

mgr Katarzyna Łyszczarz
Uniwersytet w Białymstoku,
Wydział Ekonomii i Zarządzania

FINANSOWANIE DZIAŁALNOŚCI INNOWACYJNEJ.

Streszczenie

Rozwój innowacyjny wymaga dużych nakładów finansowych, bowiem zarówno przedsiębiorstwa, jak i jednostki badawcze potrzebują coraz większych i zróżnicowanych źródeł pozyskiwania środków finansowych. Przekłada się to na ich zdolność do tworzenia czy adoptowania innowacji.

W artykule przedstawione zostały źródła finansowania innowacji, możliwości ich pozyskania, przyporządkowanie wybranych z nich do poszczególnych faz rozwoju innowacyjnego oraz wskazanie tych najważniejszych z punktu widzenia autora.

1. Wstęp

Innowacyjność jest imperatywem rozwoju przedsiębiorstw. Podmioty gospodarcze muszą wdrażać innowacje by być konkurencyjne i zachować stabilną pozycję na rynku. Poziom elastyczności rynkowej przedsiębiorstw, możliwości przyswajania nowych rozwiązań technologicznych, przy zmieniających się warunkach konkurencyjnych, stwarzają szanse na rozwój. Natomiast silna rywalizacja wśród firm zmusza je do wykorzystywania innowacji jako źródła przewag konkurencyjnych.¹ Podmioty gospodarcze zatem, muszą wdrażać innowacje by zachować pozycję rynkową. Jednak poziom innowacyjności przedsiębiorstw zależy nie tylko od ich pomysłowości czy kreatywności, dostępu do nowej wiedzy i technologii, ale w dużej mierze od dostępności i możliwości pozyskania środków finansowych.

Wdrażanie innowacji w przedsiębiorstwach wymaga znacznych nakładów, zatem zwiększenie potencjału innowacyjnego w sferze finansowania to jeden z najważniejszych problemów, przed którymi stoją przedsiębiorstwa. Celem artykułu jest analiza źródeł i możliwości finansowania innowacji, oraz próby przyporządkowania ich do poszczególnych faz rozwoju innowacyjnego.

¹ R. Ciborowski, *Liberalne przesłanki rozwoju innowacyjnego*, Optimum Studia ekonomiczne nr 4, Wydawnictwo Uniwersytetu w Białymstoku, Białystok 2007, s. 100.

2. Źródła finansowania innowacji

Tabela 1. Finansowanie działalności innowacyjnej.

Kapitał własny		Kapitał obcy
<i>Finansowanie wewnętrzne:</i>	<i>Finansowanie zewnętrzne:</i>	<i>Finansowanie zewnętrzne:</i>
<ul style="list-style-type: none"> - Finansowanie zyskiem netto - Finansowanie z odpisów amortyzacyjnych - Środki uzyskane ze sprzedaży majątku trwałego i obrotowego - Rezerwy tworzone na zapłatę przyszłych zobowiązań - Inne np. pożyczki od rodziny i Znajomych - Emisje akcji lub udziałów 	<ul style="list-style-type: none"> - Fundusze Unii Europejskiej - Fundusze kapitału zaangażowanego - Fundusze Private Equity - Rynek New Connect - Programy Ramowe - Programy krajowe w ramach PARP, NCN, NCBIR - Kredyt technologiczny - Krajowy Fundusz Kapitałowy - Rozwiązania podatkowe - Inne 	<ul style="list-style-type: none"> - Kredyty bankowe - Leasing - Fundusze poręczeniowe i pożyczkowe - Franchising

Źródło: Opracowanie własne

Działalność innowacyjna przedsiębiorstw może być finansowana z różnych źródeł. Uwarunkowane jest to wielkością przedsiębiorstwa, formą własności czy zasobami finansowymi. W literaturze² spotykany jest podział źródeł finansowania na podstawie różnych kryteriów: rodzaju własności, źródła pochodzenia czy sposobu finansowania. Dla potrzeb artykułu zostanie przyjęty podział zaproponowany w tabeli nr 1, według kryterium podziału na źródła finansowania.

