

Mgr Wojciech Pitura
Katedra Mikroekonomii
Wyższa Szkoła Informatyki i Zarządzania w Rzeszowie
<https://dx.doi.org/10.65748/fiqf-2010-0020>

**Znajomość specyfiki oraz zapotrzebowanie na kapitał podwyższonego
ryzyka wśród studentów województwa podkarpackiego**

Wstęp

Niniejszy artykuł poświęcony jest finansowaniu innowacyjnych przedsięwzięć z udziałem nieformalnych inwestorów kapitałowych – aniołów biznesu – w woj. podkarpackim. Działalność business angels na Podkarpaciu jest znikoma, na co może mieć wpływ wiele czynników.

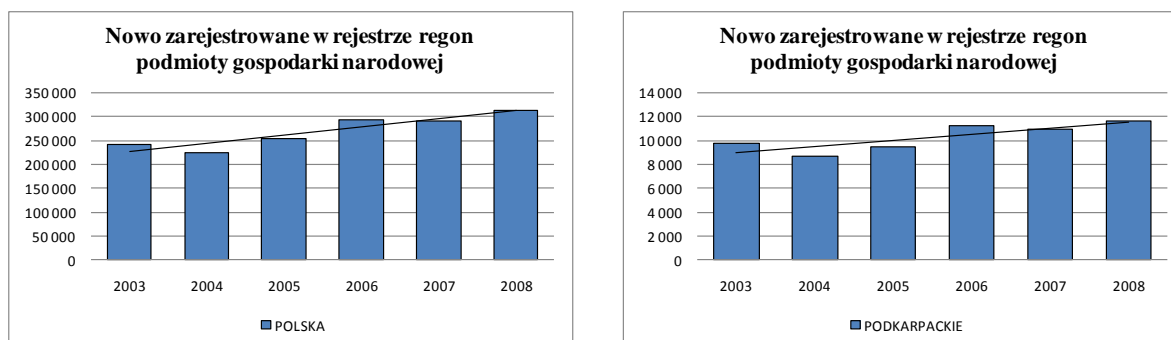
Celem publikacji jest wskazanie barier, które w znaczny sposób ograniczają możliwości korzystania z kapitału business angels oraz skłonności do zakładania własnych firm wśród studentów woj. podkarpackiego, jako jednej z grup potencjalnych kapitałobiorców.

Badania zostały zrealizowane na przełomie listopada 2009 r. i lutego 2010 r. w formie ankiety elektronicznej. Ankietyzacją objęto łącznie 850 osób. Następnie dokonano weryfikacji kompletności wypełniania ankiety oraz wybrano populację próbną. Po odrzuceniu kwestionariuszy niepełnych analizie poddano 685 studentów.

1. Business angels jako jedna z form finansowania przedsiębiorstw

Polska jest krajem ludzi przedsiębiorczych, w którym z roku na rok przybywa nowych przedsiębiorstw. Na potwierdzenie tego twierdzenia można poddać krótkiej analizie dane zaczerpnięte z Głównego Urzędu Statystycznego. Ukazują one wzrost liczby nowo powstających przedsiębiorstw w woj. podkarpackim oraz całej Polsce na przestrzeni lat.

Wykres 1. Liczba nowo zarejestrowanych podmiotów gospodarczych w Polsce oraz woj. podkarpackim



Źródło: Dane GUS, <http://www.stat.gov.pl>

Z drugiej jednak strony, należałoby zauważyć, iż tylko nielicznym udaje się stworzyć firmę na miarę tych z nagłówek biznesowych gazet czy portali internetowych. Część z tych gigantów rynkowych to przedsiębiorstwa innowacyjne, które na wczesnym etapie rozwoju były wysoce ryzykowne. Głównie pasja i determinacja właścicieli oraz pomoc kapitałowa ze strony tzw. nieformalnych inwestorów (aniołów biznesu, ang. business angels) doprowadziły do pełnego sukcesu¹.

Zwłaszcza dzisiaj, w dobie kryzysu, wielu pomysłodawców innowacyjnych przedsięwzięć boryka się z problemem dostępu do kapitału. Oczywiście można by wskazywać na rynku wiele różnych źródeł finansowania przedsięwzięć, niemniej jednak dostęp do części z nich jest mocno ograniczony lub środki, które są dostępne, nie wystarczają na rozwój kosztownych pomysłów.

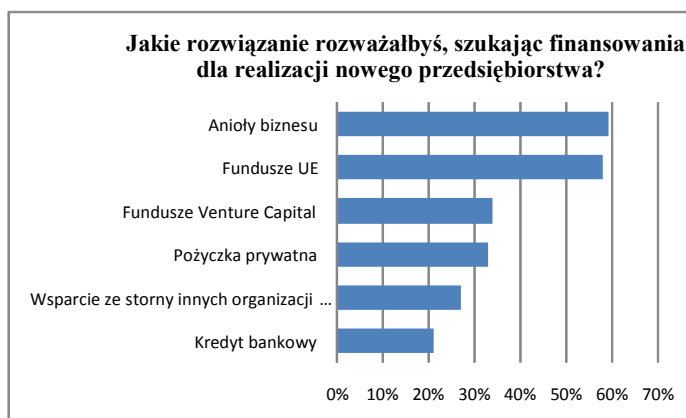
¹ Przykład przedsiębiorstw korzystających z kapitału od business angels: Amazon.com, Apple, Microsoft, Adobe, Lotus, Federal Express, Gadu-gadu, Skype, Google.

Wymienić można takie źródła finansowania przedsiębiorstw, jak: kredyt bankowy, leasing, factoring, fundusze unijne, obligacje, emisja akcji (GPW, New Connect), fundusze private equity, fundusze venture capital, fundusze załączkowe (ang. *seed capital*) oraz anioły biznesu.

