

Formy finansowania projektów w procesie transferu technologii

Streszczenie: Na podstawie literatury przedmiotu oraz własnych doświadczeń autor przybliży najważniejsze kwestie dotyczące możliwości finansowania działalności związanej z transferem technologii. Pod pojęciem transferu technologii należy rozumieć przenoszenie wiedzy technicznej do praktyki gospodarczej, a jak powszechnie wiadomo, poruszany problem jest niezwykle istotny w związku z rozwojem gospodarczym całego kraju.

Słowa kluczowe: Venture Capital, Aniołowie Biznesu, projekty dofinansowane z UE, transfer technologii

Wprowadzenie

Zgodnie z przyjętymi definicjami uznać można, że projekty stanowią kompleksową serię działań zmierzających do osiągnięcia założonego celu w oznaczonym czasie, przy określonym budżecie. W związku z tym, że są one wykorzystywane najczęściej do realizacji przedsięwzięć innowacyjnych, uznać można, że służą one wspieraniu procesu transferu technologii oraz komercjalizacji wiedzy, a tym samym determinują wzrost konkurencyjności przedsiębiorstw na rynku. Na wzrost gospodarczy przekłada się zdolność przedsiębiorstw do tworzenia innowacyjnych procesów i produktów w ramach powiązań między ośrodkami badawczo-naukowymi, władzami samorządowymi oraz finansowymi i pozafinansowymi instytucjami otoczenia biznesu.

Celem opracowania jest przedstawienie form finansowania projektów realizowanych w innowacyjnych przedsiębiorstwach. Poruszane problemy mają istotne znaczenie, gdyż jak powszechnie wiadomo, zarówno wiedza, jak i transfer technologii uznawane są za najważniejsze czynniki wzrostu gospodarczego zarówno w skali mikro, jak i makro.

Pojęcie i istota transferu technologii

W literaturze trudno doszukiwać się jednej definicji transferu technologii. Najczęściej pod tym pojęciem rozumie się przenoszenie danej wiedzy technicznej do szeroko

rozumianej praktyki gospodarczej. Transfer technologiczny może być określany zarówno w znaczeniu szerokim, jak i w wąskim¹.

W znaczeniu wąskim i tradycyjnym pojęcie transferu technologii traktowane było jako obrót licencjami, patentami, wzorami użytkowymi i *know-how*². Natomiast współcześnie w znaczeniu szerokim transfer technologii oznacza „wszelkiego rodzaju formy dyfuzji innowacji oraz edukacji technicznej, jest to najczęściej proces rynkowy, [...] który dokonuje się głównie pomiędzy sektorem nauki i badań, a sferą działalności produkcyjnej. Proces ten zachodzi także wewnątrz sfery gospodarczej oraz na styku: indywidualni wynalazcy – strefa gospodarcza”³. Poza przytoczonymi definicjami do transferu technologii zalicza się takie elementy, jak

- „zamówienia na realizację B+R – zlecane głównie przez duże przedsiębiorstwa, agencje i programy rządowe,
- inwestycje bezpośrednie, współpraca i fuzje firm, joint ventures,
- rynek technologii obejmujący obrót patentami, licencjami, *know-how*,
- zakup maszyn i urządzeń technicznych (modernizacja), będący rodzajem przenoszenia (wraz z rzeczowymi składnikami) nowej techniki, mogącej inspirować swoją konstrukcją i sposobem działania do naśladownictwa lub do tworzenia rozwiązań doskonalących,
- proces dydaktyczny (studenci przenoszą nabytą wiedzę w życie zawodowe),
- publikacje naukowe i popularno-naukowe, konferencje, seminaria, targi,
- nieformalne kontakty naukowców z praktykami – owocujące wymianą doświadczeń,
- wymiana pracowników,
- kontakty indywidualnych wynalazców z praktykami oraz naukowcami,
- kopiowanie obcych rozwiązań,
- doradztwo i pośrednictwo technologiczne,
- informacje o nowych technologiach, inspirowanie transferu,
- wspieranie przedsięwzięć innowacyjnych w małych i średnich przedsiębiorstwach”⁴.

