ZESZYTY NAUKOWE UNIWERSYTETU SZCZECIŃSKIEGO
NR 639 FINANSE, RYNKI FINANSOWE, UBEZPIECZENIA NR 37 2011

*BARBARA BARTKOWIAK*

# POBUDZANIE PRZEDSIĘBIORCZOŚCI I INNOWACYJNOŚCI MIKRO, MAŁYCH I ŚREDNICH PRZEDSIĘBIORSTW – NA PRZYKŁADZIE PROJEKTÓW POLSKIEJ FUNDACJI PRZEDSIĘBIORCZOŚCI

## Wprowadzenie

Członkostwo Polski w Unii Europejskiej jest niezaprzeczalną szansą na wypracowanie korzystnych warunków dla zrównoważonego rozwoju, co w konsekwencji oznacza większą dynamikę w międzynarodowych kontaktach gospodarczych, w szczególności dla sektora polskich mikro, małych i średnich przedsiębiorców (MSP). Włączenie do struktur europejskich, pozbawionych barier w przepływie osób, towarów, usług i kapitału, pozwoliło nie tylko uzyskać dostęp do funduszy strukturalnych, ale i otworzyło możliwości funkcjonowania sektora MSP poza granicami własnych regionów, umożliwiło poszukiwanie jakościowo nowych form współdziałania z partnerami zagranicznymi, transfer know-how oraz wyzwolenie innowacyjnych działań.

Niniejsze opracowanie wskazuje na udany przykład pobudzania przedsiębiorczości i innowacyjności mikro, małych i średnich przedsiębiorstw w budowaniu tego procesu, zarówno pod kątem wsparcia finansowego, jak i szeroko pojętego, kompleksowego systemu usług finansowych i pozafinansowych dla MSP. Opracowanie to może być potwierdzeniem, że właściwy system finansowania pobudza przedsiębiorczość i innowacyjność MSP.

Przykład projektów realizowanych przez Polską Fundację Przedsiębiorczości, której główną misją i tezą jest, że: „wsparcie finansowe mikro, małych i średnich przedsiębiorstw jest istotnym (o ile nie najbardziej istotnym) elementem ich rozwoju, a usługi szkoleniowo-doradcze są integralną częścią wsparcia finansowego", w żaden sposób nie wyczerpuje tematu sposobów pobudzania przedsiębiorczości i innowacyjności mikro, małych i średnich przedsiębiorstw. Jest raczej opisem „studium przypadku", potwierdzającym dobrą praktykę w tym zakresie.

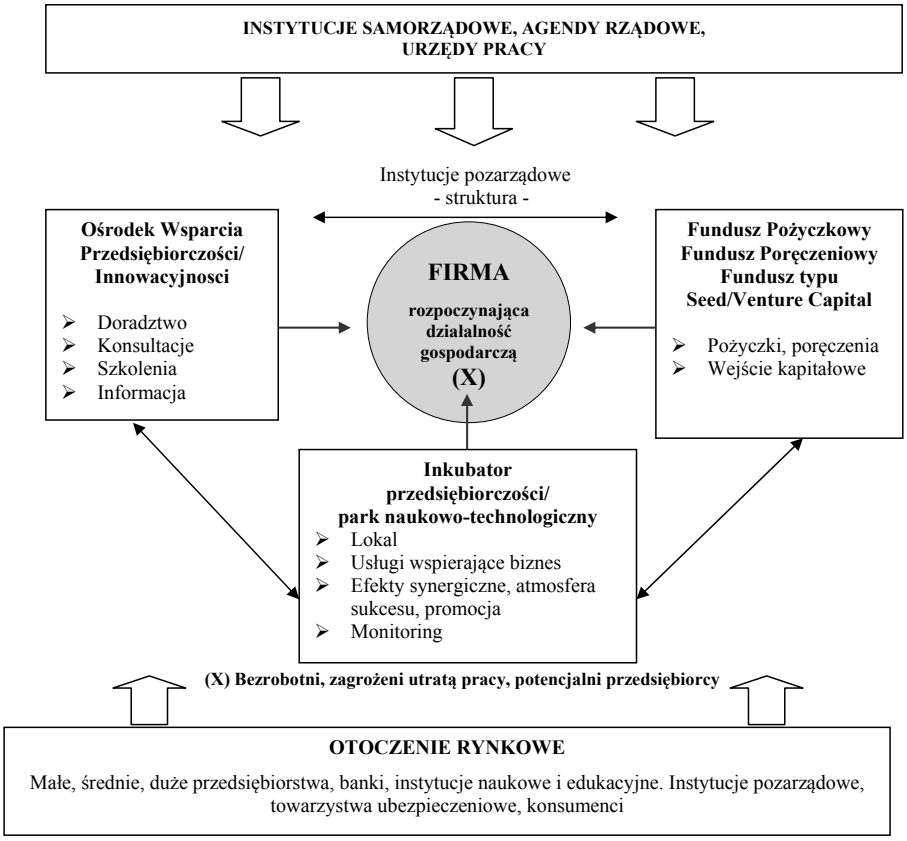
## Istota pobudzania przedsiębiorczości i innowacyjności mikro, małych i średnich przedsiębiorstw

W latach 1993/1994 we współpracy krajowych i zagranicznych ekspertów został wypracowany w Polsce modelowy system obsługi nowo powstającej firmy w układzie lokal-

nym. System ten zapoczątkowany projektem Banku Światowego i projektu TOR#10 w latach 1993/1994, nadal funkcjonuje i doskonali się. Od roku 1997 system ten został wzbogacony o projekty Polskiej Fundacji Przedsiębiorczości i jest realizowany we wzbogaconej formule, dostosowanej do aktualnych realiów.

Modelowy system obsługi nowo powstającej firmy związany jest z tzw. inkubatorami przedsiębiorczości, ostatnio nazywanymi inkubatorami nowych technologii i innowacyjności, czy też parkami naukowo-technologicznymi.

Inkubatory przedsiębiorczości, zaczęły powstawać na świecie w latach siedemdziesiątych XX wieku, najpierw w Stanach Zjednoczonych i Wielkiej Brytanii, a później w innych krajach zachodnich były i są szansą na rozwiązywanie problemów rozwoju lokalnego i regionalnego, restrukturyzacji gospodarczej, często zwalczania bezrobocia, a ostatnio sku-




Rys. 1. Schemat lokalnego systemu wspierania przedsiębiorczości i innowacyjności

Źródło: opracowanie własne na podstawie Projektu małej i średniej przedsiębiorczości TOR#10 – *Lokalny system wspierania przedsiębiorczości*, Warszawa 1998.

tecznego wdrażania nowych konkurencyjnych technologii i produktów. W Polsce pierwsze inkubatory przedsiębiorczości zaczęły powstawać na początku lat dziewięćdziesiątych.

