

Instrumenty finansowe i pozafinansowe dla innowacyjnych przedsiębiorców

Barbara Bartkowiak*

Streszczenie: W artykule zaprezentowano praktyczne zastosowanie instrumentów wsparcia innowacyjności (finansowego i pozafinansowego) na przykładzie programów Polskiej Fundacji Przedsiębiorczości i potwierdzono tezę, że droga do innowacyjności może być krótsza i efektywniejsza przy zewnętrznym wsparciu. Zaprezentowane doświadczenia Polskiej Fundacji Przedsiębiorczości w ramach Projektu Fundusz Kapitału Załączkowego „Pomeranus Seed” i Sieci Aniołów Biznesu „AMBER” oraz Subregionalnego Funduszu Pożyczkowego pn. Wielkopolska w ramach Projektu Jeremie „Pożyczki Innowacyjne” potwierdzają, że biznes jest zainteresowany innowacjami, a przedsiębiorcy potrzebują więcej bodźców i pieniędzy na innowacje. W podsumowaniu wskazano na kilka kierunków zmian w procesie podnoszenia innowacyjności polskiej gospodarki przy wykorzystaniu instrumentów finansowych i pozafinansowych dostosowanych do specyfiki i oczekiwań innowacyjnych projektów i przedsiębiorców.

Słowa kluczowe: instrumenty finansowe, innowacje

Wprowadzenie

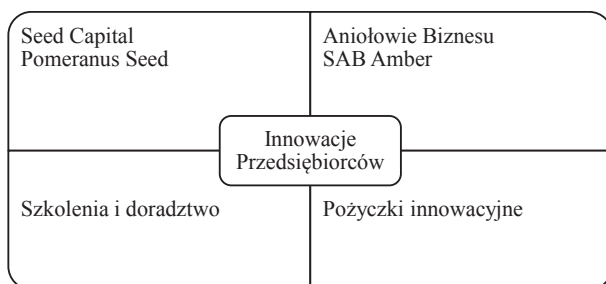
W gospodarce opartej na wiedzy innowacyjność jest jednym z czynników przewagi konkurencyjnej, a wdrażanie nowych produktów i technologii jest niezbędne do konkurencyjności na globalnym rynku. Innowacyjność jest więc zdolnością przedsiębiorstwa zarówno do tworzenia i wdrażania innowacji, jak również do ich absorpcji. Przedsiębiorcy są świadomi konieczności wdrażania innowacji, jednak bez wsparcia pieniędzmi z zewnątrz często nie podejmują działań w zakresie innowacyjności ze względu na obawy związane ze zbyt dużym ryzykiem.

Wielu autorów zajmujących się zagadnieniami innowacji i ich finansowania podkreśla, że innowacje to okazja do rozpoczęcia nowego biznesu i powinny one przynosić pozytywne efekty ekonomiczne. W tym kontekście należałoby połączyć innowację z rynkiem. Głównym motywem podjęcia w poniższych rozważaniach problematyki wsparcia innowacyjności w finansowaniu przedsiębiorców, związanej z instrumentami inżynierii finansowej, są doświadczenia z realizacji projektów wdrażanych przez Polską Fundację Przedsiębiorczości. Projekty realizowane przez Fundację zostały stworzone, aby wspierać innowacyjność przez zróżnicowane instrumenty finansowe i pozafinansowe dostosowane do oczekiwań

* dr Barbara Bartkowiak, Polska Fundacja Przedsiębiorczości.

i specyfiki przedsięwzięć innowacyjnych, czyli poprzez doradztwo, szkolenia, preinkubację, wejścia kapitałowe w najbardziej innowacyjne przedsięwzięcia oraz finansowanie zwrotne.

