EWELINA BEZZUBIK*

ŹRÓDŁA FINANSOWANIA PROCESÓW INNOWACYJNYCH W POLSCE

Wstęp

We współczesnym świecie na międzynarodowej scenie z sukcesem funkcjonować mogą tylko przedsiębiorstwa innowacyjne, z dużym udziałem wysokich technologii, zarządzane w sposób umożliwiający ekspansję na zewnątrz. Rozwój sektora przedsiębiorstw innowacyjnych jest dla polskiej gospodarki kluczowy, głównie ze względu na znaczącą rolę, jaką pełnią firmy w tworzeniu PKB i nowych miejsc pracy. Aby osiągnąć przewagę konkurencyjną w wymiarze globalnym, konieczna jest intensyfikacja wdrażania innowacyjnych projektów.

Każdy proces innowacyjny, bez względu na to przez kogo jest podejmowany i w jakim zakresie, związany jest z nakładami kapitałowymi. Źródeł pozyskania środków finansowych jest wiele, zależą one głównie od wielkości firmy, formy własności oraz sytuacji w jej otoczeniu zewnętrznym. Możliwość pozyskania finansowania wiąże się z rodzajem realizowanego przedsięwzięcia, jak i etapem jego zaawansowania.

Podstawowym problemem rozwoju innowacji w Polsce jest istnienie bariery finansowej. Wynika ona z faktu, iż wdrażanie innowacji wymaga poniesienia wysokich kosztów. Większość przedsiębiorstw, szczególnie z sektora małych i średnich przedsiębiorstw, nie dysponuje własnym kapitałem, który mogłyby przeznaczyć na finansowanie ryzykownych przedsięwzięć.

Celem niniejszego opracowania jest przedstawienie istoty innowacji oraz ukazanie głównych źródeł finansowania procesów innowacyjnych w Polsce, ze szczególnym uwzględnieniem perspektywy 2020 roku.

1. Pojęcie innowacji

Pojęcie innowacji wywodzi się z łacińskiego słowa *innovation* i oznacza odnowienie, odnowę. Uważa się za nie nowe i lepsze niż dotychczas stosowane przez ludzi rozwiązania, które mają wpływ na

* Doktorantka, Wydział Ekonomii i Zarządzania, Uniwersytet w Białymstoku.

społeczno-ekonomiczne warunki życia. Innowacje powstają i są wdrażane w zasadzie od początku istnienia ludzkości. Mogą być oceniane jako nowe rozwiązania w odniesieniu do przedsiębiorstwa, gospodarki regionu lub kraju¹.

Za ojca definicji innowacji uważa się J. A. Schumpetera. Według niego innowacje należy definiować jako „wprowadzenie nowych produktów, nowych metod produkcji, znalezienie nowych rynków, zdobycie nowych źródeł surowców oraz wprowadzenie nowej organizacji”². W klasycznym znaczeniu innowacja to coś, czego dotychczas nie było, coś, co ma zupełnie nową technologię. Najogólniej ujmując, przez pojęcie innowacji możemy rozumieć zmiany, które dokonywane są celowo i polegają na zastępowaniu dotychczasowych stanów innymi, ocenianymi pozytywnie w świetle przyjętych kryteriów³.

W literaturze ekonomicznej można spotkać się z dwojakim ujęciem definicji innowacji: jako procesu lub jako rezultatu jego wykonania. Przez procesowe ujęcie innowacje rozumiemy wszelkie procesy twórczego myślenia, zmierzające do zastosowania i użytkowania ulepszonych rozwiązań w technice, technologii, organizacji i życiu społecznym. Innowacja jako rezultat odnosi się natomiast do jakiegokolwiek dobra, usługi lub pomysłu, który jest postrzegany jako nowy⁴.

Proces innowacji określany jest jako dynamiczny ciąg powtarzających się czynności – od powstania pomysłu na innowację, opracowania go, wdrożenia, promocji i sprzedaży na rynku, po dyfuzję oraz dalszy rozwój w czasie. Jest to proces uczenia się, podczas którego zachodzą wzajemne interakcje oraz kształtowane są relacje pomiędzy pracownikami przedsiębiorstwa a jego partnerami⁵. Termin „innowacje” możemy rozumieć bardzo szeroko, ponieważ odnosi się do każdej sfery życia, począwszy od nowych rozwiązań dotyczących gospodarki, czy społeczeństwa, a skończywszy na nowych prądach myślowych i kulturowych.

