramach działania wsparciem objęto szeroki zakres działań, od zakupu środków trwałych po szkolenia i doradztwo.

Realizacja obu działań jest kontynuowana w 2011 roku i w ich ramach zostały zaplanowane nabory wniosków na rok 2011.

2.6.2. Regionalne programy operacyjne

Jak wspomniano wcześniej w sekcji poświęconej Programowi Operacyjnemu Innowacyjna Gospodarka, jest on, w zakresie finansowania przedsiębiorstw, w znacznej części nakierowany na udzielanie wsparcia projektom związanym z prowadzeniem działalności badawczo-rozwojowej, komercjalizacją jej efektów czy też wprowadzaniem nowoczesnych technologii. Nie są w jego ramach przewidziane środki na projekty innowacyjne o średnim i niskim poziomie nowości. Tego typu wsparcie jest oferowane mikro-, małym i średnim przedsiębiorstwom w ramach Regionalnych Programów Operacyjnych.

Regionalne Programy Operacyjne to programy realizowane w każdym z polskich województw (po jednym w każdym z nich – łącznie 16 RPO). Stanowią one odzwierciedlenie znaczącej decentralizacji zarządzania procesami rozwojowymi. Takie rozwiązanie ma na celu identyfikowanie potrzeb na jak najniższym szczeblu, tak, aby działania zawarte w Regionalnych Programach Operacyjnych odpowiadały planom rozwoju każdego województwa z osobna. Samorządy województw posiadają szerokie kompetencje związane z przygotowaniem RPO, obecnie zaś pełnią rolę Instytucji Zarządzającej w ramach ich realizacji.

Poszczególne RPO różnią się pomiędzy sobą strukturą przeznaczenia środków, będących w ich dyspozycji. Jednak ich priorytety i dziedziny wsparcia są do siebie zbliżone. Do podobieństw zaliczyć można fakt, że działania przewidziane w każdym z RPO obejmują również zapewnianie dostarczania bezpośredniego wsparcia finansowego dla mikro-, małych i średnich przedsiębiorstw. Są to działania nakierowane na dwa obszary (I) rozwój mikro- i małych przedsiębiorstw oraz (II) podnoszenie konkurencyjności firm z sektora MSP. W obu przypadkach środki te można zaliczyć do źródeł finansowania projektów innowacyjnych. Należy również podkreślić, że w większości regionów należą one do najbardziej popularnych i rozpoznawalnych wśród przedsiębiorców środków pomocowych. Na konkursy ogłaszane w ich ramach spływają wnioski znacznie przewyższające środki będące w dyspozycji na dany rok.

Jako przykład może służyć RPO Województwa Łódzkiego, w ramach którego przewidziano 7 osi priorytetowych:

- Oś priorytetowa I: Infrastruktura transportowa.
- Oś priorytetowa II: Ochrona środowiska, zapobieganie zagrożeniom i energetyka.

- Oś priorytetowa III: Gospodarka, innowacyjność, przedsiębiorczość.
- Oś priorytetowa IV: Społeczeństwo informacyjne.
- Oś priorytetowa V: Infrastruktura społeczna.
- Oś priorytetowa VI: Odnowa obszarów miejskich.
- Oś priorytetowa VII: Pomoc techniczna.

Z perspektywy bezpośredniego wspierania przedsiębiorstw w regionie łódzkim, zasadnicze znaczenie posiada oś 3 „Gospodarka, innowacyjność, przedsiębiorczość”, składa się ona z 6 działań:

- Działanie III.1 Wsparcie jednostek B+R.
- Działanie III.2 Podnoszenie innowacyjności i konkurencyjności przedsiębiorstw.
- Działanie III.3 Rozwój B+R w przedsiębiorstwach.
- Działanie III.4 Rozwój otoczenia biznesu.
- Działanie III.5 Infrastruktura turystyczno-rekreacyjna.
- Działanie III.6 Rozwój mikro- i małych przedsiębiorstw.

