

## 8. Finansowanie innowacji

### 8.1. Finansowanie innowacji w Europie

#### Wprowadzenie

We współczesnym przemyśle, innowacja jest elementem kluczowym, a świetne pomysły, które mogłyby wykorzystać nowe technologie i produkty, są bardzo ważne dla rozwoju biznesu. Jednak, sam pomysł to za mało. Żeby wprowadzić pomysł w życie, niezbędna jest inwestycja. Jest to główna przeszkoda dla wielu małych i średnich przedsiębiorstw, które mogą mieć bardzo wysoki potencjał i być bardzo innowacyjne, jednak brakuje im niezbędnej siły ekonomicznej do ich skonkretyzowania.

Rozwijanie pomysłu w finalny produkt lub technologię nadającą się do wdrożenia na rynek jest bardzo czasochłonne i wymaga wielu nakładów finansowych. Na koniec, pomyślny rozwój produktu na rynku często wymaga więcej nakładów niż początkowo szacowano.

Na szczęście jest wiele sposobów na zdobycie finansowania przeznaczonego na innowacje.

Ten rozdział przedstawia przegląd różnych typów finansowania, które są dostępne przy rozpoczynaniu projektu innowacyjnego. Należy jednak nadmienić, iż dostępne opcje finansowania mogą różnić się między państwami, nawet w Europie. Staramy się przedstawić problem jak najogólniej, jednak nie możemy zagwarantować, że wszystkie dostępne tutaj informacje odnoszą się również do Polski.

Główne możliwości finansowania dostępne tutaj, zawierają:

- dotacje
- kapitał wysokiego ryzyka
- banki
- giełdy
- nieformalni inwestorzy.

8.1.1. Określanie właściwego finansowania .....	2
8.1.2. Dotacje .....	2
8.1.3. Kapitał wysokiego ryzyka .....	3
8.1.4. Banki .....	4
8.1.5. Giełdy .....	4
8.1.6. Nieformalni inwestorzy (Anioły Biznesu) .....	5

### 8.1.1. Określanie właściwego finansowania dla firmy

W celu określenia właściwego typu finansowania, należy wziąć pod uwagę szereg aspektów, takich jak specyficzna natura projektu innowacyjnego lub nowej technologii, związane z tym ryzyko finansowe, złożoność projektu oraz czas niezbędny na jego rozwój.

Natura projektu jest niezwykle ważna w określaniu rodzaju finansowania, które jest potrzebne.

Jeśli jest to projekt badawczy, najlepiej ubiegać się o dotację, ponieważ inwestorzy, czy to będą inwestorzy kapitału wysokiego ryzyka, banki czy też nieformalni inwestorzy, nie będą zainteresowani, chyba, że wyniki projektu mogą zostać sprzedane i przyniosą zyski.

Inwestorzy kapitału wysokiego ryzyka lub nieformalni inwestorzy (anioły biznesu) mogą być przygotowani na finansowanie projektów, w których badania początkowe zostały ukończone, a firma jest gotowa do rozpoczęcia produkcji początkowej lub prototypu.

Banki są generalnie lepszym rozwiązaniem, jeśli jakaś forma działalności komercyjnej już istnieje, a wymagany jest większy kapitał. Banki będą zwykle niechętnie do finansowania przedsiębiorstwa lub projektu, chyba że mają gwarancje, że będą w stanie odzyskać swoje nakłady zarówno w przypadku porażki, jak i sukcesu.

Giełdy są dostępną możliwością tylko dla przedsiębiorstw, które są na rynku od jakiegoś czasu i które już zdobyły znaczną wartość rynkową.

- <http://www.cordis.lu/finance/home.html> - Cordis (Wspólnotowy Serwis Informacyjny Badań i Rozwoju) służy informacjami na temat finansowania projektów
- <http://europa.eu.int/business/en/topics/finance/finance.html> - Ta strona internetowa Komisji Europejskiej przedstawia informacje jak uzyskać dostęp do finansowania
- [http://www.london-innovation.org.uk/innov\\_funding.htm](http://www.london-innovation.org.uk/innov_funding.htm) - Londyńska Internetowa Strona Innowacji zawiera informacje dotyczące finansowania projektów innowacyjnych
- <http://www.businesslink4london.com/FinanceDiagnostic> - Business Link zawiera adresy stron internetowych do dwóch bezpłatnych narzędzi diagnostycznych, narzędzia on-line oraz kwestionariusza. Jednak, ma to zastosowanie tylko dla małych i średnich przedsiębiorstw w Wielkiej Brytanii
- <http://www.businesslink4london.com/> - są tam dwa przykłady związane z finansowaniem innowacyjnych projektów.