Wewnętrzne finansowanie przedsiębiorstwa pochodzi ze środków uzyskanych w trakcie działalności przedsiębiorstwa, czyli z zysku, amortyzacji lub sprzedaży posiadanych aktywów. Pierwszy rodzaj finansowania, a więc *finansowanie zyskiem netto* (pomniejszony o ewentualne dywidendy) jest dostępne jedynie dla firm, które wykazują się dużą rentownością. *Finansowanie z odpisów amortyzacyjnych* (amortyzacja środków trwałych i wartości niematerialnych i prawnych) jako *odtworzenie zużytego majątku* czy też *sprzedaż nagromadzonych lub zbędnych aktywów majątku* jest kolejną formą wykorzystywaną przez przedsiębiorstwa do finansowania działalności innowacyjnej przedsiębiorstw. O ile amortyzacja jest powszechnie stosowaną formą finansowania głównie inwestycji, to sprzedaż aktywów ma charakter uwarunkowany w zależności od posiadanego majątku. *Emisje akcji lub udziałów* dotyczą firm w formie spółek akcyjnych lub spółek z ograniczoną odpowiedzialnością. W przypadku pierwszych mogą pozyskiwać nowe środki przez emisję akcji, natomiast spółki z o.o. poprzez ustanowienie nowych udziałów. Istotą jest to, że pozyskane środki stają się własnością emitenta akcji lub udziałów, a kapitałodawcy stają się współwłaścicielami spółki (nie ma obowiązku zwrotu wniesionego kapitału inwestorowi).

Podsumowując - finansowanie własnymi środkami daje niezależność firmom, nie ograniczając przy tym możliwości i elastyczności działań. Ponadto oznacza to, niższe koszty dla firmy z uwagi na brak potencjalnych kosztów związanych np. z opłatami prowizji, odsetek, emisji, rat.

² K. Janasz K, E. Okoń-Horodyńska,

Pozyskanie środków przez firmę z zewnątrz polega na pozyskaniu przez firmy środków finansowych od innych podmiotów (sektor bankowy, rynek kapitałowy, inne podmioty gospodarcze). Mogą to być kredyty, Fundusze *Venture Capital/Business Angels*, leasing czy też środki pozyskane przez firmy z pożyczek.

Znanym i teoretycznie dostępnym źródłem jest *kredyt bankowy*. W praktyce jednak otrzymanie kredytu jest obwarowane wieloma warunkami. Wiele firm szczególnie w początkowej fazie swojej działalności nie ma możliwości wykazania zdolności kredytowej, zabezpieczenia czyli jest obciążone zbyt dużym ryzykiem. Inaczej sytuacja wygląda jeżeli chodzi o leasing. *Firma leasingowa* jest w stanie zaakceptować dużo większy poziom ryzyka, niż jak w przypadku omawianej wcześniej formy finansowania. Być może, jest to spowodowane faktem, iż firma leasingowa zazwyczaj pozostaje właścicielem przedmiotu leasingu lub też innej formy finansowania (dostęp do środków w formie rzeczowej). Nie mniej jednak jest formą powszechnie stosowaną przez przedsiębiorstwa bez względu na rodzaj firmy czy sytuację firmy na rynku.

Franszyzanie jest typową formą finansowania, lecz może znacznie ułatwić czy ograniczyć początkowe koszty inwestycyjne firmy. Jest to umowa między dawcą, a biorcą pozwolenia na używanie znaków towarowych, nazw handlowych związanych z prowadzeniem działalności, oraz udzielenie wsparcia w prowadzeniu przedsiębiorstwa i nadzór jego działalności z zachowaniem odrębności obu stron³.

Venture Capital jest to rodzaj finansowania przeznaczony głównie dla MSP, które to firmy mają duży potencjał do szybkiego rozwoju. Akcje czy udziały tych przedsiębiorstw nabywane są na okres 2 do 5 lat, z zamiarem ich późniejszego odsprzedania z potencjalnym zyskiem⁴. Firma pozyskuje nowego akcjonariusza, który w zamian za wyemitowane akcje wnosi kapitał do firmy. Formalnymi dawcami *funduszy VC*, podobnie jak w krajach europejskich są: prywatni inwestorzy, duże przedsiębiorstwa, fundusze emerytalne, firmy ubezpieczeniowe, banki i państwo, z tą różnicą, że w Polsce dużo mniejszy jest udział osób fizycznych⁵. Powodem tego mogą być rozległe i skomplikowane procedury administracyjne oraz obostrzenia podatkowe. *Business Angels* jest to szczególnie typ inwestora prywatnego, który własne nadwyżki finansowe lokuje w nowe, dobrze rokujące firmy. Sposób funkcjonowania Aniołów biznesu jest podobny jak w przypadku funduszy *Venture Capital*, jednak swoje środki lokują one w firmy w początkowej fazie rozwoju firmy, startujące na rynku (start-up).

