***Business angels* jako alternatywne źródło finansowania start-upów**

Gabriela Goławska-Witkowska*, Ewa Mazurek-Krasodomska**, Anna Rzeczycka***

1. Wprowadzenie

Podmioty gospodarcze, będąc elementem każdego modelu gospodarki, są istotne z punktu widzenia funkcjonowania każdego systemu ekonomicznego na świecie. Stan gospodarki jest bowiem silnie zależny od dynamicznego rozwoju sektora przedsiębiorczości. Relacja ta zachodzi na wszystkich etapach postępu gospodarczego, może jednak przybierać różne nasilenie i charakter.

W Polsce, podobnie jak na całym świecie, powstaje wiele nowych przedsiębiorstw. Główną barierą ich rozwoju w początkowej fazie jest niewątpliwie brak kapitału. Wdrożenie i realizacja obiecujących pomysłów są bardzo często niemożliwe z powodu braku funduszy.

Celem niniejszego artykułu jest ocena roli aniołów biznesu w finansowaniu przedsiębiorstw w załążkowej lub początkowej fazie rozwoju.

* Gabriela Goławska-Witkowska, Politechnika Gdańska, Wydział Zarządzania i Ekonomii, Katedra Analizy Ekonomicznej i Finansów, g.golawska@gmail.com

** Ewa Mazurek-Krasodomska, Politechnika Gdańska, Wydział Zarządzania i Ekonomii, Katedra Analizy Ekonomicznej i Finansów, emazurek@zie.pg.gda.pl

*** Anna Rzeczycka, Politechnika Gdańska, Wydział Zarządzania i Ekonomii, Katedra Analizy Ekonomicznej i Finansów, rzeczycka@interia.pl

2. Działalność gospodarcza w Polsce

Małe i średnie przedsiębiorstwa są motorem rozwoju gospodarczego współczesnych krajów. To jeden z wiodących elementów gospodarki, który w znacznym stopniu wpływa na wzrost gospodarczy oraz poziom zatrudnienia. Uwzględniając skomplikowaną sieć powiązań i zależności między uwarunkowaniami przedsiębiorczości, cechami indywidualnych przedsiębiorców, rodzajem powstających przedsięwzięć i efektami ich funkcjonowania, oddziałującymi zarówno na życie społeczne, jak i gospodarcze, dokonano podziału krajów według fazy rozwoju gospodarczego na trzy grupy (tab. 1) (Porter, Sachs, Mc Arthur 2002):

- zorientowane na czynniki produkcji,
- zorientowane na efektywność,
- zorientowane na innowacje.

Tabela 1. Trzy fazy rozwoju gospodarczego i ich charakterystyka

Kraje zorientowane na czynniki produkcji	Kraje zorientowane na efektywność	Kraje zorientowane na innowacje
<ul style="list-style-type: none"> – konkurencja odbywa się na poziomie czynników produkcji, takich jak praca czy zasoby naturalne, – cena jest głównym czynnikiem konkurencji na rynku, – produktywność jest niska, – niskie są również koszty pracy, – państwo powinno wspierać rozwój instytucji, infrastruktury, stabilność makroekonomiczną oraz zapewnić efektywny system opieki zdrowotnej i podstawowej edukacji. 	<ul style="list-style-type: none"> – wraz z rosnącymi kosztami pracy muszą tworzyć bardziej efektywne metody produkcji, – jakość produktów i usług jest głównym czynnikiem konkurencji na rynku, – zadaniem państwa jest poprawa funkcjonowania rynków kapitałowych oraz pracy, przyciąganie inwestycji zagranicznych i tworzenie systemów edukacyjnych umożliwiających kształcenie w zakresie adaptowania technologii. 	<ul style="list-style-type: none"> – mogą utrzymać wysokie wynagrodzenia i odpowiedni standard życia tylko wtedy, kiedy przedsiębiorstwa są w stanie konkurować, opierając się na nowych i wyspecjalizowanych produktach i innych innowacyjnych rozwiązaniach, – kluczowa rola państwa tkwi w tworzeniu i komercjalizacji wiedzy.

Źródło: opracowanie własne na podstawie Bosma, Wennekers, Amoros 2012, s. 13.