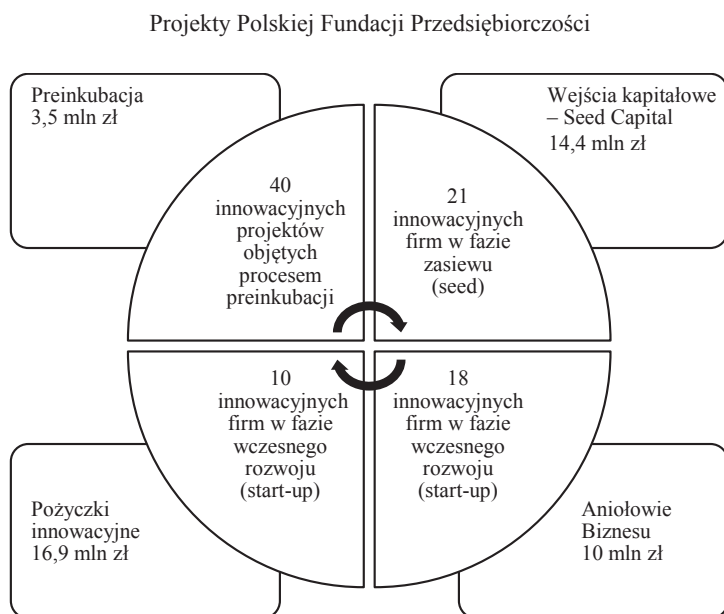
Praktyczne zastosowanie instrumentów wsparcia innowacyjności (finansowego i pozafinansowego) na przykładzie projektów Polskiej Fundacji Przedsiębiorczości może być potwierdzeniem tezy, że droga do innowacyjności może być krótsza przy zewnętrznym wsparciu. Doświadczenia Polskiej Fundacji Przedsiębiorczości w ramach Projektu Fundusz Kapitału Założkowego „Pomeranus Seed” i Sieci Aniołów Biznesu „AMBER” (realizowanych w ramach Programu Operacyjnego Innowacyjna Gospodarka [POIG] Działanie 3.1 „Inicjowanie działalności innowacyjnej” i Działanie 3.3 „Tworzenie systemu ułatwiającego inwestowanie w MSP”) oraz Subregionalnego Funduszu Pożyczkowego pn. Wielkopolska w ramach Projektu Jeremie „Pożyczki Innowacyjne” w pełni potwierdzają, że biznes jest zainteresowany innowacjami, a przedsiębiorcy potrzebują więcej bodźców i pieniędzy na innowacje. Schemat wsparcia innowacyjnych przedsiębiorców zaprezentowano na rysunku 1.



Rysunek 1. Instrumenty Polskiej Fundacji Przedsiębiorczości w finansowaniu innowacji przedsiębiorców

Źródło: opracowanie własne.

W latach 2012–2015 Polska Fundacja Przedsiębiorczości w ramach realizowanych projektów wsparła z powodzeniem 68 innowacyjnych przedsięwzięć o wartości bliskiej 45 mln zł. Mechanizm wsparcia obejmujący proces preinkubacji, wsparcia kapitałowego i finansowania zwrotnego innowacyjnych przedsięwzięć, a więc wysoce ryzykownego biznesu, zawarto na rysunku 2.



Rysunek 2. Mechanizm i efekty wsparcia startującego innowacyjnego biznesu

Źródło: opracowanie własne na podstawie danych Polskiej Fundacji Przedsiębiorczości.

1. Fundusz Kapitału Załączkowego „Pomeranus Seed” – Seed Capital

W latach 2012–2014 Polska Fundacja Przedsiębiorczości dokonała 21 wejść kapitałowych do wysoce innowacyjnych przedsięwzięć na kwotę ponad 14 mln zł, dokonując jednocześnie wsparcia preinkubacyjnego. Projekt Fundusz Kapitału Załączkowego (FKZ) „Pomeranus Seed” polegał na pozyskaniu i weryfikacji innowacyjnych projektów, a następnie ich preinkubacji oraz wsparciu kapitałowym (komercjalizacji) w formie utworzenia spółki kapitałowej i objęcia udziałów za wkład gotówkowy.

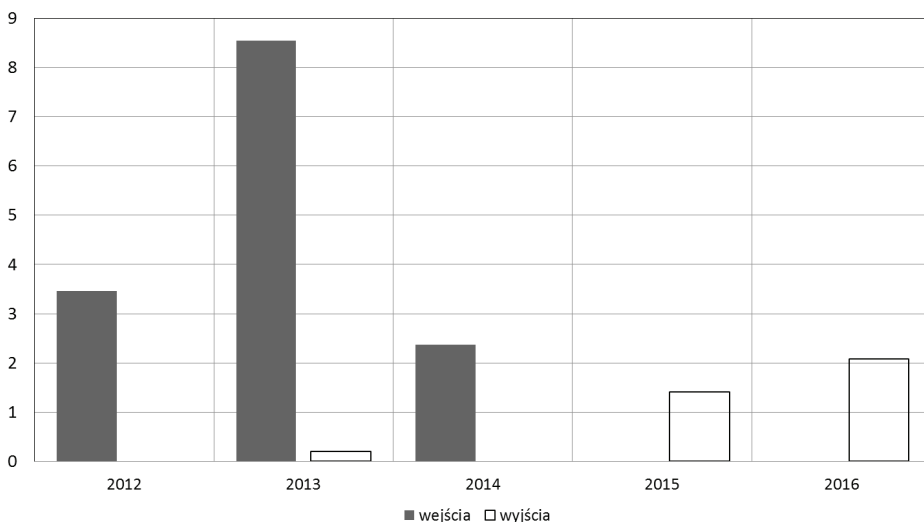
Proces preinkubacji dotyczył 40 projektów wybranych w drodze selekcji z 202 zgłoszonych przedsięwzięć innowacyjnych. Średni czas preinkubacji to 6 miesięcy. Preinkubacja w zależności od przygotowania projektodawcy trwała od 2 do 11 miesięcy i dotyczyła następujących obszarów:

- doradztwo i przygotowanie biznesplanów, analiz specjalistycznych, badań laboratoryjnych i opinii prawnych (59% budżetu przeznaczonego na preinkubację),
- doradztwo mentorów (19% budżetu),
- wycena wartości przedsięwzięcia (11% budżetu),
- najem powierzchni dla inkubowanych przedsięwzięć, stoiska targowe, wyjazdy zagraniczne i inne działania marketingowe związane z preinkubacją (11% budżetu).