Kolejnym typem finansowania innowacyjnego jest *Mezzanine*, który obejmuje swoim zasięgiem firmy w późniejszych fazach rozwoju. Łączy on w sobie elementy finansowania dłużnego (np. kredyt) i kapitałowego (np. emisje akcji). Nie są wymagalne przy tej formie finansowania zabezpieczenia na aktywach przedsiębiorstwa, z odroczonym terminem spłaty kapitału, w postaci pożyczek podporządkowanych.⁶ Podstawową formą zabezpieczenia jest zastaw na akcjach lub udziałach przedsiębiorstwa. Sednem jest tu oprocentowanie, które zazwyczaj jest spłacane przez firmę na początku, a pożyczone środki na koniec finansowania (jednorazowo lub w rosnących ratach). Ta forma finansowania przeznaczona jest dla przedsiębiorstw już funkcjonujących mocno na rynku, firm

³ <http://franchising.pl/abc-franczyzy/162/definicja-franczyzy/>, data dostępu: 29.03.2013.

⁴ We wcześniejszych fazach rozwoju firmy (zasiew i start-up) jest to około 60 %, w późniejszych (w rozwoju i ekspansji) około 30% stopy zwrotu zaangażowanego kapitału.

⁵ K. Janasz, *Kapitał w finansowaniu działalności innowacyjnej w Polsce: Źródła i modele*, Difin, Warszawa 2010, s.124.

⁶ K. Brzozowska, *Finansowanie inwestycji infrastrukturalnych przez kapitał prywatny na zasadzie Project Finance*, Warszawa 2009, s. 156.

rozwijających się w stabilnych branżach, z dużymi perspektywami rozwoju. Dostawcami tego rodzaju finansowania są banki fundusze inwestycyjne i emerytalne.⁷

Pewną lukę w zakresie finansowania MSP wypełniają *Fundusze pożyczkowe i poręczeniowe* czy *Fundusze kapitału załączkowego*. Fundusze pożyczkowe i poręczeniowe pomagają firmom przezwyciężyć dostęp do zewnętrznych źródeł finansowania. Fundusze pożyczkowe wspierają przedsiębiorstwa w postaci pożyczek, jak również przygotowują firmy do efektywnego finansowania ze strony sektora bankowego i pozabankowego, natomiast drugi rodzaj funduszy działa na zasadzie udzielania poręczeń. Wynikiem ich działalności jest nie tylko sam transfer gotówki do firm, ale poprzez swoją działalność pobudzają one lokalną przedsiębiorczość do rozwoju. Fundusze pożyczkowe dla wielu lokalnych przedsiębiorców stanowią jedyną szansę zaistnienia na rynku, trwania i dalszego rozwoju.⁸

Fundusze kapitału załączkowego obejmują przedsiębiorstwa w początkowym etapie ich rozwoju (start-up) oraz finansują koncepcje przedsięwzięć gospodarczych, które będą rozwijane w przyszłości (seed-up). *Seedcapital*, czyli kapitał załączkowy, zasiewowy zwany również inkubacyjnym, gromadzi środki finansowe w celu wspomaganie badań naukowych i wdrażania nowoczesnych technologii przez przedsiębiorców. W uproszczeniu - finansuje prace naukowe, które w przyszłości mogą przynieść wymierne efekty ekonomiczne.⁹

Wraz z wejściem Ustawy o niektórych formach wspierania działalności innowacyjnej¹⁰ Małym i Średnim Przedsiębiorstwom zostaje udostępniony nowy instrument finansowania w postaci *Kredytu Technologicznego*. Wsparcie jest przeznaczone na realizację inwestycji technologicznych, których celem jest zakup i wdrożenie własnej lub nowej technologii oraz uruchomienie na jej podstawie produkcji nowych lub znacznie ulepszonych towarów, procesów lub usług.¹¹ W/w Ustawa wprowadza oprócz Kredytu Technologicznego *ulgę na nowe technologie* dla przedsiębiorców (polega na odliczeniu od podstawy opodatkowania wydatków związanych z zakupem wartości niematerialnych i prawnych związanych z nowymi rozwiązaniami) oraz ulgę jako tzw. *nieopodatkowany fundusz innowacyjności*¹² dla firm, które pozyskają tytuł centrum badawczo – rozwojowego.