Należy pamiętać, że znaczna część z tych form finansowania jest niedostępna dla pomysłodawców innowacyjnych projektów. Ich przedsięwzięcia (pomysły, wizje) są wysoce ryzykowne, co skłania potencjalnych inwestorów (np. banki) do nieangażowania się w tego typu inwestycje. Ograniczenia w dostępności głównie związane są z etapem rozwoju, na jakim znajduje się przedsiębiorstwo.

Z badań przeprowadzonych przez Business Angel Seedfund wynika, że 59% przedsiębiorców związanych z e-biznesem kapitał potrzebny na rozwój innowacyjnych przedsięwzięć poszukiwałoby głównie wśród aniołów biznesu². Świadomość, wiedza i możliwości, jakie daje finansowanie z udziałem nieformalnych inwestorów kapitałowych, najprawdopodobniej motywuje przedsiębiorców do poszukiwania tego typu kapitału.

Wykres 2. Jakie rozwiązanie rozważalbyś, szukając finansowania dla realizacji nowego przedsiębiorstwa?



Źródło: Raport z pierwszego projektu badawczego środowiska e-biznesu, LunchIT 2008, <http://launchit.seedfund.pl/launchit2008.pdf>

Anioły biznesu to przedsiębiorcy i biznesmeni posiadający znaczne nadwyżki finansowe, które samodzielnie inwestują na okres kilku lat (średnio od 3 do 6 lat)³ w akcje lub udziały niepowiązanych z nimi osobiście przedsiębiorstw z sektora MŚP nienotowanych na giełdzie. Zazwyczaj firmy te znajdują się na wczesnym etapie rozwoju i wykazują duży potencjał wzrostu swojej wartości⁴.

Oprócz dodatkowych funduszy anioły biznesu zapewniają firmie pomoc w zarządzaniu, tworzeniu i realizacji planów strategicznych. Inwestorzy ci preferują inwestycje w przedsiębiorstwa, które położone są w niedalekiej odległości od ich miejsca zamieszkania ze względu na fakt doradzania finansowanej firmie. Jednakże w ostatnich czasach zauważono zmianę tego podejścia, zwłaszcza

² Raport z pierwszego projektu badawczego środowiska e-biznesu, LunchIT 2008, <http://launchit.seedfund.pl/launchit2008.pdf>.

³ <http://www.lba.pl/kim-jest-anioł>.

⁴ P. Tamowicz, *Business angels – pomocna dłoń kapitału*, Polska Agencja Rozwoju Przedsiębiorczości, Warszawa 2007.

w przypadku sektorów high-tech, gdzie położenie geograficzne ma mniejsze znaczenie dla aniołów biznesu przy podejmowaniu decyzji o zainwestowaniu kapitału⁵.

Ci nieformalni inwestorzy kapitałowi zrzeszeni są w lokalnych, regionalnych oraz ogólnokrajowych sieciach (BAN – *business angels network*). Organizacje business angels network zajmują się kojarzeniem partnerów biznesowych oraz tworzeniem pewnych procedur i zasad funkcjonowania rynku⁶. Obecnie istnieje 334 takich organizacji w Europie, które zrzeszają ok. 750 000 aniołów biznesu z 28 krajów, w tym także z Polski⁷. Liczba sieci business angels zrzeszonych w EBAN (Europejska Sieć Aniołów Biznesu, która łączy sieci z Europy) dynamicznie rośnie – z 66 w roku 1999 do 334 w roku 2009.

Na terenie Polski funkcjonuje przynajmniej 5 instytucji zrzeszających aniołów biznesu⁸. Pierwsza inicjatywa pojawiła się w 2003 roku w Warszawie, gdzie została utworzona Polska Sieć Aniołów Biznesu (Polban), której celem była i jest promocja oraz organizacja inwestycji o charakterze business angels⁹.

Województwo podkarpackie również doczekało się sieci, która swoją działalność rozpoczęła w styczniu 2010 r. Celem projektu jest zwiększenie potencjału jakościowego utworzonej w 2007 r. Lubelskiej Sieci Aniołów Biznesu m.in. dzięki wprowadzeniu nowych usług skierowanych do obecnych i potencjalnych przedsiębiorców oraz inwestorów prywatnych, jak również poprzez zwiększenie obszaru aktywności Sieci na woj. podkarpackie¹⁰.

2. Stan wiedzy oraz zapotrzebowanie na kapitał od aniołów biznesu wśród studentów woj. podkarpackiego – prezentacja wyników badań

Dobry pomysł na biznes oraz zdolności menedżerskie są już niewystarczające, aby odnieść sukces w biznesie. Coraz więcej nowo powstających przedsiębiorstw potrzebuje znacznej ilości kapitału, by móc pręźnie działać i rozwijać się na rynku. Polska jest krajem, w którym potencjalny Kowalski, chcąc założyć własną działalność gospodarczą, może skorzystać z wielu źródeł finansowania dostępnych na rynku. Tu jednak pojawia się pytanie: czy wszystkie możliwości pozyskania kapitału są dla niego dostępne oraz czy sam Kowalski posiada odpowiednią wiedzę, aby móc skutecznie skorzystać z kapitału, jaki dostępny jest na rynku.

Z przeprowadzonych badań wynika, że 46% respondentów ma pomysł na własną firmę. Oczywiście nie należy zakładać, że wszystkie pomysły przerodzą się w przedsiębiorstwa innowacyjne, a ich twórcy będą poszukiwać kapitału podwyższonego ryzyka. Można jednak przypuszczać, że pewna część tak.

⁵ H. Waniak-Michalak, *Pozabankowe źródła finansowania małych i średnich przedsiębiorstw*, Wolters Kluwer Kraków 2007.