¹ M. Dolińska, *Innowacje w gospodarce opartej na wiedzy*, Polskie Wydawnictwo Ekonomiczne, Warszawa 2010, s. 13.

² J. A. Schumpeter, *Teoria rozwoju gospodarczego*, PWE, Warszawa 1999.

³ E. Weiss, *Pozyskiwanie środków unijnych przez przedsiębiorstwa innowacyjne. Podejście procesowe*, Wyd. C. H. Beck, Warszawa 2011, s. 62.

⁴ M. Dolińska, *Innowacje w gospodarce ...*, op. cit., s. 13.

⁵ Tamże, s. 14.

Zgodnie z Podręcznikiem Oslo⁶ innowacje możemy podzielić na cztery rodzaje, mianowicie:

- innowacja produktowa (*product innovation*) – to wprowadzenie nowego lub znacząco ulepszanego wyrobu bądź usługi. Zalicza się tu znaczące udoskonalenie w zakresie cech lub zastosowań pod względem specyfik technicznych, komponentów i materiałów, wbudowanego oprogramowania, łatwości obsługi lub innych cech funkcjonalnych,
- innowacja procesowa (*process innovation*) – to wdrożenie nowej lub znacząco udoskonalonej metody produkcji lub dostawy, w zakresie technologii, urządzeń oraz/lub oprogramowania. Innowacje w tym obrębie mogą mieć na celu obniżenie kosztów jednostkowych produkcji lub dostawy, podniesienie jakości, produkcję lub dostarczenie nowych lub znacząco ulepszonych produktów,
- innowacja marketingowa (*marketing innovation*) – to wdrożenie nowej metody marketingowej, która wiąże się ze znaczącymi zmianami w projekcie/konstrukcji produktu lub w opakowaniu, dystrybucji, promocji bądź też strategii cenowej. Celem innowacji marketingowej jest lepsze zaspokojenie potrzeb klientów, otwarcie nowych rynków zbytu lub nowe pozycjonowanie produktu firmy na rynku dla zwiększenia sprzedaży,
- innowacja organizacyjna (*organisational innovation*) – to wdrożenie nowej metody organizacyjnej w przyjętych przez firmę zasadach działania, w organizacji miejsca pracy lub w stosunkach z otoczeniem. Celem innowacji organizacyjnych może być osiągnięcie lepszych wyników poprzez redukcję kosztów administracyjnych lub kosztów transakcyjnych, podniesienie poziomu zadowolenia z pracy, zwiększenie wydajności pracy, uzyskanie dostępu do aktywów niebędących przedmiotem wymiany handlowej (takich jak nieskodyfikowana wiedza zewnętrzna), czy obniżenie kosztów dostaw.

Christopher Freeman twierdzi, iż z upływem czasu zmienia się struktura innowacji na świecie⁷. Rzeczywiście, śledząc rozwój innowacji z perspektywy czasu można zauważyć, iż w pierwszej połowie XX wieku większość innowacji stanowiły innowacje

⁶ OECD i Eurostat, *Podręcznik Oslo. Zasady gromadzenia i interpretacji danych dotyczących innowacji*, Ministerstwo Nauki i Szkolnictwa Wyższego, Departament Strategii i Rozwoju Nauki, wydanie polskie, wyd. III, Warszawa 2008.

⁷ C. Freeman, *The economics of industrial innovation*, Pinter, London 1982.

produktowe, a w drugiej połowie XX wieku widać było wyraźny wzrost innowacji procesowych.

2. Źródła finansowania innowacji

Analizując źródła finansowania procesów innowacyjnych, można przyporządkować je do poszczególnych faz rozwoju firmy. Możliwości stosowania poszczególnych źródeł przedstawia rysunek 1.

Rysunek 1. Fazy rozwoju projektu innowacyjnego a główne źródła finansowania

Źródło: P. Głodek, M. Gołębiowski, *Finansowanie innowacji w małych i średnich przedsiębiorstwach*, Stowarzyszenie Organizatorów Ośrodków Innowacji i Przedsiębiorczości w Polsce, Warszawa 2006, s.11.

