

Instytucje otoczenia biznesu

Przedsiębiorczość

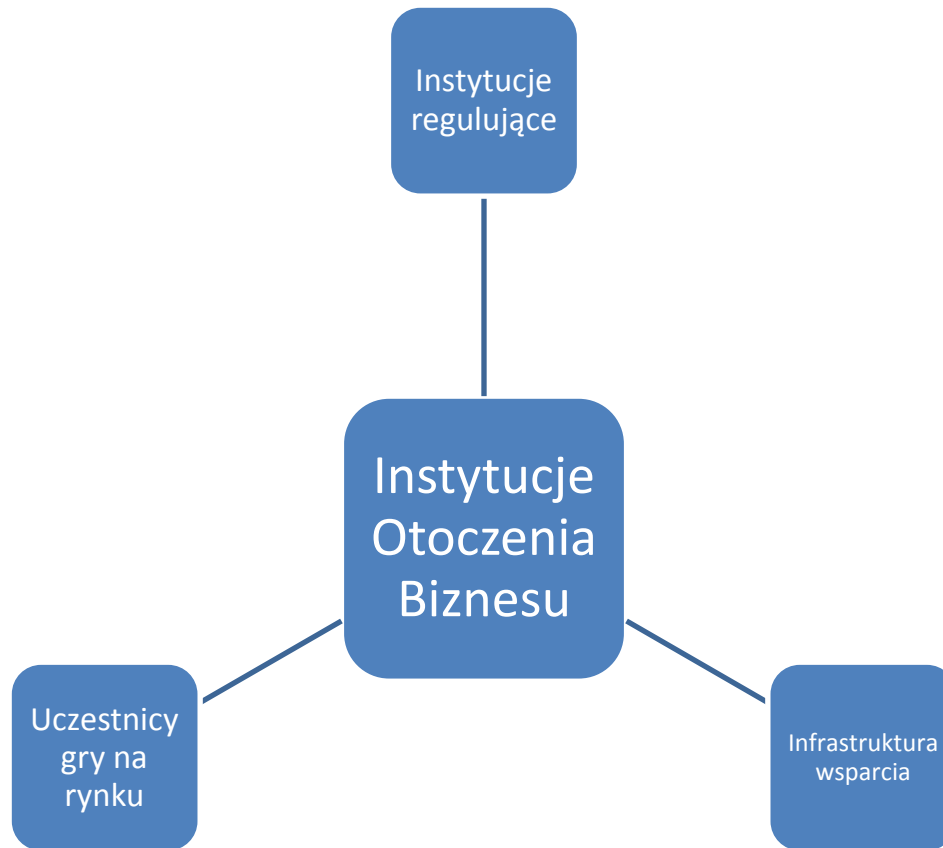
Wykład 4

Otoczenie



Źródło:

Koszarek M, *Inicjatywy klastrowe: skuteczne działanie i strategiczny rozwój*, PARP 2011



INFRASTRUKTURA WSPARCIA

Wspieranie przedsiębiorczości i procesów innowacyjnych:

Dostarczanie specyficznych usług oraz kształtowanie środowiska ekonomiczno-społecznego przychylnego przedsiębiorcy i sprzyjającego podejmowaniu samodzielnej działalności gospodarczej

Rodzaje instytucji wsparcia

- Ośrodki przedsiębiorczości
- Ośrodki innowacji
- Instytucje finansowe

Ośrodki przedsiębiorczości

- Cele:
 - promocja i inkubacja przedsiębiorczości (często w grupach napotykaających na ograniczenia, dyskryminowanych)
 - aktywizacja rozwoju regionów peryferyjnych lub dotkniętych kryzysem strukturalnym
 - dostarczanie usług wsparcia do małych firm
- Przykład:

Ośrodki innowacji

- Cele:
 - promocja i inkubacja innowacyjnej przedsiębiorczości
 - transfer technologii
 - dostarczanie usług proinnowacyjnych,
 - aktywizacja przedsiębiorczości akademickiej i współpracy nauki z biznesem

Instytucje finansowe

- Cel:
 - ułatwienie dostępu do finansowania POZA SEKTOREM BANKOWYM

Ośrodki innowacji i przedsiębiorczości

Ośrodki Przedsiębiorczości

- Ośrodki szkoleniowo-doradcze
- Centra biznesu
- Kluby przedsiębiorczości
- Punkty konsultacyjne i konsultacyjno-doradcze
- Preinkubatory i inkubatory przedsiębiorczości

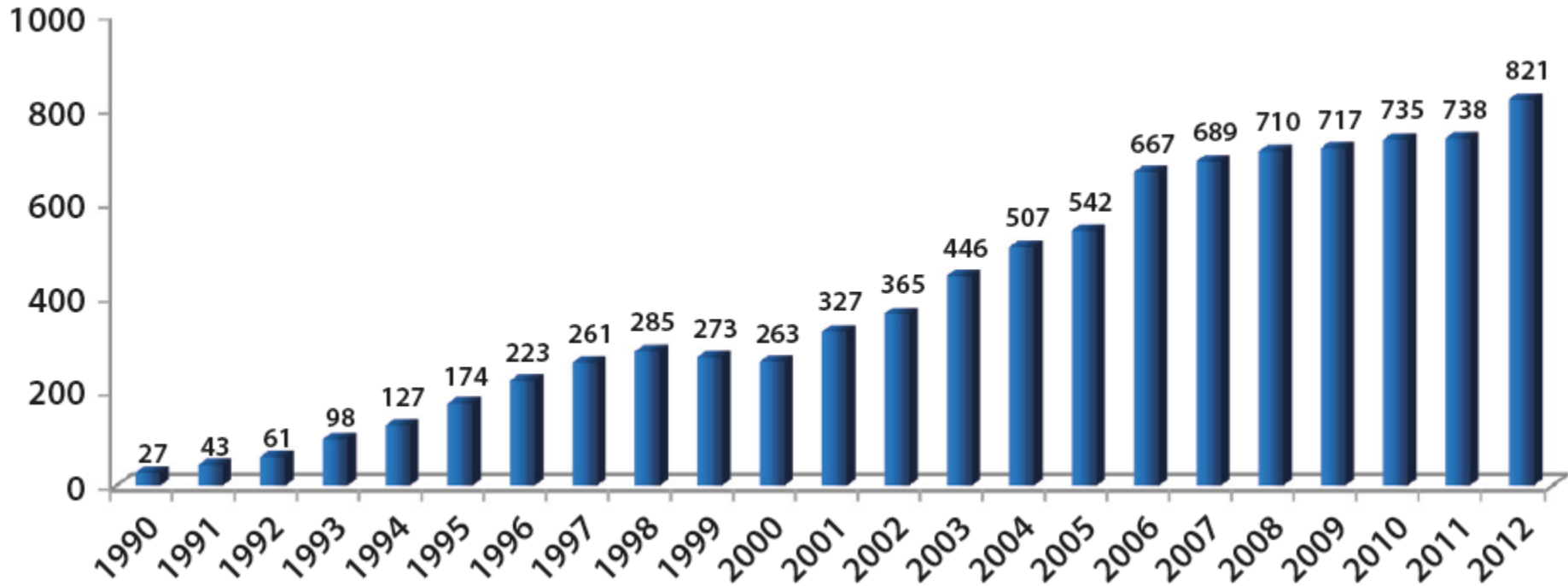
Instytucje finansowe

- Regionalne i lokalne fundusze pożyczkowe
- Fundusze Poręczeń Kredytowych
- Fundusze kapitału zaangażowanego
- Sieci Aniołów Biznesu