Inkubator przedsiębiorczości jest obiektem, w którym tworzy się środowisko sprzyjające łączeniu środków publicznych i kapitału prywatnego w celu zaspokajania potrzeb przedsiębiorców w decydujących momentach ich rozwoju poprzez:

- ocenę nowych przedsięwzięć gospodarczych,
- doradztwo ekonomiczne, prawne, finansowe, marketingowe,
- ułatwianie dostępu do zewnętrznych źródeł finansowania,
- transfer technologii,
- oferowanie powierzchni do prowadzenia działalności, usług administracyjnych i innych usług logistyczno-innowacyjnych, wspomagających ich rozwój w pierwszych latach działalności i pozwalających uniknąć zbyt dużego zatrudnienia i zakupów środków trwałych.

Na rysunku 1 zaprezentowano schemat lokalnego wspierania przedsiębiorczości i innowacyjności, wypracowany w oparciu o doświadczenia lat ubiegłych. Przedstawiony na rysunku system został zweryfikowany doświadczeniami ostatnich lat, tak aby zapewniać innowacyjny rozwój mikro, małych i średnich przedsiębiorstw, jednakże ogólny jego zarys wciąż pozostaje bez zmian.

**Case Study – Polska Fundacja Przedsiębiorczości**

Polska Fundacja Przedsiębiorczości (powstała w 1997 r.) jako program „CPEF[1] – Kanadyjsko-Polska Fundacją Przedsiębiorczości", kontunuje swoją działalność w dziedzinie wspierania przedsiębiorczości i innowacyjności. Do najważniejszych jej projektów w tej dziedzinie należą:

- Kanadyjski Program Pożyczkowy dla Inkubatorów Przedsiębiorczości,
- Regionalne i Subregionalne Fundusze Pożyczkowe,
- Sieć Aniołów Biznesu „AMBER",
- Fundusz Kapitału Zalążkowego „POMERANUS SEED",
- Fundusze Poręczeniowe,

[1] Kanadyjsko-Polską Fundację Przedsiębiorczości (CPEF) utworzono w 1997 r. w Szczecinie w oparciu o środki przekazane przez rząd Kanady na polski Fundusz Stabilizacyjny w 1989 r. Po zlikwidowaniu Funduszu Stabilizacyjnego, rząd kanadyjski postanowił przeznaczyć zwrócone środki na wsparcie rozwoju sektora prywatnego w Polsce. Z przekazanej kwoty, 32 mln dolarów kanadyjskich przeznaczono na otwarcie linii kredytowo-pożyczkowej dla polskich prywatnych małych i średnich przedsiębiorstw oraz na sfinansowanie programu wsparcia technicznego dla tego sektora. W okresie od 1997–2003 roku Fundacja CPEF udzieliła wsparcia finansowego w postaci pożyczek, kredytów i poręczeń kredytowych dla 1,6 tys. przedsiębiorców na kwotę 220 mln zł i przeszkoliła ponad 18 tys. przedsiębiorców, przyczyniając się do wykreowania 4,5 tys. nowych miejsc pracy.

oraz wiele innych projektów szkoleniowo-doradczych wspierających przedsiębiorczość i innowacyjność osób rozpoczynających działalność gospodarczą i innowacyjność akademicką (np. projekty: InnoStart, Josefin, czy Re:start)[2].

## Sposoby wspierania mikro, małych i średnich przedsiębiorstw na podstawie doświadczeń Polskiej Fundacji Przedsiębiorczości

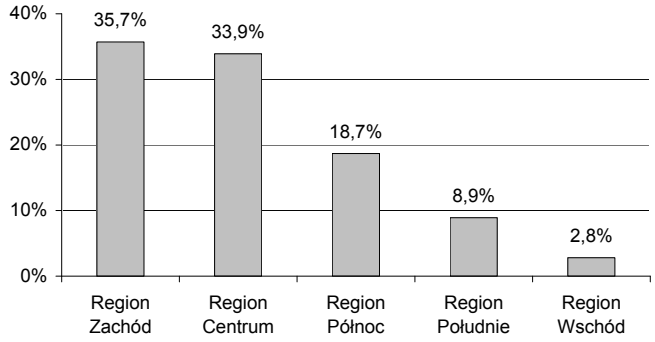
Jednym z wielu projektów Polskiej Fundacji Przedsiębiorczości był *Kanadyjski program pożyczkowy dla inkubatorów przedsiębiorczości* (KPP). Był on z jednym z czterech projektów realizowanych przez Polską Fundację Przedsiębiorczości. Zaistniał w 2000 roku w odpowiedzi na zapotrzebowanie wyrażane przez przedsiębiorców sektora mikro i małych przedsiębiorstw. Przedsiębiorcy ci jako jedną z głównych barier prowadzenia działalności gospodarczej wymieniali brak możliwości pozyskania środków finansowych z zewnątrz, nie tylko na inwestycje, ale głównie na finansowanie ich działalności bieżącej (środki obrotowe). Celem tego projektu stało się finansowanie tych przedsiębiorców, którzy nie kwalifikowali się do uzyskania kredytu w bankach komercyjnych ze względu m.in. na podwyższone ryzyko finansowania działalności (według oceny banku), niewielkie możliwości udzielenia wymaganego zabezpieczenia oraz brak tzw. historii kredytowej. Pożyczki udzielane w ramach Kanadyjskiego Programu Pożyczkowego były często jedynym dostępnym źródłem finansowania zewnętrznego dla przedsiębiorców mających dobrze określoną wizję i strategię rozwoju.

Inkubatory przedsiębiorczości realizujące Kanadyjski Program Pożyczkowy funkcjonowały na terenie całej Polski. W ramach Kanadyjskiego Programu Pożyczkowego Fundacja zasiliła kapitałowo 24 Inkubatory, tj. około 40% istniejących wówczas inkubatorów przedsiębiorczości w Polsce. Na realizację Kanadyjskiego Programu Pożyczkowego Fundacja przeznaczyła 13 mln zł. Inkubatory Przedsiębiorczości nie posiadały bowiem wystarczających kapitałów celem finansowania rozwoju mikro i małych przedsiębiorców w postaci pożyczek. Kanadyjski Program Pożyczkowy umożliwił zwiększenie ich możliwości w zakresie ich finansowania. Strukturę wsparcia finansowego według regionów ilustruje rysunek 2.

Czym się różniła konstrukcja Kanadyjskiego Programu Pożyczkowego od innych istniejących wówczas funduszy pożyczkowych? Aby odpowiedzieć na to pytanie, należałoby przypomnieć, że lokalne fundusze pożyczkowe zaczęły powstawać w Polsce w pierwszej połowie lat 90. XX wieku. Większość z nich działała samodzielnie, a zakresem oddziaływania nie wykraczała poza obszar lokalnej przedsiębiorczości. W miarę upływu czasu, dojrzewania rynku, zdobywania nowych doświadczeń, zaczęły powstawać fundusze o bardziej złożonej strukturze, obejmujące zakresem swojego działania większy obszar. Kanadyjski Program Pożyczkowy zrodził się z tego nurtu. Głównym powodem uruchomienia Kana-

[2] www.pfp.com.pl.

dyjskiego Funduszu Pożyczkowego było wówczas duże zapotrzebowaniu na finansowanie przedsiębiorców poprzez lokalne fundusze pożyczkowe funkcjonujące przy inkubatorach przedsiębiorczości, a nade wszystko brak kapitału do udzielania pożyczek. Kanadyjski Program Pożyczkowy pozwolił zwiększyć ich możliwości w zakresie finansowania MSP.