Polska w 2014 roku, podobnie jak w poprzednich latach, została zaliczona do gospodarek zorientowanych na efektywność¹. Jednak, patrząc na odsetek firm znajdujących się w różnych fazach rozwoju, jest ona bliższa grupie krajów innowacyjnych niż tych zorientowanych na efektywność (wykres 1 i 2).

1 Kraje przypisywane są do danej grupy zgodnie z podziałem przyjętym w Global Competitiveness Report wydawanym przez Światowe Forum Gospodarcze.

Wykres 1. Podmioty gospodarcze w Polsce w latach 2006–2015

Źródło: opracowanie własne na podstawie www.stat.gov.pl.

Wykres 2. Podmioty gospodarcze nowo zarejestrowane i wykreślone w latach 2006–2015

Źródło: opracowanie własne na podstawie www.stat.gov.pl.

Różne są motywy podjęcia decyzji o rozpoczęciu działalności gospodarczej. Generalnie uwzględnia się:

- wykorzystanie szansy, która prowadzi do uzyskania niezależności i wzrostu dochodów osobistych, a tym samym prowadzi do poprawy standardu życia,
- konieczność założenia własnej firmy jako alternatywy w postaci znalezienia zatrudnienia na rynku pracy.

Tabela 2. Motywy rozpoczęcia działalności gospodarczej w Polsce na tle innych gospodarek (% przedsiębiorstw we wczesnym stadium rozwoju)

Gospodarka	Szansa poprawy standardu życia	Konieczność założenia firmy
Zorientowana na czynniki produkcji	47,03	28,16
Zorientowana na efektywność	45,08	27,25
Zorientowana na innowacje	54,91	17,96
Średnia dla UE	47,9	22,8
Polska	47,11	36,75

Źródło: opracowanie własne na podstawie Raportu z badania Global Entrepreneurship Monitor – Polska 2014.

W 2014 roku po raz pierwszy w Polsce motyw w postaci szansy na poprawę standardu życia wyprzedził przymus założenia nowego przedsiębiorstwa, wynikający z ograniczonych możliwości zatrudnienia (wykres 3).

Wykres 3. Motywy rozpoczęcia działalności gospodarczej w Polsce w latach 2011–2014 (% przedsiębiorstw we wczesnym stadium rozwoju)

Źródło: opracowanie własne na podstawie danych Global Entrepreneurship Monitor 2011–2014.

Coraz więcej młodych osób rozpoczyna działalność gospodarczą (wykres 4). W ostatnim czasie nawet w środowisku studenckim popularne stało się zakładanie własnych firm. Z reguły nie są to duże przedsiębiorstwa, lecz niewielkich rozmiarów start-upy. Badania przeprowadzone przez autorki wśród studentów Politechniki Gdańskiej potwierdzają tę tendencję. 46% ankietowanych studentów planuje po ukończeniu studiów rozpoczęcie własnej działalności gospodarczej. 6,8% studentów studiów niestacjonarnych oraz 2,3% studentów stacjonarnych już prowadzi własną firmę i deklaruje dalszą chęć utrzymywania się z tego źródła.

Wykres 4. Struktura wiekowa nowych przedsiębiorców w Polsce w latach 2011–2014

Źródło: opracowanie własne na podstawie danych Global Entrepreneurship Monitor 2011–2014.

Ważnym czynnikiem wpływającym na konkurencyjność kraju są firmy o wysokim potencjale wzrostu, innowacyjne i podejmujące działalność poza granicami kraju.

3. Start-up – pomysł na własną firmę

We współczesnym świecie coraz większą rolę odgrywają innowacje i nowe technologie, które pozwalają w dynamiczny sposób rozwijać różne dziedziny gospodarki. Ludzie mający bujną wyobraźnię, chcąc realizować swoje pasje, próbują swoje pomysły wcielić w życie. Idealnym rozwiązaniem dla takiej jednostki jest stworzenie swojego własnego małego biznesu, jakim jest start-up.

