



spinoff

PORADNIK PRZEDSIĘBIORCZYCH
NAUKOWCÓW

ProRegio
fundacja

NR 1/2011
EGZEMPLARZ BEZPŁATNY

ANIOŁ I BIZNES

**FUNDAMENT
DLA INWESTORÓW**

**VENTURE CAPITAL
DLA WSZYSTKICH?**





spinoff

PORADNIK PRZEDSIĘBIORCZYCH
NAUKOWCÓW

ProRegio

f u n d a c j a

PARTNEREM PROJEKTU JEST:



PATRONAT HONOROWY NAD PROJEKTEM SPRAWUJĄ:



POZnań*
*Miasto know-how

PATRONAT MEDIALNY NAD PROJEKTEM SPRAWUJĄ:



Wydawca:

Fundacja ProRegio
ul. 23 Lutego 7, 61-741 Poznań
tel. 61 855 05 28, tel./fax 61 855 05 29
e-mail: biuro@proregio.org.pl
www.proregio.org.pl

Redakcja: Anna Tomtas-Anders
Projekt graficzny: Wojciech Janicki



KAPITAŁ LUDZKI
NARODOWA STRATEGIA SPÓJNOŚCI

UNIA EUROPEJSKA
EUROPEJSKI
FUNDUSZ SPOŁECZNY



Projekt współfinansowany ze środków Unii Europejskiej w ramach Europejskiego Funduszu Społecznego



FOT. EWA BIELAŃCZYK/SLAWOMIR OBST

Drodzy Czytelnicy

Trzeci numer naszego biuletynu poświęcony jest finansowaniu przedsiębiorczości. Kapitał jest niezbędną podstawą rozwoju akademickiej firmy, a jego pozyskanie nie jest zadaniem łatwym. Benjamin Franklin pisał *jeśli chcesz się przekonać, ile są warte pieniądze, to spróbuj je od kogoś pożyczyć*. Zdanie to jest wciąż aktualne.

W numerze znajdują Państwo artykuły poświęcone najważniejszym źródłom finansowania przedsiębiorczości akademickiej, poczynając od funduszy venture capital i aniołów biznesu, przez fundusze europejskie, a na funduszach pożyczkowych oraz bankach kończąc. Nasz amerykański współpracownik wskazuje jak przygotować swoją firmę na potrzeby zaangażowania inwestora kapitałowego. Prezentujemy również przykład wsparcia funduszy strukturalnych pozwalających w tym wypadku na rozwijanie innowacyjnych rozwiązań naukowych oraz ich wdrażanie w przemyśle. Nasz kaliski partner przedstawia przeszło piętnastoletnie doświadczenia w zakresie udzielania pożyczek adresowanych do aktywnych przedsiębiorców.

W imieniu redakcji chciałbym podziękować wszystkim tym, którzy wspierają nas w dystrybucji biuletynu, a także osobom, które wypełniają dostępną na naszej stronie ankietę, pomagając w ten sposób kształtować treść biuletynu.

Zapraszam do lektury

Jakub Anders
Dyrektor Finansowy Fundacji ProRegio



- 4 Venture capital w Polsce** – wywiad z Marcinem Majewskim, Członkiem Zarządu funduszu BBI Seed Fund.
- 6 Miłość z rozsądkiem** – jak anioły biznesu wspierają innowacyjne przedsięwzięcia.
- 8 Fundusz Pożyczkowy w Kaliszu** – dobre praktyki finansowania przedsiębiorczości.
- 10 Przedsiębiorczy naukowiec w banku** – alternatywne źródła finansowania młodego przedsiębiorstwa.
- 12 „Uskrzydlające fundusze”** – współpraca nauki i biznesu przy wykorzystaniu środków europejskich.
- 14 Fundament dla inwestorów** – czyli jak przygotować firmę do wejścia inwestorów zewnętrznych.
- 15 FLESZ** – ważne wydarzenia z regionu.

Venture capital w Polsce



FOT. ARCHIWUM M. MAJEWSKIEGO

Marcin Majewski
– członek Zarządu
BBI Seed Fund Sp. z o.o.

Jak ocenia Pan rynek funduszy venture capital w naszym kraju? Czy luka kapitałowa między innowacyjnymi pomysłami a funduszami, które byłyby zainteresowane zainwestowaniem w proces ich urynkowania jest w naszym kraju duża? Czy może brakuje ciekawych pomysłów, które nadawałyby się do komercjalizacji?

Rynek funduszy venture capital w Polsce jest wciąż we wczesnej fazie rozwoju. Aby zniwelować lukę kapitałową dotyczącą projektów z sektora seed i start-up rozdzielane są środki unijne, które trafiają do podmiotów mających finansować i wspierać innowacyjne przedsięwzięcia. Z udziałem środków Krajowego Funduszu Kapitałowego powstały jak dotąd dwa fundusze, w tym nasz, a kolejne mają wkrótce rozpocząć działalność operacyjną. Kilka funduszy skorzystało także z Sektorowego Programu Operacyjnego *Wzrost Konkurencyjności Przedsiębiorstw*, a z Działania 3.1 Programu Operacyjnego *Innowacyjna Gospodarka* skorzystało ponad 20 podmiotów, takich jak fundacje, inkubatory, parki technologiczne. Na realizację mniejszych projektów można pozyskać dotacje z programów unijnych, w tym

wspomnianego POIG. Tak więc luka kapitałowa jest coraz mniejsza dzięki coraz liczniejszym źródłom finansowania. Innowacyjnych pomysłów również przybywa i w miarę wzrostu świadomości projektodawców/przedsiębiorców ich jakość i potencjał rynkowy także będą na coraz wyższym poziomie.

Jak powstał BBI Seed Fund i skąd udało się Państwu pozyskać kapitał?

BBI Seed Fund powstał ze względu na duży potencjał w obszarze innowacyjnych przedsięwzięć oraz dotychczasowe pozytywne doświadczenia w projektach typu start-up w grupie BBI. BBI Seed Fund wykorzystuje, jako pierwszy działający w Polsce fundusz, kapitał uzyskany w wyniku konkursu od Krajowego Funduszu Kapitałowego, a ponadto jest finansowany przez grupę BBI (dokładnie BBI Capital NFI S.A.).



Jaka jest strategia inwestycyjna funduszu, w jakie projekty Państwo inwestują?

Działalność funduszu koncentruje się na projektach we wczesnych fazach rozwoju – seed, start-up oraz ekspansji. Kluczowe obszary zainteresowania funduszu to technologie informacyjne i komunikacyjne, life science, ochrona zdrowia, technologie materiałowe oraz cleantech (technologie z zakresu ochrony środowiska). Aktywność na ww. polach nie wyklucza możliwości naszego zaangażowania także w inne obiecujące projekty.

Jak przebiega finansowanie?

Współpraca ze spółką portfelową trwa zwykle kilka lat. Finansowanie odbywa się w transzach uzależnionych od realizacji celów określonych w umowie. Spośród możliwych sposobów

finansowania preferujemy obejmowanie udziałów lub akcji w przedsiębiorstwach. Nasz udział własnościowy określany jest w drodze negocjacji z projektodawcami i zależy od poziomu oczekiwanego od nas zaangażowania finansowego. Pełnimy rolę aktywnego inwestora i partnera w spółkach portfelowych, nie ingerując w bieżącą działalność operacyjną spółek służymy wsparciem z poziomu rady nadzorczej poprzez uczestnictwo w zarządzaniu strategicznym, współpracę z zarządem, wsparcie biznesowe, planowanie źródeł i struktury finansowania. Po pewnym czasie wychodzimy z inwestycji starając się zmaksymalizować wartość dodaną dla wszystkich współników zaangażowanych w dane przedsięwzięcie.

Jakie cechy musi posiadać projekt, w który decydują się Państwo za-inwestować oraz jakimi kryteriami kieruje się Pan podejmując decyzję o poczynieniu danej inwestycji?

