

Patrycja Marzec, Jan Braun

# Znaczenie środków publicznych w finansowaniu działalności startupów w Polsce na tle krajów europejskich

**Streszczenie:** Przedmiotem badań w niniejszym opracowaniu jest aspekt finansowania działalności startupów pod względem źródeł pozyskiwania kapitału. Analizie poddano dostępne dla startupów zewnętrzne źródła finansowania pochodzące ze środków publicznych. Celem opracowania jest identyfikacja najczęściej wykorzystywanych źródeł finansowania działalności startupów oraz ocena, jaką rolę odgrywają dostępne środki publiczne na tle pozostałych występujących źródeł. Artykuł powstał w oparciu o przegląd literatury przedmiotu. Na tej podstawie dokonano charakterystyki specyfiki funkcjonowania startupów oraz zidentyfikowano dostępne źródła finansowania ich działalności w poszczególnych fazach rozwoju. Zastosowano także analizę danych zastanych, pochodzących z raportów Fundacji Startup Poland oraz raportu European Startup Monitor, pod kątem znaczenia środków publicznych w finansowaniu działalności startupów. Z przeprowadzonych badań wynika, że w ostatnich latach coraz popularniejsze staje się w Polsce dofinansowanie działalności startupów z wykorzystaniem Polskiej Agencji Rozwoju Przedsiębiorczości oraz Narodowego Centrum Badań i Rozwoju. Biorąc pod uwagę aspekt pozyskiwania dofinansowania z grantów ze środków publicznych przez startupy, należy zauważyć duży odsetek aplikujących podmiotów, które nie otrzymują wsparcia ze strony państwa. Trzeba jednak podkreślić, że środki publiczne odgrywają kluczową rolę w strukturze zewnętrznych źródeł finansowania tak w polskich, jak i w europejskich startupach.

**Słowa kluczowe:** startupy, źródła finansowania, środki publiczne

---

**The importance of public funds in financing the activities of startups in Poland compared to other European countries**

**Summary:** The subject of research in this study is the aspect of financing the activities of startups in terms of sources of raising capital. External sources of financing from public

funds available to startups were analyzed. The purpose of this study is to identify the most frequently used sources of financing for startup activities and to assess the role of available public funds compared to other existing sources. The article is based on a review of the literature on the subject. On this basis, the specificity of the functioning of startups was characterized and the available sources of financing their activities in individual stages of development were identified. The analysis of existing data from the reports of the Startup Poland Foundation and the European Startup Monitor report was also used, in terms of the importance of public funds in financing the activities of startups. The research shows that in recent years in Poland it has become more and more popular to finance startups with the use of the Polish Agency for Enterprise Development and the National Center for Research and Development. Taking into account the aspect of obtaining funding from grants from public funds by startups, it should be noted that there is a large percentage of applicants that do not receive state support. However, it should be emphasized that public funds play a key role in the structure of external financing sources, both in Polish and European startups.

**Keywords:** startups, sources of financing, public funds

---

**JEL:** H25, M13, O38

Rozwój gospodarczy kraju, rosnąca konkurencja, jak również alternatywne rozwiązania pochodzące z innych państw, obligują współczesne przedsiębiorstwa do podejmowania kosztownych inwestycji. W efekcie zauważalny jest rozwój różnych form wsparcia, oferowanego podmiotom prowadzącym działalność gospodarczą przez władze państwowe za pośrednictwem konkretnych agencji rządowych. Należy podkreślić, iż duże przedsiębiorstwa mają znacznie więcej możliwości pozyskiwania dodatkowych środków, aniżeli podmioty sektora małych i średnich przedsiębiorstw. W najtrudniejszej sytuacji pod tym względem znajdują się bez wątpienia startupy, których działalność bardzo często postrzegana jest jako wysoce ryzykowna.

Opracowanie ma charakter teoretyczno-empiryczny. Jego celem jest identyfikacja najczęściej wykorzystywanych źródeł finansowania działalności startupów, ze szczególnym uwzględnieniem środków pochodzących z funduszy publicznych. W części teoretycznej wykorzystane zostały źródła literaturowe polskie, jak również anglojęzyczne, co umożliwiło uporządkowanie dotychczas przeprowadzonych badań nad specyfiką startupów oraz źródłami ich finansowania. W części badawczej wykorzystano analizę danych zastanych (ang. *desk research*), pochodzących z raportów instytucji zewnętrznych. Badanie miało na celu wyodrębnienie różnic w pozyskiwaniu kapitału finansowego przez startupy w Polsce i Europie, akcentując przy tym znaczenie środków publicznych. Analizie poddano raport Fundacji Startup Poland z 2019 r. (sierpień-wrzesień), gdzie w badaniu ankietowym udział wzięło 1235 spółek technologicznych mających innowacyjny model biznesowy oraz raport European Startup Monitor z 2019 r. (lipiec-wrzesień), w którym ankietę internetową skierowaną do założycieli startupów wypełniło 848 respondentów z 31 krajów. Porównanie