Warto w tym miejscu wyjaśnić, że preinkubacja umożliwia preinkubowanemu wypróbowanie swoich sił na wolnym rynku bez konieczności rejestracji działalności gospodarczej i stwarza warunki do rozwoju pomysłów innowacyjnych i ich komercjalizacji. Głównym celem preinkubacji w ramach Funduszu Kapitału Załączkowego zainteresowanego wejściem kapitałowym jest jednak identyfikacja innowacyjnych rozwiązań i sprawdzenie ich potencjału rynkowego m.in. przez:

- przeprowadzenie badań innowacyjnego rozwiązania,
- analizę rynku innowacyjnego rozwiązania, opracowania biznesplanu czy studiów wykonalności,
- prace przygotowawcze związane z rozpoczęciem działalności gospodarczej opartej na innowacyjnym rozwiązaniu.

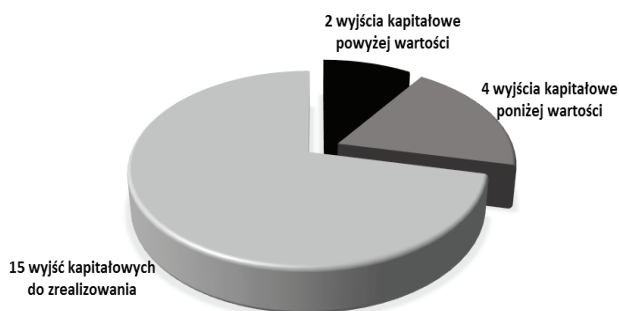
Proces inwestycji Funduszu Kapitału Załączkowego Pomeranus Seed rozpoczął się w 2012 roku, a w 2013 roku dokonano pierwszej dezinwestycji. Poniżej zaprezentowano okres inwestycyjny i początek okresu dezinwestycji.



Rysunek 3. Wartość inwestycji i dezinwestycji FKZ Pomeranus Seed (*Seed Capital*) w latach 2012–2016 (mln zł)

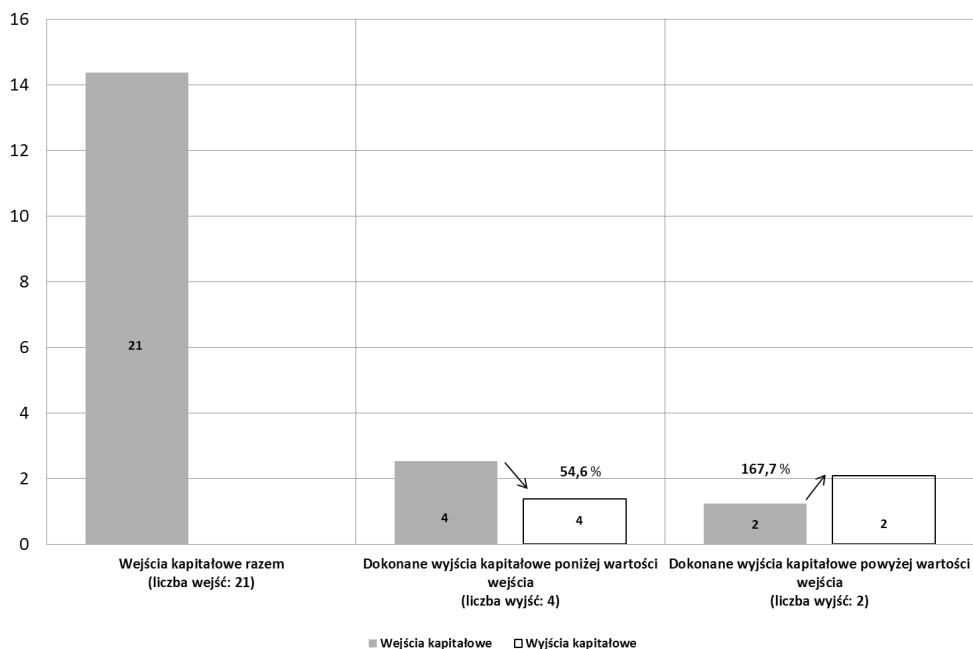
Źródło: opracowanie własne na podstawie danych Projektu FKZ Pomeranus Seed.