Nasze doświadczenie pokazuje, że nie ma jednego czynnika odpowiedzialnego za sukces projektu – decyduje o tym spełnienie licznych warunków w wielu obszarach. Najistotniejsze kryteria wyboru projektów to: działalność na szybko rosnących albo nowych rynkach o wysokim potencjale wzrostu, pasja, zaangażowanie, silna motywacja i umiejętności zespołu zarządzającego. Dodatkowo zwracamy uwagę na przejrzysty model biznesowy, wykorzystanie technologii tworzących nowe segmenty rynku albo zastępujących obecnie stosowane oraz zabezpieczone prawa własności intelektualnej. Ważną rolę odgrywają również: międzynarodowy potencjał rynkowy, przewaga nad konkurencją, kompetencje funduszu do zapewnienia odpowiedniego wsparcia rozwoju i nadzoru nad spółkami z danego obszaru, możliwość osiągnięcia zakładanej stopy zwrotu, dostępne sposoby wyjścia z inwestycji.

W jakie projekty udało się dotychczas zainwestować?

W lipcu 2010 r. sfinalizowaliśmy szóstą inwestycję – Turigo. Jest to porównywarka turystyczna, czyli serwis umożliwiający jednocześnie przeszukanie kilkudziesięciu stron turystycznych, porównanie cen wyszukanych ofert oraz przekierowanie na stronę dostawcy w celu dokonania rezerwacji. Dzięki zastosowaniu nowoczesnej technologii, w czasie po-

trzebnym na jedno wyszukiwanie Turigo przekazuje kompletne informacje z wielu serwisów internetowych w postaci jednej, przejrzystej listy wyników.

Nieco wcześniej zainwestowaliśmy w Telemedycynę Polską. To lider rynku usług telekardiologicznych w Polsce specjalizujący się w całodobowej opiece kardiologicznej i wykonywaniu badań EKG za pośrednictwem telefo-

ważniejszych obszarów tego biznesu. Kluczowym elementem idei kooperacji Origami System jest tworzenie platformy współpracy, rozliczeń i profesjonalne wsparcie sprzedaży, a więc poprawa rentowności jej członków.

Jedną z pierwszych naszych inwestycji była spółka Listonic, która stworzyła serwis internetowy listonic.pl udostępniający prostą i wygodną elektroniczną

„Nasze doświadczenie pokazuje, że nie ma jednego czynnika odpowiedzialnego za sukces projektu – decyduje o tym spełnienie licznych warunków w wielu obszarach”

nu z dowolnego miejsca na świecie. Najwyższą jakość świadczonych usług diagnostycznych gwarantuje współpraca ze Śląskim Centrum Chorób Serca w Zabrzu. Usługi spółki skierowane są zarówno do pacjentów indywidualnych jak i firm oraz ośrodków użyteczności publicznej. Plany rozwojowe obejmują wdrożenie usług dla ośrodków zdrowia i lekarzy.

Kolejna inwestycja to Solution4Office – dostawca innowacyjnych rozwiązań optymalizacyjnych dla firm. Pierwszym produktem oferowanym przez spółkę Solution4Office jest system zarządzania procesami druku i kopiowania Printoscope. Jest to uznane na rynku, nowoczesne rozwiązanie pozwalające na optymalizację procesów i redukcję kosztów druku w przedsiębiorstwach oraz zwiększenie bezpieczeństwa drukowanych danych. Printoscope obsługuje urządzenia większości renomowanych producentów, dzięki skalowalności jest dostępny zarówno dla małych jak i dużych firm oraz umożliwia tworzenie funkcjonalności na życzenie i elastyczne licencjonowanie dopasowane do potrzeb klienta.

Origami System to sieć-firma zarządzająca sprzedażą produktów i usług na rynku podróźniczym, która buduje z jednej strony sieć ponad 1200 biur podróży i wszystkich największych dostawców usług turystycznych, a z drugiej tworzy nowoczesne i technologicznie zaawansowane systemy do obsługi procesów rezerwacyjnych i rozliczeniowych stanowiących jeden z naj-

listę zakupów. Listy tworzone za darmo przez użytkowników są dostępne online zarówno za pośrednictwem komputera, jak i telefonów komórkowych i mogą być współdzielone przez wielu użytkowników (np. w obrębie rodziny). Obecnie Listonic umożliwia także porównywanie cen koszyka zakupów w internetowych sklepach spożywczych, a jego funkcjonalność została doceniona przez Orange – aplikację można znaleźć na portalu operatora.

Czy tzw. „kryzys finansowy” wpłynął na Państwa ruchy inwestycyjne?

Kryzys nie wpłynął znacząco na naszą działalność, choć z jednej strony można podejrzewać, że ograniczył inne możliwości pozyskania finansowania dla niektórych projektów, to z drugiej pozytywnie wpłynął na liczbę zgłoszeń do naszego funduszu. Z kolei nie można wykluczyć, że nasze spółki portfelowe rozwijałyby się jeszcze szybciej, gdyby kryzys zwrócił uwagę zarówno firm jak i osób indywidualnych na potrzebę optymalizacji kosztów, co jest zgodne z filozofią kilku naszych spółek portfelowych. Utwierdza nas to w przekonaniu, że warto kontynuować ten kierunek, starając się dostarczyć użytkownikom usługi rozwiązania pozwalające w łatwy i wygodny sposób obniżyć koszty i poprawić efektywność działań – niezależnie od tego czy chodzi o zrobienie zakupów czy zarządzanie firmą. ■

Rozmawiała Anna Tomtas-Anders

Miłość z rozsądku



FOT. EWA BIELAŃCZYK/SLAWOMIR OBST

**Katarzyna
Gaweł-Brudkiewicz**
– ekspert niezależny

Kim jest anioł biznesu?

Pojęcie aniołów biznesu było początkowo związane ze środowiskiem teatralnym Broadway'u i odnosiło się do osób wspomagających finansowo powstawanie widowisk teatralnych. Z czasem inwestorzy amerykańscy zaczęli wspierać projekty z innych branż. To właśnie dzięki pomocy anioła biznesu Henry Ford był w stanie sfinansować swoje prace nad koncepcją samochodu i budową proto-

typu. Graham Bell otrzymał z kolei środki finansowe na badania nad telegrafem od znajomych prawnika i handlarza skórami, którzy dostrzegli w projekcie ogromny potencjał i szansę na zarobek. Za oficjalne miejsce narodzin instytucji anioła biznesu uznaje się jednak Dolinę Krzemową w Stanach Zjednoczonych, gdzie inwestorzy osiągnęli ponadprzeciętne zyski inwestując w wysoce innowacyjne przedsięwzięcia. W Europie aniołem biznesu zostaje przeważnie osoba, która po prostu chce zarobić. W USA osoby te mają zazwyczaj głębokie poczucie odpowiedzialności społecznej lub obowiązku wobec systemu, który pomógł im odnieść sukces. Zysk jest więc dla nich drugorzędny wobec długu jaki chcą spłacić społeczeństwu w podziękę za osiągnięty sukces finansowy.

Anioł biznesu to zamożna osoba, która osiągnęła sukces i chce *pomóc* innym przedsiębiorcom w rozwoju własnej firmy, czerpiąc w zamian określone zyski. Pomoc anioła to nie tylko środki finansowe. Równie ważna jest jego wiedza, kontakty i doświadczenie biznesowe, którym dzieli się ze swoim podopiecznym.

Zgodnie z wynikami badania European Business Angels Network¹ anioły biznesu inwestują najczęściej w następujące branże: Internet, telekomunikacja i rozwiązania mobilne (68%); energetyka i ochrona środowiska (56%); oprogramowanie i multimedia (41%); produkcja

(35%) i biotechnologia (35%). Obszary te charakteryzują się bowiem potencjalnie wysokimi zyskami w porównaniu do poniesionych nakładów inwestycyjnych.

Gdzie szukać anioła biznesu?

Anioły biznesu rzadko działają pojedynczo. Są to ludzie zamożni, którzy zazwyczaj nie chcą ujawniać publicznie swojej tożsamości. Dlatego też organizują się w grupy, które nazywane są sieciami. Struktura ta pozwala na przeprowadzenie pierwszej weryfikacji zgłaszanych do niej pomysłów. Wybrane projekty analizowane są pod kątem finansowym, prawnym, rynkowym i marketingowym. Sprawdza się również potencjał kadry zarządzającej. Pomysłodawcy najlepszych projektów zapraszani są na rozmowy uszczegóławiające zgłoszony pomysł biznesowy, np. podczas *LBA Investors' Day*, organizowanego przez Lewiatan Business Angels. Potencjalni przedsiębiorcy przechodzą szkolenia z zakładania i prowadzenia działalności gospodarczej, pozyskiwania kapitału oraz metod prezentacji.