Start-up to nowa, mała firma, która dopiero zaczyna się rozwijać. W zasadzie wszystkie nowo powstające przedsiębiorstwa w różnych sektorach gospodarki można byłoby nazwać start-upami, jednak miano to zarezerwowano dla firm branży nowych technologii, zajmujących się handlem elektronicznym, biotechnologią, nanotechnologią czy też inżynierią kosmiczną. Start-up to firma z pomysłem na przedsięwzięcie, która poszukuje szybkiego wzrostu, a także modelu biznesowego, który przyniesie bardzo wysokie zyski. Charakteryzuje ją niski koszt początkowy, wyższy niż w standardowych firmach ryzyko biznesowe, a także potencjalny wyższy zwrot z inwestycji, kiedy przedsiębiorstwo zdobędzie stabilizację rynkową. Start-upy powinny więc znaleźć niszę, dzięki której zdobędą przewagę nad konkurencją.

Nowi przedsiębiorcy w Polsce są innowacyjni, wykorzystują nowe technologie i mają ambicje do szybkiego wzrostu firmy (wykres 5).

Wykres 5. Nowi przedsiębiorcy w Polsce i ich charakterystyka w grupach wiekowych
Źródło: opracowanie własne na podstawie Global Entrepreneurship Monitor – Polska 2014.

Jak widać, to właśnie młodzi przedsiębiorcy są bardziej innowacyjni (25% z nich oferuje produkt, który jest nowy dla wszystkich klientów), w większym stopniu stosują nowe technologie i mają większe ambicje do realizacji szybkiego wzrostu firmy w porównaniu z pozostałymi przedsiębiorcami. Nowo zakładane i innowacyjne przedsiębiorstwa obciążone są wysokim ryzykiem i tradycyjne źródła finansowania są dla nich trudno dostępne.

4. *Business angels* w finansowaniu start-upów

Brak lub też bardzo ograniczony dostęp do źródeł finansowania jest barierą hamującą proces powstawania nowych firm i ich rozwoju. Problem ten dotyczy w szczególności podmiotów gospodarczych w początkowej fazie cyklu życia firmy, a więc również start-upów. Nowi przedsiębiorcy, którzy z ogromnym trudem próbują wejść z pomysłem na nasycony rynek, rzadko mają możliwość realizacji innowacyjnego projektu, opierając się wyłącznie na własnych środkach finansowych, i szukają zewnętrznych źródeł wsparcia finansowego, które pozwoli im spełnić swoje marzenia i rozpocząć przygodę ze światem biznesu (rysunek 1).

Rysunek 1. Źródła finansowania a etap rozwoju przedsiębiorstwa
Źródło: opracowanie własne.

Dla instytucji finansowych pomysły innowacyjne są na tyle ryzykowne, że nie decydują się na ich sponsorowanie. Dlatego też firmom nowym, których przyszła pozycja na rynku jest niewiadomą, z pomocą przychodzą aniołowie biznesu.

Business angels są zainteresowane finansowaniem małych i średnich przedsiębiorstw, które z reguły są we wczesnym stadium rozwoju i wykazują się dużym potencjałem wzrostu swojej wartości. Tworzone są przez prywatnych inwestorów, a więc osoby fizyczne bądź grupy osób prowadzące regularną działalność inwestycyjną podwyższonego ryzyka, które inwestują kapitał własny w obiecujące nowe przedsięwzięcia (Tamowicz 2007, s. 8). Są to przedsiębiorcy z dużym doświadczeniem zawodowym, posiadający samodzielnie wypracowany znaczny majątek, którzy angażują nie tylko zgromadzone oszczędności, ale także swoje doświadczenie biznesowe, wiedzę i kontakty handlowe.

Aniołowie są nie tylko pierwszymi kapitałodawcami firmy, ale również ich mentorami, tak więc motywacje ich działania mają zarówno wymiar finansowy, jak i osobisty, ambicjonalny (Michalski, Piocha 2008, s. 403). Aktywność aniołów biznesu ma charakter głównie lokalny, co oznacza, że przedmiotem ich inwestycji są firmy niedaleko oddalone od miejsca zamieszkania inwestora, by możliwe było utrzymywanie częstych kontaktów osobistych z przedsiębiorcą w celach doradczych (wykres 6). Aniołowie biznesu często bowiem aktywnie uczestniczą w życiu wspieranej firmy.

W literaturze przedmiotu można znaleźć kilka różnych kryteriów podziału tej grupy inwestorów, które odzwierciedlają ich strategię i motywacje działania, co zaprezentowano w tabeli 2.