Rys. 2. Struktura wsparcia finansowego udzielonego w ramach programu KPP według regionów Polski, mierzonego ilością oraz wielkością zaangażowania kapitałowego programu[3]

Źródło: materiały Polskiej Fundacji Przedsiębiorczości

Nowatorstwo Kanadyjskiego Programu Pożyczkowego dla inkubatorów przedsiębiorczości polegało na tym, że w momencie powstania tego projektu brak było na rynku polskim funduszy pożyczkowych oferujących kompleksowe podejście do procesu udzielania pożyczek dla MSP, obejmujące jednocześnie trzy działania:

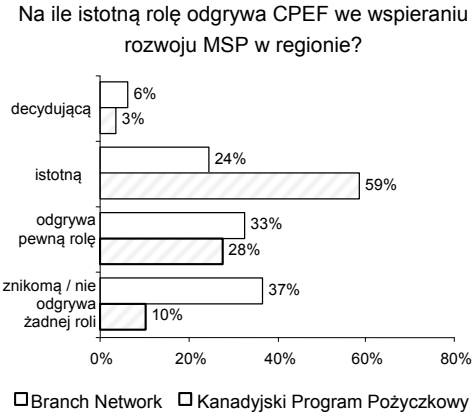
- udzielanie pożyczek dla MSP,
- udzielanie wsparcia szkoleniowo-doradczego pracownikom inkubatorów (wsparcie instytucji otoczenia biznesu),
- udzielanie wsparcia szkoleniowego samym MSP, które zaciągnęły lub nosiły się z zamiarem zaciągnięcia pożyczki.

Kanadyjski Program Pożyczkowy miał w założeniu uzupełniać działania rządu polskiego i podobnych programów realizowanych przez inne instytucje finansujące, wspierając proces reform rynkowych w Polsce. Analiza rezultatów[4] pokazuje, że projekt ten odegrał istotną rolę w skali makroregionów jako instytucjonalne wsparcie rozwoju polskich małych przedsiębiorców i przyczynił się w istotnym zakresie do pobudzania przedsiębiorczości i wzrostu konkurencyjności sektora MSP. Rezultaty zaprezentowano w porówna-

[3] Zastosowano następującą klasyfikację województw według regionów: region zachodni obejmuje województwa: zachodniopomorskie, lubuskie i dolnośląskie; region północny – pomorskie i warmińsko-mazurskie; region centralny – mazowieckie, wielkopolskie, łódzkie, kujawsko-pomorskie; region południowy – opolskie, śląskie, małopolskie, świętokrzyskie; region wschodni – podlaskie, lubelskie, podkarpackie.

[4] Materiały niepublikowane.

niu z innym programem realizowanym przez Polską Fundację Przedsiębiorczości o nazwie Program Branch Network (BN), który realizowany był wspólnie z bankiem komercyjnym, a polegał na wspólnym udzielaniu kredytów dla MSP.




Rys. 3. Rola programu CPEF – Polskiej Fundacji Przedsiębiorczości we wspieraniu MSP (Porównanie dwóch programów CPEF. Branch Network to program polegający na współfinansowaniu MSP, w postaci kredytów, przez CPEF we współpracy z bankiem komercyjnym). Kanadyjski Program Pożyczkowy – opisany powyżej)

Źródło: materiały niepublikowane „Ocena projektu CPEF".

Dzisiaj znamy już – zgodnie z polityką UE – konkretne rodzaje działań, które są lub będą podejmowane na rzecz wspierania MSP. Wiemy, że MSP uzyskają dostęp do jeszcze szerszej sieci funduszy pożyczkowych, poręczeniowych i innych instrumentów. Wiemy, że mogą liczyć na wzmocnienie pozycji konkurencyjnej na jednolitym rynku europejskim, m.in. przez uzyskanie dotacji na doradztwo i inwestycje. Wiemy wreszcie, że mogą liczyć na jeszcze większe wsparcie ze strony instytucji otoczenia biznesu i wzmocnienie ich pozycji.

Mając powyższe na względzie, można dojść do konkluzji, że Kanadyjski Program Pożyczkowy wprowadził pionierskie rozwiązania oferując, opisane wyżej, trójkanałowe wsparcie na rzecz MSP oraz inkubatorów przedsiębiorczości. Co ciekawe, wiele założeń Kandyjskiego Programu Pożyczkowego znajduje swoje bezpośrednie odzwierciedlenie w realizowanej obecnie w 5 województwach inicjatywie JEREMIE (Joint European Resources for micro to medium Enterprises – Wspólne Europejskie Zasoby dla Mikro-, Małych i Średnich Przedsiębiorstw). Stąd też wynika dalsza misja Polskiej Fundacji Przedsiębiorczości.

Misja Polskiej Fundacji Przedsiębiorczości jest właściwą reakcją na warunki rynkowe. Banki komercyjne finansują firmy o ustalonej, stabilnej pozycji na rynku. Polska

Fundacja Przedsiębiorczości jest nastawiona na pomoc mikro, małym i średnim przedsiębiorstwom lub firmom dopiero rozpoczynającym działalność, które mają szansę na szybki wzrost. Dzięki takiemu podejściu można stwierdzić, że Fundacja wywarła istotny wpływ na rozwój sektora MSP w makroregionie, przyczyniając się do tworzenia innowacyjnych przedsiębiorstw, które z powodzeniem mogą konkurować na rynku europejskim. Działalność Polskiej Fundacji Przedsiębiorczości prowadzona jest na terenie sześciu województw Polski północno-zachodniej, tj. województwa zachodniopomorskiego, pomorskiego, kujawsko-pomorskiego, wielkopolskiego, lubuskiego i dolnośląskiego.

Pojęcie **inżynieria finansowa** znane od dawna, swoją wymowność uzyskało w nowych narzędziach i inicjatywach Komisji Europejskiej[5], w których zapisano: „W celu bardziej skutecznego i zrównoważonego wykorzystania funduszy strukturalnych i Funduszu Spójności w okresie programowania 2007–2013 stworzono kilka nowych narzędzi i inicjatyw. W ramach tych inicjatyw wykorzystuje się wiedzę specjalistyczną z dziedziny inżynierii finansowej, co zapewnia trwałe oddziaływanie inwestycji i ich wkład w długofalowy rozwój regionów".

Aby osiągnąć ten cel, Komisja Europejska we współpracy z EBI, EBOiR oraz CEB opracowała nowe instrumenty, które pomagają państwom członkowskim i regionom we wdrażaniu systemów inżynierii finansowej. M. in. inicjatywa JEREMIE, której celem jest zwiększenie dostępu małych i średnich przedsiębiorstw do źródeł finansowania. Wśród produktów dostępnych w ramach tej inicjatywy znajdują się: pożyczki, poręczenia, kapitał podwyższonego ryzyka i pomoc techniczna. Zastosowanie odnawialnych instrumentów finansowych zamiast dotacji pozwala na uzyskanie efektu mnożnikowego w stosunku do funduszy UE. EFI oraz władze krajowe i regionalne przygotowują programy dopasowane do potrzeb MSP we wszystkich sektorach.