Po okresie wejść kapitałowych w latach 2012–2014, pierwsze dezinwestycje pojawiły się w 2013 (1 spółka) i w 2015 roku (3 spółki) i były to dezinwestycje poniżej wartości wejścia kapitałowego (54,6 % wartości wejścia). Dezinwestycje w 2016 roku (2 spółki), tj. po 3-letnim okresie komercjalizacji firm, przyniosły wysokie efekty, tj. 167,7% wartości wejścia kapitałowego. Efekty dokonanych wyjść kapitałowych „poniżej” i „powyżej” pierwotnej wartości inwestycji, jak i prognozowane efekty w najbliższych latach, zaprezentowano na rysunkach 4 i 5.



Rysunek 4. Liczba wyjść kapitałowych (zrealizowanych i do realizacji)

Źródło: opracowanie własne na podstawie danych Projektu FKZ Pomeranus Seed.



Rysunek 5. Efektywność wyjść kapitałowych FKZ Pomeranus Seed (*Seed Capital*) (mln zł)

Źródło: opracowanie własne na podstawie danych Projektu FKZ Pomeranus Seed.

Pierwsze doświadczenia Funduszu Kapitału Załączkowego Pomeranus Seed (*Seed Capital*) są potwierdzeniem doświadczeń tego typu funduszy w Europie. Zazwyczaj efekt nieudanych inwestycji jest widoczny wcześniej niż efekt dobrych inwestycji, gdyż nieudane pojawiają się na początku istnienia funduszu, a na pozytywne wyniki z reguły trzeba

począkać kilka lat do momentu ich sprzedaży przez fundusz (z reguły jest to 3–5 lat). Podmioty inwestujące w fundusze *Seed Capital* powinny pamiętać, że zwrot na tego typu inwestycjach w Europie wynosi minus 0,13% (*pooled IRR*)¹. FKZ Pomeranus Seed planuje zwrot w wysokości dodatniej (prawdopodobnie około 18%² zainwestowanego pierwotnie kapitału, co wydaje się być realne w oparciu o analizy dnia dzisiejszego).

Raport EVCA (European Private Equity and Venture Capital Association) i Thomson Reuters pn. *Creating Casting Value* z czerwca 2014 roku wskazuje, że inwestycje funduszy w Europie w fazie załączkowej (*Seed*) i wczesnym rozwoju (*Early Stage*) charakteryzują się ujemnymi lub bardzo niskimi IRR na tle innych inwestycji typu *Private Equity*, a pierwsze lata inwestycji, jak również zbyt długi okres dezinvestycji kapitałowych, przynoszą ujemne lub niższe IRR, co zaprezentowano w tabeli 1.

Tabela 1

Horyzont IRR na 31.12.2013 (Fundusze Private Equity w Europie)

Fundusze	1 rok IRR	3 lata	5 lat	10 lat
<i>Seed Capital</i> (446 funduszy)	-0,96	+ 0,96	+ 0,25	-0,12
<i>Early Stage</i> (118 funduszy)	-28,67	+ 0,58	+ 0,97	+ 0,36
<i>Private Equity</i> – razem (1445 funduszy)	+12,59	+ 9,39	+ 1,83	+ 8,03

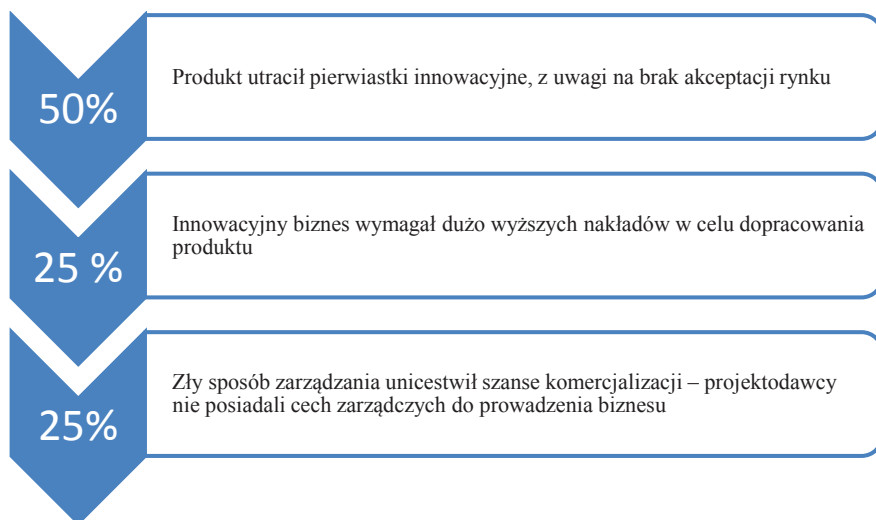
Źródło: opracowanie własne na podstawie *Creating Casting Value* (2014).