Wykres 6. Lokalizacja inwestycji w stosunku do lokalizacji aniołów biznesu**Źródło:** opracowanie własne na podstawie danych EBAN 2014.**Tabela 2.** Rodzaje inwestorów business angels

Kryterium podziału	Rodzaj anioła biznesu	Charakterystyka anioła
Poziom biznesowej aktywności i intensywności inwestowania	Anioł przedsiębiorca	Inwestor o najwyższej aktywności ze względu na liczbę dokonanych transakcji i wielkość zainwestowanego kapitału. To osoba, którą cechuje ogromne doświadczenie biznesowe i wysoki status majątkowy, preferująca inwestycje w początkujące projekty (start-up), a głównym kryterium inwestycji jest osobowość przedsiębiorcy.
	Anioł poszukujący dochodu	Jest mniej majątny i mniej aktywny, ale motywacją jego działania są korzyści majątkowe i chęć stworzenia sobie miejsca pracy. Wybiera branże, na których się zna i angażuje się menedżersko.
	Anioł korporacyjny	Inwestor należący do kadry zarządzającej najwyższego szczebla, a motywacją jego działań są potencjalne korzyści majątkowe.
	Anioł maksymalizujący bogactwo	Inwestuje w kilka przedsięwzięć jednocześnie z zamiarem osiągnięcia wysokiej stopy zwrotu.
	Anioł początkujący	Inwestor, który posiada najmniejszy majątek, a zarazem najmniejsze możliwości inwestowania spośród wszystkich typów aniołów. Inwestuje na rynku niepublicznym w celu osiągnięcia wyższej stopy zwrotu niż na rynku publicznym. Dodatkowo zatrudnia się w firmie, do której wnosi kapitał.
	Anioł uśpiony	Inwestor pasywny, który posiada dość duże środki finansowe, ale nie inwestował ich ze względu na brak ofert i informacji. Kładzie duży nacisk na bliskość terytorialną projektu i możliwości wycofania się z inwestycji.

Kryterium podziału	Rodzaj anioła biznesu	Charakterystyka anioła
Motywacja inwestorów	Anioł economic investors	Inwestuje z pobudek czysto finansowych dla osiągnięcia maksymalnego zysku i akceptuje maksymalne ryzyko.
	Anioł hedonista	Stawia bardziej na biznesową przygodę, czyli zadowolenie z udziału w projekcie, niż finansowy wymiar inwestycji.
	Anioł altruista	Dokonuje inwestycji, kieruje się motywami pozaekonomicznymi, biorąc pod uwagę aspekty społeczne.

Źródło: opracowanie własne na podstawie Tamowicz 2007, s. 17–19; Michalski, Piocha 2008, s. 404–405 na podstawie badań Wspólnotowego Serwisu Informacyjnego Badań i Rozwoju CORDIS.

Znajomość typologii inwestorów występujących na rynku ma duże znaczenie i jest bardzo praktyczna zarówno dla przedsiębiorców poszukujących kapitału, jak i dla sieci skupiających anioły biznesu. Przedsiębiorcom świadomym takich podziałów łatwiej będzie znaleźć odpowiednich kapitałodawców dla swoich projektów.

Aniołowie biznesu finansują relatywnie ryzykowne projekty inwestycyjne, głównie w początkowych fazach rozwoju (seed, start-up), angażując swoje środki, z reguły od 100 tys. do 1 mln zł na okres od 3 do 7 lat. Wyłączają ze swojego portfela inwestycyjnego projekty z przemysłu zbrojeniowego, tytoniowego i rynku nieruchomości, a wybierają głównie rozwojowe branże przedstawione na wykresie 7.

Wykres 7. Branże, w które inwestowali aniołowie biznesu w 2013 roku

Źródło: opracowanie własne na podstawie danych EBAN 2014.