Ośrodki Innowacji

- Centra Transferu Technologii
- Akademickie Inkubatory
- Przedsiębiorczości
- Inkubatory Technologiczne
- e – inkubatory
- Parki technologiczne, naukowe, badawcze, przemysłowo-technologiczne, technopole,

Dynamika instytucji wsparcia



Liczebność instytucji wsparcia

- 2012 – 821 ośrodków, w tym:
 - 40 parków technologicznych i 14 inicjatyw parkowych
 - 29 inkubatorów technologicznych
 - 73 preinkubatory i akademickie inkubatory przedsiębiorczości
 - 58 inkubatorów przedsiębiorczości
 - 69 centrów transferu technologii
 - 68 funduszy kapitału zaangażowanego
 - 10 sieci aniołów biznesu
 - 86 lokalnych i regionalnych funduszy pożyczkowych
 - 55 funduszy poręczeń kredytowych
 - 319 ośrodków szkoleniowo-doradczych i informacji

Struktura rodzajowa podmiotów zarządzających ośrodkami innowacji i przedsiębiorczości - 2012

- Stowarzyszenie - 23%
- Fundacja - 19%
- Spółka akcyjna - 15%
- Spółka z o. o. - 18%
- Jednostka administracji publicznej - 6%
- Jednostka instytucji naukowo-badawczej - 10%
- Instytucja przedstawicielska biznesu (izba przemysłowo-handlowa, cech rzemiosł itp.) - 9%

Charakterystyka wybranych instytucji

- Parki technologiczne
- Inkubatory technologiczne

PARKI TECHNOLOGICZNE

Parki technologiczne

- **Cele parków technologicznych:**
 - stwarzanie warunków do efektywnego transferu technologii i stymulowania rozwoju innowacyjnych przedsiębiorstw
- **Cele realizowane są przy wykorzystaniu odpowiednich elementów infrastruktury wsparcia w postaci:**
 - Udostępnieniu instytucji naukowo-badawczych oferujących nowe rozwiązania technologiczne
 - Wsparcia w zakresie finansowania, doradztwa, szkoleń i wspierania rozwoju innowacyjnych firm
 - Koordynowania procesu budowania relacji z finansowymi instytucjami wysokiego ryzyka wysokiej jakości infrastruktury i walorów otoczenia
 - Kojarzenie interesariuszy z różnych regionów
 - Programów wspierania przedsiębiorczości, transferu technologii i rozwoju nowych technologicznych firm

Definicja parku technologicznego IASP

Międzynarodowe Stowarzyszenie Parków Naukowych (IASP) przyjęło w listopadzie 2002 r. definicję parku technologicznego:

„Park technologiczny (naukowy, badawczy itp.) jest organizacją zarządzaną przez wykwalifikowanych specjalistów, której celem jest podniesienie dobrobytu społeczności, w której działa, poprzez promowanie kultury innowacji, konkurencji wśród przedsiębiorców i instytucji opartych na wiedzy”.

Historia i stan parków technologicznych w Polsce

- 1995 - Poznański Park Naukowo-Technologiczny
- Przez 15 kolejnych lat pojawiło się w Polsce 66 inicjatyw
- Obecnie w Polsce są łącznie 54 parki technologiczne
- Pierwsza grupa : 28 parków
- Druga grupa: 12 parków
- Trzecia grupa: 14 podmiotów

Specjalizacja parków

- Technologie informacyjne i komunikacyjne - 45,49%
- Biotechnologia - 8,09%
- Technologie materiałowe - 1,15%
- Wzornictwo - 1,15%
- Consulting - 7,74%
- Inne - 36,39%

Usługi świadczone przez parki

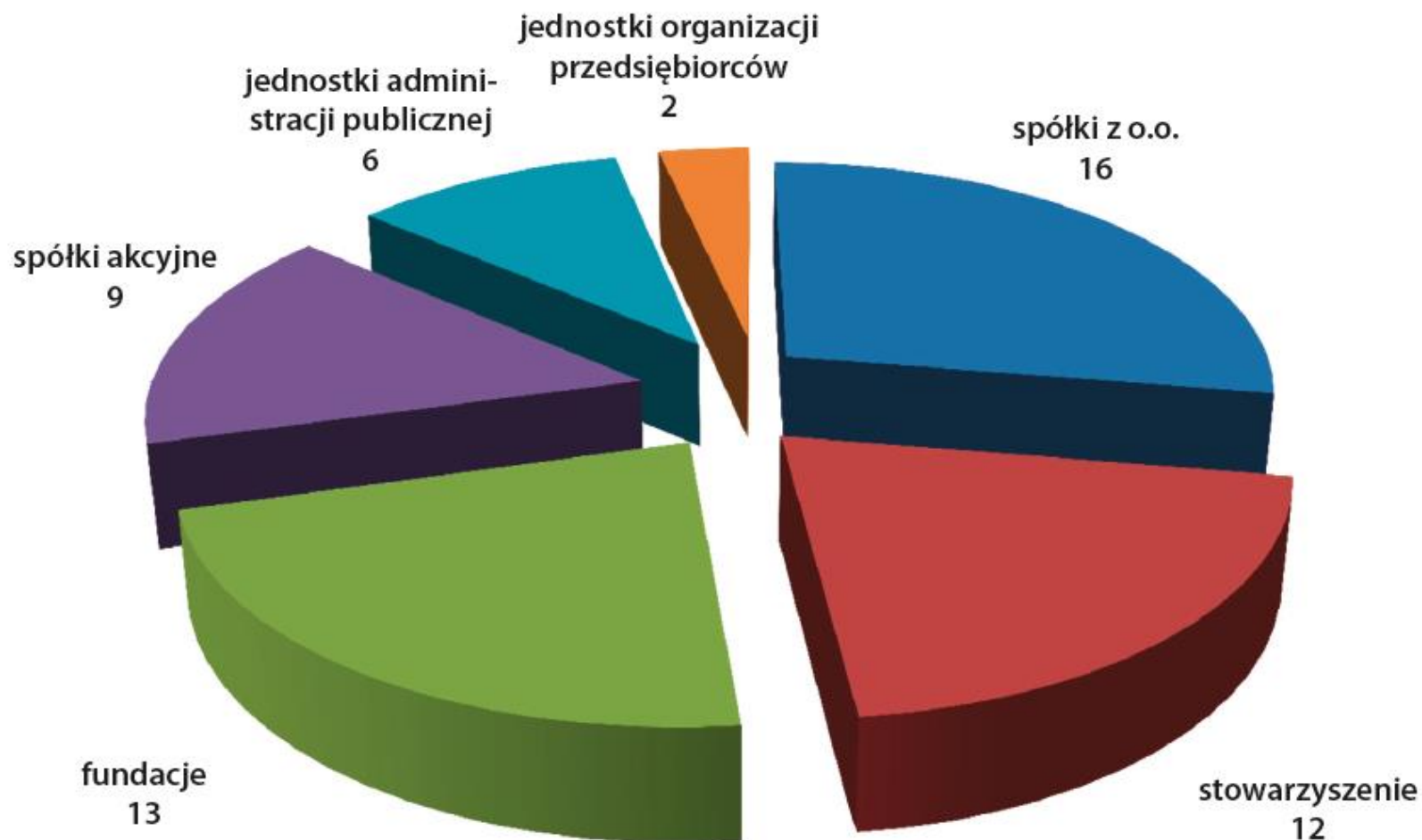
- doradztwo, informacja, edukacja
- biurowa infrastruktura techniczna
- pomoc w pozyskiwaniu finansowania

INKUBATORY

Inkubatory przedsiębiorczości

- Pełnią funkcję narzędzia mającego na celu wsparcie przedsiębiorców rozpoczynających prowadzenie własnej działalności gospodarczej