W Polsce funkcjonują następujące sieci aniołów biznesu: Lewiatan Business Angels (www.lba.pl), Polska Sieć Aniołów Biznesu PolBAN (www.polban.pl), Śląska Sieć Aniołów Biznesu Silban (www.silban.pl), Sieć Aniołów Biznesu Amber (www.amberinvest.org), Lubelska Sieć Aniołów Biznesu (www.lsab.lublin.pl), Wschodnia Sieć Aniołów Biznesu WSAB (www.wsab.org.pl) i Regionalna Sieć Inwestorów Kapitałowych RESIK (www.resik.pl). W Europie najbardziej znaną siecią jest The European Trade Association for Business Angels (www.eban.org) z siedzibą w Brukseli, zrzeszającą ponad 21 krajów oraz kilkadziesiąt niezależnych organizacji.

Ważna z punktu widzenia zamieszkania inwestora jest lokalizacja przedsięwzięcia. W początkowym okresie funkcjonowania firmy niezbędna jest bowiem szczególna uwaga anioła biznesu i czas na dogłębne nadzwanie bieżącej działalności spółki, w którą zainwestował. I nie chodzi tu o kontrolę środków wydatkowanych

z inwestycji, ale pomoc inwestora przy podejmowaniu decyzji zarządczych. 33% przedsiębiorstw bankrutuje bowiem w ciągu pierwszego roku działalności².

Przykłady aniołowania

Do najbardziej spektakularnych, wśród upublicznionych przykładów międzynarodowej działalności aniołów biznesu, poza Fedex (firma kurierska) i Xerox (producent kopiarek) należą:

konieczność dopływu większego kapitału. W projekt odważył się zainwestować Piotr Wilam, jeden z założycieli wydawnictwa Pascal i portalu Onet.pl. Obecnie Merlin.pl może pochwalić się ponad milionem zarejestrowanych klientów.

Sieć kawiarni W Biegu Cafe powstała w 2005 r. w Krakowie i Warszawie. Obok kawy można tu napić się wina i piwa albo zjeść lunch czy deser. Właściciel Maciej Adamaszek marzył o rozwoju firmy

łów biznesu – sporządził wzorcowy plan takiej prezentacji. Obejmuje on następujące zagadnienia: opis produktu jaki chcemy wytwarzać, potrzeby użytkownika, na które odpowiada; rodzaj modelu biznesowego obranego przez firmę; umiejscowienie produktu na rynku; czas potrzebny do wprowadzenia produktu na rynek; opis technologii, zarówno tej posiadanej jak i koniecznej do zakupienia czy wytworzenia, środki ochrony własności intelektualnej; analiza konkurencji; przewaga konkurencyjna naszego projektu nad innymi; potencjalni partnerzy oraz korzyści ze współpracy z nimi; doświadczenie i kompetencje kluczowych osób w zespole, ewentualne referencje; sposób pomiaru założonych celów; kamienie milowe projektu; zapotrzebowanie na kapitał; mini biznes plan zestawiający potencjalne przychody i koszty w pierwszych latach działalności.

Jeśli przygotujemy prezentację inwestorską zgodnie z ww. wskazówkami możemy być pewni, że nie pominiemy informacji ważnych z punktu widzenia anioła biznesu. Pamiętajmy, że pierwsze wrażenie ma ogromne znaczenie, a szansa może być tylko jedna! Do rozmowy z inwestorem, po wstępnej weryfikacji zgłoszonych pomysłów, dochodzi w przypadku 5 na 100 zgłoszonych projektów, a na środki finansowe od anioła biznesu może liczyć ok. 1-2% zgłoszeń. Ważne jest, aby prezentacja naszego projektu była możliwie zwięzła, zrozumiała i kompleksowa. Nie używajmy słownictwa technicznego, niezrozumiałego dla ludzi spoza branży. Anioły mają wyczucie biznesowe, ale nie muszą być specjalistami w każdej dziedzinie. Aby wzbudzić ich zainteresowanie musimy mieć nie tylko dobry produkt, ale również umiejętnie go opakować i sprzedać.

Międzynarodowe i krajowe przykłady aniołowania pokazują niezbicie, że miłość z rozsądku ma w biznesie szanse powodzenia o ile obie strony pragną i dążą do realizacji tych samych celów. W życiu zawodowym, tak jak w prywatnym, ważne są wspólna wizja i wartości jakie wyznajemy. Jeśli więc szukamy inwestora kierujmy się w biznesie tymi samymi zasadami jakie towarzyszą nam w życiu prywatnym. ■

„Anioł biznesu to zamożna osoba, która osiągnęła sukces i chce pomóc innym przedsiębiorcom w rozwoju własnej firmy, czerpiąc w zamian określone zyski. Pomoc anioła to nie tylko środki finansowe. Równie ważna jest jego wiedza, kontakty i doświadczenie biznesowe, którym dzieli się ze swoim podopiecznym”.

- Apple Computer (producent sprzętu komputerowego) – inwestycja: 91 tys. dolarów, zwrot z inwestycji: 154 mln dolarów;
- Amazon.com (sklep internetowy) – inwestycja: 100 tys. dolarów, zwrot z inwestycji: ok. 26 mln dolarów;
- Lifeminders.com (serwis internetowy) – inwestycja: ok. 100 tys. dolarów, zwrot z inwestycji: ok. 3 mln dolarów;
- Body Shop (dystrybutor produktów higieny osobistej) – inwestycja: 4 tys. funtów, zwrot z inwestycji: 42 mln funtów;
- ML Laboratories (leczenie chorób nerek) – inwestycja: 50 tys. funtów, zwrot z inwestycji: 71 mln funtów.

Pierwszą inwestycją w Polsce, która została zrealizowana dzięki wsparciu anioła biznesu, był portal Wirtualna Polska. W 1995 r. anonimowy inwestor wyłożył ok. 100 tys. zł na stworzenie witryny wp.pl. Później, dzięki wsparciu aniołów biznesu rozwinęły swoją działalność m.in. takie firmy jak: Merlin.pl, W Biegu Cafe czy 100lat.pl. Merlin.pl to firma, która wystartowała w 1999 r. Ten najstarszy sklep internetowy oferuje ponad 200 tysięcy produktów, od książek i muzyki przez kosmetyki i odzież do elektroniki i sprzętu fotograficznego. Założycielem spółki jest Zbigniew Sykulisz, jeden z twórców wydawnictwa Prószyński i S-ka. Dynamiczny rozwój firmy w czasach, gdy rynek e-commerce dopiero raczkował, spowodował nagłą

w pozostałych, dużych miastach Polski, ale ograniczały go finanse, a w sukces na taką skalę nie wierzyły ani fundusze inwestycyjne ani banki. Uwierzył za to Piotr Pośnik – były prezes i współwłaściciel firmy Wittchen, udziałowiec firmy szkoleniowej House of Skills. Zainwestował w projekt kawiarni 1,5 mln zł obejmując w zamian 50 procent udziałów. Obecnie sieć W Biegu Cafe posiada 16 lokali w 7 miastach Polski i ciągle się rozwija.

Działający w ramach sieci PolBAN, sześćdziesięcioletni menedżer związany z branżą energetyczną, zainwestował w spółkę 100lat.pl – serwis internetowy oferujący kartki okolicznościowe. Zdaniem szefa sieci i właściciela serwisu na decyzji o inwestycji zaważyły determinacja i ogromna wiara pomysłodawcy w dalsze powodzenie przedsięwzięcia. Spółka otrzymała dofinansowanie w zamian za połowę udziałów, czego efektem było wyjście z działalności garażowej. Obecnie z usług serwisu 100lat.pl korzysta przeciętnie od 100-200 tys. użytkowników.

Z czym do anioła?

Mając na uwadze ograniczony czas jaki może poświęcić nam anioł biznesu w natłoku własnych obowiązków musimy niezwykle poważnie podejść do prezentacji naszego pomysłu biznesowego. William H. Payne – amerykański guru wśród anio-

¹ www.pi.gov.pl (styczeń 2011)

² Raport o stanie sektora małych i średnich przedsiębiorstw w Polsce w latach 2008 – 2009, PARP, Warszawa 2010.