Rynek aniołów biznesu w Polsce jest jeszcze bardzo młody. Aniołowie biznesu nie są zbiorowością jednorodną, pomimo że mają wspólne, biznesowe korzenie i łączy ich ten sam cel – pomnażanie majątku. Rozwój rynku nieformalnych inwestorów przyczynił się do zmiany sposobu ich funkcjonowania i wymusił tworzenie lokalnych, regionalnych i ogólnokrajowych sieci, które zajmują się bezpośrednim łączeniem projektodawców, którzy mają propozycję inwestycyjną i inwestorów (kapitałodawców). *Business Angels* w Polsce koncentrują się w głównej mierze wokół sieci aniołów biznesu, które w większości zostały sfinansowane przez Program Operacyjny Innowacyjna Gospodarka, realizowany w latach 2007–2013 (Wieczyński, Jura, Bijas, Dąbrowska 2012).

W ujęciu globalnym skala inwestycji aniołów biznesu jest praktycznie niemieierzalna. Należy tu zwrócić uwagę na fakt, że anioły biznesu to nie tylko inwestorzy, których skupiają sieci, ale także grono niezrzeszonych inwestorów, którym własne doświadczenie i kontakty wystarczają do pozyskania ciekawych przedsięwzięć inwestycyjnych, a o których nic nie wiadomo, dopóki projekt nie stanie się widoczny na rynku. Aniołowie biznesu w Polsce to najczęściej mężczyźni w wieku od 35 do 65 lat, którzy posiadają wykształcenie wyższe, wysokie wartości aktywów, a w ich portfel inwestycyjny obejmuje 2–5 spółek, w które inwestują średnio od 100 000 do 1 000 000 złotych, co stanowi ok. 15% aktywów netto. Incydentalne dane na temat rozmiarów rynku aniołów biznesu wskazują na to, iż jego znaczenie w zaspokajaniu obszarów luki kapitałowej nie jest wcale marginalne (wykres 8).

Wykres 8. Liczba aniołów biznesu w krajach europejskich

Źródło: opracowanie własne na podstawie danych EBAN 2014.

Największa liczba sieci aniołów biznesu (83) funkcjonuje we Francji (wykres 9). Polska uplasowała się w roku 2013 w połowie tego zestawienia z liczbą 4 sieci aniołów biznesu.

Wykres 9. Liczba sieci aniołów biznesu w krajach europejskich
Źródło: opracowanie własne na podstawie danych EBAN 2014.

W roku 2016 na terenie Rzeczypospolitej Polskiej znajdowało się 15 działających, regionalnych sieci aniołów biznesu, które zostały przedstawione w tabeli 3. Większość z sieci nie posiada osobowości prawnej i działa w ramach większej organizacji lub stowarzyszenia. Według szacunków Ministerstwa Gospodarki z każdą z sieci działa ok. 30 aniołów biznesu. W Polsce sieci aniołów biznesu poszukują projektów, których potrzeby na kapitał wahają się w granicach od 50 000 do 5 000 000 zł.

Tabela 3. Sieci aniołów biznesu w Polsce

Nazwa sieci	Miasto	Rok powstania
Business Angels Club	Warszawa, Bydgoszcz	2003
Lewiatan Business Angels	Warszawa	2005
Śląska Sieć Aniołów Biznesu Siliban	Katowice	2006
Sieci Inwestorów Prywatnych SATUS	Kraków	2006
Regionalna Sieć Inwestorów i Inwestycji Kapitałowych RESIK	Kraków	2007
Wschodnia Sieć Aniołów Biznesu	Lublin	2007
Sieć Aniołów Biznesu Amber	Szczecin	2009
Secus Wsparcie Biznesu	Poznań, Warszawa, Katowice, Kraków, Wrocław	2010
Ponadregionalna Sieć Aniołów Biznesu – Innowacja	Katowice, Warszawa, Wrocław, Białystok, Gorzów Wielkopolski, Zielona Góra	2010
Gildia Aniołów Biznesu	Łódź	2010
Studencka Sieć Aniołów Biznesu	Katowice, Warszawa, Wrocław, Białystok	2011
Platinum Investors	Gdynia, Warszawa	2012
Kobieca Sieć Aniołów Biznesu	Katowice, Warszawa, Wrocław	2012
Smart Business Angels	Warszawa	2013
Technology Investors Business Angels	Warszawa	2013

Źródło: opracowanie własne.

Z roku na rok rośnie liczba firm, które zostały zasilone finansowo przez business angels w krajach europejskich. Wyraźnym liderem jest tutaj Wielka Brytania, która ma na swoim koncie 535 zrealizowanych projektów (wykres 10).

