**Warszawa, 14.10.2022**

**Skąd pozyskać środki na innowację? Odpowiedź znają firmy badawczo-rozwojowe**

Przedsiębiorstwa, które chcą wprowadzać rozwiązania innowacyjne na rynek, często borykają się z problemem niewystarczających środków finansowych. Już sam etap badań może być bardzo kosztowny, a wraz z rozwojem projektu zapotrzebowanie na środki jeszcze bardziej rośnie. Choć do dyspozycji przedsiębiorców pozostają różnorakie ulgi podatkowe, takie jak Innovation Box czy ulga B+R, właściciele firm nie ustają w poszukiwaniach kolejnych źródeł finansowania. Odpowiedzią na kłopoty sektora prywatnego z finansowaniem innowacji mogą być instytucje badawczo-rozwojowe. Podpowiadamy, jak pozyskać środki, które umożliwią firmie realizację jedynych w swoim rodzaju, innowacyjnych projektów.

**Innowacyjność – gwarant rozwoju i lepszej konkurencyjności**

Implementacja innowacyjnych rozwiązań w biznesie niesie ze sobą obietnicę zysków w przyszłości, jednak wymaga sporego zaangażowania w projekt i pochłania niemałe pieniądze. Zyski to jednak nie jedyny element, który skłania przedsiębiorców do inwestowania w innowacje. Dążenie do innowacyjności gwarantuje rozwój branży, a chęć firm do przodowania we wprowadzaniu nowości na rynek wzmaga konkurencyjność, na której zyskują wszyscy – od konsumentów począwszy, na przedsiębiorcach kończąc.

– *Chęć wdrażania innowacyjnych rozwiązań jest coraz powszechniejsza* – uważa Paweł Uss z CBRTP – *Dzięki temu rośnie konkurencja, co z kolei mobilizuje przedsiębiorców do zwiększenia wysiłków, a firmy badawczo-rozwojowe do poszerzania swojego portfolio usług. W efekcie następuje stymulacja rynku, pojawiają się coraz to nowe rozwiązania, a branże technologiczne przeżywają rozkwit.*

**Jak pozyskać środki na innowacje?**

Przedsiębiorcy planujący wprowadzenie nowych produktów lub usług na rynek, nie są pozostawieni samym sobie, jednak pozyskanie środków finansowych umożliwiających pracę nad innowacyjnymi projektami nie należy do łatwych zadań. Jakie opcje są dostępne?

**Dotacje i konkursy**

Przedsiębiorcy spełniający warunki mogą stawać do udziału w konkursach, w których nagrodą jest pozyskanie finansowania. Lista aktualnych konkursów dla innowacyjnych produktów znajduje się na stronie Narodowego Centrum Badań i Rozwoju. Warto cyklicznie odwiedzać witrynę NCBR, ponieważ zgłoszenia w proponowanych konkursach zwykle można wysyłać w terminie od kilku tygodni do kilku miesięcy od daty ogłoszenia konkursu.

Katalog dotacji na projekty innowacyjne skurczył się znacząco w ostatnich latach, a 31 października 2022 r. wnioski przestaną przyjmować także Platformy Startowe, będące jednym z ostatnich działających projektów umożliwiających pozyskanie dotacji na innowacje dla startupów. Niewykluczone jednak, że w pierwszych miesiącach 2023 roku pojawią się kolejne projekty dotacji – warto więc obserwować kanały PARP i branżowe media.

**Fundusze VC**

Jednym z najbardziej efektywnych sposobów na sfinansowanie innowacyjnego projektu jest pozyskanie inwestora, na przykład poprzez nawiązanie współpracy z funduszem venture capital, czyli podmiotem oferującym nie tylko pieniądze, ale także swoje know-how. Celem funduszy VC jest udzielenie wsparcia dobrze rokującym startupom, które mają duże szanse na wygenerowanie zysku w przyszłości. Zysku, w którym fundusz będzie partycypował.

**Anioły biznesu**

Prywatni inwestorzy, zwani aniołami biznesu, to niezbyt rozpowszechniona w Polsce, choć już wywierająca spory wpływ na rynek innowacji, forma finansowania. Na pomoc aniołów biznesu mogą liczyć szczególnie firmy działające w regionach leżących w sferze zainteresowania danego inwestora.

Zwykle sposób, w który anioł biznesu włącza się w zarządzanie firmą, nie różni się szczególnie od funduszy VC – zasilenie budżetu firmy środkami odbywa się w zamian za udziały. W niektórych przypadkach inwestorzy decydują się jednak na założenie spółki celowej, której przeznaczeniem jest opracowanie i realizowanie wspólnej strategii biznesowej.

– *Korzystanie z alternatywnych form finansowania otwiera przed przedsiębiorstwami szereg nowych możliwości – nie chodzi tylko o większy budżet, ale także o dostęp do infrastruktury badawczej czy wykwalifikowanej kadry ułatwiającej komercjalizację innowacyjnego pomysłu i przekucie go w realny produkt* – puentuje Paweł Uss z CBRTP.

Kontakt dla mediów:

Małgorzata Knapik-Klata

PR Manager

[m.knapik-klata@commplace.com.pl](mailto:m.knapik-klata@commplace.com.pl)

+ 48 509 986 984