Inkubatory przedsiębiorczości - typ jednostki organizacyjnej



Trudności i bariery rozwoju inkubatorów przedsiębiorczości

- Niski budżet
- Ograniczenia prawne i proceduralne
- Ograniczenia środków
- Brak współpracy ze środowiskiem naukowym
- Brak wsparcia i problemy współpracy z lokalnymi instytucjami

Inkubatory technologiczne

- Cele: pomoc nowo powstałej, innowacyjnej firmie w osiągnięciu dojrzałości i zdolności do samodzielnego funkcjonowania na rynku
- Cel jest realizowany poprzez współpracę z jednostkami naukowymi

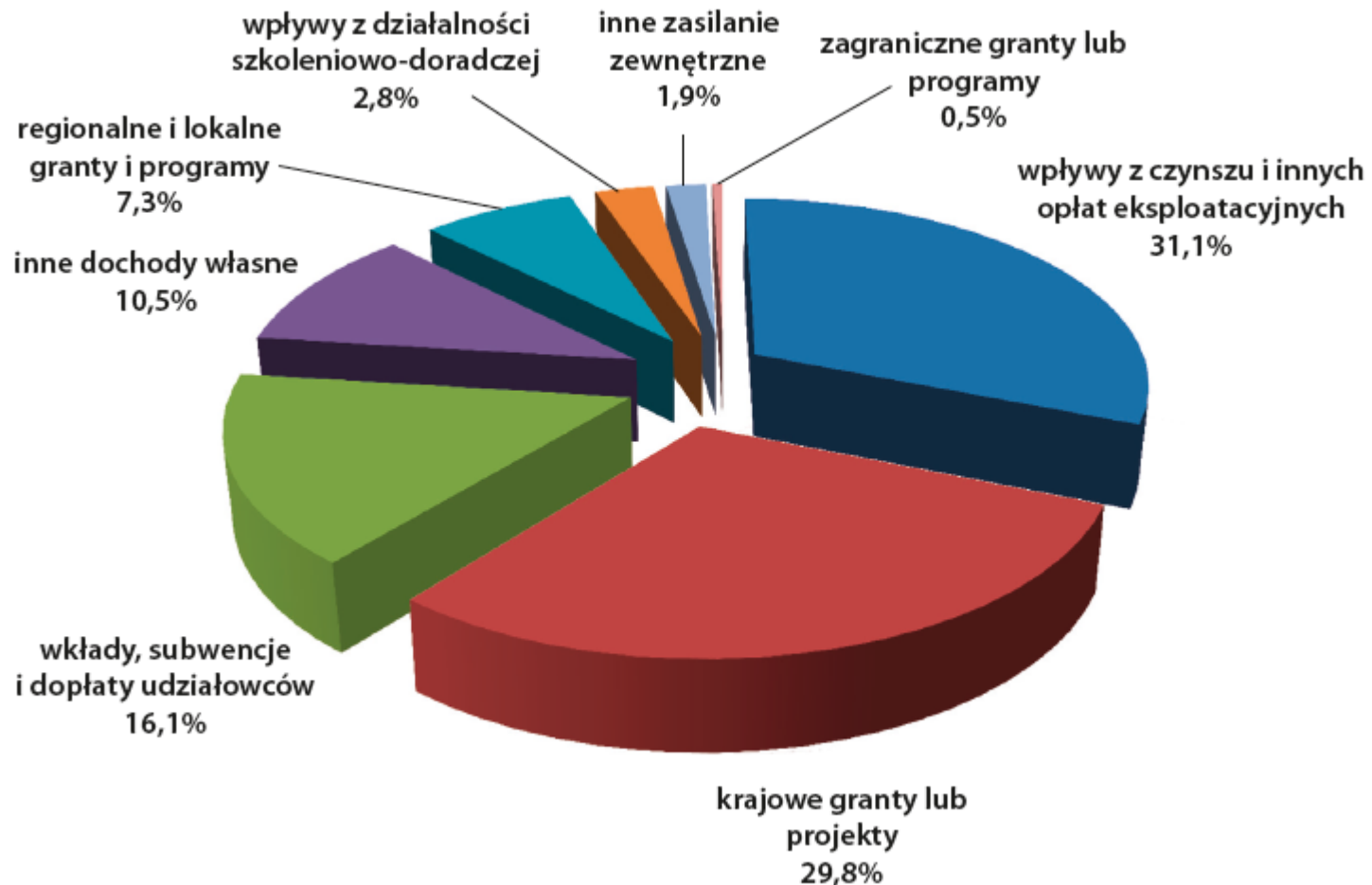
Inkubatory jako narzędzie polityki regionalnej

- Umożliwiają rozwijanie nowoczesnych form współpracy środowiska naukowego i biznesowego
- Wspierają proces tworzenia nowych, trwałych miejsc pracy
- Usprawniają transfer i komercjalizację technologii
- Umożliwiają zagospodarowanie niewykorzystywanych obiektów przemysłowych
- etc.

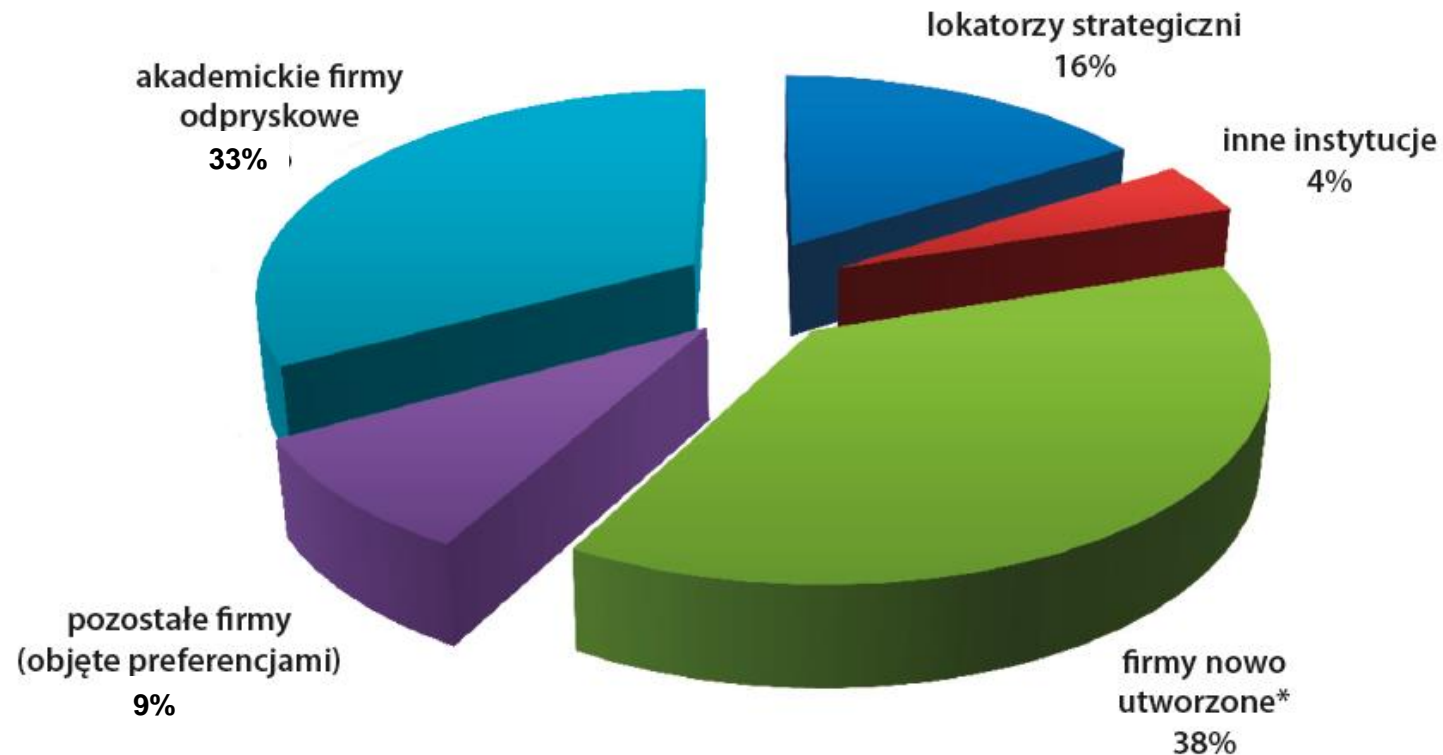
Główne bariery rozwoju polskich inkubatorów technologicznych