W ramach działań III.2 oraz III.6 przewidziane jest dostarczanie bezpośredniego dofinansowania inwestycji podejmowanych przez przedsiębiorstwa. Działanie III.2 jest nakierowane wyłącznie na projekty innowacyjne, przy czym Działanie III.6 – pomimo pominięcia „innowacyjności” w nazwie – jest również mocno związane z usprawnieniami funkcjonowania przedsiębiorstw i wprowadzaniem nowych produktów na rynek. W ramach Działania III.6 dofinansowanie mogą uzyskać mikro- i małe przedsiębiorstwa z regionu łódzkiego. Jest ono nakierowane na współfinansowanie inwestycji realizowanych w tych podmiotach. Inwestycje realizowane i dofinansowane w ramach tego działania muszą dawać przedsiębiorstwu możliwość podnoszenia potencjału rozwojowego. Powinno to skutkować wzrostem przychodów z prowadzonej działalności, bezpośrednio w wyniku realizacji dofinansowanej inwestycji.

Dla projektów realizowanych w ramach Działania III.6, ze względu na fakt, że beneficjentami ostatecznymi są mikro- i mali przedsiębiorcy, maksymalny poziom dofinansowania wynosi 70%. Maksymalna kwota otrzymanej pomocy nie może przekraczać 100 000 zł.

Głównym obszarem inwestycji są „działania modernizacyjne w przedsiębiorstwach, prowadzące do wprowadzenia na rynek nowych lub ulepszonych produktów/usług”⁶, co zasadniczo należy odczytać jako działania modernizacyjne, prowadzące do wprowadzania innowacji

⁶ Szczegółowy opis osi priorytetowych regionalnego programu operacyjnego województwa łódzkiego na lata 2007-2013, dokument datowany 18.01.2011, Łódź, str. 111.

rynkowych:

- dokonywanie zasadniczych zmian procesu produkcyjnego lub sposobu świadczenia usług,
- unowocześnienie wyposażenia niezbędnego do prowadzenia działalności gospodarczej przedsiębiorstwa,
- modernizację środków produkcji,
- wdrażanie wydajnych systemów zarządzania środowiskiem oraz wdrażanie i stosowanie technologii zapobiegania zanieczyszczeniom środowiska.

Oprócz projektów inwestycyjnych, w ramach tego działania dofinansowane są projekty związane udziałem przedsiębiorców w targach, wystawach i misjach gospodarczych o charakterze międzynarodowym za granicą, w tym przygotowanie i prezentacja oferty przedsiębiorstwa.

Działanie III.2 jest nakierowane w znacznym stopniu na wspieranie działań przedsiębiorstw, odnoszących się do projektów inwestycyjnych o charakterze innowacyjnym. Warunkiem dodatkowym jest konieczność wykazania, że realizowane projekty zmierzają do wzrostu konkurencyjności danego przedsiębiorstwa na rynku oraz poprawy kondycji MSP w województwie łódzkim. W ramach tego działania realizowane są znacznie większe projekty niż ma to miejsce w działaniu III.6. Maksymalna wartość projektu to 8 mln zł (20 mln w zakresie transportu multimodalnego), przy czym ograniczenia finansowe oraz znacząca popularność tego działania spowodowały w konkursach z 2010 roku ograniczenie wartości dofinansowania do 1,5 mln zł. Minimalny wkład własny w przypadku mikro- i małych przedsiębiorstw to 30% oraz 50% w pozostałych przypadkach.

Wsparcie jest skierowane głównie do firm MSP (możliwe jest pod pewnymi warunkami uczestnictwo firm dużych), które funkcjonują na rynku powyżej 12 miesięcy. Z punktu widzenia finansowania projektów innowacyjnych, najważniejsze obszary wsparcia to bezpośrednio inwestycje w przedsiębiorstwach, rozumiane jako projekty inwestycyjne (w tym niezbędne działania szkoleniowe i doradcze), m.in. w zakresie:

- zastosowania nowych rozwiązań technologicznych w produkcji i usługach (zakup niezbędnych środków trwałych oraz wartości niematerialnych i prawnych związanych bezpośrednio z zakupem i eksploatacją środków trwałych),
- wprowadzenia nowych rozwiązań organizacyjnych, prowadzących do poprawy produktywności i efektywności, w tym m.in. marketin-

gowych, logistycznych, w zakresie dystrybucji czy systemów informacyjnych,

- zakupu niezbędnych środków trwałych, wartości niematerialnych i prawnych, dotyczących wprowadzenia zmian organizacyjnych,
- uzyskiwania certyfikacji dla wytwarzanych produktów i świadczonych usług (w powiązaniu z przedmiotem inwestycyjnym projektu).