⁶ H. Waniak-Michalak, *Aniołowie Biznesu – alternatywne źródło kapitału dla przedsiębiorców*, „Biuletyn euro info dla małych i średnich firm” październik 2005.

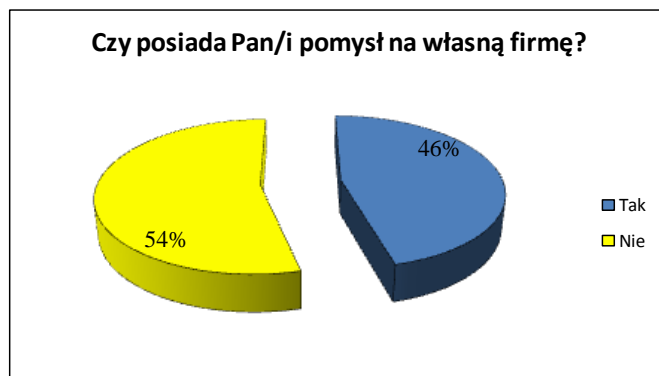
⁷ Activity Report 2009, <http://www.eban.org/>.

⁸ Polska sieć aniołów biznesu (Polban), Lewiatan business angels (LBA), Sieć Aniołów Biznesu Amber, Lubelska sieć aniołów biznes (LSAB), Sieć Aniołów Biznesu na Lubelszczyźnie i Podkarpaciu (kontynuacja projektu LSAB – instytucje odnalezione z wykorzystaniem Internetu), Śląska sieć aniołów biznesu (SILBAN). Trudno jest jednoznacznie określić liczbę sieci w Polsce, gdyż niejednokrotnie kończą one swoją działalność wraz z końcem finansowania ze środków UE.

⁹ <http://polban.pl/>.

¹⁰ <http://www.lfr.lublin.pl/index.php?i=2812>.

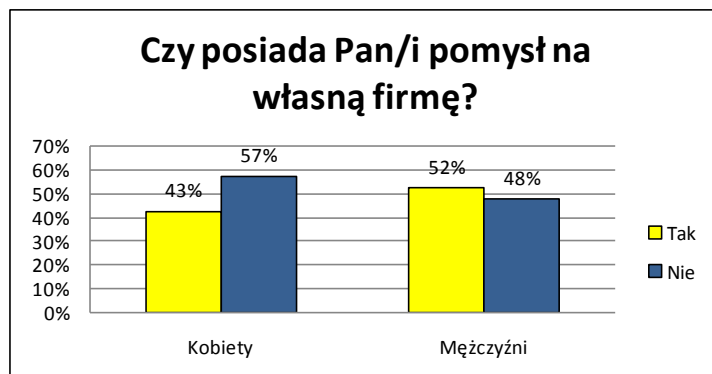
Wykres 3. Czy posiada pan/i pomysł na własną firmę (ogółem)?



Źródło: Opracowanie własne na podstawie badań ankietowych

Znacznie chętniej własne przedsiębiorstwa zakładaliby mężczyźni, 52% deklaruje, że posiada pomysł na własny biznes, natomiast kobiet z wizją nowych przedsięwzięć biznesowych jest prawie 10% mniej.

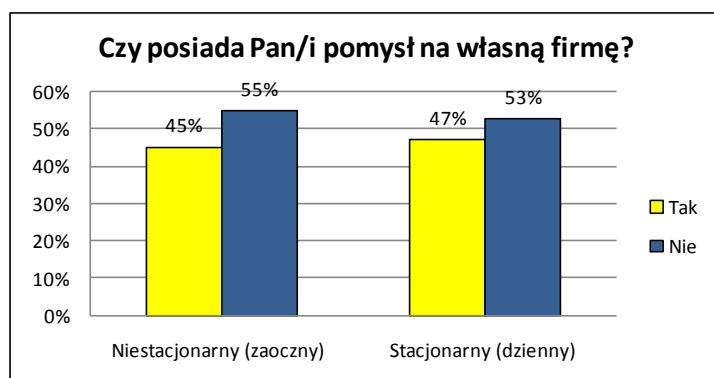
Wykres 4. Czy posiada Pan/i pomysł na własną firmę (wg płci)?



Źródło: Opracowanie własne na podstawie badań ankietowych

Analizując badanych ze względu na tryb studiowania, można zauważyć, że udział studentów posiadających pomysł na własną firmę na studiach stacjonarnych i niestacjonarnych jest zbliżony. Kształtuje się na poziomie ok. 46%.

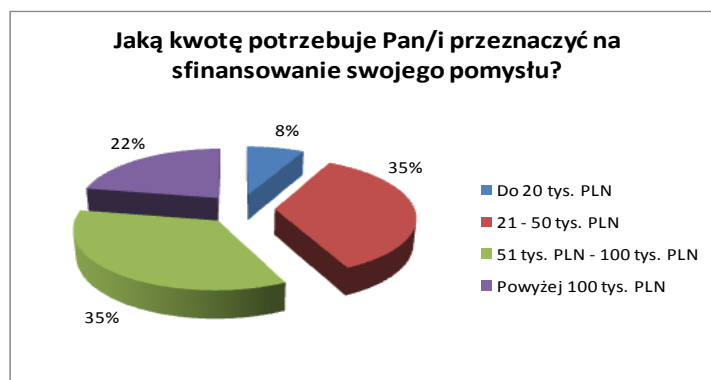
Wykres 5. Czy posiada Pan/i pomysł na własną firmę (wg trybu studiów)?