Transfer technologii może zachodzić na kilku płaszczyznach, a mianowicie między sferą gospodarczą a instytucjami sektora nauki i badań oraz między indywidualnymi wynalazcami a szeroko rozumianym biznesem, czyli przedsiębiorcami. Przedsiębiorstwa

¹ K. Poznańska, *Strefa badawczo-rozwojowa i przedsiębiorstwa w działalności innowacyjnej*, Instytut Funkcjonowania Gospodarki Narodowej, SGH, Warszawa 2001, s. 69.

² K. Santarek, *Transfer technologii z uczelni do biznesu. Tworzenie mechanizmów transferu technologii*, PARP, Warszawa 2008, s. 67.

³ K. B. Matusiak, E. Stawasz, *Przedsiębiorczość i transfer technologii. Polska perspektywa*, Żyrardowski Stowarzyszenie Wspierania Przedsiębiorczości, Łódź – Żyrardów 1998, s. 20–21.

⁴ K. Santarek, *op. cit.*, s. 67–68.

mają różną zdolność do przyjmowania i adaptacji innowacji w swoim środowisku. Są one uzależnione od wielu czynników, m.in. zasobów wytwórczych oraz potencjału ludzkiego. Istotną luką między zdolnością innowacyjną a planami firm związanymi z modernizacją i rozwojem obserwuje się szczególnie w przypadku małych i średnich przedsiębiorstw. Przedsiębiorstwa te mają ograniczone możliwości konkurencyjne i rozwojowe, dlatego też są skłonne wykorzystywać usługi proinnowacyjne, zarówno publicznych, jak i komercyjnych instytucji. Proinnowacyjne usługi mają przede wszystkim na celu pobudzać absorpcję innowacji w firmach, ale również oddziaływać pobudzająco na przedsiębiorczość akademicką.

W ciągu dwóch ostatnich dekad w Polsce istotna część transferu technologii powstawała bez udziału środowiska naukowego, skupiając się jedynie w sferze gospodarczej. Obecnie trudno jest sobie wyobrazić współczesną gospodarkę bez sektora nauki i badań, co stanowi wynik przemian gospodarki światowej, charakteru technologii oraz wzrostu znaczenia MŚP⁵.

Źródła i formy finansowania transferu technologii

Podstawowym czynnikiem wpływającym na poziom innowacyjności przedsiębiorstw oraz jednostek naukowo-badawczych jest niewątpliwie sposób ich finansowania. Do najczęściej wymienianych w literaturze przedmiotu form finansowania transferu technologii zalicza się podział na dwa podstawowe źródła – środki wewnętrzne i środki zewnętrzne.

W grupie wewnętrznych źródeł finansowania znajdują się przede wszystkim środki własne przedsiębiorstwa, które mogą pochodzić bądź z wypracowanego zysku, bądź ze sprzedaży części majątku. Zgodnie z przyjętymi założeniami przez Roberta Błażłaka i Konstantego Owczarka za środki własne w przypadku finansowania działalności innowacyjnej ze środków pochodzących z funduszy strukturalnych uznaje się również kredyty bankowe zaciągnięte na pokrycie części kosztów związanych z inwestycją⁶.

Szerszy wachlarz możliwości zdecydowanie dają zewnętrzne źródła finansowania działalności o charakterze innowacyjnym. Zasadny okazuje się tutaj podział na dwie grupy, a mianowicie na⁷:

- tradycyjnie ujmowane źródła – kredyty bankowe, leasing, Venture Capital, aniołowie biznesu,

⁵ K. B. Matusiak, *Innowacje i transfer technologii. Słownik pojęć*, PARP, Warszawa 2005, s. 168–169.

⁶ R. Błażlak, K. Owczarek, *Modele transferu technologii*, Wydawnictwo Politechniki Łódzkiej, Łódź 2013, s. 117.

⁷ K. Santarek, *op. cit.*, s. 101.

- publiczne, budżetowe – których powstanie determinowane jest polityką Unii Europejskiej.