Należy wspomnieć również o szeregu instrumentów wsparcia ze środków krajowych w formule *konkursów* organizowanych przez *Narodowe Centrum Nauki* (badania podstawowe, stypendia naukowe), *Narodowe Centrum Badań i Rozwoju* (badania stosowane i wdrożenia -Program Badań Stosowanych)¹³, czy w ramach Polskiej Agencji Rozwoju Przedsiębiorczości (konkurs Polski Produkt Przyszłości obecnie współfinanso-

⁷ J. Perenc, J. Hołub-Iwan (red.), *Innowacje w rozwijaniu konkurencyjności firm*, C.H. Beck, Warszawa 2011, s. 108-109.

⁸ B. Bartkowiak, S. Flejterski, P. Pluskota, *Fundusze i usługi pożyczkowe dla mikro, małych i średnich przedsiębiorstw*, Warszawa 2006, s. 99.

⁹ J. Perenc, J. Hołub-Iwan (red.), *Innowacje w rozwijaniu konkurencyjności firm*, C.H. Beck, Warszawa 2011, s. 90-91.

¹⁰ Ustawa z dnia 25.07.2005r o niektórych formach wspierania działalności innowacyjnej, Dz. U. z 2005r, nr 179, poz. 1484. z późniejszymi zmianami.

¹¹ J. w.

¹² Ustawa z dnia 30 maja 2008r. o niektórych formach wspierania działalności innowacyjnej, Dz. U. z 2008r, nr 116, poz. 730, Rozdz.4, Art.17.

¹³ Program InnoTech, KadTech, BroTech, Kreator Innowacyjności-Wsparcie innowacyjnej przedsiębiorczości akademickiej, Patent Plus Wsparcie patentowania wynalazków.

wanym z funduszy europejskich). *Podlaska Agencja Rozwoju Przedsiębiorczości*¹⁴ w ramach swojej działalności prowadzi również formułę finansowania w postaci *Bonu na innowacje* oraz *Pożyczek na innowacje*. Głównym jej zadaniem jest takie zarządzanie funduszami pochodzącymi z budżetu państwa i środków UE, aby jak najbardziej wesprzeć przedsiębiorców, głównie w sektorze MSP, poprzez udzielanie pożyczek na finansowanie min. prac badawczo – rozwojowych, zakup maszyn i urządzeń, budowę czy modernizację budynków niezbędnych do wprowadzenia innowacji.

Celem zapełnienia tzw. luki kapitałowej system wspierania innowacyjności wprowadził w 2005 roku jeszcze jeden instrument - *Krajowy Fundusz Kapitałowy*.¹⁵ Jest to fundusz, który gromadzi środki finansowe, a następnie je udostępnia funduszom kapitałowym, a te z kolei przedsiębiorstwom o dużym potencjale rozwoju, zwłaszcza innowacyjnym firmom lub prowadzące działalność B+R. Utworzenie KSU miało związek z zapełnieniem tzw. *luki kapitałowej*, czyli zjawiska polegającego na problemie pozyskania środków przez przedsiębiorców przy realizacji małych inwestycji.¹⁶ Fundusze wysokiego ryzyka często chcą uniknąć ryzyka przy realizacji małych innowacyjnych projektów odmawiały wsparcia MSP. Ryzyko małych inwestycji było porównywalne z ryzykiem przy dużych inwestycjach. Tak więc KSU był odpowiedzią na ten problem. Poza finansowaniem środkami z budżetu państwa fundusz jest zasilany środkami w ramach Programu Operacyjnego Innowacyjna Gospodarka.

Do kolejnych instrumentów finansujących innowacje możemy zaliczyć *rynek kapitałowy* oraz *fundusze unijne*. *Rynek New Connect* został stworzony z myślą o MSP charakteryzujących się sporym potencjałem wzrostu oraz działających przeważnie w innowacyjnych branżach. Z założenia ma on pełnić rolę inkubatora dla nowo powstałych firm w drodze na rynek podstawowy.