Instrumenty inżynierii finansowej, zgodnie z nomenklaturą Unii Europejskiej, niewątpliwie mogą być efektywnie wykorzystywane do wspierania innowacyjnych procesów. Niedobór kapitału i odpowiedniego finansowania zewnętrznego dopasowanego do specyfiki przedsiębiorców stanowi zasadniczą barierę w tworzeniu i rozwoju nowych firm, a w szczególności nowatorskich firm, z pierwiastkiem innowacyjnym, jak również utrudnia powstawanie nowych przedsiębiorstw, co w konsekwencji może wywierać niekorzystny wpływ na rozwój całej gospodarki. Niewątpliwie potrzebny jest zestaw odpowiednich, komplementarnych instrumentów, by wzmocnić w szczególności firmy we wczesnych etapach rozwoju, tzn. w momencie rozpoczynania działalności. Temu powinny służyć instrumenty inżynierii finansowej we wspieraniu przedsiębiorczości i innowacyjności przedsiębiorstw.

W ostatnim czasie w ramach inżynierii finansowej można zaobserwować zwiększającą się liczbę otrzymywanych zaproszeń do inwestowania. Ważną rolę odgrywają nowe instrumenty aranżowane w Polsce dzięki środkom unijnym, są to: aniołowie biznesu, kapitały zalążkowe – seed capital oraz rozwijający się rynek funduszy venture capital. Instrumenty

[5] /ec.europa.eu/regional_policy/themes/financial/index_pl.htm.

te, obok dotychczas funkcjonujących i będących w fazie intensywnego rozwoju (fundusze pożyczkowe i poręczeniowe[6]), stanowią aglomerat instrumentów inżynierii finansowej.

**Regionalne i Subregionalne Fundusze Pożyczkowe**

Polska Fundacja Przedsiębiorczości (PFP), jedna z największych instytucji zapewniających kompleksowe wsparcie rozwoju przedsiębiorstw w regionie oraz w Polsce, przez lata wypracowała rozwiązania tworzące zręby systemu wsparcia na bazie programów finansowych oraz szkoleniowo-doradczych.

Obecnie najważniejszym Programem finansowym PFP są Regionalne i Subregionalne Fundusze Pożyczkowe. Fundusze te zostały stworzone w oparciu o założenia Sektorowego Programu Operacyjnego Wzrost Konkurencyjności Przedsiębiorstw i są przeznaczone dla przedsiębiorców z województwa zachodniopomorskiego, pomorskiego wielkopolskiego, kujawsko-pomorskiego, lubuskiego i dolnośląskiego. W roku 2010 zostały wzmocnione inicjatywą JEREMIE[7].

Regionalne i Subregionalne Fundusze Pożyczkowe (RSFP) są nastawione na identyfikowanie indywidualnych potrzeb i specyfiki swoich pożyczkobiorców. Proces oceny wniosku pożyczkowego jest na tyle elastyczny, że uwzględnia odrębność warunków działania w stosunku do ogólnie przyjętych norm. Takie podejście powoduje, że pożyczki RSFP są dobrym i skutecznym sposobem na finansowanie mikro i małych firm. Oferta RSFP skierowana jest do mikro i małych przedsiębiorców (jednym z podstawowych kryteriów określenia, czy ktoś jest małym przedsiębiorcą jest wielkość zatrudnienia – do 50 osób), którzy funkcjonują od minimum 3 miesięcy. Dzięki szczególnemu zainteresowaniu firmami znajdującymi się we wczesnej fazie rozwoju bądź w fazie ekspansji, RSFP dobrze wpisują się we wszelkie przedsięwzięcia i programy prorozwojowe. Ponadto poprzez wymóg posiadania dobrej strategii działania oraz dokładnie określonego celu, na który ma być wykorzystana pożyczka, powodują, że przedsiębiorcy jeszcze raz „chłodnym okiem" weryfikują założenia prowadzonej działalności.

Pożyczka z RSFP może być zaciągnięta zarówno na cele inwestycyjne, jak i na cele obrotowe. Tak więc ze środków pochodzących z Fundacji PFP możliwe jest np. wyremontowanie czy dokończenie budowy pensjonatu, jak i sfinansowanie zobowiązań płatniczych. Maksymalna kwota pożyczki wynosi 500 tys. zł, a okres spłaty wynosi do 60 miesięcy od momentu podpisania umowy. Dopuszczalny jest 6 miesięczny okres karencji w spłacie kapitału. Pożyczki oprocentowane są według stopy referencyjnej Komisji Europejskiej, obowiązującej w dniu zawarcia umowy pożyczki, powiększonej o marżę (aktualnie oprocentowanie waha się od 6 do 11%)

Współpraca z Fundacją PFP przynosi wymierne efekty. Przede wszystkim możliwe jest uzyskanie pożyczki na działalność gospodarczą z innych źródeł niż bank. Elastyczne

[6] www.psfp.org.pl i www.ksfp.org.pl.
[7] www.jeremie.com.pl.

podejście do kwestii zabezpieczeń spłaty pożyczki, uproszczona procedura i krótka droga podejmowania decyzji to atuty dla przedsiębiorców, którzy nie posiadają historii kredytowej czy wystarczających zabezpieczeń wymaganych przez bank komercyjny. Dzięki temu przedsiębiorca jest zobligowany do przygotowania mniejszej liczby dokumentów, a sam proces oceny trwa znacznie krócej. W każdym przypadku pożyczkobiorcy Regionalnego i Subregionalnych Funduszy Pożyczkowych Polskiej Fundacji Przedsiębiorczości mają możliwość korzystania ze szkoleń i doradztwa mających na celu pomoc merytoryczną firmom rozpoczynającym działalność oraz podniesienie jakości zarządzania i zwiększenie skuteczności działania istniejących przedsiębiorstw.

Pożyczki udzielane przez Polską Fundację Przedsiębiorczości w ramach jej programów finansowych są dostosowane do różnego rodzaju potrzeb i stanowią istotny element wspomagający rozwój przedsiębiorczości, w szczególności w branżach funkcjonujących w sposób charakterystyczny jedynie dla siebie. Pożyczki przeznaczone są dla tych przedsiębiorców, którzy mają utrudniony dostęp do finansowania ze strony banków komercyjnych, a w szczególności tych we wczesnym etapie rozwoju. Kto korzysta z tych środków? Firma zaciągająca dotychczas pożyczkę w Fundacji PFP funkcjonuje statystycznie ponad 1 rok. Dominują przedsiębiorstwa z branży handlowej, budowlanej, usługowej i transportowej. Zatrudniają nie więcej niż 10 osób. Pożyczają najczęściej do 80 tys. zł. Dotychczasowe rozmiary działalności Regionalnego i Subregionalnych Funduszy Pożyczkowych Polskiej Fundacji Przedsiębiorczości zaprezentowano w tabeli 1.