W tabeli 1 zaprezentowano zestawienie porównawcze cech kapitału własnego i obcego.

Tabela 1. Zestawienie cech kapitału własnego i obcego

Kapitał własny	Kapitał obcy
brak konieczności spłaty	konieczność spłaty kapitału
wypłata dywidendy nieobowiązkowa	obligatoryjność spłaty odsetek
dywidenda wypłacana jest z wypracowanego zysku netto – nie ma wpływu na podstawę opodatkowania	odsetki stanowią, co do zasady koszt uzyskania przychodu
większy udział w kapitale całkowitym świadczy o sile i niezależności finansowej	wysoki udział zwiększa ryzyko finansowe przedsiębiorstwa
swoboda wykorzystania przez zarządzających	możliwość wprowadzenia ograniczeń w zakresie wykorzystania – celowość przeznaczenia
wpływ na podejmowane decyzje w przedsiębiorstwie	brak wpływu dawcy na decyzje firmy
zwrot kapitału po zaspokojeniu roszczeń wierzycieli	uprzywilejowanie w kwestii zwrotu
brak gwarancji zwrotu	gwarancja zwrotu

Źródło: Opracowanie własne na podstawie T. Łuczka, *Kapitał obcy w małym i średnim przedsiębiorstwie*, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa – Poznań 2001, s. 35–38.

Dobór odpowiednich źródeł finansowania zależy m.in. od następujących czynników:

- przedmiotu działalności i związanego z tym ryzyka,
- perspektyw rozwojowych oraz bieżącej sytuacji finansowo-ekonomicznej przedsiębiorstwa,
- dostępności instrumentów finansowych,
- sezonowego zapotrzebowania na kapitał,
- rzeczywistego kosztu pozyskania poszczególnych form kapitału.

Zawsze jednak należy pamiętać, że najistotniejszym czynnikiem determinującym źródło finansowania rozwoju wydaje się jednak faza rozwoju przedsiębiorstwa.

Na potrzeby niniejszego artykułu szerzej zaprezentowane zostaną tylko wybrane formy finansowania transferu technologii.

Venture Capital stanowi formę finansowania innowacyjnych przedsięwzięć poprzez „długoterminowe zaangażowanie kapitału, który pomaga nienotowanym na giełdzie przedsiębiorstwom finansować ich rozwój oraz osiągnąć sukces”⁸. Venture Capital przyjmuje najczęściej formę funduszy, które mogą być tworzone zarówno przez instytucje

⁸ A. Kornasiewicz, *Venture Capital w krajach rozwiniętych i w Polsce*, CeDeWu, Warszawa 2004, s. 17.

publiczne – władze samorządowe oraz inwestorów prywatnych – przedsiębiorców, jednostki sektora bankowego. Dzięki tej formie finansowania możliwe jest wsparcie podmiotów gospodarczych, które posiadają innowacyjne, dobrze rokujące, a jednocześnie obciążone dużym ryzykiem produkty. Owe ryzyko wynagradzane jest wysokimi zyskami, jakie zostaną osiągnięte w przypadku powodzenia przedsięwzięcia. Venture Capital bowiem, w zamian za udostępnienie środków pieniężnych staje się współwłaścicielem danego podmiotu gospodarczego i jako współwłaściciel realizuje on zysk jedynie w przypadku sukcesu przedsięwzięcia poprzez „bezpośrednią sprzedaż udziałów inwestorowi strategicznemu lub poprzez wprowadzenie przedsiębiorstwa na rynek giełdowy i uzyskanie płynności posiadanych akcji”⁹. W przypadku osiągnięcia zysku przez przedsiębiorstwo przy współfinansowaniu Venture Capital jest on najczęściej w całości przeznaczony na dalszy rozwój przedsiębiorstwa. Oznacza to, że ewentualne zyski nie przełożą się na wypłacone dywidendy¹⁰.