- Niski budżet, brak wsparcia finansowego
- Ograniczenia prawne i brak procedur transferu technologii
- Brak partnerskiej i biznesowo zorientowanej współpracy ze środowiskiem naukowym
- Niechęć środowiska naukowego do komercjalizacji osiągnięć naukowych
- Akademicka szara strefa

Źródła finansowania inkubatora technologicznego (2012)

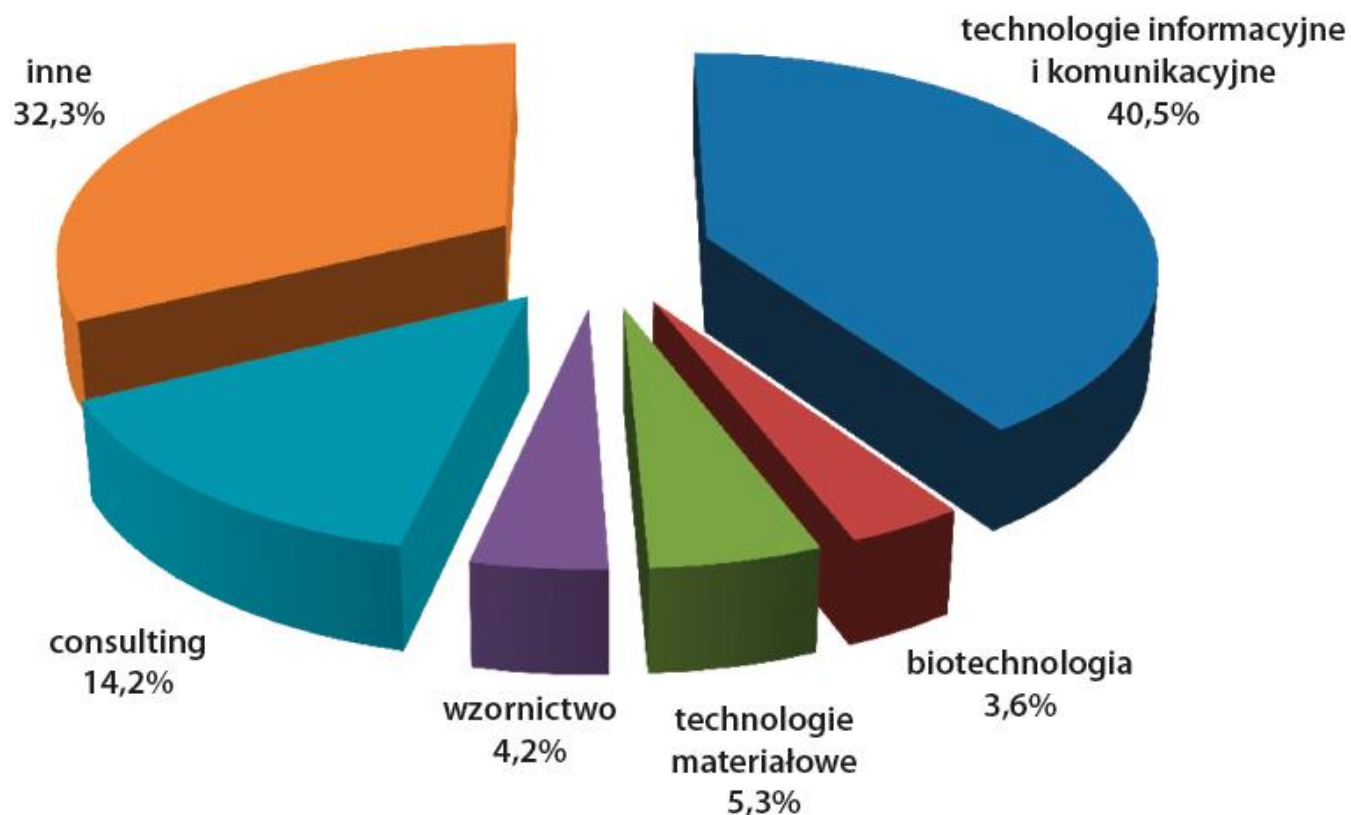


Lokatorzy inkubatorów (2012)



* w momencie wejścia do inkubatora nie starsze niż rok

Lokatorzy inkubatorów (2012)



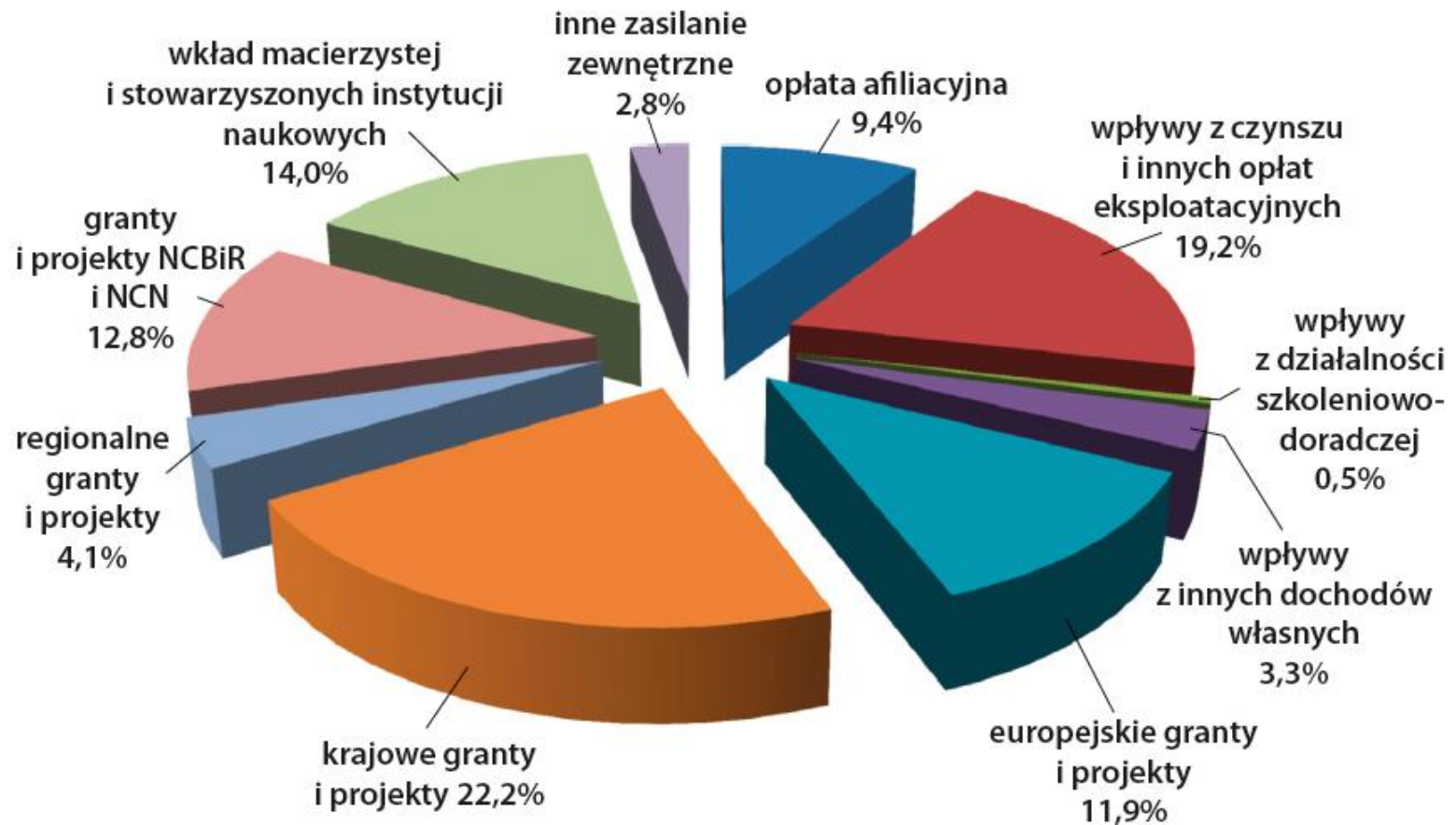
Preinkubatory i akademickie inkubatory przedsiębiorczości