Tabela 1

Rozmiary działalności Regionalnego i Subregionalnych Funduszy Pożyczkowych Polskiej Fundacji Przedsiębiorczości w latach 2005–2010

| | 2005–2007 | 2008–2010 |
|---|---|---|
| Liczba pożyczek dla przedsiębiorstw MSP | 1293 | 1352 |
| Liczba przedsiębiorców MSP wspartych pożyczką | 984 | 1752* |
| Wartość udzielonych pożyczek dla MSP w tys. zł | 93 974,6 | 111 880,7 |
| Średnia wartość jednostkowej pożyczki dla MSP w tys. zł | 72,7 | 82,8 |

* Narastająco w latach 2005–2010.

Źródło: materiały Polskiej Fundacji Przedsiębiorczości.

**Sieć Aniołów Biznesu AMBER**

Od stycznia 2009 roku Polska Fundacja Przedsiębiorczości rozpoczęła tworzenie Sieci Aniołów Biznesu dla Polski północno-zachodniej o nazwie „AMBER" w ramach Programu Operacyjnego Innowacyjna Gospodarka. Jej celem jest zwiększenie liczby inwestycji prywatnych inwestorów w innowacyjne przedsięwzięcia.

**Aniołami Biznesu** nazywamy doświadczonych menedżerów, którzy decydują się zaangażować własne środki finansowe w przedsiębiorstwa na etapie ich powstawania lub we wczesnej fazie rozwoju. Wspierane są przedsięwzięcia nowatorskie, mające duży potencjał wzrostu, które pozwolą zrewolucjonizować branżę, zmienić ludzkie zachowania i w konsekwencji zapewnić duży zwrot z inwestycji. Oprócz kapitału inwestor wnosi również niezmiernie cenne swoje doświadczenie w danej branży oraz kontakty biznesowe, pozwalające młodej, raczkującej firmie przeskoczyć kilka etapów rozwoju. Aniołowie Biznesu pomagają przejść takim firmom przez najtrudniejszy okres, w którym kończą się środki własne, a ze względu na duże ryzyko nikt nie chce finansować ich rozwoju.

Aniołowie Biznesu już od wielu lat prowadzą działalność inwestycyjną w Stanach Zjednoczonych i Europie Zachodniej i są kołem zamachowym dla wielu innowacyjnych przedsięwzięć. W Polsce dzięki Aniołom Biznesu wystartowały portale internetowe, takie jak „onet.pl" czy też „naszaklasa.pl". Ich wsparcie widoczne jest również w technologii ultradźwiękowej (firma Optel - odpowiedzialna za systemy rozpoznające linie papilarne na palcach) czy też branży medialnej (Kino Polska). Takich rodzimych przykładów jest jednak w dalszym ciągu niewiele, co sprawia, że innowacyjne przedsięwzięcia upadają lub pozostają tylko w sferze pomysłów. Główną przyczyną jest brak tzw. gotowości inwestycyjnej przedsięwzięć przejawiający się m.in. w słabo przygotowanej dokumentacji, nieumiejętności prezentacji pomysłu przed inwestorem, braku wiedzy na temat procesu inwestycyjnego i negocjacji. Ponadto specyfika działania prywatnych inwestorów sprawia, że trudno do nich dotrzeć, a jeszcze trudniej przekonać do wyłożenia własnych środków.

W celu efektywnej komunikacji i kojarzenia biznesu z pieniędzmi na świecie tworzy się sieci pośredniczące, które usprawniają ten proces. Wysoki stopień profesjonalizacji sieci gwarantowany jest przez najlepszych doradców, poufność wszelkich informacji oraz renomę i fachowość instytucji, która taką sieć buduje.

Sieć Aniołów Biznesu „AMBER" jest odpowiedzią na rosnącą w Polsce liczbę nowych przedsiębiorstw, które z racji dużego poziomu innowacyjności i wiążącego się z tym ryzyka nie mogą liczyć na finansowanie z tradycyjnych źródeł np. kredytu bankowego lub pożyczek. Sieć tworzy ramy do współpracy prywatnych inwestorów, którzy dysponują kapitałem i szukają ciekawych propozycji inwestycyjnych, a ich doświadczenie biznesowe i kontakty branżowe znacznie zmniejszają wspomniane ryzyko przy inwestycjach.

Wzorem podobnych platform, działających w USA i Europie Zachodniej, Sieć Aniołów Biznesu „AMBER" jest platformą, która w imieniu inwestorów aktywnie poszukuje, selekcjonuje i przygotowuje młode firmy do procesu inwestycyjnego. Celem jest więc doprowadzenie do transakcji inwestycyjnej, która inwestorom przyniesie ponadprzeciętne zyski, a młodym firmom pozwoli na dynamiczny rozwój, a często też przetrwanie w najtrudniejszym okresie ich rozwoju.

Z punktu widzenia zastrzyku kapitałowego dla innowacyjnych firm bardzo istotne jest zbudowanie trwałych relacji i zaufania z inwestorami. Sieć „AMBER" jest młodą inicjatywą, jednakże system współpracy z grupą młodych przedsiębiorców został stworzony

w oparciu trzynastoletnie doświadczenia Polskiej Fundacji Przedsiębiorczości w doradztwie dla mikro i małych przedsiębiorstw. Rodzaj i zakres świadczonego wsparcia wyznaczają także oczekiwania inwestorów. Wsparcie oferowane w ramach sieci ma na celu zwiększenie gotowości inwestycyjnej (investment readiness) zespołów zarządzających oraz projektów.

Aniołowie Biznesu to osoby prywatne (inwestorzy), które z racji swojej działalności biznesowej dysponują środkami i wiedzą, którą chcą inwestować i osiągać ponadprzeciętne stopy zwrotu. Często są to prezesi spółek giełdowych lub osoby, które rozwijały innowacyjne firmy i sprzedały je.

Inwestorzy oceniają przedsięwzięcia według swoich, indywidualnych kryteriów. Co bardzo istotne, pierwszorzędne znaczenie ma z ich punktu widzenia jakość zespołu zarządzającego, jego doświadczenie, sposób rozmowy i często wrażenie, jakie robią podczas pierwszego kontaktu. Kluczowa dla nich jest również branża (nie inwestują w obszarach, w których nie mają rozeznania) oraz lokalizacja przedsięwzięcia (ze względu na chęć aktywnego udziału w zarządzaniu lub też ofertę wsparcia poszukują firm w promieniu co najwyżej 200 km od miejsca zamieszkania). W odróżnieniu od funduszy Venture Capital inwestują niewielkie kwoty i szybciej podejmują decyzję o transakcji.