Możliwe jest również dofinansowanie projektów w zakresie transportu multimodalnego, systemów zarządzania środowiskowego MSP, udział lub organizacja udziału w targach, misjach i imprezach gospodarczych za granicą oraz marketing i promocja produktów i „marek” regionalnych i lokalnych.

2.7. Specjalistyczne źródła finansowania nakierowane na finansowanie komercjalizacji i transferu technologii

Oprócz omówionych już źródeł finansowania, dostępne są również instrumenty finansowe, które są przeznaczone wyłącznie do wspierania działań związanych z transferem i komercjalizacją technologii. Poniżej zostały one wymienione i wskazano ich główne przeznaczenie. Ich szczegółowa charakterystyka jest przedstawiona w innym opracowaniu wydanym w ramach niniejszej serii – w tomie **„Źródła finansowania dla komercjalizacji technologii i wiedzy”**.

W zakresie finansowania procesów badawczych dostępne są:

- źródła przeznaczone na sfinansowanie usług badawczych świadczonych przez instytucje naukowe, do których należą oferowany przez Polska Agencję Rozwoju Przedsiębiorczości „Bon na innowacje” oraz środki oferowane w ramach 7 Programu Ramowego skierowane na badania na rzecz MSP,
- środki oferowane w ramach Programu Operacyjnego Innowacyjna Gospodarka, Działanie 1.4., które mogą być przeznaczone na badania przemysłowe oraz prace rozwojowe, prowadzone zarówno przez samych przedsiębiorców, jak i instytucje naukowe na rzecz przedsiębiorców.

Do specjalistycznych środków finansowania, mających zastosowanie w ramach finansowania fazy wdrażania nowych technologii, zaliczyć można:

- kredyt technologiczny dostępny w ramach Działania 4.3 Programu Operacyjnego Innowacyjna Gospodarka,

- wsparcie finansowe przeznaczone na wdrożenie wyników prac badawczo-rozwojowych dostępne w ramach Działania 4.1 Programu Operacyjnego Innowacyjna Gospodarka,
- wsparcie nowych inwestycji o wysokim potencjale innowacyjnych dostępne w ramach Działania 4.4 Programu Operacyjnego Innowacyjna Gospodarka,
- wejścia kapitałowe w nowe przedsięwzięcia oferowane w ramach w ramach Działania 3.1 Programu Operacyjnego Innowacyjna Gospodarka,
- pożyczki na realizację inwestycji oferowane przez Polska Agencję Rozwoju Przedsiębiorczości.

Bibliografia

1. Brzeg J.: *Finansowanie spółek z wykorzystaniem venture capital*, w: Panfil M.: *Finansowanie rozwoju przedsiębiorstwa*, Difin, Warszawa 2008.
2. Drucker P.: *Innowacje i przedsiębiorczość*, PWE, Warszawa 1992.
3. Hobday, M.: *Firm-level Innovation Models: Perspectives on Research in Developer and Developing Countries*, *Technology Analysis & Strategic Management*, Vol. 17, No. 2, 121-146, June 2005.
4. Matusiak K.B. (red.): *Innowacje i transfer technologii – słownik pojęć*, Polska Agencja Rozwoju Przedsiębiorczości, Warszawa 2008.
5. Mażewska M.: *Fundusze poręczeń kredytowych w: Matusiak K.B.: Ośrodki innowacji i przedsiębiorczości w Polsce. Raport 2010*, Polska Agencja Rozwoju Przedsiębiorczości, Warszawa 2010.
6. Mażewska M.: *Lokalne i regionalne fundusze pożyczkowe w: Matusiak K.B.: Ośrodki innowacji i przedsiębiorczości w Polsce. Raport 2010*, Polska Agencja Rozwoju Przedsiębiorczości, Warszawa 2010.
7. Poznańska K. (red.): *Sfera badawczo-rozwojowa i przedsiębiorstwa w działalności innowacyjnej*, Instytut Funkcjonowania Gospodarki Narodowej, Warszawa 2001.
8. Sala D. *Wspomaganie decyzji w procesach przygotowania produkcji z wykorzystaniem systemu ekspertowego*, rozprawa doktorska, Akademia Górniczo Hutnicza im. St. Staszica w Krakowie, Kraków, 2007.
9. Skowronek-Mielczarek A.: *Małe i średnie przedsiębiorstwa. Źródła finansowania*, C.H. Beck, Warszawa 2007.
10. Sobańska K., Sieradzan P., *Investycje private equity/venture capital*, Wydawnictwo Key Text, Warszawa, 2004.
11. *Szczegółowy opis osi priorytetowych regionalnego programu operacyjnego województwa łódzkiego na lata 2007-2013*, Łódź, 18.01.2011.