W fazie zasiewu, czyli początkowym etapie powstawania innowacji, korzysta się głównie ze środków własnych firmy i ich właścicieli, jak i pożyczek od rodziny i przyjaciół. Są to jednak ograniczone i zwykle niewystarczające zasoby. Na pewnym poziomie zaawansowania projektu istnieje możliwość pozyskania finansowania zewnętrznego, głównie poprzez wsparcie ze strony aniołów biznesu, funduszy *seed* oraz funduszy *venture capital*. Dla wdrożonego już projektu innowacyjnego opartego na nowych rozwiązaniach technologicznych potencjalnym źródłem finansowania mogą być przedsiębiorstwa przemysłowe. Przy zaawansowanych projektach

innowacyjnych istnieje możliwość uzyskania środków z sektora bankowego. Banki jednak niechętnie finansują niepewne i ryzykowne inwestycje, dlatego też często wymagają spełnienia wielu kryteriów w celu uzyskania pozytywnej decyzji kredytowej. W przypadku wdrożonych i mocno zaawansowanych projektów innowacyjnych pojawia się możliwość wykorzystania instrumentów rynku kapitałowego. Podstawową barierę dostępu do tego źródła stanowi wielkość dokonywanych tam operacji finansowych. Na każdym etapie rozwoju projektu innowacyjnego można natomiast korzystać ze środków publicznych i parapublicznych, których głównym celem jest wspieranie działalności innowacyjnej⁸. Poniżej omówione zostaną główne źródła finansowania procesów innowacyjnych z których korzystają polscy przedsiębiorcy, wraz z praktycznymi przykładami ich wykorzystania.

2.1. Venture Capital

Fundusze *venture capital* są to wyspecjalizowane firmy zajmujące się inwestowaniem w przedsiębiorstwa charakteryzujące się wysokim ryzykiem, ale jednocześnie umożliwiające osiągnięcie bardzo wysokiej stopy zwrotu z zainwestowanego kapitału⁹. Finansują one głównie inwestycje dokonywane we wczesnych stadiach rozwoju przedsiębiorstw, służące uruchomieniu przedsiębiorstwa lub jego ekspansji. Jest to ważne źródło finansowania inwestycji dla firm o dużym potencjale wzrostu (szczególnie w obszarze nowych technologii) oraz przewadze konkurencyjnej (innowacyjny produkt lub usługa, wiedza), gwarantujące sukces rynkowy. *Venture capital* to finansowanie o charakterze średnio- lub długoterminowym. Środki funduszy inwestowane są na ogół na okres od 2 do 10 lat, w zależności od rodzaju firmy. Fundusze dostarczane są przez inwestorów, duże przedsiębiorstwa lub profesjonalne firmy inwestycyjne. W momencie ustabilizowania się pozycji rynkowej, *venture capital* odsprzedaże posiadane udziały. Atutem tej formy finansowania procesów innowacyjnych jest fakt, iż jest to kapitał aktywny, któremu zależy na sukcesie inwestycji. Obecność w radzie nadzorczej lub zarządzie firmy przedstawiciela funduszu daje dostęp do nowych technik zarządzania,

⁸ P. Głodek, M. Gołębiowski, *Finansowanie innowacji w małych i średnich przedsiębiorstwach*, Stowarzyszenie Organizatorów Ośrodków Innowacji i Przedsiębiorczości w Polsce, Warszawa 2006, s.11.

⁹ A. Sosnowska, K. Poznańska, S. Łobejko, J. Brdulak, K. Chinowska, *Systemy wspierania innowacji i transferu technologii w krajach Unii Europejskiej i w Polsce*, Wyd. Instytut Technologii Eksploatacji, Warszawa 2003, s.107.

jednak wiąże się z pewną utratą kontroli nad firmą. Jest to niezbędny koszt pozyskania tego typu finansowania.