Szukający finansowania to w dużej większości ludzie młodzi – studenci, doktoranci, którzy otwierają własny biznes. Często przedsięwzięcie jest w fazie pomysłu, rzadziej istnieje prototyp lub wersja beta rozwiązania, jeszcze rzadziej pokazywane są pierwsze przychody z przedsięwzięcia. Poszukiwany kapitał zamyka się w przedziale 100 tys. zł – 2 mln zł.

System selekcji i przygotowania młodych firm w ramach Sieci Aniołów Biznesu „AMBER" przebiega kilkuetapowo. W pierwszym etapie zainteresowani proszeni są o wypełnienie formularza na stronie internetowej, poprzez który udostępniają podstawowe (niepoufne) informacje o pomyśle oraz dane kontaktowe. W przypadku gdy informacje są niekompletne, doradca sieci uzupełnia je za pośrednictwem rozmowy telefonicznej lub poczty e-mailowej. Jeżeli na podstawie uzyskanych informacji można stwierdzić, iż przedsięwzięcie spełnia podstawowe kryteria dostępu podpisywana jest umowa o poufności, która otwiera drogę do przekazania szczegółowego biznesplanu przedsięwzięcia. Konieczność umowy o poufności wynika z innowacyjnego charakteru przedsięwzięć, ich bazowania na unikalnej wiedzy, pomyśle lub technologii oraz potencjalnej dużej wartości.

W sieci „AMBER" *biznesplan* jest niezbędnym elementem w procesie pozyskiwania inwestora. Pomysłodawcy pomaga usystematyzować wszystkie informacje związane z biznesem, jego otoczeniem i sytuacją finansową. Dla sieci jest również gwarancją, że zainteresowany będzie umiał odpowiedzieć na pytania inwestora odnoszące się do strategii rozwoju. Doradcy sieci „AMBER" nie przygotowują biznesplanów za firmy szukające finansowania. Takie działania powodowałoby, iż Sieć stawałaby się stroną w negocjacjach pomiędzy inwestorem a zarządem firmy. Sieć nie oferuje również wzorów biznesplanów, ponieważ mogłoby to zmniejszać kreatywność przedsiębiorców i prowadzić do sytuacji, w której zamiast uwypuklać najważniejsze, ich zdaniem czynniki sukcesu firmy odpowia-

daliby na pytania zadane we wzorze biznesplanu. Pisząc biznesplan, istnieje jednak możliwość konsultowania jego treści z doradcami sieci „AMBER". Przedstawiony biznesplan jest weryfikowany przez doradców sieci pod kątem kompletności informacji oraz realności założeń. Ostatnim elementem wsparcia jest spotkanie nazywane kliniką kliniką zdrowego pomysłu, które odbywa się z udziałem głównego doradcy sieci. Spotkanie składa się z dwóch części. Podczas pierwszej projektodawca prezentuje przedsięwzięcie przed zespołem sieci, występującym tutaj w roli potencjalnych inwestorów. Taka próba daje możliwość zweryfikowania sposobu i treści prezentacji. W drugiej części doradca sieci rozmawia z projektodawcą zadając szczegółowe pytania dotyczące biznesplanu. Spotkanie typu „klinika" ma na celu uświadomienie projektodawcy, jakich pytań może oczekiwać na rozmowie z inwestorem.

Jeżeli przedsięwzięcie uzyska pozytywną opinię doradców Sieci, skrót biznesplanu wysyłany jest do inwestorów, a w przypadku ich zainteresowania udostępniany jest pełny biznesplan i organizowane jest spotkanie prezentacyjne.

System wsparcia wymaga od sieci zatrudniania osób posiadających dużą wiedzę z zakresu dostępnych instrumentów finansowych, tworzenia biznesplanów, prawa własności intelektualnej i przemysłowej, infrastruktury dla innowacyjnych przedsięwzięć (inkubatorów, parków naukowo-technologicznych, centrów transferu technologii), możliwości dofinansowania z funduszy unijnych, a także doświadczenia w ocenie projektów innowacyjnych, wejściach i wyjściach kapitałowych oraz pośrednictwie przy transakcjach kapitałowych. Dotychczasowe efekty działania Sieci Aniołów Biznesu AMBER zaprezentowano w tabeli 2.

Tabela 2

Efekty działania Sieci Aniołów Biznesu „AMBER" w latach 2009–2010

| | 2009 | 2010 |
|---|---|---|
| Liczba propozycji inwestycyjnych zgłoszonych do sieci „AMBER" | 128 | 258 |
| Liczba biznesplanów zweryfikowanych przez sieć „Amber" | 28 | 60 |
| Liczba zaprezentowanych propozycji inwestycyjnych Aniołom Biznesu sieci „AMBER" | – | 22 |
| Liczba Aniołów Biznesu w sieci „AMBER" | 12 | 27 |

Źródło: materiały Polskiej Fundacji Przedsiębiorczości.

**Fundusz Kapitału Zalążkowego POMERANUS SEED**

Przy inwestowaniu w firmy działa prosta zasada – im młodsza firma, im wcześniejszy etap przedsięwzięcia biznesowego – tym większe ryzyko inwestora. Niechęć do podejmo-

wania wysokiego ryzyka powoduje, że cenne, innowacyjne technologie i pomysły nie mają szans na zaistnienie na rynku, głównie ze względu na brak kapitału.

Według Europejskiego Stowarzyszenia Venture Capital (EVCA) w 2008 roku wartość inwestycji w projekty na wczesnych etapach rozwoju stanowiła 8% inwestycji całego sektora. Inwestycje w przedsiębiorstwa we wczesnych etapach rozwoju spadły w 2009 roku do 0,6% ogółu inwestycji[8].

Zła sytuacja na rynkach finansowych pogłębia tą niekorzystną sytuację i powoduje, że inwestorzy kapitałowi nie są zainteresowani innowacyjnymi projektami, które są dopiero w drodze na rynek. Lukę tą zaczynają wypełniać nieliczne jeszcze w Polsce Fundusze Kapitału Zalążkowego, które w zamian za odpowiednio wysokie stopy zwrotu z inwestycji, gotowe są do podjęcia dużego ryzyka.

Działania Funduszu Kapitału Zalążkowego „POMERANUS SEED", który powstał na początku 2010 roku w ramach Programu Operacyjnego Innowacyjna Gospodarka, adresowane są do osób fizycznych, zespołów i przedsiębiorstw, poszukujących kapitału na stworzenie nowych, bardzo innowacyjnych spółek z obszaru technologii informacyjno-komunikacyjnych (ICT) oraz bio- i nanotechnologii. Projekt o budżecie sięgającym 19 mln zł obejmuje swoim zasięgiem 6 regionów, tj. zachodniopomorskie, pomorskie, kujawsko-pomorskie, wielkopolskie, lubuskie i dolnośląskie. Wybrane na podstawie przesłanych wniosków i szczegółowych rozmów z wnioskodawcami projekty, w pierwszym etapie przechodzą tzw. etap preinkubacji, podczas którego objęte zostają opieką doświadczonych mentorów oraz specjalistycznym wsparciem doradczym i rzeczowym. Wielopłaszczyznowa analiza projektów pod kątem oceny szans ich komercjalizacji i zebrania danych niezbędnych funduszowi służy do podjęcia decyzji o utworzeniu wspólnie z projektodawcą i ewentualnie innymi inwestorami, spółki kapitałowej. W płaszczyźnie operacyjnej usługi wsparcia pomysłodawców w procesie preinkubacji dotyczą usług doradczych m.in. z zakresu badania rynku, własności przemysłowej, rozwoju technologii, wstępnych testów na rynku czy stworzenia biznesplanu i strategii rozwoju firmy. Ponadto, wsparcie rzeczowe może polegać na zapewnieniu powierzchni biurowej i/lub laboratoryjnej.