Źródło: Opracowanie własne na podstawie badań ankietowych

35% respondentów, żeby móc zrealizować swoje pomysły biznesowe, potrzebuje od 21 do 100 tys. zł. 22% osób potrzebuje kwoty powyżej 100 tys. Nasuwa się wniosek, że ponad połowa studentów mogłaby próbować pozyskać kapitał od anioła biznesu, który jest w stanie zainwestować w jedno przedsięwzięcie od 25 tys. do 250 tys. euro¹¹.

Wykres 6. Jaką kwotę potrzebuje Pan/i przeznaczyć na sfinansowanie swojego pomysłu?



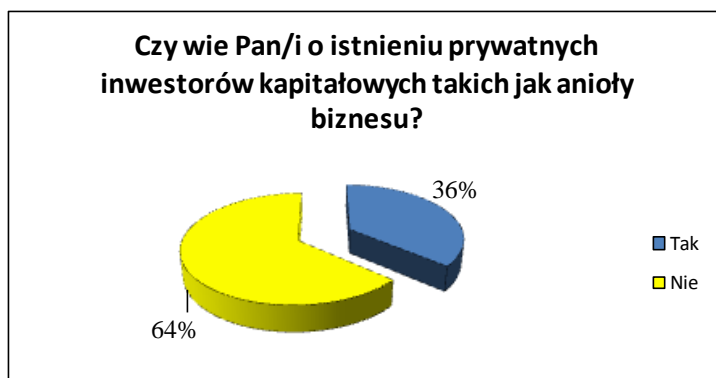
Źródło: Opracowanie własne na podstawie badań ankietowych

Wyniki informujące, iż w głowach co drugiego studenta tli się pomysł na własną firmę, są bardzo budujące. Z drugiej jednak strony, pojawia się poważny problem niepełnej wiedzy o dostępnych formach finansowania przedsiębiorstw na wczesnym etapie działalności.

Jak wynika z badania, bardzo duża część osób (studenci, którzy posiadają pomysł na firmę, oraz ci, którzy takich pomysłów nie mają), aż 64%, nie wie o istnieniu nieformalnych inwestorów kapitałowych (aniołów biznesu). Niski poziom wiedzy na ten temat ogranicza rozwój rynku zarówno kapitałobiorców, jak i kapitałodawców. Nieznajomość chociażby jednego ze źródeł finansowania znacząco ogranicza dostęp do kapitału potrzebnego na start. To w konsekwencji może skutkować niepowodzeniem przedsięwzięcia.

¹¹ B. Mikołajczyk, M. Krawczyk, *Aniołowie biznesu w sektorze MSP*, Diffin, Warszawa 2007.

Wykres 7. Czy wie Pan/i o istnieniu prywatnych inwestorów kapitałowych, takich jak anioły biznesu?

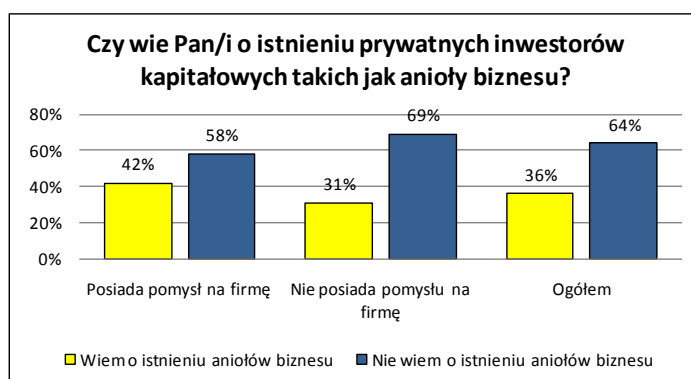


Źródło: Opracowanie własne na podstawie badań ankietowych

Analizując respondentów z podziałem na tych, którzy w momencie badania mieli pomysł na firmę, i na tych, którzy tego pomysłu nie mieli, możemy zauważyć, że większą znajomością rynku aniołów biznesu mogą pochwalić się osoby z wizją własnego biznesu (42% deklaruje, że wie o istnieniu prywatnych inwestorów kapitałowych). Gorzej w tej materii wypadają osoby, które w momencie badania deklarowały, iż nie posiadają pomysłu na biznes (tylko 31% respondentów deklaruje, że wie o istnieniu business angels).

Wynik ten pokazuje, że osoby z pomysłem na firmę posiadają szerszą wiedzę o rynku kapitałowym. Niemniej jednak rezultaty badania ukazują problemy natury informacyjnej. Niewątpliwie niski poziom wiedzy o możliwościach pozyskania kapitału od anioła biznesu uderza w te osoby bezpośrednio (brak wiedzy = brak kapitału) oraz pośrednio w wiele innych gałęzi gospodarki. Zapewne istnieje bardzo duża potrzeba realizacji przedsięwzięć informacyjnych, które pozwolą na poszerzenie wiedzy dotyczącej nieformalnych inwestorów kapitałowych wśród studentów.

Wykres 8. Czy wie Pan/i o istnieniu prywatnych inwestorów kapitałowych, takich jak anioły biznesu (wg deklaracji posiadania bądź nieposiadania pomysłu na firmę)?