- Zapisy Ustawy „Prawo o szkolnictwie wyższym” z dnia 27.07.2005, Dz. U. Nr 164, poz. 1365, z późn. zm. (nazywanej dalej Ustawą) stwarzają możliwości do rozwoju uczelnianej infrastruktury przedsiębiorczości i transferu technologii, pozostawiając jednocześnie swobodę wyboru formy organizacyjno-prawnej
- Ustawa dopuszcza również łączenie przez pracowników uczelni i studentów pracy naukowej i nauki z posiadaniem statusu przedsiębiorcy, a akademicki inkubator przedsiębiorczości tworzy się w celu wsparcia tej aktywności

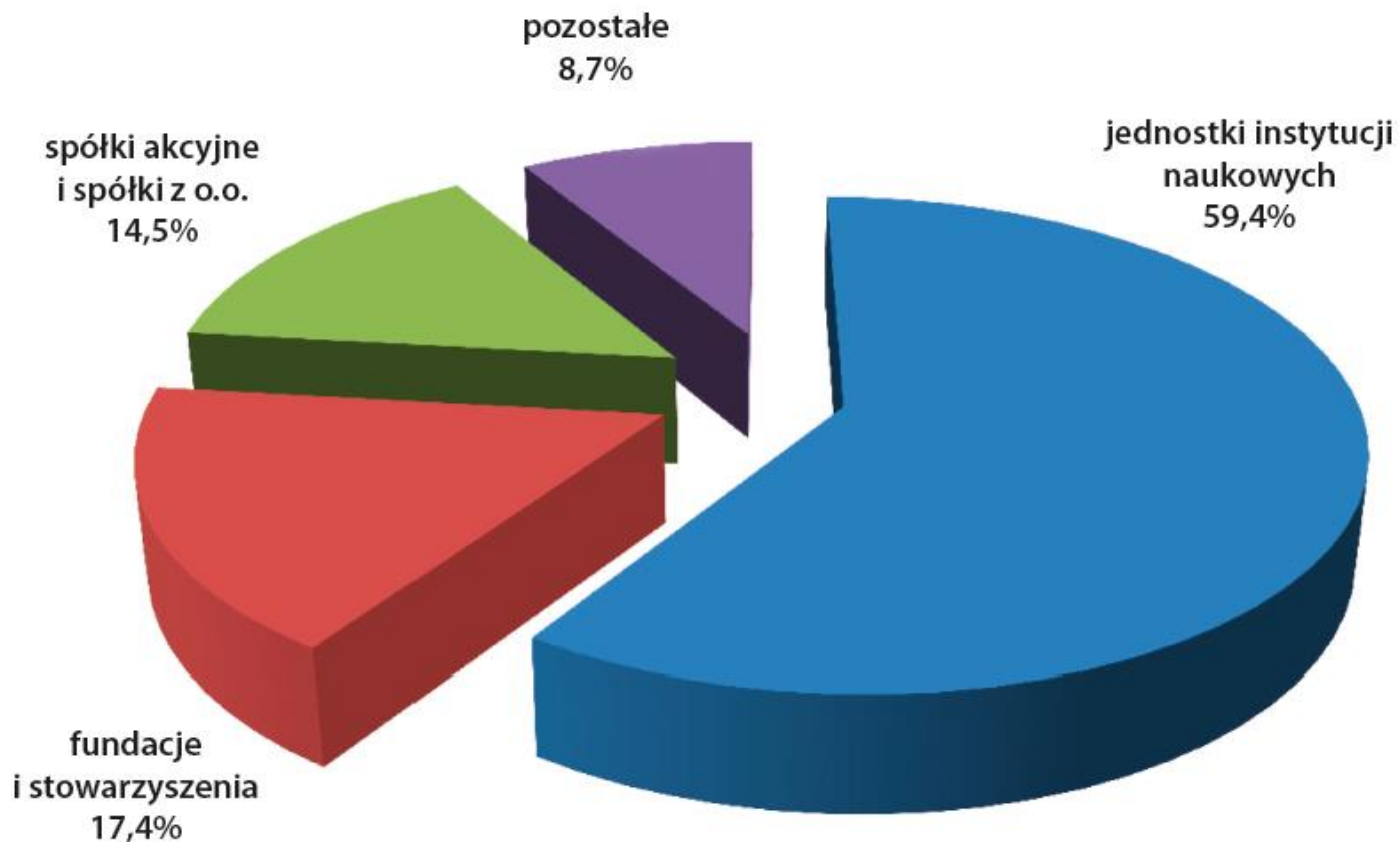
Preinkubatory i akademickie inkubatory przedsiębiorczości

- Inkubatory akademickie:
 - inkubatory inicjowane zazwyczaj przez środowisko akademickie,
 - służą pomocą w przygotowaniu do utworzenia firmy oraz wstępnej oceny szans rynkowych
- Preinkubatory :
 - Celem jest edukacja i promocji przedsiębiorczości oraz wsparcia działań na rzecz komercjalizacji nowych produktów i technologii
 - Preinkubator w ramach szkoły wyższej powinien stwarzać możliwości rozwoju nowych biznesów poprzez ułatwianie dostępu do doradztwa technologicznego i patentowego
- Narzędzia:
 - Akcje promocyjne dotyczące przedsiębiorczości
 - Uczelniane konkursy promujące przedsiębiorczość
 - Organizacja szkoleń i doradztwa dla potencjalnych przedsiębiorców akademickich,
 - Tworzenie centrów akademickiej kreatywności
 - Tworzenie szerokiej sieci zewnętrznych kontaktów np. z inwestorami ryzyka i innymi instytucjami wsparcia biznesu
 - Tworzenie baz danych