Doświadczenia Funduszu Kapitału Załączkowego Pomeranus SEED wskazują na trzy główne przyczyny utraty szans na komercjalizację przedsięwzięcia innowacyjnego, co zaprezentowano na rysunku 6. Przyczyny i ich rozkład procentowy zostały zidentyfikowane na podstawie czterech wyjść kapitałowych z częściową utratą wartości.

Warto zauważyć, iż fundusze *Seed Capital* są obciążone największym poziomem ryzyka inwestycyjnego, co związane jest bezpośrednio z samym charakterem przedsięwzięć, które w decydującej większości cechują się wysokim poziomem innowacyjności i zawsze brakiem jednoznacznej weryfikacji rynkowej. Czynnikiemami zwiększającymi poziom niepewności inwestycji jest także brak zabezpieczenia majątkowego projektu oraz brak zdolności kredytowej. Fazy rozwoju innowacyjnego przedsięwzięcia w stosunku do rozkładu ryzyka, czasu i dochodu zaprezentowano na rysunku 7.

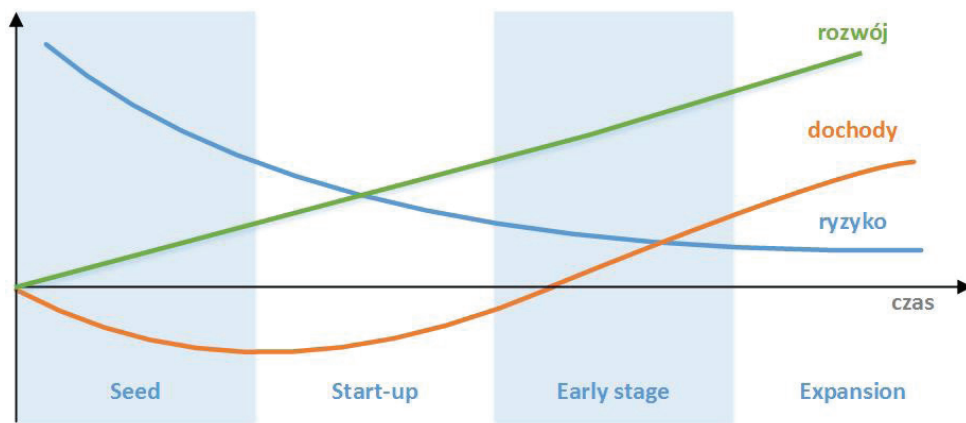
¹ Dane na podstawie Raportu EVCA i Thomson Reuters (2014).

² Wskaźnik ten wyliczony jest jako stosunek: kwota prognozowanych dezinvestycji minus kwota inwestycji do kwoty inwestycji.



Rysunek 6. Przyczyny utraty szans na komercjalizację przedsięwzięcia innowacyjnego

Źródło: opracowanie własne na podstawie danych Polskiej Fundacji Przedsiębiorczości.



Rysunek 7. Fazy rozwoju innowacyjnego przedsięwzięcia a rozkład ryzyka, czasu i dochodu

Źródło: opracowanie własne.

2. Sieć Aniołów Biznesu AMBER

Fazy *seed*, *start-up*, *early stage* obejmują moment od pojawienia się pomysłu do wejścia przedsiębiorstwa na rynek. Na tym etapie potencjalni przedsiębiorcy mogą ubiegać się o dofinansowanie inwestycji nie tylko u funduszy *Seed*, ale także u tak zwanych Aniołów Biznesów (*Business Angels*), czyli inwestorów prywatnych, dysponujących własnym majątkiem do celów inwestycyjnych. Główną różnicą między powyższymi sposobami finansowania jest ich charakter. Działalność inwestycyjna Aniołów Biznesu przybiera postać mniej formalną i zakłada mniejszą kontrolę nad projektem. Wiąże się to jednak z wyższą stopą ryzyka związanego z inwestycją niż w przypadku sformalizowanego dofinansowania ze strony *Seed Capital*. Fundusze kapitału załączkowego, dzięki wykorzystaniu wewnętrznych, formalnych procedur, są w stanie zoptymalizować poziom ryzyka na każdym etapie procesu i jest to ich istotna przewaga i zaleta.

W sieci SAB AMBER Polskiej Fundacji Przedsiębiorczości skupionych jest ponad 67 inwestorów prywatnych, osób dysponujących kapitałem, które chcą zainwestować środki w nowe innowacyjne przedsięwzięcia i wesprzeć swoim *know how*. Osoby z Sieci Aniołów Biznesu, które mają mniejszą skłonność do ryzyka, chcą inwestować wspólnie z funduszem podwyższonego ryzyka. Do tej pory liczba zgłoszeń inwestycyjnych projektów do Sieci Aniołów Biznesu AMBER przekroczyła 1300 projektów innowacyjnych, a wartość inwestycji zrealizowanych dzięki ich działalności przekroczyła 10 mln zł i dotyczyła 18 firm. Rokrocznie SAB AMBER analizuje biznesplany kilkuset młodych firm szukających finansowania, prezentując kilkadziesiąt z nich prywatnym inwestorom.