Przykładem pokazującym sukces wykorzystania finansowania z funduszy *venture capital* jest LUKAS Bank (obecnie *Credit Agricole*). Początki jego działalności sięgają 1991 roku, kiedy to we Wrocławiu założona została spółka Lukas Sp. z o.o. Początkowo zajmowała się ona dystrybucją sprzętu RTV w niewielkiej sieci punktów detalicznych. Po roku czasu zajęła się obsługą sprzedaży ratalnej. W maju 1997 roku, w celu poszerzenia oferty, rozbudowania sieci placówek oraz dokonania ekspansji na nowe rynki, wspólnicy postanowili skorzystać z funduszy *venture capital*: *Polish Private Equity Found I i II*, zarządzanych przez *Enterprise Investors*. W zamian za 15 mln dolarów i wsparcie w realizacji strategii spółki LUKAS S.A., objęły one 28 % udziałów. W przeciągu 4 lat spółka umocniła swoją pozycję, osiągając blisko 30 % udziału w rynku. W 2002 roku zysk grupy LUKAS wyniósł 102,96 mln zł, a w kwietniu 2002 roku została otwarta setna placówka LUKAS Banku w Polsce¹⁰. Od 23 września 2011 roku LUKAS Bank S.A. działa pod nazwą międzynarodowej marki *Credit Agricole*.

Do polskich funduszy *venture capital*, z których mogą korzystać firmy zalicza się, m.in. *Nova Polonia Private Equity Found LLC*, którego jednym z wiodących projektów inwestycyjnych jest Centrum Filmowe Helios SA, czy *bmp Polska Sp. z o.o.*, finansująca firmę Bankier.pl SA¹¹.

2.2. Anioły Biznesu

Określenie „anioły biznesu” (*business angels*) odnosi się do indywidualnych inwestorów, dysponujących wolnym kapitałem, którzy chcą zainwestować w przedsiębiorstwa o dużym potencjale wzrostu. Inwestorami są zwykle przedsiębiorcy na tzw. biznesowej emeryturze. Są to osoby posiadające duże doświadczenie biznesowe, liczne kontakty, a także ustabilizowaną sytuację finansową, które zainteresowane są wspieraniem młodych przedsiębiorców, niekoniecznie w celu osiągnięcia zysku. Anioły biznesu często kierują się takimi pobudkami, jak możliwość przekazania własnych doświadczeń i wiedzy, chęć uczestniczenia w procesie rozwoju gospodarki, czy też chęć nawiązania nowych kontaktów biznesowych.

¹⁰ K. Sobańska, P. Sieradzan, *Inwestycje private equity/venture capital*, Key Text, Warszawa 2004, s. 395–397.

¹¹ P. Tamowicz, P. Rot, *Informator Fundusze Venture Capital w Polsce*, Polska Agencja Rozwoju Przedsiębiorczości, Warszawa 2002.

Oprócz środków pieniężnych, aniołowie biznesu zapewniają firmie pomoc w zarządzaniu, kształtowaniu struktury organizacyjnej, tworzeniu i realizacji planów strategicznych¹². Zdarza się, że anioły biznesu łączą się ze sobą, tworząc sieci *business angels*. Są to organizacje tworzące platformę, w ramach której przedsiębiorca szukający finansowania dla swojego projektu ma szansę znaleźć anioła biznesu, który wesprze go kapitałowo. W Polsce pierwsza taka sieć powstała w 2003 roku. Polskie Stowarzyszenie Aniołów Biznesu PolBAN (2003), jak i Polska Konferencja Pracodawców Prywatnych Lewiatan (2005) są członkami Europejskiej Sieci Aniołów Biznesu EBAN. Projekt utworzenia sieci aniołów biznesu w Polsce częściowo finansowany był ze środków Europejskiego Funduszu Rozwoju Regionalnego¹³.

2.3. Fundusze pożyczkowe i fundusze poręczeń kredytowych

Zarówno fundusze pożyczkowe, jak i fundusze poręczeń kredytowych to instytucje skierowane na finansowanie inwestycji, które mają szansę szybko generować przychody przeznaczone na spłatę pożyczki. Istnieje możliwość skorzystania z obu form wsparcia jednocześnie wymogi stawiane przedsiębiorcom mogą stanowić znaczne utrudnienie w ich pozyskaniu. Fundusze pożyczkowe to nienastawione na zys jednostki parabankowe, które mają za zadanie wspierać rozwój społeczno-gospodarczy regionu poprzez finansowanie nowych podmiotów gospodarczych. Pomoc świadczona jest w postaci preferencyjnych pożyczek. Fundusze poręczeń kredytowych świadczą natomiast pomoc finansową w formie poręczeń, głównie dla firm mających problem ze skompletowaniem wymaganych w ramach procedury kredytowej zabezpieczeń. Pierwsze fundusze poręczeniowe powstały w Polsce w pierwszej połowie lat 90. Finansowane były ze środków PHARE w ramach Programu Inicjatyw Lokalnych. Kapitały funduszy poręczeniowych na koniec grudnia 2010 r. wynosiły 992 mln zł, a więc aż o 291 mln zł więcej niż w 2009 roku. Głównym źródłem wzrostu kapitałów były środki przekazywane w ramach regionalnych programów operacyjnych. Wartość kapitałów poręczeniowych w latach 1999–2010 prezentuje rysunek 2.