Aniołowie Biznesu, czyli nieformalni inwestorzy, to osoby fizyczne dysponujące wolnymi środkami, doświadczeniem biznesowym, kontaktami oraz często wiedzą z danej dziedziny. Zwykle skłonni są zainwestować w przedsiębiorstwa, które znajdują się we wczesnej fazie rozwoju, preferują zwłaszcza przedsięwzięcia znajdujące się w fazie „zasiewu” (*seed*) oraz *start up*. Kwoty inwestowane przez Anioły Biznesu są znacznie niższe niż te, które inwestują fundusze typu Venture Capital, i dodatkowo z powodu dużego rozproszenia potencjalnych inwestycji inwestorzy korzystają najczęściej ze wsparcia sieci inwestorów (BAN – Business Angels Networks). Pozyskanie Anioła ma jednak dla podmiotu nie tylko wymiar finansowy, „oprócz dodatkowych funduszy Aniołowie biznesu zapewniają firmie pomoc w zarządzaniu, tworzeniu i realizacji planów strategicznych, kształtowaniu struktury organizacyjnej”¹¹. Aniołowie Biznesu, jako osoby fizyczne, w swej współpracy z danym przedsiębiorstwem są bardziej elastyczne, a zysk nie stanowi jedynego motywu ich działania. Niemniej jednak w związku z tym, że inwestują oni w dane przedsięwzięcie prywatne środki finansowe, to są jednocześnie bardziej krytyczni wobec projektów niż fundusze Venture Capital. W związku z dużym rozproszeniem i potrzebą zachowania prywatności bezpośredni dostęp do potencjalnych Aniołów jest bardzo utrudniony, a dla przedsiębiorców poszukujących kapitału optymalnym rozwiązaniem jest kontakt z siecią BA (Business Angel) – organizacjami powołanymi głównie w celu umożliwienia i ułatwienia przekazu informacji.

⁹ *Ibidem*.

¹⁰ K. Santarek, *op. cit.*, s. 105.

¹¹ H. Waniak-Michalak, *Aniołowie biznesu – alternatywne źródło kapitału dla przedsiębiorców*, www.euroinfo.org.pl [dostęp 06.05.2015].

Mimo formalnego podobieństwa Venture Capital do inwestycji Aniołów Biznesu istnieją istotne różnice pomiędzy tymi formami finansowania innowacyjnych działalności, które zaprezentowano w tabeli 2.

Tabela 2. Różnice między Venture Capital a Aniołami Biznesu

Kryterium	Aniolowie Biznesu	Venture Capital
Inwestor	osoba prywatna	pośrednik finansowy (spółka, fundusz)
Przesłanki inwestowania	dochód, ale również satysfakcja zawodowa	zysk
Wielkość inwestycji	relatywnie małe kwoty	relatywnie duże kwoty
Faza rozwoju projektu	„zasiew”, „kiełkowanie”	głównie fazy wzrostu i dojrzałości
Położenie inwestycji	blisko miejsca zamieszkania	rozpatrywane w relacjach: rynek krajowy – międzynarodowy
Zakres analizy projektu	intuicyjny, oparty na doświadczeniach biznesowych	dokładny, sformalizowany, zestandaryzowany
Wymagania formalne	uproszczona umowa, mniejsze obowiązki sprawozdawcze	szczegółowa, obszerna umowa inwestycyjna, rozbudowane obowiązki sprawozdawcze
Nadzór nad przedsiębiorstwem	aktywne wsparcie w zarządzaniu	koncentracja na problemach strategicznych

Źródło: opracowanie własne na podstawie K. Santarek, *op. cit.*, s. 105–107.

Inną formą pozyskania środków finansowych przez podmioty gospodarcze zajmujące się transferem technologii są fundusze pochodzące z Unii Europejskiej. Środki te przyporządkowane są określonym programom zgodnym ze strategią inwestowania. Warunkiem pozyskania tych funduszy jest spełnienie warunków określonych w danym programie oraz złożenie kompletu wymaganych dokumentów w terminie¹². Kwota, jaka znajdzie się w budżecie na dany rok, jest ściśle skorelowana z poziomem gospodarczym państw członkowskich, w praktyce oznacza to, że kraje bardziej rozwinięte, a przez to bogatsze, wpłacają do Unii Europejskiej więcej niż kraje biedniejsze. Za przykład może posłużyć Polska, która więcej środków otrzymuje, niż wpłaca do wspólnego budżetu.