Finalnie w ramach Funduszu Kapitału Zalążkowego „POMERANUS SEED", Polska Fundacja Przedsiębiorczości zamierza utworzyć wspólnie z pomysłodawcami 15 nowych spółek, które zostaną zweryfikowane i wybrane we wspomnianym procesie preinkubacji oraz zasilone kapitałowo na okres 5–7 lat kwotą do 200 tys. euro (każde pojedyncze przedsięwzięcie) poprzez objęcie poniżej 50% udziałów bądź akcji w nowo utworzonej spółce kapitałowej. Środki z dokapitalizowania będą mogły być przeznaczone m.in. na przekształcenie prototypu w produkt, wprowadzenie produktu na rynek, pozyskanie doświadczonego zarządu, działania marketingowe, licencjonowanie technologii, transfer technologii, uzyskanie i utrzymanie praw własności przemysłowej. Dotychczasowe efekty działania Funduszu Kapitału Zalążkowego POMERANUS SEED zaprezentowano w tabeli 3.

[8] www.psik.org.pl.

Tabela 3

Efekty działania Funduszu Kapitału Zalążkowego POMERANUS SEED

| | 2010 rok |
|---|---|
| Liczba projektodawców | 42 |
| z tego: | |
| – w branży ICT | 38 |
| – w branży bio-technologicznej | 3 |
| – w branży nano-technologicznej | 1 |
| Liczba projektów zakwalifikowanych do preinkubacji | 9 |
| z tego: | |
| – w branży ICT | 7 |
| – w branży bio-technologicznej | 2 |
| – w branży nano-technologicznej | – |

Źródło: materiały Polskiej Fundacji Przedsiębiorczości.

**Fundusze poręczeniowe**

Rozwój funduszy poręczeniowych w Polsce rozpoczął się w połowie lat 90. ubiegłego wieku. Pierwsze z nich, podobnie jak fundusze pożyczkowe, tworzone były w ramach różnorodnych programów pomocowych, zarówno pomocy zagranicznej, jak i projektów krajowych. Najstarsze fundusze o charakterze lokalnym powstały w ramach Programu Inicjatyw Loklanych PHARE[9] w 1994 roku.

Począwszy od roku 2001 ma miejsce najsilniejszy jak dotąd rozwój instytucji poręczycielskich w Polsce. W październiku 2001 roku z inicjatywy Polskiej Fundacji Przedsiębiorczości wspólnie z Bankiem Zachodnim WBK SA utworzono największy makroregionalny fundusz poręczeniowy – POLFUND Fundusz Poręczeń Kredytowych SA. Od roku 2001 dynamicznie wzrasta wielkość kapitałów. W roku 2004 Fundacja została akcjonariuszem Zachodniopomorskiego Regionalnego Funduszu Poręczeń Kredytowych Sp. z o.o. – największego, regionalnego funduszu poręczeniowego w województwie zachodniopomorskim.

[9] PHARE: Program pomocy Unii Europejskiej dla państw Europy Środkowej i Wschodniej. Początkowo w 1989 r. pomoc dotyczyła pierwszych państw postkomunistycznych Polski i Węgier, stąd nazwa Phare: Poland Hungary: Action for Restructuring of Economies, czyli Polska i Węgry: Pomoc dla restrukturyzacji gospodarek.

Tabela 4

Rozmiary działalności poręczeniowej realizowanej przez Polską Fundację Przedsiębiorczości w ramach działalności POLFUND Funduszu Poręczeń Kredytowych SA oraz Zachodniopomorskiego Regionalnego Funduszu Poręczeń Kredytowych Sp. z o.o. – spółek celowych PFP w latach 2001–2010

| | POLFUND FPK | ZRFPK |
|---|---|---|
| Liczba przedsiębiorstw MSP wspartych poręczeniem | 3 474 | 1 894 |
| Wartość udzielonych poręczeń dla MSP w tys. zł | 442 131,1 | 203 756,3 |
| Wartość udzielonych kredytów/pożyczek w ramach udzielonych poręczeń w tys. zł | 956 203,0 | 412 536,1 |

Źródło: materiały Polskiej Fundacji Przedsiębiorczości.

Według danych Krajowego Stowarzyszenia Funduszy Poręczeniowych na dzień 31.12.2009 roku, fundusze poręczeniowe w Polsce dysponowały kapitałem w wysokości 701 mln zł. Na przestrzeni 8 lat kapitał funduszy poręczeniowych wzrósł ponad siedmiokrotnie. Obecnie w Polsce działała ok. 45 lokalnych i regionalnych funduszy poręczeniowych. Ich liczba ulega obniżaniu (w 2005 r. wynosiła 60).

Z praktyki autorki niniejszego opracowania wynika, że występujące cały czas duże wymagania ze strony sytemu bankowego w zakresie zabezpieczeń kredytów, przesądzają o dalszym, dynamicznym rozwoju rynku poręczeń dla sektora MSP. Dodatkowym wsparciem w tym zakresie, a zarazem ułatwieniem w dostępie do poręczenia mogą być różnego rodzaju inicjatywy ograniczające ryzyko funduszy poręczeniowych. Przykładem tego typu działań jest system Regwarancji Europejskiego Funduszu Inwestycyjnego Program Ramowy na rzecz Konkurencyjności i Innowacji (Competitiveness and Innovation Framework Programme 2007–2013 – CIP)[10]. POLFUND Fundusz poręczeń Kredytowych od 2005 roku jako jedyny fundusz poręczeniowy w Polsce uzyskał gwarancje EFI, które regwarantują 50% portfela poręczeniowego, a to z kolei zapewnia jeszcze większy dostęp przedsiębiorców do poręczeń z uwzględnieniem firm będących we wczesnym etapie rozwoju.

Przyjęty w październiku 2006 r. Program Ramowy na rzecz Konkurencyjności i Innowacji – CIP ma zapewnić spójność wszystkich podejmowanych przez Wspólnotę działań w odniesieniu do przedsiębiorczości, sektora MSP, konkurencyjności przemysłu, innowacyjności (w szczególności technologii ekologicznych), rozwoju i zastosowania ICT, oraz rozwoju i promowania efektywności energetycznej i odnawialnych źródeł energii (inteligentnej energii) również w sektorze transportu.