¹² H. Waniak-Michalak, *Aniołowie biznesu – alternatywne źródło kapitału dla przedsiębiorców*, EuroInfo, nr 10(80), październik 2005, s.12–15.

¹³ H. Waniak-Michalak, *Pozabankowe źródła finansowania małych i średnich przedsiębiorstw: fundusze pożyczkowe, fundusze doręczeniowe, rynek venture capital*, Wolters Kluwer, Warszawa 2007, s.168.

Rysunek 2. Kapitał funduszy poręczeniowych (w tys. zł na koniec roku)

Źródło: *Raport o stanie funduszy poręczeniowych w Polsce – stan na dzień 31.12.2010*, Krajowe Stowarzyszenie Funduszy Poręczeniowych, Warszawa, sierpień 2011.

2.4. Kredyty bankowe i kredyty technologiczne

Kredyty bankowe to kolejna forma pozyskania kapitału obcego, wymagająca jednak spełnienia szeregu warunków. Posiadanie zdolności kredytowej, wysokich zabezpieczeń, jak i konieczność terminowych spłat – to tylko niektóre wymogi stawiane przedsiębiorcom przez banki. Dodatkowo, w przypadku działalności innowacyjnej, niezbędne jest przedstawienie planowanych przepływów pieniężnych¹⁴. Specjalnym produktem oferowanym przez Bank Gospodarstwa Krajowego jest kredyt technologiczny, który utworzony został ze środków budżetowych na mocy ustawy o niektórych formach wspierania działalności innowacyjnej. Kredyt ten może zostać przeznaczony na zakup nowej technologii, jej wdrożenie i uruchomienie, dzięki czemu powstanie nowy bądź też zmodernizowany produkt lub usługa¹⁵. W ramach przeprowadzonego w dniach 6–7 grudnia 2011 roku naboru do BGK wpłynęła rekordowa liczba 628 wniosków o łącznej wnioskowanej kwocie dofinansowania wynoszącej ponad 1,6 mld zł¹⁶. Świadczy to o rosnącym

¹⁴ A. Lewandowska, *Możliwości finansowania rozwoju nowych strategii biznesu ze środków krajowych i unijnych*, „e-Finanse”, 3(2007).

¹⁵ W. Pelka, *Finansowe uwarunkowania rozwoju innowacji w Polsce*, s.16, www.institut.info/IIIkonf/referaty/3d2/artikul-Wpelka.pdf, dostęp na maj 2012).

¹⁶ www.bgk.com.pl, dostęp na maj 2012.

zainteresowaniu przedsiębiorców uzyskaniem finansowania na realizację procesów innowacyjnych.

2.5. Fundusze strukturalne Unii Europejskiej w perspektywie 2007–2013

Źródłem finansowania procesów innowacyjnych w obecnej perspektywie finansowej jest przede wszystkim Program Operacyjny Innowacyjna Gospodarka. Cały budżet programu skierowany jest na finansowanie innowacyjnych przedsięwzięć, zmierzających do powstania nowego lub znacznie ulepszanego produktu (towaru lub usługi), procesu, metody marketingowej lub nowej organizacji w praktyce biznesowej, miejscu pracy i w stosunkach zewnętrznych. Dodatkowo przedsiębiorstwa mogą korzystać z licznych inicjatyw w ramach 16 Regionalnych Programów Operacyjnych, a mieszkańcy wschodnich terenów Polski również z Programu Operacyjnego Rozwój Polski Wschodniej.