Zasadniczo fundusze realizujące politykę Unii Europejskiej można podzielić w następujący sposób¹³:

- *fundusze przedakcesyjne* przeznaczone dla krajów, które przygotowują się do przystąpienia do Wspólnoty,

¹² J. Skrzypek, *Jak korzystać z funduszy strukturalnych UE*, Twiger, Warszawa 2008, s. 47.

¹³ T. Grzeszczyk, *Metody oceny projektów z dofinansowaniem Unii Europejskiej*, Wydawnictwo Placet, Warszawa 2006, s. 11.

- *fundusze strukturalne*, czyli podstawowy element mający za zadanie realizację polityki strukturalnej przez kraje członkowskie,
- *fundusz spójności (kohezji)* – przeznaczony dla krajów o niskim PKB,
- *Inicjatywy Wspólnoty* – działania finansowane z funduszy strukturalnych, a mające za zadanie rozwiązywanie bieżących problemów, które występują w danych okresach programowania,
- *inne fundusze* jako uzupełnienie wyżej wymienionych.

Tabela 3. Wsparcie działalności B+R w Polsce.

Inicjatywa	Regulacja prawna	Przeznaczenie
Wsparcie projektów celowych (1.4 POIG)	Rozporządzenie MRR z 7 kwietnia 2008 r. w sprawie udzielania przez Polską Agencję Rozwoju Przedsiębiorczości pomocy finansowej w ramach POIG na lata 2007–2013 (Dz. U. Nr 68, poz. 414 z późn. zm.)	Wsparcie badań i wdrożenie wyników prac rozwojowych i badań przemysłowych
Wsparcie wdrożeń wyników B+R (4.1 POIG)		Prace inicjujące rozpoczęcie działalności gospodarczej związanej z innowacyjnością
Inicjowanie działalności innowacyjnej (3.1 POIG)		Wsparcie przeznaczone na rozwój działalności B+R oraz wsparcie na opracowanie wzoru przemysłowego lub użytkowego i wdrożenie go do produkcji.
Stymulowanie działalności B+R przedsiębiorstw oraz wsparcie w zakresie wzornictwa przemysłowego (4.2 POIG)		Kredyt na zakup i wdrożenie nowej technologii
Kredyt technologiczny (4.3 POIG)		Nabywanie i wdrożenie rozwiązań technologicznych
Nowe inwestycje o wysokim potencjale innowacyjnym (4.4 POIG)		
INITECH	Rozporządzenie MNiSW z dnia 10 marca 2009 r. w sprawie Przedsięwzięcia IniTech (Dz. U. Nr 52, poz. 424)	Finansowanie fazy badawczej oraz czynności, których celem jest przygotowanie wyników faz badawczej do zastosowania w działalności gospodarczej
Projekty celowe	Rozporządzenie MNiSW z dnia 14 listopada 2007 r. w sprawie kryteriów i trybu przyznawania oraz rozliczania środków finansowych na naukę przeznaczonych na finansowanie projektów celowych (Dz. U. Nr 28, poz. 178)	Finansowanie projektów celowych obejmuje część nakładów na badania stosowane i prace rozwojowe