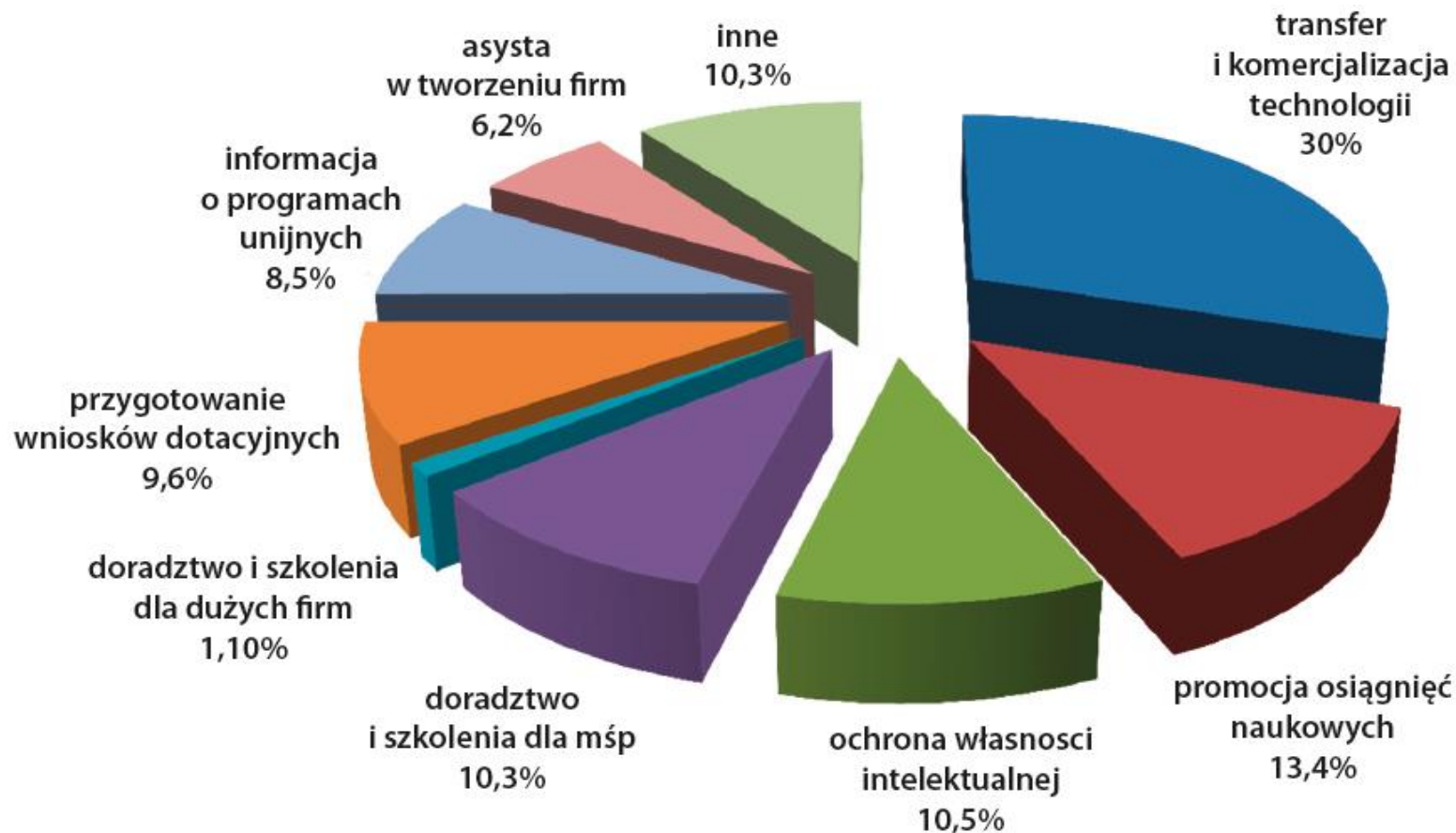
Finansowanie akademickiego inkubatora przedsiębiorczości (2011)



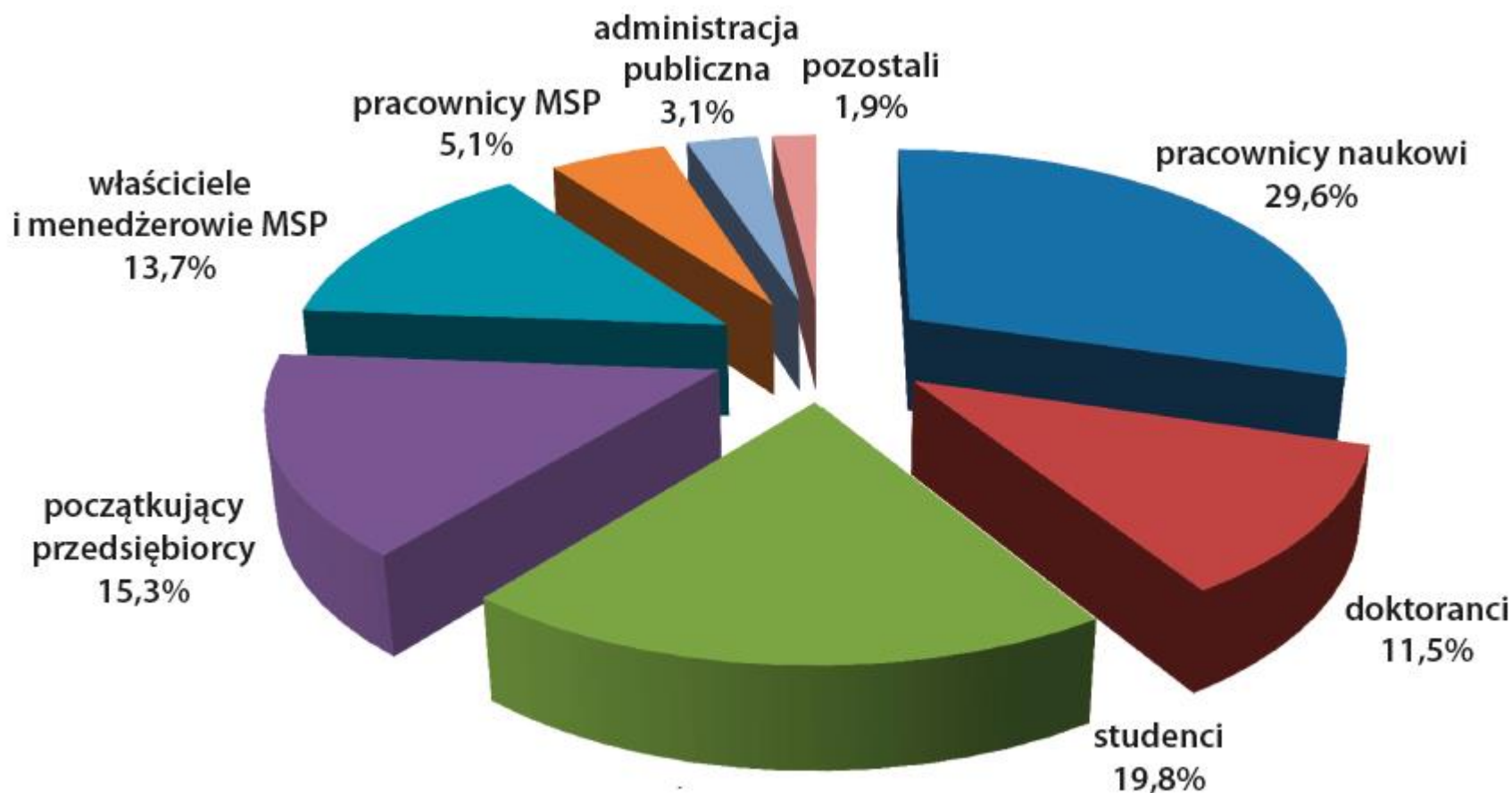
Organizacyjne przyporządkowanie CTT w 2012



Struktura działalności według przeznaczanego czasu pracy w 2012



Struktura korzystających z usług centrów transferu technologii w 2011



Bariery rozwoju CTT w Polsce (2012)

- Niechęć środowiska naukowego do działań komercjalizacyjnych współpracy z biznesem
- Małe zainteresowanie tworzeniem technologicznych firm
- Zawłe procedury prawne transferu i komercjalizacji technologii
- Brak projektów do komercjalizacji
- Niski budżet, brak wsparcia finansowego