Bardzo popularną formą wsparcia innowacyjnych przedsiębiorstw są *fundusze unijne*, szczególnie jeżeli chodzi o perspektywę finansowania 2007-2013. Należy tu wymienić *Program Operacyjny Innowacyjna Gospodarka*¹⁷, *Program Operacyjny Kapitał Ludzki*¹⁸ (w skali kraju) oraz *Program Operacyjny Rozwój Polski Wschodniej*¹⁹ czy *Regionalne Programy Operacyjne*. Pierwszy z nich, Program Operacyjny Innowacyjna Gospodarka powstał z myślą o innowacyjnych przedsiębiorcach, których projekty są związane z badaniami i rozwojem oraz nowoczesnymi technologiami. Swoim zasięgiem obejmuje przedsiębiorców, instytucje otoczenia biznesu, jednostki badawcze i naukowe oraz jednostki administracji publicznej, które dzięki ściślejszej współpracy mają przyczynić się do podnoszenia konkurencyjności przedsiębiorstw oraz wzrostu innowacyjności gospodarki. Jest to program szczególnie ważny, ponieważ obejmuje ono swym wsparciem działalność B+R, tak ważną z punktu widzenia innowacyjnych przedsiębiorstw i konkurencyjności gospodarki. W skali regionu fundusze unijne wspierają innowacyjność

¹⁴ Ustawa z 9 listopada 2000r. o *Utworzeniu Polskiej Agencji Rozwoju Przedsiębiorczości*, Dz. U. z 2000r. nr. 109, poz. 1158, z późniejszymi zmianami.

¹⁵ Ustawa z 4 marca 2005r o *Krajowym Funduszu Kapitałowym*, Dz. U. z 2005r, nr 57, poz. 491.

¹⁶ J. Perenc, J. Hołub-Iwan (red.), *Innowacje w rozwijaniu konkurencyjności firm*, C.H. Beck, Warszawa 2011, s. 77.

¹⁷ POIG: Oś priorytetowa 1 – Badania i rozwój nowoczesnych technologii, Oś priorytetowa 2 – Infrastruktura sfery B+R, Oś priorytetowa 3 – Kapitał dla innowacji, Oś priorytetowa 4 – Inwestycje w innowacyjne przedsięwzięcia, Oś priorytetowa 5 – Dyfuzja Innowacji, Oś priorytetowa 8 Społeczeństwo informacyjne – zwiększanie innowacyjności gospodarki.

¹⁸ Działanie 2.1 – Rozwój kadr nowoczesnej gospodarki, Działanie 2.3. – Wsparcie dla systemu adaptacyjności kadr, Działanie 4.2 – Rozwój kwalifikacje kadr systemu B+R i wzrost świadomości roli nauki w rozwoju gospodarczym.

¹⁹ Oś priorytetowa 1 – Nowoczesna gospodarka.

w ramach Regionalnych Programów Operacyjnych, które w ramach swoich działań mają przyczynić się do wzrostu innowacyjności i konkurencyjności regionów. Przedsiębiorcy mogą również uzyskać wsparcie finansowe w ramach *Programów Ramowych*²⁰ Unii Europejskiej. Celem tych programów jest wzmocnienie powiązań nauki z przemysłem i transferu technologii. Zadania te realizowane są przez wsparcie finansowe wspólnych, międzynarodowych przedsięwzięć jednostek naukowych i przemysłu. Przykładowo *Program Ramowy na rzecz Konkurencyjności i Innowacji* (CIP) wspiera innowacje w europejskich przedsiębiorstwach, głównie MSP²¹. Natomiast *7 Program ramowy* wspiera badania podstawowe na poziomie europejskim.

3. Fazy rozwoju projektu innowacyjnego a źródła finansowania

Analizując wymienione źródła finansowania możemy przyporządkować je do poszczególnych faz rozwoju firmy (zob. tabela 2). Potrzeby finansowe oraz ograniczone możliwości finansowania innowacji stanowią duży problem, niemalże na wszystkich etapach działalności firmy.