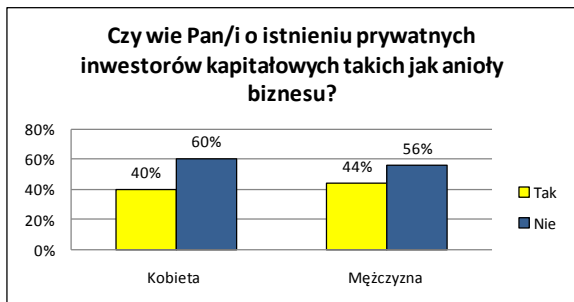
Źródło: Opracowanie własne na podstawie badań ankietowych

Poddając analizie zarówno kobiety, jak i mężczyzn, można zauważyć, że ponad 41% mężczyzn deklaruje, iż posiada wiedzę o działalności aniołów biznesu. Kobiety w tej kwestii wypadają nieco gorzej (tylko 34% kobiet deklaruje, że wie kim są business angels). Posiadanie

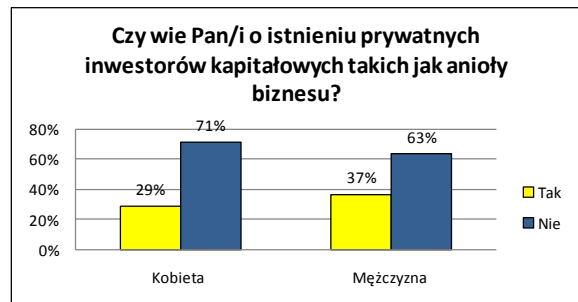
pomysłu na firmę w momencie badania wpływa na wzrost poziomu wiedzy o nieformalnych inwestorach kapitałowych zarówno u kobiet jak i mężczyzn (odpowiednio z 29% do 40% u kobiet oraz z 37% do 44% u mężczyzn).

Wykres 9. Czy wie Pan/i o istnieniu prywatnych inwestorów kapitałowych, takich jak anioły biznesu (wzrost wiedzy)?

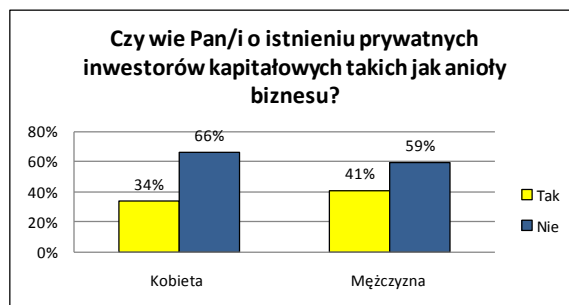
Osoby posiadające pomysł na firmę w momencie badania



Osoby nieposiadające pomysłu na firmę w momencie badania



Osoby biorące udział w badaniu ogółem

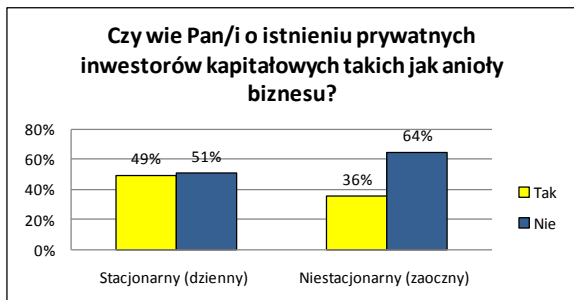


Źródło: Opracowanie własne na podstawie badań ankietowych

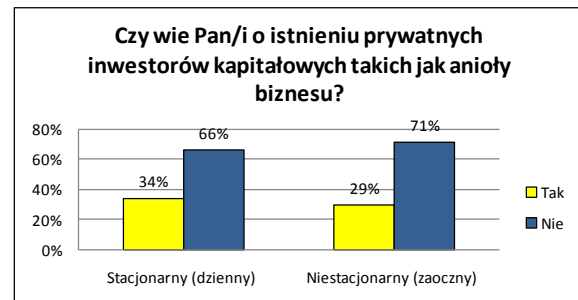
Jeżeli poddamy analizie studentów studiów stacjonarnych i niestacjonarnych, zobaczymy, że ci pierwsi w większej mierze dysponują informacjami nt. aniołów biznesu. Prawie połowa badanych studentów studiów stacjonarnych posiadających pomysł na firmę w momencie badania wie o istnieniu nieformalnych inwestorów kapitałowych. Sytuacja ta wygląda nieco gorzej, jeżeli przyjrzymy się studentom nieposiadającym pomysłu na firmę w momencie badania. Tylko ok. 1/3 studentów studiów stacjonarnych i niestacjonarnych deklaruje, że wie o istnieniu business angels.

Wykres 10. Czy wie Pan/i o istnieniu prywatnych inwestorów kapitałowych, takich jak anioły biznesu (w trybu studiów)?

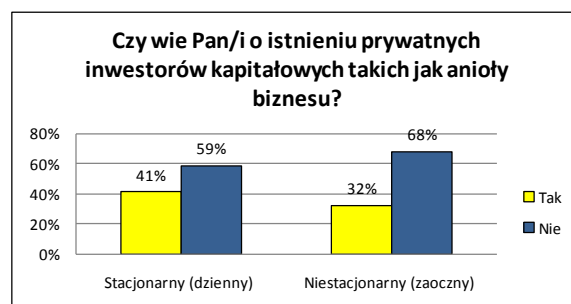
Osoby posiadające pomysł na firmę w momencie badania



Osoby nieposiadające pomysłu na firmę w momencie badania



Osoby biorące udział w badaniu ogółem



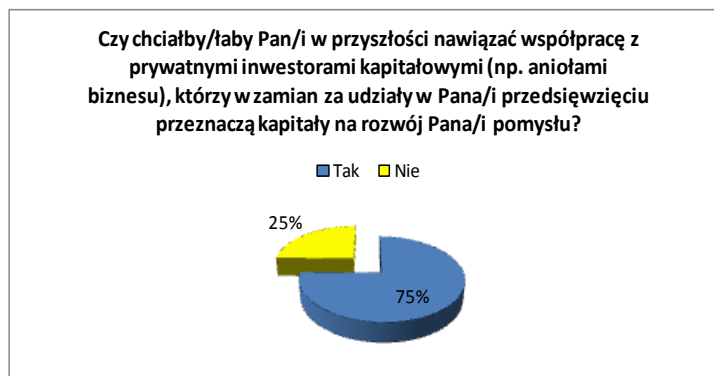
Źródło: Opracowanie własne na podstawie badań ankietowych

Niestety niezajomość rynku inwestycji podwyższonego ryzyka przez potencjalnych beneficjentów kapitału ogranicza rozwój zarówno samego rynku, jak powstawanie nowych innowacyjnych przedsięwzięć.