### 8.1.2. Dotacje

Dotacje są zwykle stosowane w finansowaniu wczesnych faz projektu. Istnieje znaczna liczba dostępnych dotacji, które są oferowane przez rządy, organy lokalne, programy branżowe raz nawet szeroko pojęte programy europejskie.

Znaczenie małych i średnich przedsiębiorstw zaangażowanych w rynek europejski zostało uznane za istotne, a ważne podmioty europejskie, takie jak Komisja Europejska, Europejski Bank Inwestycyjny oraz Europejski Fundusz Inwestycyjny, wypracowały systemy wspierające innowacje w ramach małych i średnich przedsiębiorstw.

### Zalety

- Główną zaletą dotacji jest fakt, że jest ona zwykle bezzwrotna. Oznacza to, że wsparcie finansowe jest przyznane i nie obciąża ono przedsiębiorstwa zobowiązaniami już na samym początku.

### Wady

- Ze względu na dużą liczbę dostępnych dotacji, zidentyfikowanie właściwego programu dotacji, do którego należy aplikować, może być trudne.
- Wielu wnioskodawców ubiega się o dotację, więc koniecznym jest przekonanie osób odpowiedzialnych za przyznawanie dotacji, że ten projekt zasługuje na dotację bardziej niż inne.
- Okres od złożenia wniosku o dotację do jej przyznania może być długi.
- Często wymaga to olbrzymiej papierkowej roboty w fazie wnioskowania, jak również podczas okresu obejmującego dotację.
- W większości przypadków, dotacje nie pokrywają całej sumy wymaganej do finansowania projektu. Oznacza, że pozostała kwota musi zostać zapewniona przez wewnętrzne finansowanie z innych źródeł.

Ubiegając się o konkretną dotację należy pamiętać, że są one dostępne zgodnie z pewnymi kryteriami. Mogą one zależeć od sektora przemysłowego, grupy docelowej, szczególnych metod lub procesów rozwojowych, rozmiaru projektu itd. Przed złożeniem wniosku, należy więc dobrze przeanalizować zasadność projektu.

- <http://www.is4profit.com/busadvice/grants/index.htm> - bezpłatny przewodnik o dotacjach dla małych firm

### 8.1.3. Kapitał wysokiego ryzyka

Kapitał wysokiego ryzyka jest jednym z najczęstszych źródeł finansowania młodych przedsiębiorstw lub projektów innowacyjnych, ponieważ skupia się on często w sektorach przemysłu innowacyjnego lub opartego na wiedzy.

Przedsiębiorstwa, które otrzymały kapitał wysokiego ryzyka są ogólnie postrzegane jako firmy mające dobrą perspektywę wzrostu, ale którym brakuje środków niezbędnych do finansowania tego wzrostu.

Niemniej jednak, kapitał wysokiego ryzyka nie jest bezpłatny. W zamian, inwestor będzie oczekiwał pewnego rodzaju wynagrodzenia za fundusze osiągnięte w oparciu o kapitał rynkowy. Może to mieć formę częściowej własności przedsiębiorstwa, miejsce w radzie nadzorczej, konkretnych udziałów, tantiem lub ich kombinacji. Inwestycja nie jest dokonywana z myślą o natychmiastowym zysku, ale oczekuje się, że firma będzie rosła i przez to zwiększała wartość inwestycji.

Zalety kapitału wysokiego ryzyka polegają na tym, że niewymagane jest żadne zabezpieczenie, więc jeśli inwestycja nie przyniesie korzyści, to ryzyko ponosi inwestor, tak jak firma ponosi stratę. Dlatego też doświadczony inwestor wnosi do firmy swoją wiedzę, świadomy ryzyka inwestycyjnego, doradza w kwestiach zastosowania najlepszych praktyk oraz nowoczesnych podejść dotyczących rozwoju produktu, marketingu etc. Jednak, zaangażowanie się inwestora z kapitałem wysokiego ryzyka będzie również oznaczało utratę kontroli.