Tabela 2. Etapy rozwoju firmy innowacyjnej i ich finansowanie

<i>Etapy rozwoju firmy</i>	<i>Cel finansowania</i>	<i>Cechy finansowania</i>
Zasiew (seed)	- finansowanie działań poprzedzających założenie firmy (pomysł, koncepcja projektu, testy, sprawdzenie koncepcji, rozpoznanie rynku)	- najtrudniej jest pozyskać finansowanie w tej fazie - obciążone wysokim ryzykiem
Start (start-up)	- finansowanie działań związanych z zaistnieniem firmy na rynku (organizacja działalności operacyjnej, wprowadzenie produktu, projektu)	- znaczne potrzeby finansowe - znaczne ryzyko związane z zaistnieniem firmy na rynku
Wczesny rozwój (early-growth)	- finansowanie działań związanych z budowaniem silnej pozycji na rynku (intensywne działania rynkowe, rozbudowa i rozszerzenie sieci sprzedaży, wejście i zdobywanie rynku)	- mniejsze ryzyko finansowania i zapotrzebowania finansowego niż w poprzednich etapach
Ekspansja (expansion-stage)	- finansowanie działań związanych z rozszerzeniem zakresu działalności firmy (wprowadzenie nowych produktów i technologii, umocnienie i ekspansja na nowe rynki)	- stabilna pozycja finansowa i rynkowa firmy - najmniej ryzykowny etap finansowania i rozwoju firmy

Źródło: opracowanie na podstawie: K. Brzozowska, *Finansowanie inwestycji infrastrukturalnych przez kapitał prywatny na zasadzie Project Finance*, Wydawnictwo CeDeWu, Warszawa 2009, s. 143, P. Pluskota, w: J. Perenc, J. Hołub-Iwan (red.), *Innowacje w rozwijaniu konkurencyjności firm*, C.H. Beck, Warszawa 2011, s.8.

²⁰ Program ramowy oznacza zbiór tematów działalności naukowo-badawczej i technicznej, finansowanych przez UE w wielu dziedzinach ukierunkowanych pod względem zakresu treści, przewidzianych do wykonania w określonym przedziale czasu (I. Nowicka, *Finansowanie badań naukowych z funduszy Unii Europejskiej*, PAN, Nauka Nr 3, 2003, s.19).

²¹ Programy operacyjne: na rzecz przedsiębiorczości i innowacji, na rzecz wspierania polityki w zakresie technologii informacyjnych i komunikacyjnych (ITC PSP), Inteligentna energia – program dla Europy (IEE), Potencjał i bariery polskiej innowacyjności (M. Bukowski, A. Szport, A. Śniegocki, *Potencjał i bariery polskiej innowacyjności*, IBS, Warszawa 2012, s.23, www.ibs.org.pl, dn. 8.08.2012).

We wczesnej fazie rozwoju firmy, najczęściej wchodzi w grę środki własne firmy. Finansowanie środkami własnymi jest osiągalne dla wszystkich przedsiębiorstw bez względu na formę prawną czy zakres działania. Z punktu widzenia firmy, są najbardziej bezpieczną formą finansowania, lecz w większości przypadków są to środki ograniczone i niewystarczające na duże innowacyjne inwestycje.

W początkowej fazie zasiewu czy startu pojawiają się możliwości finansowania z Funduszy *Seed Capital*, nieco później możliwości korzystania z Funduszy *Venture Capital/Bussines Angels*. Wybór środków finansowych na innowacje uzależniony jest od wielu czynników: od posiadanych środków własnych, od dostępności do innych niż własne źródła finansowania, kosztów ich pozyskania, ale również od wiedzy na temat możliwości pozyskania środków. Tak się dzieje w przypadku funduszy *Venture Capital*. Można powiedzieć, iż ten rodzaj finansowania jest obecny niemal we wszystkich fazach rozwoju przedsiębiorstwa, jednak obserwowany jest niewielki poziom zainteresowania przedsiębiorców tą formą finansowania. Wynika to właśnie z braku dostatecznej informacji i w konsekwencji obaw przedsiębiorców do korzystania z tego rodzaju środków. *Ze wszystkich źródeł finansowania dostępnych dla przedsiębiorców Venture Capital jest prawdopodobnie najbardziej interesującym, lecz jednocześnie najmniej zrozumiałym.*²² Niski poziom wiedzy, a za tym, brak współpracy z tym funduszem, ma konsekwencje w postaci niewielkiej ilości ofert tego rodzaju funduszy.