Finansowanie ze strony prywatnych inwestorów jest jednym z kluczowych elementów systemu finansowania młodych, innowacyjnych MSP w Europie. W 2013 roku wartość tego finansowania osiągnęła w Europie 5,5 mld dolarów (wartość finansowania dla tej samej grupy ze strony funduszy *Venture Capital* – niecałe 2 mld dolarów [www.eban.org]). Doświadczenia SAB AMBER potwierdzone doświadczeniami europejskimi, pokazują istotność roli, jaką odgrywają Aniołowie Biznesu. Finansują oni ryzykowne przedsięwzięcia, bez wymaganych zabezpieczeń, na wczesnym etapie rozwoju przedsiębiorstwa, gdy potrzeby kapitałowe przedsiębiorcy są relatywnie niskie, a ryzyko niepowodzenia inwestycji jest największe. Według danych z raportu „Ocena realizacji instrumentów inżynierii finansowej w ramach NSRO 2007–2013” dotychczasowe działania SAB w Polsce powinny być kontynuowane w bardziej efektywnej postaci, m.in. w drodze budowania gotowości inwestycyjnej dla przedsiębiorców, np. poprzez dywersyfikację ryzyka, która m.in. polega na inwestowaniu w grupach SAB. Doświadczenia SAB AMBER potwierdzają tezę, że w Polsce obserwowana jest permanentnie zbyt mała skala wykorzystania zewnętrznego źródła finansowania ze środków pochodzących z SAB, pomimo dużego potencjału. Warto podkreślić, że należy dołożyć wszelkich starań, aby zapewnić sprawny system finansowania innowacji i nie stracić obecnego dorobku SAB w Polsce, w tym także tych, które planują dokonać efektywnych nakładów na badania i rozwój (B+R) w działalności gospodarczej.

3. Pożyczki innowacyjne

Jednym z narzędzi, dzięki którym Polska Fundacja Przedsiębiorczości (PFP) wspiera innowacyjność przedsiębiorców, są pożyczki na inwestycje o charakterze innowacyjnym (tzw. pożyczki innowacyjne) udzielone przez PFP w ramach Inicjatywy Jeremie. Podstawowe parametry tej działalności realizowanej w 2015 roku zaprezentowano w tabeli 2.

Tabela 2

Pożyczki innowacyjne – podstawowe parametry

Łączna kwota udzielonego wsparcia	16,9 mln zł
Liczba pożyczek	10
z tego:	
projekty w nowych branżach	5
rozszerzenie działalności	5
Najwyższa kwota udzielonej pożyczki	2,5 mln zł
Najniższa kwota udzielonej pożyczki	1,0 mln zł
Okres spłaty pożyczki	10 lat
Średnie oprocentowanie	2,5 % p.a.
Dodatkowe opłaty i prowizje	brak

Źródło: opracowanie własne na podstawie danych Polskiej Fundacji Przedsiębiorczości.

Program pożyczek innowacyjnych – skierowany dla przedsiębiorców z segmentu MSP – realizowany był na terenie województwa wielkopolskiego. W ramach programu PFP rozpatrzyła kilkanaście wniosków inwestycyjnych i ostatecznie udzieliła finansowania dla dziesięciu projektów na łączną kwotę 16.895 tys. zł. Przeprowadzona przez PFP weryfikacja projektów inwestycyjnych opierała się przede wszystkim na:

- ocenie spełnienia przez wnioskodawcę wymogów formalnych,
- ocenie zdolności przedsiębiorcy do realizacji planowanego przedsięwzięcia (m.in. wymagany był udział finansowy przedsiębiorcy w inwestycji na poziomie min. 25%, badany był potencjał organizacyjny i znajomość branży wnioskodawcy),
- ocenie ekonomiczno-finansowej przedsiębiorcy oraz planowanej inwestycji, tj. przede wszystkim z uwagi na zwrotny charakter produktu – na ocenie zdolności do spłaty pożyczki wraz z odsetkami w okresie umownym (w tym ocena prognoz, analiza rynku itp.),
- ustaleniu niezbędnych zabezpieczeń pożyczki,
- ocenie innowacyjnego charakteru przedsięwzięcia, która opierała się w tym wypadku na opinii o innowacyjności, którą przedsiębiorca był zobowiązany uzyskać od odpowiednich instytucji.