Fundusz Pożyczkowy w Kaliszu



Kazimierz Mochalski
– Fundacja
Kaliski Inkubator
Przedsiębiorczości

Każda działalność gospodarcza wymaga dysponowania kapitałem, bez którego nie da się zrealizować nawet bardzo dobrych biznesowych pomysłów. Nowo powstałe firmy mają zwykle problem z uzyskaniem kredytu komercyjnego o wyższej wartości. Brak historii kredytowej lub zbyt krótki okres funkcjonowania firmy na rynku to m.in. czynniki, które nie pozwalają bankom, za pomocą stosowanych przez nie narzędzi, ocenić stopnia ryzyka i rzetelności kredytowej danej firmy. Administracja rządowa już od początku lat dziewięćdziesiątych podejmowała działania, aby wypełnić powstałą asymetrię w zapotrzebowaniu na kapitał ze strony sektora MSP. Funkcją taką może spełniać pozabankowy system usług finansowych, w którym wiodącą rolę odgrywają lokalne fundusze pożyczkowe.

Fundusze pożyczkowe

Fundusze pożyczkowe w Polsce powstawały w latach 1992-2005 przy dużej aktywności Międzynarodowego Banku Odbudowy i Rozwoju (Bank

FOT. SŁAWOMIR OBST

Światowy). Od 2005 r. nastąpił dynamiczny wzrost potencjału ekonomicznego funduszy wyrażający się wzrostem ich kapitałów. Jego źródłem były zarówno zyski osiągnięte z prowadzonej działalności, jak i z dokapitalizowania ze środków budżetu państwa, a także najbardziej znaczące wówczas środki z budżetu Unii Europejskiej (SPO WKP). Swoją rolę miały w tym również lokalne samorządy.

Dobre praktyki z regionu

Na obszarze województwa wielkopolskiego w tym czasie powstało kilka znaczących i do dziś efektywnie działających funduszy. Fundusze te poprzez wieloletnie doświadczenia w udzielaniu pożyczek stały się profesjonalnymi elementami ogólnego systemu finansowego, wpisując się na stałe w rzeczywistość gospodarczą regionu. Dzięki nim powstało wiele nowych firm i nowych miejsc pracy. Przykładem dobrej praktyki jest Fundusz Pożyczkowy powstały w 1994 r. przy Fundacji Kaliski Inkubator Przedsiębiorczości w Kaliszu. Jego fundamentem była umowa z Ministerstwem Pracy i Polityki Społecznej, które realizowało projekt Banku Światowego – rozwój małej przedsiębiorczości. Stanowił on komponent większego projektu *Promocja zatrudnienia i rozwoju służb zatrudnienia*. Głównym celem projektu było stworzenie w Polsce systemu instytucji, aktywnie wspierającego przedsiębiorczość, ukierunkowanego na organizację pomocy osobom pozostającym bez pracy, zagrożonym jej utratą oraz szukającym swojej szansy życiowej w założeniu własnej firmy. Mając już przygotowane odpowiednie procedury, takie jak regulamin udzielania pożyczek, czy zasady zabezpieczeń i będąc do tego przygotowanym organizacyjnie, Fundusz zapoczątkował udzielanie pożyczek.

W początkowym okresie, większość pożyczkobiorców pochodziła z sektora handlu. Ta niewymuszona administra-

cyjnie skłonność nowych inwestorów wynikała wprost z zaistniałej sytuacji rynkowej. Rodzący się wolny handel dawał wiele możliwości uczestniczenia w nim MSP, praktycznie w zakresie każdego asortymentu towarów oferowanych na rynku. Z biegiem lat powstała

„Fundusz, uwzględniając okresowe wsparcie ze środków JEREMIE, posiada obecnie wystarczający kapitał, aby zaspokoić potrzeby pożyczkowe sektora MSP z Wielkopolski”.

nowa jakość warunków rynkowych, która spowodowała przekierowanie zainteresowania przedsiębiorców na sferę produkcji oraz wyspecjalizowanych usług, co zdecydowanie zmieniło strukturę udzielanych przez Fundusz pożyczek na finansowanie właśnie tych przedsięwzięć. Zmieniła się także struktura prowadzonej przez pożyczkobiorców działalności, ponad połowa z nich działała w przemyśle spożywczym, meblarskim, maszynowym, gastronomicznym i poligraficznym.

Inwestycje w innowacje

Z czasem, w miarę wzrostu wymagań konkurencyjnego rynku, pojawiło się zainteresowanie przedsiębiorców inwestowaniem w produkcję i usługi o charakterze innowacyjnym. Możemy do nich zaliczyć usługi bezprzewodowego Internetu, nowoczesne technologie produkcji mebli, nowoczesne technologie poligraficzne, kooperację w wytwarzaniu i konfekcjonowanie nowych parafarmaceutyków. Działalności Funduszu pokazuje, że potrzeby pożyczkowe firm rosną lub maleją w zależności od ogólnej kondycji gospodarki oraz sygnałów co do popytu idących z rynku. Potrzeby inwestycyjne rosną w okresach ożywienia i maleją w okresach osłabienia gospodarczego. Nie bez wpływu na popyt na oferowane przez Fundusz produkty pozostaje również sytuacja gospodarcza na rynkach globalnych. Wzrost lub spadek zapotrzebowania na określone produkty lub usługi danej gałęzi gospodarki znajduje analogiczne odbicie w strukturze przeznaczenia udzielanych pożyczek.

Na podstawie tej korelacji Fundusz może z dużą dokładnością przewidywać jakie będą przyszłe potrzeby pożyczkowe zarówno co do ich przeznaczenia jak i wielkości. Systematyczny wzrost zapotrzebowania ze strony lokalnych przedsiębiorców na pożyczki odnoszące się

do innowacji, jak i utrwalająca się pozycja Funduszu na rynku finansowym spowodowały, że posiadany kapitał dyspozycyjny przestał być wystarczający. Wymusiło to na Zarządzie Fundacji podjęcie starań o jego zwiększenie. Aktualnie ofertę Funduszu zwiększyły również środki pochodzące ze źródeł będących w dyspozycji Marszałka Województwa Wielkopolskiego, utworzone w ramach tzw. inicjatywy JEREMIE (więcej informacji w Spin off nr 2).

Efekt pożyczek

W okresie swej działalności Fundusz udzielił ponad 500 różnych co do wielkości i przeznaczenia pożyczek. Nie

„Fundusze poprzez wieloletnie doświadczenie w udzielaniu pożyczek stały się profesjonalnymi elementami ogólnego systemu finansowego, wpisując się na stałe w rzeczywistość gospodarczą regionu”.

wszystkie przedsięwzięcia realizowane przy udziale kapitałów Funduszu zakończyły się sukcesem. Do tych zakończonych niepowodzeniem należy zaliczyć ok. 5% wszystkich inwestycji. W większości przypadków wystąpiły one we wcześniejszym okresie aktywności pożyczkowej, kiedy gwałtownie rosła liczba małych firm, z których część została negatywnie zweryfikowana przez coraz bardziej wymagający rynek. W przyjętej przez Fundusz formule, ryzyko oznacza niebezpieczeń-

stwo, iż pożyczkobiorca nie wypełni zobowiązań i warunków umowy, narażając nie tylko Fundusz, ale również siebie samego na straty. Mając to na uwadze Fundusz, przy uwzględnieniu wszystkich preferencji i celów właściwych dla swej roli, stosuje selektywne metody oceny przyjmowanych wniosków pożyczkowych.

Najbardziej wnikliwie oceniany jest sam pomysł i szanse jego realizacji. Zdarza się, że pomysły jakie zgłaszają przyszli lub działający już przedsiębiorcy są przez nich oceniane zbyt optymistycznie i nie są poparte głębszą analizą rynku. Kolejny etap stosowanej oceny, tzn. ekonomiczno-finansowe aspekty przedsięwzięcia, powinien w zasadzie potwierdzać słuszność samego pomysłu. Projekty niegwarantujące zwrotu poniesionych nakładów z niezbędną nadwyżką finansową nie są brane pod uwagę. Pozostaje jeszcze kwestia zabezpieczeń udzielanych pożyczek, gdzie stosowana jest zasada, że im oceniany projekt jest mniej ryzykowny, tym stosowane formy zabezpieczeń mogą być łagodniejsze. Preferowane są obecnie pożyczki na działalność o charakterze innowacyjnym, ochronę środowiska oraz ogólnie o charakterze inwestycyjnym. Fundusz, uwzględniając okresowe wsparcie ze środków JEREMIE, posiada obecnie wystarczający kapitał, aby zaspokoić potrzeby pożyczkowe sektora

MSP z Wielkopolski. Biorąc pod uwagę fakt, że dokapitalizowanie w następnych okresach finansowania nie będzie już możliwe, Fundusz od pewnego czasu całość swych zysków przeznacza na zwiększenie kapitału dyspozycyjnego, co pozwoli na samowystarczalność, bez liczenia na wsparcie zewnętrzne i stanie się na stałe ważnym składnikiem całego systemu finansowego w regionie. Zachęcam innowacyjnych przedsiębiorców do korzystania z oferty Funduszu. ■

Przedsiębiorczy naukowiec w banku



FOT. SŁAWOMIR OBST

Marek Kotecki
– Fundacja ProRegio

W świadomości większości przedsiębiorców bank uchodzi za miejsce mało przyjazne wobec innowacyjnych pomysłów i młodych firm. Choć teza ta nie jest bezzasadna, analizując szczegółowo oferty banków można znaleźć produkty finansowe stanowiące wsparcie dla przedsiębiorczego naukowca. Nie pozwolą one co prawda sfinansować całości inwestycji, mogą jednak stanowić uzupełnienie dla innych źródeł finansowania. Co w takim razie bank ma do zaoferowania nowej firmie typu spin off, nieposiadającej żadnego kapitału, mogącego stanowić zabezpieczenie wierzycielności?