Dla zaawansowanego projektu pojawiają się dodatkowo możliwości korzystania z kredytów bankowych. Sektor bankowy rzadko jest zainteresowany finansowaniem nowych ryzykownych projektów. Jest to związane z asekuracją banków przed ryzykiem zainwestowania środków w projekty obwarowane dużym ładunkiem nowości i niepewności. Natomiast wysokie zabezpieczenia i gwarancje kredytowe, stanowią barierę nie do przejścia dla firm w początkowej fazie rozwoju. Instrumenty rynku kapitałowego, są również zainteresowane projektami mocno zaawansowanymi. Swoją ofertę kierują głównie dla wdrożonych i mocno zaawansowanych projektów innowacyjnych.

Dużą szansą dla MSP stanowią różnego rodzaju środki publiczne i parapubliczne dostępne w ramach instytucji otoczenia biznesu, jak również pochodzące ze środków Unii Europejskiej (od fazy zasiewu do trwałego wzrostu). Niewątpliwie największą zaletą tego typu finansowania jest otrzymanie bezzwrotnej pomocy finansowej, (w odróżnieniu od kredytów, pożyczek czy leasingu), angażując jednak znacznie środki własne firmy (wkład własny), bez których często nie ma możliwości realizacji projektu.

4. Zakończenie i wnioski

Generalnie wybór źródeł finansowania jest zadaniem trudnym. Projekty innowacyjne postrzegane są przez ewentualnych dawców kapitału jako niewygodne, trudne i obciążone dużym stopniem ryzyka. Zazwyczaj wykazują wydłużony okres zwrotu zainwestowanego kapitału. Wymagają dużej wiedzy technicznej i rynkowej oraz dużej elastyczności. Zwiększenie wiedzy na temat możliwości korzystania z takich źródeł jak: *Venture Capital*, *Business Angels* czy funduszy *New Connect* mogłoby przyczynić się do większego wykorzystania środków pochodzących z tych źródeł, a przez to możliwości wdrażania innowacji na szerszą skalę. W/w fundusze mają w swojej ofercie preferencje dotyczące różnych etapów rozwoju przedsiębiorstwa: od funduszy załączkowych, po kapitał na ekspansję i rozwój firmom dojrzałym. Stanowią one również istotną alternatywę

²² M. Wrzesiński, *Kapitał podwyższonego ryzyka. Proces inwestycyjny i efektywność*, SGH w Warszawie, Warszawa 2008, s.19.

dla kredytów bankowych, które prowadzą bardziej restrykcyjną i konserwatywną politykę przyznawania środków. Wobec powyższego, należy podkreślić wagę tego rodzaju finansowania poprzez kształcenie, promowanie i propagowanie informacji na temat możliwości pozyskania środków *Private Equity/Venture Capital*, jednocześnie likwidując wszelkie bariery hamujące ich rozwój. Posłużyć temu mogą pozytywne doświadczenia krajów zachodnich, w których wykorzystanie środków *Private Equity/Venture Capital* przekłada się na wzrost poziomu innowacyjności ich gospodarek.

Z pewnością zdobycie finansowania jest zadaniem trudnym i wymagającym ze strony firmy znacznego zaangażowania. Szczególnie przedsiębiorstwa rozpoczynające swoją działalność napotykają na wiele trudności. Jednak koniecznym jest, przełamanie nieufności zarówno ze strony przedsiębiorców, jak i instytucji oferujących środki finansowe i korzystanie z wachlarza możliwości jaki udostępniają. Dostęp do źródeł finansowania stanowi zatem kluczowy warunek, który w znaczny sposób wpływa na *tworzenie innowacji*.