obu raportów jest utrudnione ze względu na różnorodne podejście do definicji startupu, a także odmienną płaszczyznę badań. Jednak na podstawie wyników przedstawionych przez te instytucje można skoncentrować się na porównaniu obu raportów, opracowaniu ogólnych wniosków, a także wskazaniu tendencji pod względem wykorzystywanych źródeł finansowania w polskich i europejskich startupach.

### **Specyfika funkcjonowania startupów**

Literatura przedmiotu prezentuje wiele definicji startupu, co uniemożliwia precyzyjne nakreślenie charakteru tego terminu. Pojęcie startup pochodzi z języka angielskiego i niestety, nie ma swojego odpowiednika w języku polskim, przez co jest wciąż nieostre. Nie może zyskać ono również charakteru uniwersalnego, ponieważ nawet organizacje międzynarodowe nie podjęły się opracowania powszechnie obowiązującej definicji (Beauchamp, Kowalczyk, 2017).

Startup najczęściej zyskuje miano ludzkiego przedsięwzięcia (Ries, 2012) – organizacji znajdującej się w początkowej fazie rozwoju, poszukującej zarówno powtarzalnego, skalowalnego, jak i rentownego modelu biznesowego (Blank, Dorf, 2013, s. 19), wprowadzającej na rynek nowe produkty, usługi, technologie lub procesy, działając w warunkach skrajnej niepewności (Ries, 2012). Inne definicje utożsamiają startup z firmą z krótką historią istnienia (do 5 lat), która także nieustannie poszukuje nowych rynków, umożliwiających rozszerzanie działalności oraz osiąganie sukcesu w dość krótkim czasie, przy niewielkich nakładach finansowych (Matuszczyk, 2019).

Autorzy European Startup Monitor (Bormans, Privitera, Bogen, Cooney, 2019, s. 4) wskazali na następujące cechy startupu: ma mniej niż 10 lat, posiada innowacyjny produkt i/lub usługę i/lub model biznesowy, a także dąży do skalowania (wzrostu liczby pracowników i/lub obrotów i/lub rynków, na których działa).

Reasumując, na specyfikę funkcjonowania startupów składa się przede wszystkim innowacyjność, duże ryzyko, poszukiwanie zyskowego modelu biznesowego, stosunkowo krótki okres funkcjonowania na rynku, dążenie do szybkiego wzrostu i zaspokojenia potrzeb potencjalnych klientów, a także działanie w warunkach skrajnej niepewności, przy ograniczonych zasobach wewnętrznych. Należy również podkreślić, że pozycja startupów na rynku nieustannie wzrasta, co jest związane z nowoczesnym wykorzystywaniem szans biznesowych, dynamicznym wzrostem konkurencji oraz postępem technologicznym. Jednak na prawidłowe funkcjonowanie, rozwój oraz wzrost startupów, ogromny wpływ mają źródła finansowania, a także wsparcie ze strony inwestorów zewnętrznych. Dzięki nim startupy stają się konkurencyjne, szybciej wykorzystują szanse rynkowe, a także są w stanie zaspokoić potrzeby nawet najbardziej wymagającej grupy konsumentów.

### **Źródła finansowania działalności startupów w Polsce**

Oferta rynkowa dostępnych źródeł finansowania współczesnych przedsiębiorstw w Polsce jest dość szeroka. Jednak należy zaznaczyć, że występują zarówno różne potrzeby finansowe organizacji (np. rozszerzenie działalności, prace badawczo-rozwojowe, dywersyfikacja, weryfikacja pomysłów), jak i wiele czynników mających wpływ na wybór sposobów

finansowania (np. rodzaj finansowania, fazy rozwoju, ryzyko projektu).

W zależności od przyjętej strategii, fazy rozwoju, możliwości, ambicji założycieli, wielkości oraz perspektywy rozwoju, startupy pozyskują środki finansowe w różny sposób i z różnych źródeł. Jednak największym zainteresowaniem cieszy się klasyfikacja ze względu na źródło pochodzenia kapitału, gdzie należy wskazać finansowanie wewnętrzne i zewnętrzne – tablica 1.