Na dobry start

Pierwszy krok, który stawia przedsiębiorca w banku, jest związany z założeniem konta. Mało kto zdaje sobie jednak sprawę, że w parze z nim może iść wsparcie finansowe w postaci tzw. kredytu na start. Jest to produkt przygotowany z myślą o nowo powstałych firmach. O uzyskanie kredytu można ubiegać się od razu po zarejestrowaniu działalności. Większość banków wymaga od przedsiębiorstwa wyłącznie dokumentów rejestrowych, a jego zdolność kredytową bada w oparciu o oświadczenie o planowanych dochodach. Zwykle nie są wymagane dodatkowe zabezpieczenia, co naturalnie odzwierciedla się w kwocie kredytu; średnio w okolicach 15 tys. zł. Przy czym w banku udzielającym najwyższego kredytu może to być aż 50 tys. zł, natomiast w banku udzielającym najniższego kredytu tylko 1 tys. zł.

Produkty te charakteryzują się krótkim okresem kredytowania, do 12 miesięcy, najdłuższy okres kredytowania z jakim możemy się spotkać to 48 miesięcy. Kredyty udzielane są najczęściej w rachunku bieżącym lub kredytowym. Jak wynika z danych Ministerstwa Gospodarki, kredyt w rachunku bieżącym jest najpopularniejszą formą zadłużania się wśród przedsiębiorców w naszym kraju¹. Umożliwia on firmie zadłużanie się poprzez rachunek bankowy, do poziomu przyznanego limi-

tu kredytowego, dzięki czemu firma może dysponować środkami przewyższającymi stan konta, a także wystawiać przewyższające go zlecenia płatnicze.

W tej chwili o kredyt na start można ubiegać się już w dziewięciu bankach, tj.: Banku BPS, PKO BP, Pekao S.A., Getin Noble Banku, Lukas Banku, mBanku, MultiBanku, ING Banku Śląskim oraz FM Banku. Możemy się spodziewać, że ich liczba wciąż będzie rosła. Ta tendencja jest zapewne spowodowana chęcią zatrzymania klienta, który zakładając w banku pierwsze konto, wiązuje się z nim na dłużej i może być w przyszłości także zainteresowany korzystaniem z innych jego produktów, np. kolejnych kredytów.

Choć kwoty kredytów na start są stosunkowo niskie, mogą pozwolić przetrwać firmie pierwsze, najtrudniejsze miesiące. Mogą stanowić także uzupełnienie dla innych źródeł finansowania działalności gospodarczej. Dzięki nim można np. zbudować lepszą pozycję negocjacyjną wobec funduszy kapitałowych lub aniołów biznesu, które chętniej inwestują w firmy już działające.

Finansowanie inwestycji

Kwoty kredytów na start są zdecydowanie zbyt niskie, aby można było je przeznaczyć na inwestycje w zakup maszyn i sprzętu. W ich przypadku młody przedsiębiorca powinien zastanowić się nad leasingiem. Choć nie jest to produkt stricte bankowy, to w niniejszym artykule warto o nim wspomnieć, gdyż część banków ma go w swojej ofercie.

Najprościej rzecz ujmując, leasing jest umową cywilnoprawną, na mocy której leasingodawca udziela leasingobiorcy prawa do użytkowania określonego dobra (środka trwałego), w zamian za tzw. raty leasingowe. W umowie leasingu może być określone, że po jej zakończeniu dobro inwestycyjne przechodzi na własność leasingobiorcy. Leasingodawcą może być producent dobra (leasing bezpośredni) lub firma leasingowa/bank (leasing pośredni).

W porównaniu z tradycyjnym kredytem, leasing nie wymaga wykazania dużej zdolności kredytowej. Choć ta forma finansowania niesie za sobą dużo mniejsze ryzyko dla instytucji finansującej (zabezpieczenie w postaci dobra inwestycyjnego), niektóre banki odmawiają jej młodym firmom. Dlatego warto sprawdzić ofertę co najmniej kilku banków. Analizując oferty trzeba zwrócić uwagę na wymaganą wysokość tzw. opłaty wstępnej (w uproszczeniu wkładu własnego), której poziom może skutecznie uniemożliwić skorzystanie z leasingu oraz na wysokość rat leasingowych i opłatę końcową, które łącznie stanowią o kosztach leasingu. Leasing posiada dwie podstawowe odmiany:

- leasing operacyjny – czasowe przekazanie w użytkowanie dobra inwestycyjnego. Czas ten jest zazwyczaj krótszy niż okres normatywnego zużycia leasingowanego dobra. Raty leasingowe stanowią dla leasingobiorcy koszt uzyskania przychodu, natomiast przedmiot leasingu nie podlega u niego amortyzacji.
- leasing kapitałowy (finansowy) – oddanie rzeczy w użytkowanie, w zamian za raty leasingowe. Leasingowane dobro jest własnością leasingodawcy, amortyzuje je leasingobiorca, natomiast przeniesienie tytułu własności może być zagwarantowane w umowie. Firma zwiększa swój majątek nie ponosząc dodatkowych kosztów po zakończeniu umowy, a zwiększona forma amortyzacji pozwala regulować jej koszty i przychody.

Jak widzimy wybór odpowiedniego rodzaju leasingu opiera się przede wszystkim o analizę korzyści podatkowych, która jest dość skomplikowana i znacznie wybiega poza objętość niniejszego artykułu, dlatego warto je szczegółowo przeanalizować z osobami odpowiedzialnymi za obsługę księgową naszej firmy.

Kredyt pod dotację

Wśród młodych spin off bardzo popularnym źródłem finansowania są fundusze strukturalne, np. cieszące się dużym zainteresowaniem działanie 8.1 POIG *Wsparanie działalności gospodarczej w dziedzinie gospodarki elektronicznej*. Ponieważ dotacje wypłacane są w formie refundacji, większość młodych przedsiębiorstw nie mających własnych środków zostaje wykluczona z możliwości ubiegania się o dofinansowanie. Wsparciem dla nich może być kredyt pomostowy pod dotację ze środków Unii Europejskiej, finansujący

koszty kwalifikowane w ramach projektu. Część kapitałowa kredytu zostaje spłacona z otrzymanych dotacji, natomiast odsetki pozostają jako koszt przedsiębiorcy. Firma Tax-Care² przeprowadziła badanie oferty 11 banków, z którego wynika, że 5 z nich nie stosowało ograniczenia dotyczącego wieku firmy, czyli udostępniało je także nowo powstałym przedsiębiorstwom.

A później...

Powyższe produkty zostały wybrane ze względu na kryterium długości prowadzenia działalności, dla przedsiębiorstw najmłodszych. Po okrzepnięciu firmy otrzymuje ona możliwość uzyskania wyższych kwot kredytów, zarówno inwestycyjnych (na zakup dóbr ruchomych lub nierucho-

własnością przedsiębiorstwa, a także pozwala mu na zachowanie pełnej kontroli właścicielskiej. Jest to idealne rozwiązanie dla osób mających własny pomysł na kształtowanie kierunku rozwoju swojej firmy. Jednak, jak widzimy w początkowych fazach działalności firmy są to kwoty zbyt niskie, by mogły stanowić jedyne źródło finansowania, mogą jednak być uzupełnieniem dla innych.