Inicjatywa	Regulacja prawna	Przeznaczenie
Wspieranie innowacji (I.3 PO RPW)	Rozporządzenie MRR z 18 lutego 2009 r. w sprawie udzielania przez Polską Agencję Rozwoju Przedsiębiorczości pomocy finansowej na wyposażenie, tworzenie zaplecza B+R oraz przygotowanie terenów inwestycyjnych w ramach PORPW (Dz. U. Nr 34, poz. 271)	Przygotowanie terenów inwestycyjnych oraz zaplecza B+R
Projekt rozwojowy	Rozporządzenie MNiSW z dnia 18 lutego 2008 r. w sprawie kryteriów i trybu przyznawania oraz rozliczania środków finansowych na naukę przeznaczonych na finansowanie projektów rozwojowych (Dz. U. Nr 38, poz. 216)	Finansowanie badań stosowanych i prac rozwojowych
Patent Plus	Rozporządzenie MNiSW z dnia 12 sierpnia 2008 r. w sprawie Programu „PATENT PLUS” – wsparcie patentowania wynalazków (Dz. U. Nr 156, poz. 971)	Dofinansowanie lub refundowanie kosztów niezbędnych do przygotowania zgłoszenia patentowego oraz ułatwianie pozyskiwania partnerów do komercjalizacji wynalazków
Kreator innowacyjności	Rozporządzenie MNiSW z dnia 28 maja 2008 r. w sprawie Programu „Kreator innowacyjności – wsparcie innowacyjnej przedsiębiorczości akademickiej (Dz. U. Nr 98, poz. 639)	Finansowanie komercjalizacji nowoczesnych technologii, przygotowanie i wdrożenie procedur zarządzania własnością intelektualną, tworzenie baz danych, udział w targach i wystawach, działalność informacyjno-promocyjna

Źródło: Opracowanie własne na podstawie <http://www.pi.gov.pl> [dostęp 01.06.2015].

„Obecnie największym źródłem dofinansowania procesów transferu technologii są Fundusze Strukturalne Unii Europejskiej, a przede wszystkim¹⁴:

- Program Operacyjny – Innowacyjna Gospodarka,
- Program Operacyjny – Kapitał Ludzki,
- Program Operacyjny – Infrastruktura i Środowisko,
- Regionalne Programy Operacyjne dla poszczególnych województw”.

Komisja Europejska 23 maja 2014 r. zatwierdziła Umowę Partnerstwa, czyli najważniejszy dokument, na podstawie którego określona została strategia inwestowania funduszy pochodzących z budżetu UE w nowej perspektywie. W latach 2014–2020 Polska będzie miała do zainwestowania 82,5 mld euro z unijnej polityki spójności, co oznacza niesamowite możliwości rozwoju dla wielu przedsiębiorstw.

¹⁴ K. Santarek, *op. cit.*, s. 102.

„Horyzont 2020” stanowi jak dotychczas największy i najistotniejszy program ramowy poświęcony badaniom naukowym oraz innowacjom. Dzięki temu programowi możliwe będzie dokonanie większej liczby przełomów w badaniach oraz wzmocnienie wynalazczości.

Dostępne środki przeznaczone na lata 2014–2020 zostaną podzielone na trzy główne cele¹⁵:

- „doskonała baza naukowa,
- wiodąca pozycja w przemyśle
- wyzwania społeczne”.

Rządy państw członkowskich UE oraz Parlament Europejski wspólnie uzgodniły, że inwestycje w innowacje i badania naukowe muszą się znaleźć w centrum strategii „Europa 2020”, gdyż są niezbędne dla przyszłości Europy. Kraje, które od dłuższego czasu inwestowały więcej w B+R, radzą sobie obecnie na arenie międzynarodowej lepiej od innych. Zgodnie z założeniami przyjętymi przez Unię Europejską do 2020 roku konieczne będzie zainwestowanie 3% PKB w badania i rozwój, gdyż jest to tak samo istotne jak zobowiązanie do ograniczenia europejskiego zadłużenia i deficytu. Przeznaczenie wspomnianych 3% unijnego PKB na B+R pozwoli na stworzenie 3,7 mln miejsc pracy oraz na zwiększenie rocznego PKB o niemal 800 mld euro do 2025 r. Wzrost gospodarczy Europy poparty innowacyjnymi produktami, usługami oraz innowacjami w sektorze publicznym jest niezbędny w obliczu takich wyzwań, jak starzejące się społeczeństwo i silna, zintensyfikowana konkurencja ze strony rozwijających się gospodarek. Przypuszczać można, że szczególnie na poziomie europejskim inwestowanie w badania naukowe i innowacje może w znaczny sposób przyczynić się do osiągnięcia efektu zwielokrotnienia wyników¹⁶.