Taka postawa może w konsekwencji mieć wpływ na rozwój rynku business angels w badanym regionie, ale także w całym kraju. Inwestycje tego typu w ostatnim czasie rozwijają się dość dynamicznie. Zauważalny jest progres liczby nowych sieci aniołów biznesu, które zrzeszają kapitałodawców i pomysłodawców. Natomiast to, czy za liczbą nowo powstałych sieci idą nowo powstałe innowacyjne przedsiębiorstwa, to już jest inny temat do przemysłów i dyskusji. Niemniej jednak pojawianie się tego typu instytucji na pewno ułatwi dostęp zarówno do kapitału, jak i do informacji związanych finansowaniem przedsięwzięć tego rodzaju.

Na pytanie, czy badana osoba chciałaby w przyszłości nawiązać współpracę z prywatnymi inwestorami kapitałowymi (np. aniołami biznesu), którzy w zamian za udziały w przedsięwzięciu przeznaczą kapitały na rozwój pomysłu, 75% respondentów odpowiedziało twierdząco. Oznacza to, że nawet w tak prostym stwierdzeniu ukazującym profil osoby ukrywającej się pod nazwą „anioł biznesu” badani dostrzegają zalety współpracy z tego typu inwestorami. Analiza wyników pozwala stwierdzić, że nie ma różnicy poglądów nt. współpracy z business angels pomiędzy kobietami a mężczyznami, studentami studiów stacjonarnych i niestacjonarnych. Każda z tych grup (około $\frac{3}{4}$) deklaruje, że chciałaby nawiązać współpracę z nieformalnymi inwestorami kapitałowymi w przyszłości.

Wykres 11. Czy chciałby/łaby Pan/i w przyszłości nawiązać współpracę z prywatnymi inwestorami kapitałowymi?

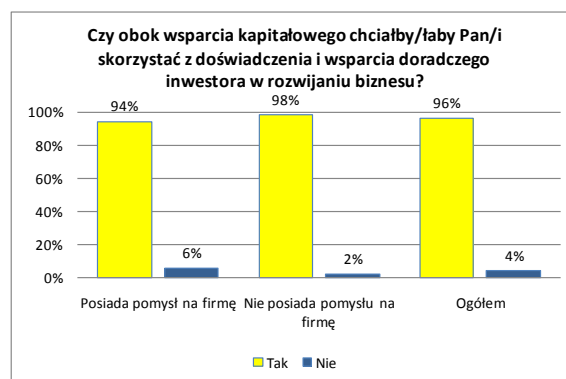


Źródło: Opracowanie własne na podstawie badań ankietowych

Sama idea działania inwestorów nieformalnych ma wiele zalet. Z jednej strony, inwestor wspomaga kapitałowo innowacyjny pomysł, z drugiej zaś, zapewnia pomoc na wielu płaszczyznach początkującym przedsiębiorcom. Zarządzanie, tworzenie i realizacja planów strategicznych oraz kształtowanie struktury organizacyjnej firmy to podstawowe problemy, z jakimi muszą zmagać się założyciele nowych firm. To właśnie doświadczenie anioła biznesu jest szczególnie ważne dla młodych przedsiębiorców, gdyż niejednokrotnie nie mają oni żadnej wprawy w zarządzaniu firmą. Jak wynika z badań, 96% respondentów chciałoby skorzystać z doświadczenia i wsparcia doradczego inwestora w prowadzeniu i rozwijaniu nowo powstałego biznesu.

Jest to bardzo ważna informacja, która ukazuje, z jednej strony, pokorę ankietowanych przed stworzeniem tak skomplikowanego mechanizmu, jakim jest firma, z drugiej zaś, potrzebę wsparcia osoby z praktyką biznesową.

Wykres 12. Czy obok wsparcia kapitałowego chciałby/łaby Pan/i skorzystać z doświadczenia i wsparcia doradczego inwestora w rozwijaniu biznesu?



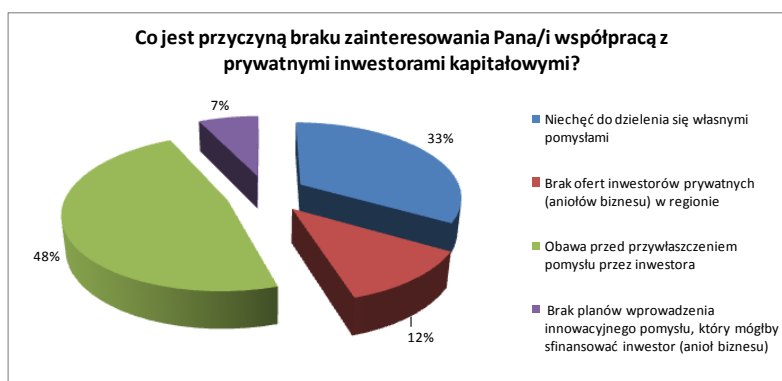
Źródło: Opracowanie własne na podstawie badań ankietowych

U pewnej części respondentów pojawia się również niechęć do współpracy z aniołami biznesu, która może mieć dwojaki podłoże:

- niewielka wiedza lub jej brak nt. finansowania z udziałem inwestorów nieformalnych może skutkować tym, że respondenci nie chcą lub boją dzielić się swoim pomysłami z osobami im nieznanymi,
- mentalność oraz zaszłości historyczne.