Regionalne systemy innowacji to kolejne działanie, którego beneficjentami mogą być przedsiębiorcy. Wiele celów opisanych w RSI jest jednakowych dla wszystkich województw. Głównym ich zadaniem jest stworzenie warunków do transferu wiedzy i rozwoju potencjału innowacyjnego w regionie. Realizacja celów osiągana jest poprzez propagowanie i upowszechnianie praktyk innowacyjnych wśród przedsiębiorców i instytucji publicznych, komercjalizację wynalazków, transfer wiedzy pomiędzy przedsiębiorstwami a absolwentami szkół wyższych i sektorem nauki, prowadzący do współpracy ośrodków badawczo-rozwojowych z otoczeniem biznesu, a także wsparcie finansowe wdrażania innowacji w sektorze MSP oraz wsparcie rozwoju klastrów.

3. Źródła finansowania w perspektywie 2020

Prace nad perspektywą finansową na lata 2014–2020 rozpoczęły się już w połowie roku 2011¹⁷. Pierwszy ich etap polegał na prowadzeniu negocjacji prowadzonych przez Polskę w ramach prezydencji w Radzie Unii Europejskiej oraz na zdefiniowaniu interesów poszczególnych państw członkowskich w celu dopasowania odpowiedniej wysokości funduszy. Dyskusje prowadzone są, m. in. nad priorytetami, rozmiarem wydatków oraz nad nowymi zasobami własnymi. Przewodniczący Komisji Budżetu PE, Alain Lamassoure

¹⁷ www.europarl.europa.eu/pl, dostęp na maj 2012.

twierdzi, że w nowym budżecie konieczne są radykalne reformy¹⁸ dotyczące, m. in. nowych źródeł finansowania, takich jak innowacyjne podatki. Unia Europejska nie może sobie jednak na to pozwolić, jeśli zamierza w końcu doprowadzić do zwiększenia innowacji, szumnie zapowiadanego w strategii lizbońskiej, a obecnie w strategii Europa 2020. W obecnej sytuacji gospodarczej innowacje są ważniejsze niż kiedykolwiek wcześniej. Problemy związane ze zmianami klimatu, energią, bezpieczeństwem, zdrowiem i starzeniem się społeczeństwa można rozwiązać tylko za pomocą nowych, innowacyjnych metod. We współczesnym świecie, ciągle mamy do czynienia ze zmianami, również w kwestii innowacji. Dlatego też w ramach strategii Europa 2020 Komisja przygotowała projekt dotyczący ustanowienia unii innowacji. Inicjatywa ta koncentruje się na innowacjach, które przyczynią się do rozwiązania najważniejszych wyzwań społecznych, określonych w strategii Europa 2020. Do głównych celów inicjatywy możemy zaliczyć: wzmocnienie bazy wiedzy w Europie, realizację pomysłów na innowacje produktowe poprzez ułatwienie innowacyjnym firmom dostępu do finansowania, zlikwidowanie dysproporcji społeczno-geograficznych, czy też gromadzenie zasobów na przełomowe projekty¹⁹.

Podsumowanie

Analizując sytuację na polskim rynku, niewątpliwie można stwierdzić, iż świadomość przedsiębiorców dotycząca możliwych źródeł uzyskania funduszy na działalność innowacyjną jest wciąż niewystarczająca. Wprawdzie rośnie ona z roku na rok, co widać chociażby w danych prezentujących wykorzystanie możliwych źródeł finansowania, to jednak ciągle mamy do czynienia z niskim potencjałem innowacyjnym małych i średnich przedsiębiorstw. Zarówno kapitał prywatny, jak i publiczny dają ogromne możliwości na uzyskanie wsparcia, tak w początkowym etapie działalności firmy, jak i w przypadku zaawansowanego już procesu innowacyjnego. Skutkiem niewykorzystania możliwości uzyskania finansowania innowacji jest niewystarczająca ilość nowych, w pełni innowacyjnych technologii, produktów i usług tworzonych w Polsce, które byłyby w stanie podnieść konkurencyjność i dochodowość gospodarki na rynku światowym. Znacznie częściej spotykamy się z przeniesieniem i adaptacją wzorców już funkcjonujących. Dlatego też bardzo duże

¹⁸ www.europarl.europa.eu/pl, dostęp na maj 2012.

¹⁹ <http://ec.europa.eu>, dostęp na maj 2012.

znaczenie ma promowanie wiedzy na temat możliwych źródeł finansowania procesów innowacyjnych zarówno wśród potencjalnych inwestorów, jak i przedsiębiorców poszukujących kapitału na rozwój działalności.