Wykaz rysunków i tabel

Rysunek 1. Model sprzężeniowy procesu innowacyjnego (Rothwell, 1993).

Rysunek 2. Schemat procesu oceny zdolności kredytowej w banku.

Tabela 1. Rodzaje kredytów wg różnych kryteriów klasyfikacji.

Tabela 2. Rodzaje leasingu wg różnych kryteriów klasyfikacji.

Tabela 3. Podstawowe różnice między leasingiem operacyjnym a finansowym.

Tabela 4. Struktura kapitału pożyczkowego wg źródeł pochodzenia w 2010 r.

Tabela 5. Lista funduszy pożyczkowych o zasięgu krajowym.

Autorzy

dr Paweł Głodek – doktor nauk ekonomicznych, adiunkt w Katedrze Przedsiębiorczości i Polityki Przemysłowej Uniwersytetu Łódzkiego. Od szeregu lat współpracuje z instytucjami wspierającymi rozwój innowacji i transfer technologii oraz finansującymi działalność MSP. Posiada wieloletnie doświadczenie w zakresie finansowania przedsięwzięć innowacyjnych. Wykładowca Podyplomowego Studium Komerccjalizacji Nauki i Technologii realizowanego przez Uniwersytet Łódzki wraz z University of Texas w Austin. Autor licznych publikacji z zakresu finansowania projektów innowacyjnych oraz małych i średnich przedsiębiorstw.



dr inż. Paweł Pietras – doktor nauk ekonomicznych, MBA, magister inżynier fizyki, adiunkt w Katedrze Systemów Zarządzania i Innowacji Politechniki Łódzkiej. Od lat związany z łódzką Fundacją Inkubator oraz Bełchatowsko-Kleszczowskim Parkiem Przemysłowo-Technologicznym, jako ekspert oceniający projekty innowacyjne, doradca w zakresie świadczenia usług proinnowacyjnych, trener. Wieloletnie doświadczenie w realizacji projektów finansowych (tworzenie biznesplanów oraz studiów wykonalności), informatyki, marketingu oraz zarządzania projektami. Posiada bogatą wiedzę z zakresu finansowej oceny projektów inwestycyjnych, a także wdrażania innowacji w przedsiębiorstwach.



Opiekun merytoryczny

prof. dr hab. Edward Stawasz – doktor habilitowany nauk ekonomicznych w zakresie nauk o zarządzaniu, profesor w Katedrze Przedsiębiorczości i Polityki Przemysłowej Uniwersytetu Łódzkiego. Od szeregu lat współpracuje z instytucjami wspierającymi rozwój innowacji i transfer technologii oraz finansującymi działalność w małych i średnich przedsiębiorstwach jako ekspert oceniający projekty innowacyjne, doradca w zakresie świadczenia usług proinnowacyjnych. Posiada wieloletnie doświadczenie w zakresie zarządzania innowacjami, transferem i komercjalizacją technologii oraz polityki innowacyjnej. Autor licznych publikacji z zakresu rozwoju MSP, zarządzania innowacjami i polityki innowacyjnej.