Tacy inwestorzy specjalizują się czasami w konkretnych sektorach przemysłu lub będą inwestować tylko w konkretne etapy projekty lub firmy. Warto jest więc sprawdzić różnych inwestorów i dowiedzieć się, który z nich najbardziej odpowiada Twoim potrzebom.

<http://www.evca.com/> - strona internetowa European Private Equity & Venture Capital Association

#### **8.1.4. Banki**

Inną dostępną możliwością finansowania jest uzyskanie kredytu z banku. Nie jest to prawdziwa inwestycja ze strony banku, ale raczej kredyt, jaki znamy z bankowości detalicznej.

Problem z uzyskaniem kredytu bankowego przeznaczonego na finansowanie wzrostu firmy lub projektu innowacyjnego polega na tym, że banki będą żądały znacznych sum jako odsetek. Odsetki te będą musiały być uiszczane okresowo, od momentu udzielenia kredytu, bez względu na to czy przedsięwzięcie jest udane czy też nie. Z tych względów, banki nie są generalnie dobrym wyborem w przypadku długoterminowego finansowania lub stosunkowo dużych sum.

Powinno się unikać kredytów bankowych jeśli firma nie przynosi zysków lub jeśli nie ma wystarczającej płynności finansowej, ponieważ utrzymanie kontroli nad długiem nie będzie możliwe. Należy pamiętać, że w tej sytuacji konieczna będzie nie tylko spłata kredytu udzielonego przez bank, ale również odsetek od niego.

Inny problem stanowi zabezpieczenie kredytu wymaganego przez bank na wypadek niepowodzenia przedsięwzięcia. Banki chcą mieć pewność, że będą mogły odzyskać kredyt, nawet w przypadku niepowodzenia.

Innowacje postrzegane są przez większość banków jako interes wysokiego ryzyka, trudno jest czasami znaleźć taki, który zdecyduje się udzielić kredytu.

Jeśli ubiegamy się o kredyt z banku, podstawą jest dobrze przygotowany biznes plan, który może przekonać bank o przyznaniu funduszy.

Jeśli chcesz uzyskać więcej informacji na temat kredytów, skontaktuj się z lokalnymi bankami.

#### **8.1.5. Giełdy**

Giełda może stanowić sposób na zebranie znacznych środków finansowych. Można to osiągnąć sprzedając udziały firmy zewnętrznym inwestorom na drodze wstępnej oferty publicznej.

Jednak, możliwość udostępnienia udziałów w sprzedaży publicznej jest w większości przypadków dostępna dla firm charakteryzujących się wysokim wzrostem, który może wzbudzić zainteresowanie. Na firmy chcące rozpocząć ten proces nałożone są surowe wymogi wejściowe.

Postępowanie w kwestii ścisłych wymogów wejścia zostało przedstawione w tzw. opracowaniu „Giełda dla innowacyjnych firm o wysokim wzroście” (Stock Markets for High Growth, Innovation Companies”). Opisane nowe rynki zapewniają łatwiejszy dostęp dla firm, których rozmiar nie pozwoliłby na wejście na tradycyjną giełdę lub dla tych, które są względnie nowe.

Zanim podejmie się próbę wejścia na giełdę, należy dokładnie przeanalizować następujące aspekty:

- wymagania na wejściu takie jak: minimalny rozmiar, wielkość obrotów, wartość rynkowa etc.;
- możliwe związane z tym koszty (aktualne notowania, maklerzy, opłaty prawne etc.);
- ilość udziałów, które mają zostać udostępnione.

Należy pamiętać, że im więcej udziałów firmy zostanie sprzedanych, tym większa kontrola przekazywana jest zewnętrznym inwestorom.

- [http://www.kse.or.kr/webeng/work/ksem/st/wr\\_ksem\\_st\\_mn\\_df.jsp](http://www.kse.or.kr/webeng/work/ksem/st/wr_ksem_st_mn_df.jsp) - strona przedstawia ogólny zarys giełdy.

### 8.1.6. Nieformalni inwestorzy (Anioły Biznesu)

Anioły Biznesu to bogate prywatne jednostki, które inwestują w biznes poprzez przekazywanie funduszy i własnego doświadczenia. Są one w dużej mierze zainteresowane nowopowstającymi firmami, którym pomagają „kształtować” działalność zgodnie z własnymi przesłankami i doświadczeniem.