Bibliografia

1. Bartkowiak B., Flejterski S., Pluskota P., *Fundusze i usługi pożyczkowe dla mikro, małych i średnich przedsiębiorstw*, Warszawa 2006.
2. Bieniok H., Kraśnicka T., *Innowacje w zarządzaniu przedsiębiorstwem oraz instytucjami sektora publicznego: teoria i praktyka*, Wydawnictwo Akademii Ekonomicznej, Katowice 2010.
3. Bukowski M., Szport A., Śniegocki A., *Potencjał i bariery polskiej innowacyjności*, IBS, Warszawa 2012, www.ibs.org.pl data pobrania 8.08.2012.
4. Brojak-Trzaskowska M., *Determinanty innowacyjnego rozwoju przedsiębiorstw na przykładzie wybranych rodzajów usług*, Uniwersytet Szczeciński, Szczecin 2012.
5. Brzozowska K., *Finansowanie inwestycji infrastrukturalnych przez kapitał prywatny na zasadzie Project Finance*, Wydawnictwo CeDeWu, Warszawa 2009.
6. Ciborowski R., *Liberalne przesłanki rozwoju innowacyjnego*, Optimum Studia ekonomiczne nr 4, Wydawnictwo Uniwersytetu w Białymstoku, Białystok 2007.
7. Czemieli-Grzybowska W., *Finansowanie rozwoju regionalnego z funduszy 2007-2013 Polska Wschodnia*, Oficyna Wydawnictwo Politechniki Białostockiej, Białystok 2010.
8. Dolińska M., *Innowacje w gospodarce opartej na wiedzy*, PWN, Warszawa 2010.
9. Duraj J., Papiernik-Wojdera M., *Przedsiębiorczość i innowacyjność*, Difin, Warszawa 2010.
10. Drucker P.F., *Innowacja i przedsiębiorczość. Praktyka i zasady*, PWE, Warszawa 1992.
11. <http://www.franchising.pl/abc-franczyzy/162/definicja-franczyzy/>, data dostępu: 29.03.2013.
12. <http://www.leasing.org.pl>
13. <http://www.nauka.gov.pl>
14. <http://www.newconnect.pl>
15. <http://www.parp.gov.pl>
16. <http://www.pi.gov.pl>
17. Janasz K., *Kapitał w finansowaniu*, Difin, Warszawa 2010.

18. KornasiewiczA., *Venture Capital w krajach rozwiniętych i w Polsce*, CeDeWu, Warszawa 2004.
19. MarciniakS., *Innowacyjność i konkurencyjność gospodarki*, C. H. Beck, Warszawa 2010.
20. MatusiakK.B. (red.), *Innowacje i transfer technologii. Słownik pojęć*, PARP, Warszawa 2011.
21. McGowanP., *Innowacje i przedsiębiorczość wewnętrzna w: Praktyka kierowania*, D.M. Stewart (red.), PWE, Warszawa 1994.
22. MikołajczykB. (red.), *Instrumenty finansowe a rozwój przedsiębiorczości*, Wydawnictwo Uniwersytetu Łódzkiego, Łódź 2010.
23. NowickaI., *Finansowanie badań naukowych z funduszy Unii Europejskiej*, PAN, Nauka Nr 3, 2003.
24. Okoń-HorodyńskaE., *Narodowy*
25. Ustawa z 9 listopada 2000r. o *Utworzeniu Polskiej Agencji Rozwoju Przedsiębiorczości*, Dz. U. z 2000r. nr. 109, poz. 1158, z późniejszymi zmianami.
26. Ustawa z 4 marca 2005r o *Krajowym Funduszu Kapitałowym*, Dz. U. z 2005r, nr 57, poz. 491.
27. Ustawa z dnia 30 maja 2008r. o *Niektórych formach wspierania działalności innowacyjnej*, Dz. U. z 2008r, nr 116, poz. 730, Rozdz.4, Art.17.
28. PerencJ., Hołub-IwanJ. (red.), *Innowacje w rozwijaniu konkurencyjności firm*, C.H. Beck, Warszawa 2011.
29. PomykańskiA., *Zarządzanie innowacjami*, Wydawnictwo PWN, Warszawa Łódź 2001.
30. SchumpeterJ.A., *Teoria rozwoju gospodarczego*, PWN 1960.
31. SobańskaK., Sieradzan P, *Inwestycje Private Equity/Venture Capital*, KeyText, Warszawa 2004.
32. WeissE., *Pozyskiwanie środków unijnych przez przedsiębiorstwa innowacyjne: podejście procesowe*, C. H. Beck, Warszawa 2011.
33. WrześnińskiM., *Kapitał podwyższonego ryzyka. Proces inwestycyjny i efektywność*, SGH w Warszawie, Warszawa 2008.