Zgodnie z przyjętymi w programie założeniami opinia o innowacyjności jest dokumentem potwierdzającym, że wdrażane rozwiązania nie były do tej pory stosowane na świecie dłużej niż 3 lata, a do wydania opinii upoważnione były jednostki naukowe, tj. uczelnie wyższe, instytuty badawcze i naukowe, centra badawczo-rozwojowe.

Wsparcie przedsiębiorcy w ramach pożyczki innowacyjnej przejawia się preferencyjnym oprocentowaniem (w ramach pomocy *de minimis*), a także brakiem jakichkolwiek dodatkowych prowizji oraz wydłużonym do 10 lat okresem spłaty pożyczki. Oprocentowanie pożyczek udzielonych przez PFP wyniosło średnio 2,5% w skali roku i jest stałe w całym okresie spłaty pożyczki, co dodatkowo ułatwia przedsiębiorcom planowanie przepływów pieniężnych związanych z obsługą pożyczki, a także chroni ich przed niespodziewanym wzrostem kosztów finansowych związanych ze zmianą ceny pieniądza na rynku w perspektywie 10 lat.

W ramach realizowanego projektu powstały dwa nowoczesne ośrodki diagnostyki medycznej, innowacyjny ośrodek rehabilitacji, elektrownie wiatrowe, a kilku przedsiębiorców uruchomiło nowe linie produkcyjne wykorzystujące nowoczesne, innowacyjne technologie. Warto podkreślić, że w przypadku pięciu sfinansowanych projektów – tj. 50% całości programu – przedsiębiorcy rozpoczęli całkowicie nową dla siebie działalność w branżach, w których do tej pory nie działali, dostrzegając niszę rynkową i szansę dla siebie. W przypadku pozostałych 50% projektów było to rozwinięcie i unowocześnienie dotychczasowej działalności firmy.

Budowa portfela w ramach projektu „pożyczek innowacyjnych”, tj. wypłata wszystkich środków przedsiębiorcom, została przez PFP zakończona w maju 2015 roku. Obecnie większość finansowanych w ramach projektu inwestycji została już zrealizowana, zakończył się też okres karencji i przedsiębiorcy rozpoczęli spłatę kapitału. W przypadku uruchomionych już inwestycji można ocenić, że spełniły one w pełni swoją rolę, tj. podniosły konkurencyjność przedsiębiorców, a co za tym idzie, przyczyniają się również do wzrostu gospodarczego swojego regionu.

Dotychczasowe doświadczenia PFP w ramach bieżącego monitoringu portfela pożyczek innowacyjnych wskazują także na sukces programu. Planowane inwestycje zostały zrealizowane (lub są na ukończeniu) i brak jest jak dotychczas opóźnień w spłatach udzielonych pożyczek. Jest to szczególnie warte podkreślenia, gdyż innowacje w powszechnej opinii często jeszcze kojarzą się z bardzo dużym ryzykiem i niepewnością w osiągnięciu zamierzonego celu.

Uwagi końcowe

W opracowaniu przedstawiono tylko niektóre elementy i doświadczenia polskiej przedsiębiorczości w procesie wspierania innowacyjności w oparciu o wybrane instrumenty.

Proces wsparcia innowacji i zdobyte doświadczenia z pewnością będą procentować w następnym horyzoncie czasowym. Wśród najważniejszych wniosków wynikających z doświadczeń należy wymienić następujące:

1. Aby wspierać innowacyjność, należy to realizować poprzez zróżnicowane instrumenty finansowe i pozafinansowe dostosowane do oczekiwań i specyfiki przedsięwzięć innowacyjnych.