Podsumowanie

Podsumowując rozważania dotyczące budowy strategii w obszarze transferu technologii przy wykorzystaniu odpowiednich źródeł finansowania, należy stwierdzić, że w obecnych realiach gospodarczych, przy jednoczesnym silnym nacisku na aspekty ochrony środowiska naturalnego oraz kurczących się zasobach naturalnych, przedsiębiorcom trudno jest planować i wdrażać własne strategie w obszarze technologii. Dodatkową barierę dla przedsiębiorców stanowi sposób ich myślenia, gdyż najczęściej wykorzystują oni taki model transferu technologii, jaki w danym okresie ma szansę na wsparcie finansowe w ramach programów i projektów unijnych.

¹⁵ www.europa.eu [dostęp 01.06.2015].

¹⁶ *Ibidem*.

Niemniej jednak świadomość, że działalność badawczo-rozwojowa powinna stanowić jedno z podstawowych źródeł wiedzy, zobowiązuje do koncentracji działań w tym zakresie. Polska powinna skupić się na skutecznym stymulowaniu działalności B+R, co stanowiłoby podstawę do umocnienia pozycji konkurencyjnej polskich przedsiębiorstw.

Niezbędne są nowe rozwiązania finansowo-prawne, które zachęcałyby prywatnych przedsiębiorców do inwestowania w badania naukowe, ale również konieczna jest zmiana mentalności przedsiębiorców oraz ich aktywizacja w pozyskiwaniu środków na finansowanie działalności badawczo-rozwojowej.

Bibliografia

Literatura

- Błażlak R., Owczarek K., *Modele transferu technologii*, Wydawnictwo Politechniki Łódzkiej, Łódź 2013.
- Grzeszczyk T., *Metody oceny projektów z dofinansowaniem Unii Europejskiej*, Wydawnictwo Placet, Warszawa 2006.
- Kornasiewicz A., *Venture Capital w krajach rozwiniętych i w Polsce*, CeDeWu, Warszawa 2004.
- Łuczka T., *Kapitał obcy w małym i średnim przedsiębiorstwie*, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa – Poznań 2001.
- Matusiak K. B., *Innowacje i transfer technologii. Słownik pojęć*, PARP, Warszawa 2005.
- Matusiak K. B., Stawasz E., *Przedsiębiorczość i transfer technologii. Polska perspektywa*, Żyrardowskie Stowarzyszenie Wspierania Przedsiębiorczości, Łódź – Żyrardów 1998.
- Poznańska K., *Strefa badawczo-rozwojowa i przedsiębiorstwa w działalności innowacyjnej*, Instytut Funkcjonowania Gospodarki Narodowej, SGH Warszawa 2001.
- Skrzypek J., *Jak korzystać z funduszy strukturalnych UE*, Twiger, Warszawa 2008.
- Waniak-Michalak H., *Aniołowie biznesu – alternatywne źródło kapitału dla przedsiębiorców*, www.euroinfo.org.pl

Internet

http://europa.eu/about-eu/basic-information/money/expenditure/index_pl.htm

http://www.pi.gov.pl/parpfiles/file/parp_tresci/anna_i_adrian_lis.pdf

The rules of financing projects in the process of technology transfer

Summary: According agreed definitions it can be assumed that the projects represent a complex series of activities to achieve the targets in specified period with a certain budget. In the connection with fact that they are usually used to execution innovated activities can be adopted that they survey as support to transfer technology and commercialization of knowledge. Thus, they determine increase of competitiveness businesses on the market. Economic growth spread on enterprises ability to create innovation processes and products within linkages between scientist research centres, local governments, financial authorities and non financial institutions business environment.

The main goal this text is showing the rules financing of projects executed in innovations enterprises. The issues raised have got huge influence because on same level knowledge and technology transfer are treated as the biggest factors for economic growth micro economical and macro economical. The awareness that B+R activities should be predicated main sources of knowledge which undertakes to concentration of actions in this field. Poland should focus on proper stimulating B+R what can be the clue to strength market competitiveness. New solutions legal and financial are necessary to encourage private businessmen to invest in scientific research.