Tablica 1 **Źródła finansowania działalności startupów**

Źródła finansowania

wewnętrzne	zewnętrzne
środki własne środki od rodziny, przyjaciół i znajomych bootstrapping	aniołowie biznesu fundusze <i>venture capital</i> leasing, faktoring, franchising, crowdfunding kredyty i pożyczki akceleratory, inkubatory przedsiębiorczości PARP lub NCBR dotacje z Unii Europejskiej

Źródło: opracowanie własne.

Finansowanie wewnętrzne jest najpopularniejsze w początkowym etapie funkcjonowania startupu. Biznes rozwijany jest dzięki własnym oszczędnościom przedsiębiorcy, a także na podstawie wcześniejszych relacji społecznych, czyli tzw. *friends, family & fools*. Przedsiębiorca koncentruje się w tym przypadku na łatwej dostępności do informacji na temat wiarygodności potencjalnego partnera oraz jest przekonany o sprawiedliwości w podziale wypracowanego kapitału (Kotha, George, 2012, s. 528). Wsparciem dla niego może być dodatkowo *bootstrapping* (Ebben, Johnson, 2006, s. 851-865), a więc filozofia działania przedsiębiorstwa, oparta jedynie na finansowaniu działalności ze źródeł wewnętrznych, przy założeniu minimalizacji kosztów oraz szybkiego wprowadzenia produktu/usługi na rynek. Tego typu rozwiązania wprowadzane są po to, aby maksymalnie skrócić cykl związany z obrotem należnościami, wydłużyć terminy płatności za powstałe zobowiązania, zatrudniać ambitnych pracowników bez doświadczenia, a także minimalizować wydatki i gromadzić środki pieniężne.

Z kolei na dalszych etapach rozwoju startupu znaczenia nabierają zewnętrzne źródła finansowania. Przy czym najpopularniejszym sposobem pozyskania kapitału są aniołowie biznesu, a więc prywatni inwestorzy, którzy inwestują w lokalne przedsięwzięcia, głównie w początkowej fazie ich rozwoju, wnosząc swoją wiedzę, doświadczenie, środki finansowe i kontakty (White, Dumay, 2017, s. 183). Równie warte uwagi są fundusze *venture capital*, polegające na wnoszeniu określonej wielkości kapitału na ograniczony czas przez zewnętrznych inwestorów do młodych przedsiębiorstw, które posiadają produkt, usługę lub metodę produkcji obciążoną dużym ryzykiem niepowodzenia, lecz w momencie sukcesu przynoszącą duży przyrost z zainwestowanego kapitału (Cavallo, Ghezzi, Dell’Era, Pellizzoni, 2019, s. 27).

Kolejnym zewnętrznym źródłem finansowania startupu jest leasing, w którym leasingobiorca może korzystać z aktywów należących do leasingodawcy, uiszczając określoną

umownie opłatę za możliwość korzystania z danego dobra (Neuberger, Rätthke-Döppner, 2013, s. 536). Przedsiębiorstwa mogą korzystać również z faktoringu polegającego na natychmiastowym pozyskiwaniu środków pieniężnych poprzez sprzedaż niespornych, nieprzeterminowanych oraz bieżących wierzytelności osobie trzeciej, bądź zastaw tych wierzytelności jako zabezpieczenie zaciągniętego kredytu (Bilgin, Dinc, 2019, s. 273). Inną formą wsparcia działalności startupów jest *franchising* (Smolarek, Dzieńdziora, 2011), w ramach którego *firma macierzysta (franczyzodawca), przekazuje niezależnemu podmiotowi (franczyzobiorcy) prawo do prowadzenia działalności w określony sposób* (Rosado-Serrano, Paul, Dikova, 2018, s. 238). Natomiast *crowdfunding* jest swego rodzaju *finansowaniem społecznościowym* opartym na metodzie finansowania przedsięwzięcia lub projektu poprzez niewielkie kwoty pieniężne, które są zbierane od dawców kapitału z wykorzystaniem portalu będącego pośrednikiem (Joshi, 2018, s. 38).