Jako główne przyczyny braku chęci współpracy z aniołami biznesu respondenci podają obawę przed przywłaszczeniem pomysłu przez inwestora (48% respondentów) oraz niechęć do dzielenia się własnymi pomysłami (33% respondentów). Ważną przyczyną braku zainteresowania współpracą jest brak ofert aniołów biznesu w regionie. Powód ten podaje 12% badanych.

Wykres 13. Co jest przyczyną braku zainteresowania Pana/i współpracą z prywatnymi inwestorami kapitałowymi?



Źródło: Opracowanie własne na podstawie badań ankietowych

Podobnie opowiadają się przedsiębiorcy, którzy wzięli udział w badaniu przeprowadzonym przez Business Angel Seedfund¹². Również i oni obawiają się współpracy z inwestorami kapitałowymi. Jako przyczynę 37% respondentów wskazuje obawę przed kradzieżą pomysłu. Na podstawie zarówno jednych, jak i drugich badań można wysnuć wniosek, że polskie społeczeństwo jest bardzo nieufne.

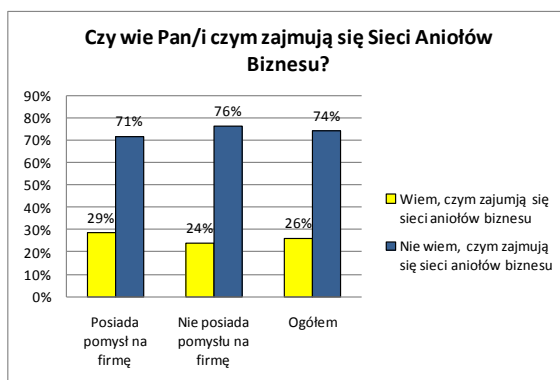
Należy w tym miejscu przyznać rację tym, którzy mają obawy, gdyż inwestycje prowadzone przez inwestorów kapitałowych są stosunkowo nowe, można by rzec: innowacyjne na rynku polskim i to wywołuje niejednokrotnie strach przed skorzystaniem z tej formy finansowania. W tym miejscu znaczącą rolę powinny odegrać sieci aniołów biznesu, które wskazując przykłady udanych inwestycji, mogą doprowadzić do zwiększenia zaufania w stosunku do business angels.

Niestety, okazuje się, że osoby biorące udział w badaniu wykazują również niewielką wiedzę dotyczącą działalności organizacji, które skupiają kapitałodawców i pomysłodawców, jakimi są sieci aniołów biznesu. 74% respondentów deklaruje, że nie wie, czym zajmują się te instytucje. Tak niski poziom wiedzy wśród badanych spowodowany może być faktem, że na terytorium woj. podkarpackiego nie funkcjonuje ani jedna tego typu organizacja, która mogłaby wprowadzać szereg promocyjnych działań. Natomiast wydaje się, że organizacje ogólnopolskie zapomniały o takich regionach, jak Podkarpacie. Ogólnopolskie sieci aniołów biznesu, których zadaniem jest promowanie idei business angels, w swoich działaniach pomijają regiony południowo-wschodnie, w tym woj.

¹² Raport z pierwszego projektu badawczego środowiska e-biznesu, LunchIT 2008, <http://launchit.seedfund.pl/launchit2008.pdf>.

podkarpackie, skupiając się na Polsce centralnej i zachodniej. Po przeanalizowaniu miejsc konferencji i spotkań promujących działalność aniołów biznesu w Polsce realizowanych przez Lewiatan Busienss Angels (ogólnopolska sieć aniołów biznesu) okazuje się, że ponad 80% spotkań realizowana jest w wielkich ośrodkach biznesowych Polski (np. Warszawa, Poznań), a niecałe 20% w części południowo-wschodniej (tylko miasta Nowy Sącz, Lublin)¹³.

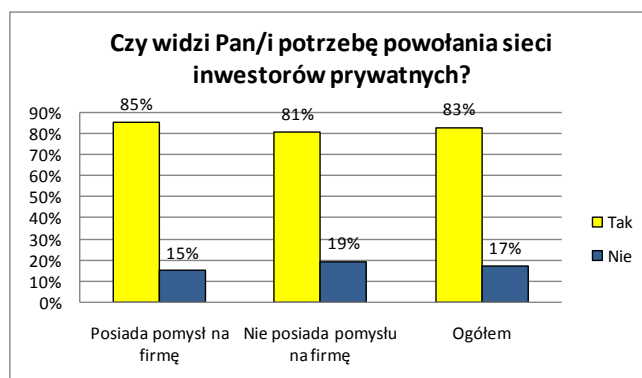
Wykres 14. Czy wie Pan/i, czym zajmują się Sieci Aniołów Biznesu?



Źródło: Opracowanie własne na podstawie badań ankietowych

Dlatego ważną informacją dla różnych instytucji jest fakt, że ponad 80% badanych widzi potrzebę powstania sieci aniołów biznesu w woj. podkarpackim, która zrzeszałaby kapitałodawców i pomysłodawców z regionu z jednej strony oraz prowadziła akcję promocyjno-informacyjną z drugiej.

Wykres 15. Czy widzi Pan/i potrzebę powołania sieci inwestorów prywatnych?