WSPARCIE KAPITAŁOWE – WYBRANE FORMY

Fundusze kapitału zaangażowanego

- instrumenty finansowe wysokiego ryzyka
- dostarczają kapitału pomysłodawcom
- fundusz obejmuje znaczący (często większościowy) pakiet udziałów
- oferuje kapitał operacyjny

Podstawowe bariery rozwoju oraz realizacji zadań FKZ

- Niedobór projektów nadających się do komercjalizacji
- Niechęć środowiska naukowego do komercjalizacji osiągnięć naukowych
- Niechęć władz instytucji naukowych do komercjalizacji wyników prac badawczych poprzez tworzenie spółek
- Ograniczenia prawne i brak procedur transferu technologii
- Niski budżet, brak wsparcia finansowego
- Brak zaufania przedsiębiorców do takiej formy finansowania przedsięwzięcia
- Brak wiedzy beneficjentów o mechanizmach finansowania poprzez inwestycje kapitałowe

Sieci Aniołów Biznesu

- Osoba prywatna,
- Inwestycja jest formą alokacji kapitału,
- Wyspecjalizowane instytucje

Branże preferowane przez inwestorów w sieci

- Telekomunikacja
- Media i multimedia
- Internet
- Biotechnologia i farmacja
- Ochrona zdrowia
- Ochrona środowiska i ekologia
- Przemysł paliwowo – energetyczny
- Software
- Przemysł komputerowy
- Automatyka i robotyka
- Usługi oparte na wiedzy
- Chemia
- Przemysł spożywczy

Lokalne fundusze pożyczkowe

- Instytucje *non profit*,
- Świadczeniu usług finansowych
- Cel: stworzenie źródeł i możliwości finansowania podmiotów zaliczanych do sektora mikro, małych i średnich

Lokalne fundusze pożyczkowe - bariery

- Zła sytuacja gospodarcza w regionie, marazm i zastój
- Zbyt mały kapitał własny
- Nieprecyzyjne regulacje prawne
- Poszukiwacze „łatwego pieniądza”
- Brak chętnych do założenia własnej firmy

Fundusze poręczeń kredytowych

- Nienastawione na zysk jednostki finansowe, wspomagające lokalny rozwój społeczno-ekonomiczny
- Są instytucjami otoczenia biznesu, których głównym zadaniem jest wspieranie podmiotów gospodarczych poprzez udzielane wsparcia w pozyskiwaniu finansowania ich działalności
- Świadczą pomoc finansową w formie poręczeń głównie dla małych, rozwojowych firm nieposiadających wystarczającej historii kredytowej lub zabezpieczeń wymaganych przez komercyjne banki

Polskie Platformy Technologiczne

Kierowane przez podmioty gospodarcze konsorcjum zrzeszające przedsiębiorstwa, jednostki naukowe, ośrodki innowacji i przedsiębiorczości, instytucje finansowe i samorząd gospodarczy mające na celu sformułowanie średnio i długookresowej wizji rozwoju technologicznego wybranego sektora gospodarki, wyznaczenie strategii zmierzającej do jej realizacji oraz przygotowanie spójnego planu działania

Więzi międzyorganizacyjne

UCZESTNICY GRY NA RYNKU

Rodzaje postaw na rynku

- Kooperacja
- Konkurencja
- Kooperencja (koopetycja)

Koopetycja

- Koopetycja - model biznesowy, wprowadzony do nauk o zarządzaniu w 1996 r. przez A.M. Brandenburgera i B.J. Nalebuffa,
- Koopetycja - „jednoczesne występowanie zarówno konkurencji, jak i kooperacji między konkurentami (partnerami)” (Brandenburger, Nalebuff, 1996, s. 4)
- Podstawa: strategia *win-win*

Klaster jako przykład koopetycji

- koncentracja w bliskiej przestrzeni elastycznych przedsiębiorstw prowadzących komplementarną działalność gospodarczą
- ponadbranżowa sieć formalnych i nieformalnych powiązań pomiędzy producentami, ich dostawcami i odbiorcami, instytucjami sektora nauki i techniki

Cechy wyróżniające klaster

- Koncentracja przestrzenna
- Interakcyjność
- Powiązania
- Wspólna trajektoria rozwoju
- Konkurencja i kooperacja

Charakterystyka klastrów w Polsce

- Główne branże:
 - informatyka
 - ICT
 - lotnictwo
 - ekoenergetyka
 - budownictwo
 - branża medyczna
 - branża spożywcza
 - turystyka
- Inicjatorzy: sektor prywatny, również sektor nauki i B+R oraz sektor publiczny
- Najczęściej klastry powstają w wyniku inicjatywy oddolnej, bądź inicjatywy mieszanej
- Formy: stowarzyszenia, spółki z o.o.
- Główna grupa członków klastrów: przedsiębiorcy (głównie mikro i małe przedsiębiorstwa)

Rodzaje klastrów

- według PARP:
 - klaster regionalny,
 - innowacyjny,
 - sieciowy

INTERESARIUSZE A ZEWNĘTRZNE WŁASNE ŹRÓDŁA FINANSOWANIA

Zewnętrzne własne źródła finansowania



Love Money



Kapitał podwyższonego ryzyka

- Aniołowie Biznesu
- Private Equity
- Venture capital (formalne)

LOVE MONEY

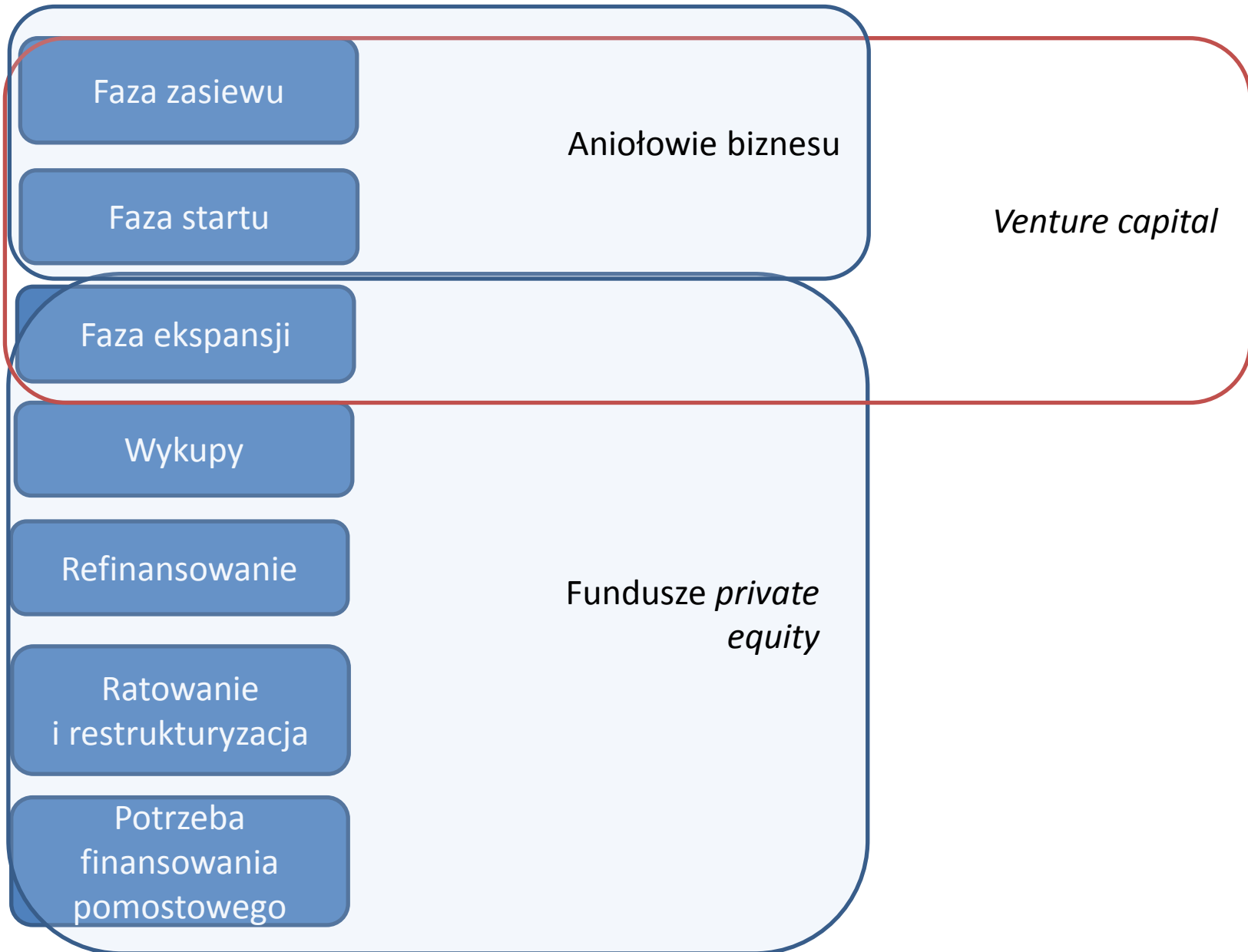
„Love Money”