**Budżet Programu CIP** dla wszystkich państw uczestniczących w programie na lata 2007–2013 wynosi **3 631,3 mln euro**[11]. Program CIP, którego istotą są małe i średnie przed-

[10] www.ec.europa.eu/cip.
[11] www.cip.gov.pl.

siębiorstwa, przewiduje działania wspierające innowacyjność (włącznie z ekoinnowacjami), poprawę dostępu do finansowania oraz usprawnienie świadczenia usług okołobiznesowych w regionach.

Dotychczas w ramach Programu CIP o środki finansowe w formie instrumentów odnawialnych (gwarancji, dofinansowania, regwarancji portfelowych oraz dotacji) z sukcesem zaaplikowały tylko 4 instytucje finansowe (Bank Pekao SA, Europejski Fundusz Leasingowy, Bank BPH, POLFUND Fundusz Poręczeń Kredytowych). Według autorki niniejszego opracowania, pomimo braku doświadczenia polskich instytucji finansowych w bezpośrednim aplikowaniu do instytucji europejskich, proces pozyskiwania środków w formie instrumentów odnawialnych będzie kontynuowany.

Istotnym wsparciem dla rozwoju MSP będą też regwarancje związane z inicjatywą JEREMIE, realizowaną w ramach Regionalnych Programów Operacyjnych[12].

**Podsumowanie**

Podejmowanie inicjatyw związanych z finansowaniem innowacji mikro, małych i średnich przedsiębiorstw nie jest łatwym zadaniem. Sieci aniołów biznesu, fundusze kapitału zalążkowego - seed capital i inne podobne instrumenty, należą do najnowszych na rynku polskim instrumentów inżynierii finansowej. Pierwsze dobre praktyki w tym zakresie będą mogły w najbliższym czasie zaowocować rozwojem innowacyjnych przedsiębiorstw. Czas pokaże, jakie będą efekty zastrzyku kapitałowego dla innowacji w mikro, małych i średnich przedsiębiorstwach.

Niewątpliwie Polska ma do nadrobienia spory dystans, jeśli chodzi o komercjalizację wiedzy, transfer techonolgii i rozwój innowacyjnych przedsiębiorstw. System finansowania nie daje dzisiaj jeszcze dostatecznego wsparcia dla przedsiębiorców i ich przedsięwzięć będących w fazach inicjacyjnych i embrionalnych, potrzebuje zastrzyku kapitału. Ci, którzy na czas nie dostaną wsparcia kapitałowego, kiedy pomysł jest młody, interesujący i innowacyjny, mogą nie wykorzystać szansy. Instytucje okołobiznesowe (jak np. Polska Fundacja Przedsiębiorczości) to nie tylko wyrafinowane instrumenty finansowe, ale także duże know how. Tego typu instytucje mają szanse inicjować przedsięwzięcia w zakresie wsparcia finansowego i kapitałowego dla innowacji w mikro, małych i średnich przedsiębiorstwach.

Reasumując, zarówno z doświadczeń ogólnych, jak i doświadczeń Polskiej Fundacji Przedsiębiorczości można sformułować następujące wnioski na przyszłość:

– Pomoc w postaci usług finansowych i pozafinasowych, dotyczących wsparcia dla sektora mikro, małych i średnich przedsiębiorstw (MSP), powinna być spójna i racjonalna, aby uniknąć marnotrawstwa środków i nakładania się różnych działań. Usługi te powinny przewidywać wsparcie dla firm w różnych fazach rozwoju i odpowiadać na potrzeby firm różnej wielkości i z różnych sektorów gospodarki.

[12] www.jeremie.com.pl.

Przedsiębiorca i rozwój jego firmy powinny stanowić najważniejsze odniesienie przy kształtowaniu programów wsparcia.

– Należy stworzyć skoordynowany system wsparcia finansowego MSP na poziomach regionalnych. Należy rozważyć możliwość pełniejszego włączenia do systemu wsparcia MSP jednostki samorządu regionalnego i lokalnego. Ścisła współpraca instytucji pożyczkowych, poręczeniowych i innych instytucji wspierających finansowanie podwyższonego ryzyka z samorządami sprzyjałaby stabilizacji i ciągłości podejmowanych działań.
– Pomimo że przedsiębiorcy MSP preferują bardziej usługi, które nakierowane są na rozwiązywanie ich konkretnych, najczęściej bieżących problemów niż na doskonalenie ich umiejętności związanych z kierowaniem i rozwojem firmy, wydaje się zasadne położenie szczególnego nacisku na profesjonalne usługi informacyjno-doradcze oraz na usługi finansowe. Należy wzmocnić jakość usług wyspecjalizowanych i dostarczać takie wsparcie finansowe i pozafinasowe, które zaspokoi indywidualne potrzeby przedsiębiorców. Nie musi to oznaczać zmiany organizacyjnej świadczonych usług, np. kreowania specjalnych programów lub nowej sieci organizacyjnej. Ważna jest konsolidacja działań grupująca instytucje świadczące usługi finansowe i pozafinasowe na rzecz MSP.
– Instrumenty inżynierii finansowej (zgodnie z nomenklaturą Unii Europejskiej) mogą być efektywnie wykorzystywane do wspierania innowacyjnych procesów. Bezsprzecznie potrzebny jest zestaw odpowiednich, komplementarnych instrumentów, by wzmocnić w szczególności firmy we wczesnych etapach rozwoju, tzn. w momencie rozpoczynania działalności.

**Literatura**

Projektu małej i średniej przedsiębiorczości TOR# 10 *Lokalny system wspierania przedsiębiorczości*, Warszawa 1998.

Materiały niepublikowane Polskiej Fundacji Przedsiębiorczości.

www.ec.europa.eu/cip.

www.cip.gov.pl.

www.jeremie.com.pl.

www.ec.europa.eu/cip.

www.psik.org.pl.

www.psfp.org.pl.

www.ksfp.org.pl.

ec.europa.eu/regional_policy/themes/financial/index_pl.htm.

www.pfp.com.pl.

*dr Barbara Bartkowiak*
*Polska Fundacja Przedsiębiorczości*

**Streszczenie**

Niniejsze opracowanie wskazuje na udany przykład pobudzania przedsiębiorczości i innowacyjności mikro, małych i średnich przedsiębiorstw przez Polska Fundację Przedsiębiorczości, zarówno pod kątem wsparcia finansowego, jak i szeroko pojętego, kompleksowego systemu usług finansowych i pozafinansowych dla MSP. Opracowanie to może być potwierdzeniem, że właściwy system finansowania pobudza przedsiębiorczość i innowacyjność MSP.

## ENCOURAGING ENTREPRENEURSHIP AND INNOVATION OF MICRO, SMALL AND MEDIUM-SIZED ENTERPRISES – ON THE BASIS OF THE PROJECTS IMPLEMENTED BE THE POLISH ENTREPRENEURS FOUNDATION

**Summary**

This study shows the successful example of encouraging entrepreneurship and innovation of micro, small and medium-sized enterprises by the Polish Entrepreneurs Foundation, both in terms of financial support as well as a broad-based, comprehensive system of financial and non-financial services for SMEs. This study may confirm that the appropriate funding system encourages entrepreneurship and innovation in SMEs.