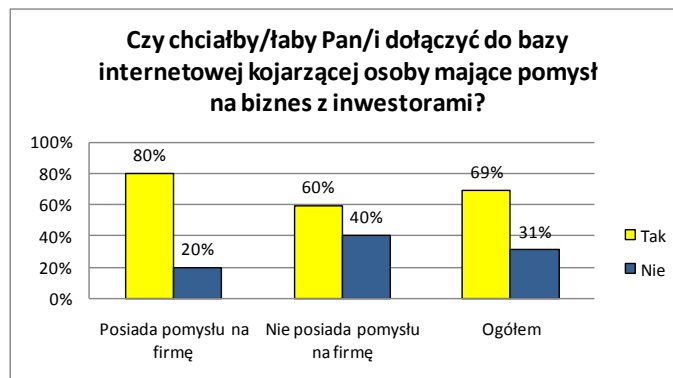


Źródło: Opracowanie własne na podstawie badań ankietowych

Studenci biorący udział w badaniu chętnie dołączaliby do bazy internetowej kojarzącej pomysłodawców z inwestorami. Większe zainteresowanie tego typu aktywnością wyrażają studenci posiadający pomysł na własny biznes w momencie badania (80% respondentów) niż ci, którzy takiego pomysłu nie mają (60% respondentów).

¹³ Analiza przeprowadzona na podstawie informacji zawartych na stronie internetowej LBA <http://www.lba.pl/projekt/kalendarium/module.events.t.kalendarium.html>.

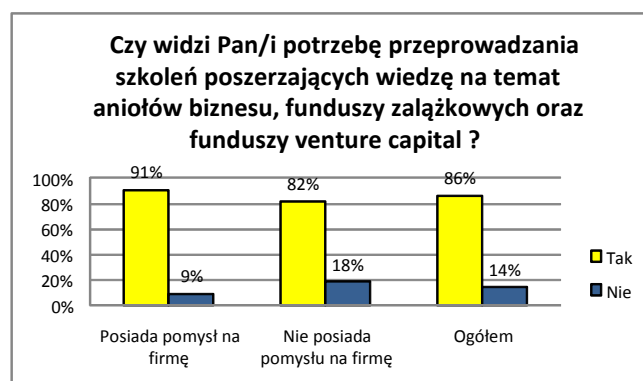
Wykres 16. Czy chciałby/laby Pan/i dołączyć do bazy internetowej kojarzącej osoby mające pomysł na biznes z inwestorami?



Źródło: Opracowanie własne na podstawie badań ankietowych

Natomiast na szczególną uwagę zasługuje fakt, że osoby zamieszkujące woj. podkarpackie zgłaszają bardzo dużą chęć zdobycia wiedzy na temat działalności zarówno sieci skupiających nieformalnych inwestorów kapitałowych, jak i samych aniołów biznesu. 86% ogółu badanych na pytanie, czy widzi potrzebę przeprowadzania szkoleń poszerzających wiedzę na temat aniołów biznesu, funduszy załączkowych oraz funduszy venture capital, odpowiada twierdząco. Jeszcze większe zainteresowanie szkoleniami jest wśród osób posiadających pomysł na własny interes.

Wykres 17. Czy widzi Pan/i potrzebę przeprowadzenia szkoleń poszerzających wiedzę na temat aniołów biznesu, funduszy załączkowych oraz funduszy venture capital?



Źródło: Opracowanie własne na podstawie badań ankietowych

Podsumowanie

Jeżeli chcielibyśmy zastanowić się nad perspektywami rozwoju rynku business angels należałoby podzielić rynek na dwie grupy uczestników. Pierwsza grupa to osoby tworzące sieci aniołów biznesu oraz sami aniołowie. Osoby te tworzą rynek, posiadają odpowiednią wiedzę i doświadczenie, które wskazuje im konieczność realizowania działań mających wpływ na wzrost zainteresowania instrumentem finansowym, jakim jest kapitał od business angels. Ta część uczestników zdecydowanie mocniej stymuluje rozwój rynku niż druga grupa – pomysłodawcy. Tutaj rynek napotyka ograniczone możliwości rozwoju, gdyż ta część beneficjentów, jak wynika z badań, posiada niewielką wiedzę potrzebną do realizowania inwestycji z udziałem anioła biznesu. Warunkiem wzbudzenia większego zapotrzebowania na ten rodzaj finansowania jest upowszechnienie

informacji o aniołach biznesu. Szczególnie ważne jest, by instytucje tzw. sieci aniołów biznesu promowały działalność swoją i osób zrzeszonych we wszystkich regionach Polski. Na rozwój rynku business angels w Polsce mogłoby wpłynąć stworzenie sieci aniołów biznesu w każdym województwie. Takie działanie miałyby ogromny wpływ na dostęp zarówno do informacji, jak i kapitału potrzebnego na rozpoczęcie innowacyjnego przedsięwzięcia biznesowego. Również istotne byłoby, jak sugeruje M. Panfil, budowanie współpracy między siecią aniołów biznesu a inkubatorami technologicznymi, uniwersytetami i jednostkami badawczo-rozwojowymi¹⁴, która wpływałaby na rozwój rynku.

Literatura

Activity Report 2009, <http://www.eban.org/>.

<http://polban.pl>.

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

<http://www.lfr.lublin.pl>.

Mikołajczyk B., Krawczyk M., *Aniołowie biznesu w sektorze MSP*, Difin, Warszawa 2007.

Panfil M., *Fundusze private equity – wpływ na wartość spółki*, Difin, Warszawa 2005.

Raport z pierwszego projektu badawczego środowiska e-biznesu, LunchIT 2008, <http://launchit.seedfund.pl/launchit2008.pdf>.

Tamowicz P., *Business angels – pomocna dłoń kapitału*, Polska Agencja Rozwoju Przedsiębiorczości, Warszawa 2007.

Waniak-Michalak H., *Aniołowie Biznesu – alternatywne źródło kapitału dla przedsiębiorców*, „Biuletyn euro info dla małych i średnich firm” październik 2005 r.

Waniak-Michalak H., *Poza bankowe źródła finansowania małych i średnich przedsiębiorstw*, Wolters Kluwer, Kraków 2007.

¹⁴ M. Panfil, *Fundusze private equity – wpływ na wartość spółki*, Difin, Warszawa 2005