W wielu przypadkach, anioły biznesu to emerytowani menadżerowie lub ludzie, którzy stworzyli dochodowe firmy, a następnie je sprzedali. W obu przypadkach, mają oni znaczną wiedzę na temat ich sektora rynku, najlepszych praktyk, kontaktów handlowych lub inne doświadczenia, które w innej sytuacji byłyby trudne do zdobycia. Naturalnym jest, że anioł biznesu, który kiedyś pracował w konkretnym sektorze, chętniej zainwestuje w dziedzinę, w której jest ekspertem. Dodatkową zaletą jest krótki proces wnioskowania, ponieważ anioł biznesu powinien względnie szybko zaakceptować lub odrzucić proponowaną inwestycję.

Oczywiście nie są oni tylko skarbnicą funduszy i doświadczenia; będą więc chcieli uzyskać coś w zamian. W większości przypadków poproszą o częściową własność firmy poprzez połowę udziałów lub miejsce w radzie nadzorczej i będą chcieli się zaangażować w bieżącą działalność firmy oraz podejmowanie decyzji.

Chociaż aniołowie biznesu są zamożni, to jednak fundusze, które są gotowi zainwestować w firmę, są dość ograniczone w porównaniu z funduszami, które inne źródła, takie jak instytucje lub organizacje, gotowe są wyłożyć.

Trudnym zadaniem może okazać się zidentyfikowanie takiego anioła biznesu. Nie ma takiej kategorii w „żółtych stronach”. Jednak, istnieje wiele inicjatyw mających na celu ustanowienie kontaktów pomiędzy aniołami biznesu i zainteresowanymi firmami. Przykłady takich inicjatyw to krajowa „Sieć Aniołów Biznesu” lub „Europejska Sieć Aniołów Biznesu”.

Istnieją liczne krajowe sieci Aniołów Biznesu:

- <http://www.business-angels.com/> - Francja
- <http://www.business-angels.de/> - Niemcy
- <http://www.nebib.nl/> - Holandia
- <http://www.bvca.co.uk/> - Wielka Brytania

## Odniesienie do specyfiki polskiej

W Polsce działają następujące firmy venture capital:

<http://www.bankier.pl/firma/vc/narzedzia/profile/?id=1>, <http://www.3tsvp.com/>,  
<http://www.adventinternational.pl/>,  
<http://www.aibwbk.pl> – AIB WBK Fund Management  
<http://www.arguscapitalgroup.com/> - Argus Capital International Limited  
<http://www.bpepce.com/> - Baring Private Equity Partners (Poland)  
<http://www.bmp.pl/> - BMP Venture Capital  
<http://www.copernicus-capital.com/> - Copernicus Capital Partners  
<http://www.dbgee.com/> - DBG Easter Europe  
<http://www.ei.com.pl/> - Enterprise Investors  
<http://www.eip.com.pl/> - European Investment Partners  
<http://www.gfr.com.pl/> - Górnośląski Fundusz Restrukturyzacyjny  
<http://www.hals.pl/> - Hals Fundusz Kapitałowy  
<http://www.kci.pl/> - Krakowskie Centrum Inwestycyjne  
<http://www.mci.pl/> - MCI Management  
<http://www.rfi.pl/> - Regionalne Fundusze Inwestycyjne  
<http://www.rp.com.pl/> Renaissance Partners  
<http://www.riversideeurope.com/> - Riverside Europe Partners  
<http://www.trinity.com.pl/> - Trinity Management  
[http://www.lba.pl/anioly\\_biznesu/](http://www.lba.pl/anioly_biznesu/) - Lewiatan Business Angels (Anioły biznesu)  
<http://www.polban.pl/> - Polska Sieć Aniołów Biznesu

### Materiały źródłowe

#### Bibliografia

- Tomowicz P., *Venture capital, kapitał na start*, Polska Agencja Rozwoju Przedsiębiorczości, Warszawa 2002
- <http://www.parp.gov.pl/publikacja83.php>
- Trybuła P., *Leasing*, Polska Agencja Rozwoju Przedsiębiorczości, Warszawa 2004