SKUTECZNE OTOCZENIE INNOWACYJNEGO BIZNESU

Skuteczne Otoczenie Innowacyjnego Biznesu to inicjatywa Polskiej Agencji Rozwoju Przedsiębiorczości (PARP), która ma na celu wspieranie rozwoju ośrodków innowacji, czyli parków i inkubatorów technologicznych, centrów innowacji i centrów transferu technologii, akademickich inkubatorów przedsiębiorczości oraz sieci aniołów biznesu i funduszy kapitału zaangażowanego. Doświadczenia światowe wskazują, że tego typu podmioty silnie wpisują się we współczesną logikę rozwoju ekonomiczno-społecznego, stanowiąc infrastrukturę gospodarki wiedzy. Umożliwiają one przede wszystkim zbliżenie nauki do biznesu, a tym samym poprawę warunków dla innowacyjnej przedsiębiorczości, transferu technologii i komercjalizacji wiedzy. Odgrywają kluczową rolę w budowie efektywnego systemu innowacji w wymiarze krajowym, jak i poszczególnych regionów.

Kompetentne i profesjonalne zaplecze instytucjonalne może efektywnie wspierać innowacyjną przedsiębiorczość oraz procesy transferu technologii i komercjalizacji wiedzy. Ośrodki innowacji powinny stymulować powstawanie i rozwój nowych innowacyjnych firm, współpracę pomiędzy przedsiębiorstwami a uczelniami, jak również pomiędzy samymi przedsiębiorstwami, przyczyniając się do budowy gospodarki opartej na wiedzy. Funkcją tych instytucji jest świadczenie specjalistycznych usług proinnowacyjnych, z reguły nie dostępnych na rynku.

W Polsce działa ponad 240 różnego rodzaju instytucji zajmujących się wsparciem rozwoju innowacyjnego biznesu, ale ich działalność często jednak nie jest dostatecznie profesjonalna i odbiega od światowych standardów. Ośrodki innowacji borykają się w polskich warunkach ciągle z wieloma problemami.

Inicjatywa PARP zakłada wzmocnienie potencjału i kompetencji ośrodków innowacji oraz kształtowanie dogodnych warunków dla poprawy innowacyjności polskiej gospodarki. W pierwszym etapie prac zdefiniowano elementy składające się na polski system transferu technologii i komercjalizacji wiedzy (STTiKW) oraz określono jego siły motoryczne i bariery¹.

Wzmocnienie ośrodków innowacji w Polsce jest realizowane poprzez szerokie spektrum działań tworzących dogodne warunki dla rozwoju otoczenia innowacyjnego biznesu, obejmujące:

- opracowanie zestawu rekomendacji zmian w polskim STTiKW², uporządko-

¹ Wyniki prac zawiera publikacja – *System transferu technologii i komercjalizacji wiedzy w Polsce – siły motoryczne i bariery*, pod red. K.B. Matusiak, J. Guliński, PARP, Poznań–Łódź–Wrocław–Warszawa 2010, s. 51

² *Rekomendacje zmian w polskim systemie transferu technologii i komercjalizacji wiedzy*, pod red. K.B. Matusiak, J. Guliński, PARP, Warszawa 2010, s. 166

wanych w spójne kategorie propozycji działań i instrumentów w zakresie: systemowo-strukturalnym, regulacyjnym, instytucjonalnym i organizacyjnym, świadomości i kultury innowacji oraz kompetencji kadr dla innowacyjnej gospodarki;

- rozwój kompetencji i wzmocnienie skuteczności funkcjonowania ośrodków innowacji poprzez przygotowanie, organizację i obsługę spotkań, seminariów, krajowych i zagranicznych wyjazdów studyjnych oraz opracowanie podręczników, broszur, prezentacji, audycji audio i video dotyczących różnych aspektów funkcjonowania ośrodków innowacji i rozwoju usług proinnowacyjnych;
- utworzenie internetowej bazy zagranicznych i krajowych dobrych praktyk³, pokazującej ciekawe mechanizmy funkcjonowania ośrodków innowacji oraz form usług proinnowacyjnych, wartych upowszechnienia w polskich warunkach;
- popularyzację problematyki innowacji i komercjalizacji wiedzy, zwiększenie świadomości opinii publicznej oraz władz samorządowych i rządowych o roli i miejscu ośrodków innowacji w rozwoju gospodarki opartej na wiedzy.

Szczegółowe informacje o inicjatywie, jak i planowanych działaniach:

skuteczneotoczenie@parp.gov.pl

www.pi.gov.pl/bios

³ <http://www.pi.gov.pl/bin-debug/>