Największą wadą kredytów pozostają ich koszty, na które składa się przede wszystkim prowizja od udzielenia kredytu oraz oprocentowanie (marża banku + WIBOR, dla kredytów w złotówce). Marża banku jest zależna od ponoszonego ryzyka, tzn. im większe zabezpieczenie kredytu, tym niższe jego opro-

„Analizując szczegółowo oferty banków można znaleźć produkty finansowe stanowiące wsparcie dla przedsiębiorczego naukowca. Nie pozwolą one co prawda sfinansować całości inwestycji, mogą jednak stanowić uzupełnienie dla innych źródeł finansowania”.

mości) jak i obrotowych (na działalność bieżącą). Zwykle wymagane jest działanie firmy przez okres minimum 12 miesięcy, jednak w niektórych bankach już po okresie 6 miesięcy możemy starać się np. o podwyższenie limitu w koncie. W tym miejscu warto zaznaczyć, że o kredyty inwestycyjne, osiągające najwyższe wartości, jednak niedostępne dla nowych firm, mogą starać się nowo założone spółki celowe oraz joint ventures, tworzone dla realizacji konkretnego projektu inwestycyjnego³.

Nie taki kredyt straszny

Z raportu Ministerstwa Gospodarki *Przedsiębiorczość w Polsce*⁴ wynika, że z roku na rok banki stają się coraz bardziej przychylnie wobec młodych firm. Mimo wprowadzenia regulacji w skali międzynarodowej (MIFID, Bazylea) i krajowej (Rekomendacja T), mających zwiększyć stabilność systemu bankowego, a tym samym zaostrzających kryteria przyznawania kredytów, banki wciąż posiadają interesującą ofertę dla nowo powstałych firm.

Kredyt bankowy, w opozycji do inwestycji kapitałowych oraz aniołów biznesu, posiada jedną podstawową zaletę – nie zmusza przedsiębiorcy do dzielenia się

centowanie. Natomiast WIBOR zależy od poziomu stóp referencyjnych (na dzień dzisiejszy 3,75) ustalanych przez Radę Polityki Pieniężnej. Niestety, ze względu na rosnącą inflację, w tym roku możemy się spodziewać podwyżek stóp procentowych, a tym samym wzrostu kosztów kredytów w złotówce. W związku z tym do łask mogą wrócić tańsze kredyty walutowe, choć te obciążone są ryzykiem kursowym. W tym miejscu warto zaznaczyć, że nieopłacalne jest branie indywidualnych kredytów konsumpcyjnych w celu wykorzystania ich na działalność swojej firmy, gdyż ich oprocentowanie jest zwykle wysokie.

Reasumując, aby dokładnie ocenić opłacalność kredytu należy zsumować jego koszty oraz zestawić je z planowaną stopą zwrotu z naszej inwestycji. Biorąc kredyt trzeba także koniecznie przeanalizować oferty min. kilku banków. ■

¹ *Przedsiębiorczość w Polsce, Ministerstwo Gospodarki, Warszawa 2010, s. 85.*

² *www.taxcare.pl (styczeń 2011).*

³ *Bez biznesplanu nie ma startu, w: Puls Biznesu 10.12.2010, s. III.*

⁴ *Przedsiębiorczość w Polsce, s. 84.*

„Uskrzydlające fundusze”



FOT. ARCHIWUM AUTORÓW

Projekt

Od ponad pięciu lat na terenie Polski południowo-wschodniej działa klastrowa Dolina Lotnicza. Stanowi on doskonały przykład współpracy nauki i biznesu – jego członkowie starają się w praktyce realizować idee komercjalizacji badań naukowych, korzystając ze wsparcia w ramach funduszy strukturalnych. Zgodnie z założeniami, od 2008 r. realizowany jest tu kluczowy dla potrzeb rozwoju przemysłu lotniczego projekt badawczy pt. *Nowoczesne technologie materiałowe stosowane w przemyśle lotniczym*¹. Pieniądze na ten cel udało się pozyskać z Programu Operacyjnego Innowacyjna Gospodarka: poddziałanie 1.1.2. *Strategiczne programy badań naukowych i prac rozwojowych*.

Koordinatorem projektu jest Politechnika Rzeszowska, a w skład konsorcjum wchodzi Politechniki: Lubelska, Śląska, Częstochowska, Łódzka, Warszawska; Uniwersytet Rzeszowski, a także Instytut Maszyn Przepływowych PAN w Gdańsku, Instytut Podstawowych Problemów Techniki PAN, Instytut Lotnictwa oraz Instytut Techniczny Wojsk Lądowych w Warszawie. Wyniki bieżącej realizacji zadań projektu są w stałej konsultacji z partnerem przemysłowym Centrum Zaawansowanych Technologii AERONET – Stowarzyszeniem Grupy Przedsiębiorców Przemysłu Lotniczego Dolina Lotnicza.

Projekt jest ukierunkowany na prace badawcze w branży lotniczej z dziedzin, które mają lub będą miały decydujący wpływ na poprawę konkurencyjności polskiej gospodarki. Całkowita wartość dofinansowania z Funduszy Strukturalnych wynosi 85.880.000,00 PLN. W wyniku realizacji projektu wykonawcy mogą

uzyskać finansowanie badań, a jednocześnie uzyskać tytuły zawodowe lub stopnie naukowe – magisterskie, doktorskie, habilitacyjne. Obecnie projekt znajduje się w zaawansowanej fazie realizacji.

Działania

Problemy badawcze sformułowane w oparciu o dokładne rozpoznanie potrzeb rozwojowych przemysłu lotniczego, w tym o wyniki projektu branżowego Foresight sektora lotniczego. Projekt jest kontynuacją ponad 6-letnich działań podejmowanych przez Centrum Zaawansowanych Technologii AERONET – Dolina Lotnicza na arenie krajowej i międzynarodowej. Cechą wyróżniającą projekt jest bardzo wyraźne sprzężenie celów i tematyki badawczej z potrzebami sfery przemysłowej, które identyfikowane były na etapie przygotowawczym, przede wszystkim w ramach:

- spotkań grup zadaniowych CZT AERONET,
- prac związanych z opracowywaniem programu badawczego CZT AERONET,
- prac związanych z budowaniem Strategicznego Programu Badawczego Polskiego Lotnictwa w ramach Polskiej Platformy Technologicznej Lotnictwa.

Czynnikiem, umożliwiającym realizację zadań badawczych projektu jest istnienie jednego z bardziej nowoczesnych w Europie laboratorium tj. – Laboratorium Badań Materiałów dla Przemysłu Lotniczego, mieszczącego się w Katedrze Materiałoznawstwa Politechniki Rzeszowskiej.

W ramach projektu realizowanych jest 15 głównych zadań badawczych. Ukierunkowane zostały one na najbardziej zaawansowane i dynamicznie rozwijające się dziedziny współczesnych procesów inżynierii materiałowej, inżynierii powierzchni oraz nowoczesne techniki wytwarzania w przemyśle lotniczym.