Bibliografia

1. Dolińska M., *Innowacje w gospodarce opartej na wiedzy*, Polskie Wydawnictwo Ekonomiczne, Warszawa 2010.
2. Freeman C., *The economics of industrial innovation*, Pinter, London 1982.
3. Głodek P., Gołębiowski M., *Finansowanie innowacji w małych i średnich przedsiębiorstwach*, Stowarzyszenie Organizatorów Ośrodków Innowacji i Przedsiębiorczości w Polsce, Warszawa 2006.
4. Lewandowska A., *Możliwości finansowania rozwoju nowych strategii biznesu ze środków krajowych i unijnych*, „e-Finanse”, 3(2007).
5. OECD i Eurostat, *Podręcznik Oslo. Zasady gromadzenia i interpretacji danych dotyczących innowacji*, Ministerstwo Nauki i Szkolnictwa Wyższego, Departament Strategii i Rozwoju Nauki, wydanie polskie, wyd. III, Warszawa 2008.
6. Pełka W., *Finansowe uwarunkowania rozwoju innowacji w Polsce*, www.institut.info/IIIkonf/referaty/3d2/artikul-Wpelka.pdf.
7. *Raport o stanie funduszy poręczeniowych w Polsce – stan na dzień 31.12.2010*, Krajowe Stowarzyszenie Funduszy Poręczeniowych, Warszawa, sierpień 2011.
8. Schumpeter J. A., *Teoria rozwoju gospodarczego*, PWE, Warszawa 1999.
9. Sobańska K., Sieradzan P., *Inwestycje private equity/venture capital*, Key Text, Warszawa 2004.
10. Sosnowska A., Poznańska K., Łobejko S., Brdulak J., Chinowska K., *Systemy wspierania innowacji i transferu technologii w krajach Unii Europejskiej i w Polsce*, Wyd. Instytut Technologii Eksploatacji, Warszawa 2003.
11. Tamowicz P., Rot P., *Informator Fundusze Venture Capital w Polsce*, Polska Agencja Rozwoju Przedsiębiorczości, Warszawa 2002.
12. Waniak-Michalak H., *Pozabankowe źródła finansowania małych i średnich przedsiębiorstw: fundusze pożyczkowe, fundusze doręczeniowe, rynek venture capital*, Wolters Kluwer, Warszawa 2007.

13. Waniak-Michalak H., *Aniołowie biznesu – alternatywne źródło kapitału dla przedsiębiorców*, EuroInfo, nr 10(80), październik 2005.
14. Weiss E., *Pozyskiwanie środków unijnych przez przedsiębiorstwa innowacyjne. Podejście procesowe*, Wyd. C. H. Beck, Warszawa 2011.

Strony internetowe

1. <http://ec.europa.eu>.
2. www.europarl.europa.eu/pl.
3. www.bgk.com.pl.

Streszczenie

Obecnie tylko innowacyjne firmy mogą zaistnieć na rynku międzynarodowym. Charakteryzuje je zaawansowanie technologiczne i zdolność do ekspansji wprzód. Każdy innowacyjny projekt, niezależnie od tego kto go podejmuje, wiąże się z nakładami kapitałowymi. Pozyskanie finansowania dla projektów innowacyjnych stanowi duże wyzwanie, przed jakim stoją przedsiębiorcy. Niemniej do ich dyspozycji pozostaje wiele źródeł finansowania innowacji, takich jak fundusze Unii Europejskiej, venture capital, aniołowie biznesu, kapitał zaangażowany, pożyczki na innowacje i technologie, i inne.

Celem artykułu jest zaprezentowanie znaczenia innowacji i wskazanie na główne źródła ich finansowania w Polsce, ze szczególnym uwzględnieniem perspektywy 2020 roku.

Summary

SOURCES OF FUNDING INNOVATION PROCESSES IN POLAND

In today's world, only innovative companies can exist on the international market. These are characterized by a large proportion of high technology-driven investments and are managed to expand outward. Each innovative project, no matter who takes it, is associated with a large capital expenditure. Obtaining the necessary resources is one of the most serious problems, which entrepreneurs face. However, there are many available sources of financing innovations, such as the European Union funds, venture capital, business angels, seed capital, innovation and technology loans, and many others. The purpose of this paper is to present the essence of innovation and to illustrate the main sources of funding innovation processes in Poland, with a particular emphasis on the perspective of 2020 year.