Wykres 10. Liczba finansowanych przedsiębiorstw w krajach europejskich

Źródło: opracowanie własne na podstawie danych EBAN 2014.

Dzięki inwestycjom aniołów biznesu powstały nowe miejsca pracy (wykres 11). Liderem jest również Wielka Brytania, która odnotowała powstanie 2354 nowych miejsc pracy. Na tym tle Polska wypada błado z 233 nowymi etatami.

Wykres 11. Liczba utworzonych miejsc pracy w krajach europejskich

Źródło: opracowanie własne na podstawie danych EBAN 2014.

Inwestycje aniołów biznesu zostały zrealizowane w Wielkiej Brytanii na kwotę 84,4 mln euro, natomiast polski rynek aniołów biznesu odnotował inwestycje o wartości 6,6 mln euro (wykres 12).

Wykres 12. Łączna suma inwestycji aniołów biznesu w krajach europejskich w mln euro

Źródło: opracowanie własne na podstawie danych EBAN 2014.

Średnia suma inwestycji przypadająca na polskiego anioła biznesu wynosi 41 125 euro (wykres 13) i jest porównywalna do Grecji i Norwegii. Najlepszy wynik odnotowała Rosja z kwotą 189 773 euro. Mimo że Francję charakteryzuje duży potencjał rynku business angels, to kwota ta wynosi tylko 9502 euro.

Wykres 13. Średnia suma inwestycji przypadająca na anioła biznesu w krajach europejskich w euro

Źródło: opracowanie własne na podstawie danych EBAN 2014.

Na wykresie 14 przedstawiono średnią sumę inwestycji przypadającą na sieć aniołów biznesu. I tutaj pierwsze miejsce zajmuje Estonia (4,7 mln euro), a ostatnie Francja (0,5 mln euro). Na polską sieć przypada średnia kwota 1,6 mln euro.

Inwestorzy indywidualni business angels odgrywają znaczącą rolę w finansowaniu rozwoju europejskiej gospodarki. Istnieje potrzeba zwiększenia ich udziału w stymulowaniu rozwoju start-upów w Polsce, które wpływają na wzrost innowacyjności całej gospodarki.

Wykres 14. Średnia suma inwestycji przypadająca na sieć aniołów biznesu w krajach europejskich w mln euro

Źródło: opracowanie własne na podstawie danych EBAN 2014.

5. Podsumowanie

Aniołowie biznesu pełnią bardzo ważną rolę na rynku kapitału ryzyka. Aktywnie oddziałują na zmniejszenie luki kapitałowej występującej w potrzebach start-upów. Zapewniają dostęp do kapitału nowym, innowacyjnym firmom, bez którego nie mogłyby funkcjonować i rozwijać się. Business angels stanowią więc kluczowy element rozwoju przedsiębiorstw, stymulując rozwój sektora małych i średnich firm. Dlatego należy tworzyć zachęty fiskalne dla potencjalnych inwestorów i zwiększyć poziom wiedzy z zakresu finansów i przedsiębiorczości. Przełoży się to na wzrost realizowanych przez anioły biznesu inwestycji i znaczny wzrost innowacyjności polskiej gospodarki.

Bibliografia

- Bosma N., Wennekers S., Amoros J.E. (2012), *Global Entrepreneurship Monitor 2011 Extended Report: Entrepreneurship and Entrepreneurial Employees Across the Globe*, London, GERA.
- European Business Angels Network, Statistic Compendium EBAN (2014), <http://www.eban.org/wp-content/uploads/2014/09/13.-Statistics-Compendium-2014.pdf>
- Global Entrepreneurship Monitor (2011–2014).
- Global Entrepreneurship Monitor – Polska (2014), Raport z badania.
- Michalski E., Piocha S. (red.) (2008), *Instytucjonalne i rynkowe uwarunkowania rozwoju małych i średnich przedsiębiorstw w Polsce*, Polskie Towarzystwo Ekonomiczne, Koszalin.