2. Na początku swojej innowacyjnej działalności przedsiębiorcy mogą popełniać krytyczne błędy. Z doświadczeń Polskiej Fundacji Przedsiębiorczości wynika, że ponad 50% osób, które mają pomysły na innowacyjne przedsięwzięcie, nie jest przygotowana do operacyjnego prowadzenia biznesu. Mają pomysł, ale nie mają rozpoznanego rynku i często predyspozycji do zarządzania biznesem. Pomocna jest preinkubacja, szkolenia i doradztwo, które zapewnią korelację nakładów z efektami.
3. Dokapitalizowanie załączkowych funduszy wysokiego ryzyka (*Seed Capital*), które współfinansują inwestycje innowacyjne, jest drogą w kierunku nowoczesnej gospodarki. Nakłady na finansowanie innowacji przedsiębiorców startujących pozostają wciąż na niskim poziomie. Co istotne, finansowanie innowacyjnych start-upów w początkowej fazie rozwoju (*seed*) może przyczynić się do najbardziej spektakularnych i wciąż oczekiwanych, globalnych sukcesów rynkowych. Powstanie tzw. „jednorozca”, czyli pierwszego polskiego technologicznego start-upu o wycenie co najmniej 1 mld dolarów pozostaje wciąż prestiżowym, wizerunkowym i narodowym celem³.
4. Przedsięwzięcia wysoce innowacyjne, a więc obarczone wysokim ryzykiem, mogą mieć szansę na zasilenie kapitałowe, ale potrzebują kosztownego wsparcia inkubacyjnego. Szansą na dalszy rozwój tego sektora wydaje się być nowa perspektywa unijna na lata 2014–2020, szczególnie Program Operacyjny Inteligentny Rozwój.
5. Fundusze *Seed Capital* i Sieci Aniołów Biznesu mają istotne znaczenie dla podniesienia innowacyjności polskiej gospodarki i wydają się być szansą na „transformację” pomysłodawców w prawdziwych przedsiębiorców. Dają stosunkowo łatwy dostęp do kapitału na bardzo wczesnym etapie, dodatkowo doradztwo strategiczne, operacyjne, udostępnienie sieci kontaktów, czy w końcu ułatwienie pozyskania dalszego kapitału. Co ważne, ich działalność pozbawiona jest oznak „prawdziwego kapitalizmu”, gdyż wielu z nich, działających przy parkach technologicznych, prowadzi swoją działalność w oparciu o misję społeczną. To daje zdecydowanie większy poziom bezpieczeństwa finansowego i prawnego dla młodych firm i zwiększa ich szanse powodzenia na dalszych etapach. Szans upatrywać należy także w nowym „rozdaniu unijnym”, którego cele skupione są na wsparciu działań realizowanych m.in. przez fundusze kapitału załączkowego.
6. Doświadczenia SAB AMBER potwierdzają tezę, że w Polsce obserwowana jest zbyt mała skala wykorzystania zewnętrznego źródła finansowania ze środków pochodzących z SAB, pomimo dużego potencjału. Warto wykorzystać dotychczasowy dorobek SAB w Polsce w dziedzinie efektywnych nakładów na badania i rozwój (B+R) w działalności gospodarczej połączonej z możliwościami czerpania ponadprzeciętnych zwrotów z inwestycji innowacyjnych.

³ W 2014 roku w Europie powstało 13 „jednorozców”, czyli technologicznych start-upów, które osiągnęły wartość przynajmniej 1 miliarda USD (Raport brytyjskiego banku inwestycyjnego GP Bullhound, www.innpoland.pl/118011,jednorozcoce-czyli-startupy-warte-ponad-miliard-dolarow-czemu-taki-nie-powstal-jeszcze-w-polsce-ikiedy-sie-pojawi?).

7. Finansowanie zwrotne w postaci preferencyjnych pożyczek innowacyjnych spełniło swoje cele i pokazało duże zapotrzebowanie w tym zakresie. Inicjatywa Jeremie realizowana na poziomach regionalnych powinna w szerszym zakresie uwzględniać ten instrument podnoszenia innowacyjności regionów, w szczególności tych, które charakteryzują się niskim poziomem innowacyjności.

Literatura

Creating Casting Value (2014). Raport EVCA i Thomson Reuters. Czerwiec. Pobrano z: www.investeurope.eu/media/199202/2013-pan-european-private-equity-performance-benchmarks-study-evca-thomson-reuters-final-version.pdf.

Ocena realizacji instrumentów inżynierii finansowej w ramach NSRO 2007-2013. Raport.

Raport brytyjskiego banku inwestycyjnego GP Bullhound. Pobrano z: www.innpland.pl.

Raporty wewnętrzne i dane Polskiej Fundacji Przedsiębiorczości.

The European Trade Association for Business Angels, Seed Funds and Early Stage Market Players. Pobrano z: www.eban.org.

FINANCIAL AND NON-FINANCIAL INSTRUMENTS FOR INNOVATIVE ENTREPRENEURS

Abstract: The practical usage of innovation support instruments (financial and non-financial) is presented in the article on the basis of the example of the Polish Entrepreneurs' Foundation (PEF). Moreover, the thesis of external support influence on increasing effectiveness and shortening path to innovation is proved. Described experience of PEF (Seed Capital Fund "Pomeranus SEED", Business Angels Network AMBER, Subregional Loan Fund "Wielkopolska" within JEREMIE project "Innovative Loans") confirms that business is interested in innovation as well as entrepreneurs need more incentives and money for innovation.

The summary of the article indicates the most important directions of changes in the process of enhancing the level of innovation of the Polish economy while using the financial and non-financial instruments that have been adapted to innovative projects and entrepreneurs and their expectations.

Keywords financial instruments, innovations

Cytowanie

Bartkowiak B. (2016). Instrumenty finansowe i pozafinansowe dla innowacyjnych przedsiębiorców. *Finanse, Rynki Finansowe, Ubezpieczenia*, 4 (82/1), 581–592. DOI: 10.18276/frfu.2016.4.82/1-48.