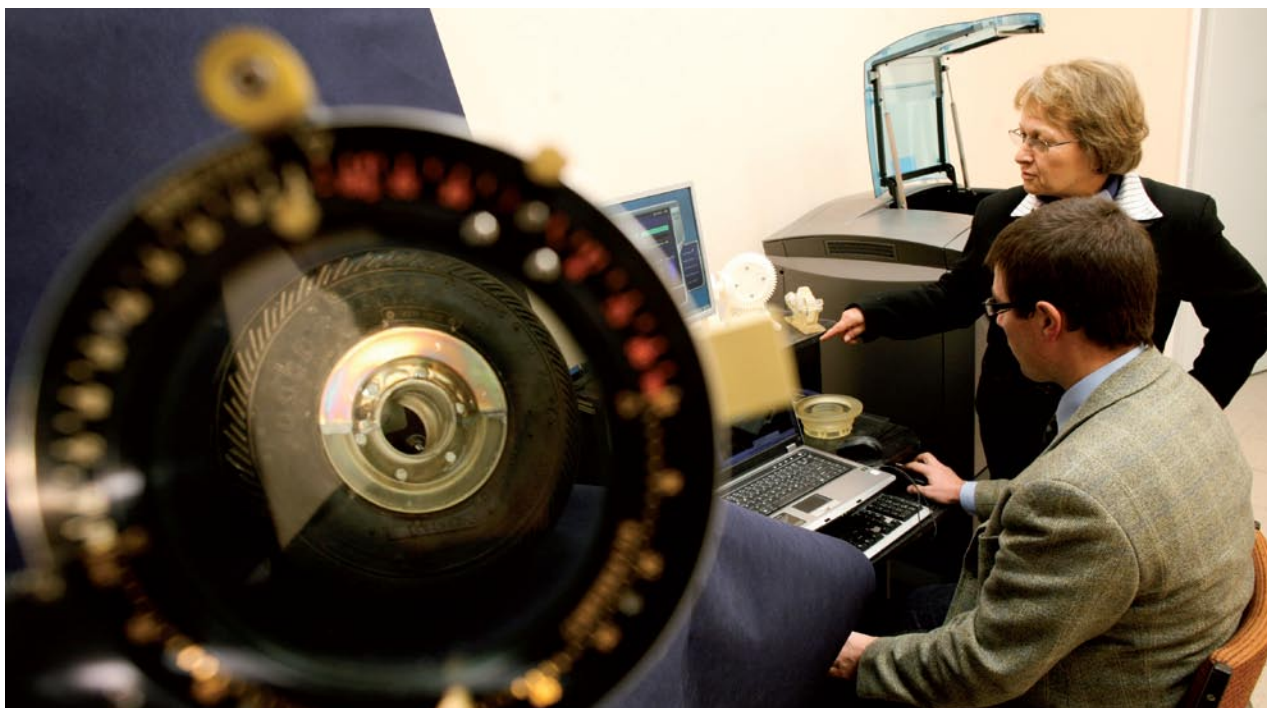
Do zadań tych należą m.in.: opracowanie zaawansowanych procesów obróbki HSM (High Speed Machining – wysokowydajna metoda obróbki, pozwalająca na

**prof. dr hab.
Romana Śliwa**

– Politechnika Rzeszowska,
koordynator CZT
AERONET Dolina Lotnicza

Andrzej Rybka

– SGPPL Dolina Lotnicza



uzyskanie wysokiej jakości powierzchni, a także obróbkę materiałów w stanie utwardzonym), trudnoobrabialnych stopów lotniczych, opracowanie nowej i tańszej przekładni zębatej w miejsce skomplikowanych i drogich przekładni, nowoczesna obróbka mechaniczna stopów magnezu i aluminium, materiały kompozytowe o zwiększonej wytrzymałości i odporności termicznej, a także nowoczesne pokrycia barierowe na krytyczne części silnika czy materiały lotnicze o zaawansowanej strukturze (monokrystal, krystalizacja kierunkowa).

W ramach projektu następuje bezprecedensowa mobilizacja polskiego potencjału badawczo-rozwojowego w dziedzinie lotnictwa na rzecz przemysłu. Informacje płynące bezpośrednio od przedsiębiorstw wskazują, że realizacja projektu była od dawna oczekiwana przez polski przemysł lotniczy.

Rezultaty

Rezultatem projektu będą innowacyjne technologie materiałowe do zastosowania w produkcji lotniczej i części charakteryzujące się np. zwiększoną wytrzymałością, lekkością, odpornością termiczną. Istotne podniesienie parametrów jakościowych tych materiałów, zgodnie z najwyższymi wymaganiami branży lotniczej, będzie decydowało o ich unikatowości i nowoczesności. Przyszłe wdrożenie umożliwi aplikację nowoczesnych rozwiązań i możliwe obniżenie kosztów produkcji, a w konsekwencji kosztów eksploatacji

statków powietrznych. Ponadto przyczynią się one do zwiększenia komfortu lotu, skrócenia czasu lotu, poprawy bezpieczeństwa pasażerów. Prowadzenie badań we wspólnym projekcie z wykorzystaniem indywidualnych osiągnięć i kompetencji poszczególnych partnerów konsorcjum daje podstawę do wypracowywania rozwiązań innowacyjnych, możliwości ich

Fundusze strukturalne – naprawdę warto

Komercjalizacja badań naukowych jest niezbędna dla rozwoju polskich uczelni i nauki, a elementem koniecznym dla poprawienia stopnia komercjalizacji jest wymiana informacji między nauką a biznesem. Mimo iż realizacja projektu nie zawsze jest łatwa, to dał on możliwość

„Jednostki naukowe powinny być zainteresowane pozyskiwaniem funduszy strukturalnych. Realizacja projektów w ramach np. POIG daje szansę na rozwój”.

wdrożenia oraz modernizacji istniejącego stanu technicznego. W projekcie spodziewane jest wygenerowanie sześćdziesięciu zgłoszeń patentowych w dziedzinie nowych technologii lotniczych. W oparciu o nie powstawać będą firmy typu spin off. Szybki wzrost technicznego zaplecza naukowego (w tym infrastruktury naukowo-badawczej) możliwy dzięki realizacji projektu pozwoli na prowadzenie bardzo zaawansowanych badań naukowych. Należy się spodziewać, że rozwiązania technologiczne, które powstaną w wyniku realizacji tego projektu, z pewnością wpłyną na rozwój polskich firm lotniczych, podniesienie poziomu ich innowacyjności, a poprzez to na rozwój gospodarki – zarówno w skali regionalnej, jak i w skali krajowej.

zastosowania innowacyjnych rozwiązań i wdrożeń. To korzystne działanie motywacyjne na rzecz naukowców-wynalazców. A tego właśnie potrzeba polskiej gospodarce. Dlatego jednostki naukowe powinny być zainteresowane pozyskiwaniem funduszy strukturalnych. Realizacja projektów w ramach np. POIG daje szansę na rozwój. Gdyby nie środki strukturalne, w tym EFRR realizacja przedsięwzięcia nie byłaby możliwa. ■

¹ Projekt zdobył pierwszą nagrodę w ogólnopolskim konkursie „Fundusze i Nauka” 2010 organizowanym pod patronatem MRR przez Fundację ProRegio w partnerstwie z firmą Smartlink w kategorii: Komercjalizacja badań. Projekt współfinansowany przez Unię Europejską ze środków Europejskiego Funduszu Rozwoju Regionalnego.

Fundament dla inwestorów



FOT. ARCHIWUM AUTORA

Colin James

– specjalista ds. własności intelektualnej w firmie Marshall, Gerstein & Borun LLP, USA

Znalezienie odpowiedniego kapitału na budowę firmy opartej o innowacyjne rozwiązanie nie jest łatwe. Jednym ze sposobów jest sięgnięcie po zewnętrzne źródła finansowania, po uprzednim zbudowaniu silnego fundamentu rodzącej się firmy. Już na starcie konieczne jest zadbanie o stabilne umocowanie prawne, zabezpieczenie własności intelektualnej oraz zbadanie przyszłej pozycji na rynku.

Lokalizacja

Należy pamiętać, że firma to składowa wielu czynników. Jednym z nich jest jej lokalizacja. Często warunkuje ona sprawne funkcjonowanie firmy i wsparcie jej działań operacyjnych. Z lokalizacją nierozdzielnie wiąże się plan budowy poszczególnych działów firmy, jej plan produkcji czy projekt kanałów dystrybucji. Kolejnym bardzo ważnym czynnikiem jest skład osobowy firmy. Na przykład dla rozwoju firmy biotechnologicznej konieczne jest zatrudnianie naukowców. Z drugiej jednak strony firma ta nie osiągnie wielu sukcesów, jeśli nie będzie miała profesjonalnego zespołu specjalistów ds. finansów, strategii, promocji itp.

Forma prowadzenia działalności

Zalążkiem sukcesu młodego spin off jest również wybranie takiej formy działalności, która pozwoli na pielęgnowanie interesów samych założycieli, jak i potencjalnych inwestorów. W Stanach Zjednoczonych dopuszcza się kilka form prawnych działalności gospodarczej: jednoosobowa działalność gospodarcza lub spółka cywilna, niekoniecznie chroniące majątek osobisty założycieli. Istnieją spółki typu C (ang. Corporation C), typu S oraz spółki z ograniczoną odpowiedzialnością. Spółka typu C to najczęściej spotykana forma małego i dużego biznesu. Właścicielami są udziałowcy, których odpowiedzialność sięga wysokości wkładu. Wadą tej formy spółki jest

fakt, iż potencjalni inwestorzy są w jej przypadku podwójnie opodatkowani: na poziomie spółki i na poziomie indywidualnego podatnika. Nie muszą być jednak obywatelami USA. Podwójnego opodatkowania unika się w przypadku zawiązania spółki typu S. Tu jednak pojawiają się limity, co do liczby udziałowców oraz limity udziałów (jedna klasa udziałów, w przeciwieństwie do dwóch klas w przypadku spółki typu C). Spółki z ograniczoną odpowiedzialnością natomiast, to spółki dopuszczające dowolną liczbę udziałowców indywidualnych, w których podział zysku następuje w oparciu o wkład udziałowców.