- Tzw. pieniądze pożyczane „z miłości”
- Od przyjaciół i rodziny,
- Pożyczane lub dawane na zasadach nieformalnych
- Najczęściej nieoprocentowane
- Bez udziałów w zyskach
- Zwykle o ograniczonej wartości (w przypadku dużych inwestycji mogą nie wystarczyć)

KAPITAŁ PODWYŻSZONEGO RYZYKA

Kapitał podwyższonego ryzyka

- W przypadku nowych przedsięwzięć – wyższe ryzyko
- Wprowadzanie na rynek nowego produktu – wyższe ryzyko
- Inwestycjom o zwrocie odwleczonym w czasie i niepewnym towarzyszy wysoki zwrot



Fundusze *private equity*

- Rozwinęły się w USA od lat 70 (w Polsce od 90)
- Zajmują się długoterminowymi inwestycjami w spółki:
 - Niepubliczne (nie są notowane na giełdzie)
 - O ugruntowanej pozycji rynkowej
 - O dużym potencjale rozwojowym (możliwość eksportu, możliwość konsolidacji branży)

Fundusze *private equity*

- Są zaangażowane w zarządzanie firmą
- Członkami rad nadzorczych są kluczowi menedżerowie funduszu,
- Korzyść dodatkowa: kontakty międzynarodowe funduszu
- Motywacją funduszu jest wysoka stopa zwrotu (w Polsce wymagane jest 300% w ciągu kilku lat)

Aniołowie biznesu

- Zwane też. nieformalnym *venture capital* (bez pośrednictwa formalnej instytucji)
- Inwestorzy prywatni lokujący nadwyżki w firmy dobrze zapowiadające się o podwyższonym ryzyku,
- Preferowane są branże zaawansowanych technologii,
- Aniołowie zrzeszeni są w Polsce w dwa konsorcja: PolBAN i Leviatan Business Angels)
- Aniołowie zwykle pozostają anonimowi
- Oczekiwana stopa zwrotu: min. 30%
- Nie więcej niż 10% zgłaszanych projektów kończy się inwestycją

Kryteria zgłaszania projektu do PolBAN

- Poszukiwany kapitał w przedziale 100 000 do 1 500 000 zł,
- Innowacyjne przedsięwzięcia,
- Projekt na etapie start-up (dotyczy nowych przedsiębiorstw lub przedsięwzięć)
- Zespół zdeterminowany do osiągnięcia sukcesu,
- Gotowość do utworzenia spółki kapitałowej (lub istnienie takiej)
- Gotowość do partycypacji w ponoszeniu ryzyka z Aniołem Biznesu,
- Dobrze widziane projekty międzynarodowe

Wybrane punkty umowy z Aniołami Biznesu

- Anioł staje się współudziałowcem
- Anioł może wyjść z inwestycji w dowolnym momencie
- Zabezpieczenie interesów funduszu
- Opcje pierwokupu dla dotychczasowych właścicieli

Zalety i wady Business Angels

- Zaleta:
 - Uzyskanie dostępu także do wiedzy i know-how
 - Uzyskanie dofinansowania poza sektorem bankowym w przypadku niedoborów kapitału własnego
- Wady
 - Jest to droga opcja finansowania, ale często jedyna dostępna,
 - Decyzja o współfinansowaniu jest praktycznie nieodwracalna,
 - Możliwość utraty kontroli nad wartościami intelektualnymi

Jak znaleźć informacje o Aniołach Biznesu?

http://www.pi.gov.pl/PARP/chapter_96029.asp

- Lub przykładowo:

<http://www.lba.pl/>

Venture Capital

- Jest to kapitał inwestowany we wczesne fazy rozwoju spółki (także we wczesne fazy rozwoju produktu)
- Wymagane są następujące stopy zwrotu:
 - W fazie zasiewów – 100%
 - W fazie *start-up* – 50%
 - W fazie ekspansji – 40%
- Preferowane branże *high-tech*
- Często następuje nabycie 30-50% udziałów
- Na świecie finansowane są trzy wstępne fazy
- W Polsce wczesne fazy są rzadko finansowane (mniej niż 0,5% wszystkich inwestycji)
- Minimalna wartość inwestycji wynosi 3,5 mln euro

Venture Capital – definicja według Polskiego Stowarzyszenia Inwestorów Kapitałowych

- „inwestycje na niepublicznym rynku kapitałowym, w celu osiągnięcia średnio- i długoterminowych zysków z przyrostu wartości kapitału.
- (...) venture capital może być wykorzystane na rozwój nowych produktów i technologii, zwiększenie kapitału obrotowego, przejmowanie spółek lub też na poprawę i wzmocnienie bilansu spółki.
- Venture capital (VC) jest jedną z odmian private equity. Są to inwestycje dokonywane we wczesnych stadiach rozwoju przedsiębiorstw, służące uruchomieniu danej spółki lub jej ekspansji”.

Screening *venture capital*

- Rynek
- Technologia
- Adopcja klientów
- Konkurencja
- Zarządzanie (strategia, zespół, system)

Źródła:

- http://www.pi.gov.pl/iob/chapter_86459.asp
- http://www.klastry.pi.gov.pl/klastry/chapter_95882.asp
- *Innowacje i transfer technologii: Słownik pojęć*, red. K.B. Matusiak, Warszawa 2011
- Jankowska B., *Koopetycja w klastrach kreatywnych. Przyczynek do teorii regulacji w gospodarce rynkowej*. Wydawnictwo Uniwersytetu Ekonomicznego w Poznaniu, Poznań 2011
- Jurzyk F., *Fundusze seed i venture capital*, www.teklaplus.pl
- Koszarek M, *Inicjatywy klastrowe: skuteczne działanie i strategiczny rozwój*, PARP 2011
- Matusiak K. B. , *Budowa powiązań nauki z biznesem w gospodarce opartej na wiedzy*, SGH w Warszawie, Warszawa, 2010
- Matusiak K. B. , *Wpływ parków technologicznych na rozwój ekonomiczno-społeczny* [w:] K. B. Matusiak, A. Bąkowski (red.), *Wybrane aspekty funkcjonowania parków technologicznych w Polsce i na świecie*, PARP, Warszawa 2008
- *Ośrodki innowacji i przedsiębiorczości w Polsce*, Raport 2012, pr. zb. pod red, A. Bąkowskiego i M. Mażewskiej