- Piekunko-Mantiuk I. (2014), *Aniołowie biznesu i ich rola w finansowaniu startupów*, *Ekonomia i Zarządzanie*, Nr 4(6).
- Porter M.E., Sachs J.D., Mc Arthur J.W. (2002), *Executive Summary: Competitiveness and Stages of Economic Development*, [in:] M.E. Porter, J.D. Sachs, J.W. Mc Arthur, K. Schwab (red.), *The Global Competitiveness Report 2001–2002*, Oxford University Press, New York.
- Smus T.R. (2014), *Finansowanie start-upów w Polsce*, *Zeszyty Naukowe Uczelni Vistula*, 35.
- Strzelczyk D. (2015), *Mam pomysł na biznes i potrzebuję kapitału na start*, <http://start-upacademy.pl/pomysl-na-biznes-kapital-na-start>
- Symanowicz C. (2014), *Start-up versus corporate: which one's for you?*, <http://colettesymanowicz.com/2014/07/09/start-up-versus-corporate-which-ones-for-you>
- Tamowicz P. (2007), *Business angels. Pomocna dłoń kapitału*, Polska Agencja Rozwoju Przedsiębiorczości, Gdańsk.
- Wieczyński P., Jura P., Bijas A., Dąbrowska E. (2012), *Bariery w rozwoju rynku aniołów biznesu w Polsce*, http://www.finansedlainnowacji.pl/wpcontent/uploads/2012/08/Bariery_w_rozwoju_rynku_anioLOW_biznesu_w_Polsce_WEB.pdf

BUSINESS ANGELS JAKO ALTERNATYWNE ŹRÓDŁO FINANSOWANIA START-UPÓW

Streszczenie

Podmioty gospodarcze jako element każdego modelu gospodarki są bardzo istotne z punktu widzenia funkcjonowania każdego systemu ekonomicznego na świecie. Stan gospodarki jest bowiem silnie zależny od dynamicznego rozwoju sektora przedsiębiorczości. Zależność ta zachodzi na wszystkich etapach rozwoju gospodarczego, może ona jednak przybierać różne nasilenie i charakter.

W Polsce, podobnie jak na całym świecie, powstaje wiele nowych przedsiębiorstw. Główną barierą ich rozwoju w początkowej fazie jest niewątpliwie brak kapitału. Wdrożenie i realizacja obiecujących pomysłów jest bardzo często niemożliwa z powodu braku funduszy. Dlatego też celem niniejszego artykułu jest ocena roli aniołów biznesu w finansowaniu przedsiębiorstw w załążkowej lub początkowej fazie rozwoju.

Aniołowie biznesu pełnią bardzo ważną rolę na rynku kapitału ryzyka. Aktywnie oddziałują na zmniejszenie luki kapitałowej występującej w potrzebach start-upów. Zapewniają dostęp do kapitału nowym, innowacyjnym firmom, bez którego nie mogłyby funkcjonować i rozwijać się. Business angels stanowią więc kluczowy element rozwoju przedsiębiorstw, stymulując rozwój sektora małych i średnich firm. Dlatego należy tworzyć zachęty fiskalne dla potencjalnych inwestorów i zwiększyć poziom wiedzy z zakresu finansów i przedsiębiorczości. Przełoży się to na wzrost realizowanych przez anioły biznesu inwestycji i znaczny wzrost innowacyjności polskiej gospodarki.

Słowa kluczowe: anioł biznesu, sieć aniołów biznesu, finansowanie start-upów

BUSINESS ANGELS AS AN ALTERNATIVE SOURCE OF FINANCING START-UPS

Summary

Business entities which are element of every economy model are crucial for functioning of all economical systems in the world. Economy condition is strongly dependent on development of entrepreneurial sector. That dependence takes place on all stages of economic development, however it can differ in intensity and its nature. In Poland just as in the whole world, a lot of new

companies are being created. Their main development barrier in the early stage surely is lack of capital. Implementation and realization promising ideas is very often impossible due to funds shortage. That is why the purpose of this article is to evaluate the function of business angels in financing start-ups.

Business angels are vital part of venture capital market. They actively affect it by decreasing money scarcity in start-ups needs. They provide access to capital for new, innovative firms without which they could not operate and develop. Business angels are the key element in enterprise development at an early age of its life, stimulating growth of small and medium firms sector. Therefore, fiscal incentives should be created for potential investors and to increase knowledge level in finance and entrepreneurship fields. It will have influence on increase of executed investments and significant rise of innovativeness of polish economy.

Keywords: business angel, business angels network, start-up financing