Po zdeklarowaniu formy prawnej tworzonego przedsiębiorstwa twórcy spin off muszą przejść do opracowania statutu spółki. W statucie opisują reguły i zasady funkcjonowania przedsiębiorstwa oraz zakres obowiązków zarządu i powołanych dyrektorów. W tym samym czasie opracowuje się zasady współdziałania i funkcjonowania udziałowców oraz potencjalnych partnerów biznesu. W dokumencie tym ustala się przepływy kapitału i wypracowanych zysków oraz strategię ewentualnego odejścia inwestora.

Jasne reguły

Kolejnym etapem będzie opracowanie zasad generowania lub nabywania własności intelektualnej. Młody spin off może bowiem sam tworzyć własność intelektualną, będącą częścią jego majątku. Może także poprzez umowę licencji nabyć prawa do własności intelektualnej wygenerowanej przez inne podmioty. Po dokonaniu zarysu zasad nabywania własności intelektualnej firma akademicka przechodzi do redagowania dokumentów niezbędnych do jej obsługi. I tu należy stworzyć wzór umów licencyjnych (wyłącznych, niewyłącznych) właściwych dla młodej firmy oraz wzór umów o poufności. W ten sposób zarysuje się model działania powstającego spin off oraz zakres

pól eksploatacji ewentualnych technologii. Początkująca firma akademicka musi bardzo dokładnie przeanalizować posiadane aktywa w postaci własności intelektualnej i gwarantujące je prawa. Może bowiem posiadać zgłoszenia patentowe bądź udzielone już patenty, które bez odpowiedniej strategii przepadną w kapitałochłonne przedsięwzięcia. Dokładny przegląd posiadanych praw i zakresu zastrzeżeń wynalazków i odkryć pozwoli na opracowanie stosownej strategii działania i komercjalizacji. Nie bez znaczenia w budowaniu kapitałowego podłoża firmy i zabezpieczenia jej silnej pozycji rynkowej pozostaje fakt jakości własności intelektualnej. Znacznie lepsza jest pozycja firmy posiadającej szerokie zastrzeżenia np. składu jakiejś mieszaniny, aniżeli firmy posiadającej zastrzeżenia jej użycia. Różnica wynika z faktu, iż patenty chroniące skład danego specyfiku są znacznie łatwiejsze do obrony przed ewentualnym niesłusznym naruszeniem praw, niż patenty chroniące metodę zastosowania tego specyfiku. Poza tym, posiadając tylko prawa do zastosowania danego specyfiku, niezbędnym może okazać się licencjonowanie jego samego, dla zyskania swobody działania. Przegląd posiadanych praw i ewentualne uzupełnienie tych niezbędnych powinno być jednym z głównych zadań rodzącego się spin off.

Pozycja patentowa

Konieczność znajomości swej pozycji w tzw. otoczeniu patentowym jest niezbędna w momencie podjęcia rozmów z inwestorami. Oni bowiem zapytają o konkurencyjne rozwiązania i patenty w tym zakresie. Podjęcie tematu istniejących konkurencyjnych rozwiązań jest podstawą dla inwestorów wchodzących z kapitałem w nowe spin off. Inwestorzy nie angażują się w przedsięwzięcia, które mogłyby okazać się powielaniem istniejących już rozwiązań, a nie faktycznym wdrożeniem innowacji.

Jak to zrobić?

Przykładem spin off, który w fazie poszukiwania kapitału przeszedł przez wszystkie wymienione w artykule procesy może być firma, której sam byłem współzałożycielem jako student MBA na Uniwersytecie Illinois w Chicago.

Firma powstała w drodze konkursu biznesplanów. Uczelniany konkurs polegał na stworzeniu zespołów będących potencjalnymi założycielami firm typu spin off. Każdy z zespołów dokonać miał wyboru rzeczywistej technologii z dziedziny technologii leczniczych, technicznych lub kombinacji tych dziedzin, na bazie której budował rzeczywisty biznesplan. Mój zespół tworzyła grupa 5 osób o zróżnicowanym doświadczeniu sięgającym od nauki, przez finanse do prawa. Do komercjalizacji wybraliśmy technologię o bardzo silnej pozycji patentowej – chroniona była aż trzema patentami USA – oraz o bardzo silnym zapleczu badawczym, które w późniejszej fazie rozwoju mogło być podstawą generowania kolejnych innowacji. Opracowanie biznesplanu wiązało się z zarejestrowaniem rzeczywistej firmy, wybraniem jej nazwy po uprzednim sprawdzeniu jej dostępności oraz decyzją o formie prawnej nowo powstającego przedsiębiorstwa. Z racji tego, że jeden z założycieli młodego spin off nie był obywatelem USA, nasza firma musiała przybrać postać spółki typu C. Po jej utworzeniu zespół przeszedł do formułowania umów partnerskich oraz statutu spółki. Projekt zwrócił uwagę inwestorów (business angels) został wyróżniony i polecony inwestorom z branży ortodoncji. Młody spin off został ostatecznie wykupiony przez dużą rozwijającą się firmę, lepiej pozycjonowaną dla celów przeprowadzenia kosztownych badań klinicznych oraz dalszego pozyskiwania kapitału. Podmiot przystępujący do wykupu spin off, oprócz analizy jego ówczesnej pozycji, dokonał szczegółowej analizy dokumentacji dotyczącej zarówno aspektów prawnych zawiązania spółki, jak i właściwych licencji niezbędnych do praktykowania wynalazku – udzielonych przez macierzysty uniwersytet. Każdy zatem, kto myśli o utworzeniu akademickiego spin off pamiętać musi o tym, że budowanie odpowiedniego fundamentu dla wsparcia finansowego jest podstawowym zadaniem jakie stoi przed założycielem takiego przedsiębiorstwa. Szanse na doinwestowanie są tym wyższe, im lepsze jest przygotowanie i uporządkowanie młodej firmy pod względem aspektów prawnych, regulacji w sprawach własności intelektualnej oraz znajomości pozycji rynkowej. ■

FLESZ

- Biuro Transferu Technologii Fundacji ProRegio zaprasza na **bezpłatne konsultacje** w ramach projektu **2. PATENT na innowacyjny biznes**. Szczególnie zachęcamy do konsultowania wszelkich aspektów odnoszących się do własności intelektualnej. Szczegółowe informacje uzyskają Państwo pod nr tel. 61 85 50 528.
- Fundacja ProRegio zaprasza studentów, doktorantów, pracowników naukowych oraz naukowo dydaktycznych Politechniki Poznańskiej do udziału w szkoleniach **Zarządzanie firmą technologiczną** oraz **ABC Spin off i out**, które odbędą się w marcu.
- Zapraszamy do udziału w III edycji **Targów Przedsiębiorczości Akademickiej**, które odbędą się 31 marca br. w Word Trade Center Poznań (teren MTP), wejście od ul. Bukowskiej 12.
- Poznański Ośrodek Wspierania Przedsiębiorczości zaprasza na **bezpłatne dyżury specjalistów ZUS, US i Inspekcji Pracy**. Szczegóły na www.powp.poznan.pl.
- Już 24 lutego br. w Akademii Wychowania Fizycznego odbędzie się kolejne spotkanie z cyklu **O biznesie przy kawie** w ramach projektu **Akademik Przedsiębiorczości**. Szczegóły na www.proregio.org.pl w zakładce projektu.
- **Koło Fortuny** – program dla przedsiębiorczych i o przedsiębiorczych. W każdy czwartek o godzinie 20.00 na antenie Radia Afera i na www.afera.com.pl.

Człowiek – najlepsza inwestycja



KAPITAŁ LUDZKI
NARODOWA STRATEGIA SPÓJNOŚCI

UNIA EUROPEJSKA
EUROPEJSKI
FUNDUSZ SPOŁECZNY



Projekt współfinansowany ze środków Unii Europejskiej w ramach Europejskiego Funduszu Społecznego