Finansowanie startupów jest również możliwe dzięki środkom pozyskanym z kredytów i pożyczek, jednak ta forma pomimo swojej popularności wiąże się z częstą niechęcią banków do współpracy z tego rodzaju organizacjami, ze względu na brak zdolności kredytowej, duże ryzyko niepowodzenia, niski poziom aktywów oraz krótki okres działania (Kowalczyk, 2020; Grycuk, 2019). Niezwykle istotną rolę w rozwoju startupów odgrywa Polska Agencja Rozwoju Przedsiębiorczości (PARP), a także Narodowe Centrum Badań i Rozwoju (NCBR). Dzięki tym instytucjom, młode i innowacyjne przedsiębiorstwa mają możliwość wykorzystywania nowych technologii w swojej działalności oraz uczestniczą w konkursach umożliwiających rozwój regionalnej i krajowej gospodarki (Białek, Nowak, 2018, s. 74). Ponadto, startupy otrzymują wsparcie od inkubatorów i akceleratorów przedsiębiorczości (Kogut, 2017). Przy czym inkubatory oferują znaczny wkład finansowy, oczekując większych udziałów w startupie, a także doradztwo finansowe, prawne i ekonomiczne, pomoc o charakterze innowacyjnym, kontakty z jednostkami naukowymi oraz wsparcie w pozyskaniu środków finansowych. Z kolei dzięki akceleratorom, startupy, w zamian za niewielkie udziały, otrzymują pomoc w pozyskaniu kapitałów, wsparcie ze strony mentorów, pomoc w zarządzaniu i miejsce pracy. Od inkubatorów odróżnia je ograniczona liczba procedur urzędowych, a także przyjacielska atmosfera w trakcie spotkań z mentorami. Poza tym startupy mogą skorzystać z dotacji z Unii Europejskiej, która udziela wsparcia finansowego uzależnionego od różnego rodzaju programów, pozwalających na dofinansowanie działań związanych z rozpoczęciem działalności/wdrożeniem projektów o charakterze innowacyjnym, przyczyniających się do wzrostu konkurencyjności regionu oraz państwa (Mikołajczyk, Nawojczyk, 2013, s. 58).

Na podstawie powyższych rozważań należy stwierdzić, że prawidłowe funkcjonowanie, rozwój i wzrost młodego przedsiębiorstwa w szczególności jest uzależniony od źródeł finansowania umożliwiających nie tylko pozyskanie środków na rozpoczęcie działalności, ale również otrzymanie wsparcia merytorycznego ze strony inwestorów. Założenie działalności gospodarczej i systematyczne jej rozwijanie jest niezwykle istotne, ale i bardzo kosztowne. Niestety, nie każdy startup dysponuje wkładami założycieli na tak wysokim poziomie by umożliwiała one sfinansowanie całej działalności (Kowalczyk, 2020). Dlatego też

innowacyjni przedsiębiorcy mają szansę rozwoju ukrytych talentów, wykorzystując finansowanie zewnętrzne. W efekcie, dzięki zróżnicowanym możliwościom pozyskania kapitału, możliwe jest tworzenie niepowtarzalnych projektów mających wpływ na konkurencyjność całego regionu, a nawet kraju.

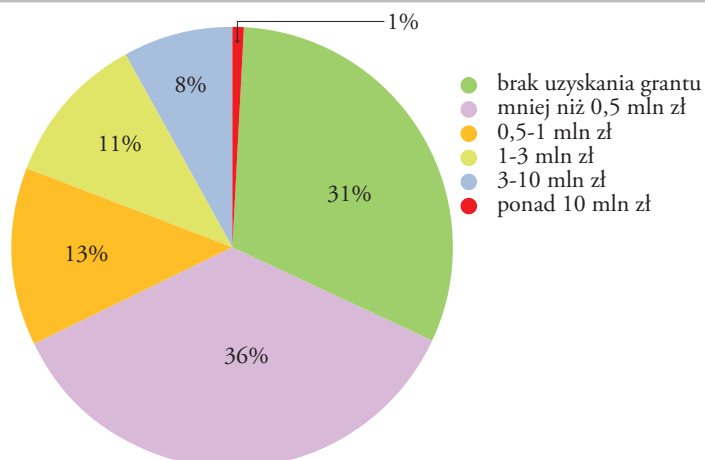
## Znaczenie środków publicznych finansujących działalność startupów w Polsce na tle krajów europejskich

Kluczową rolę w finansowaniu startupów ze środków publicznych, zarówno w Polsce jak i na całym świecie, pełnią agencje rządowe. W ostatnim dziesięcioleciu podmioty te podejmowały szereg istotnych działań z zakresu tworzenia różnego rodzaju systemów wspierających działalność startupów. Należy jednak zaznaczyć, iż do tej pory nie ma modelowych rozwiązań w obszarze struktur takiego wsparcia (Tomaszewski, 2019, s. 554).

Finansowanie działalności startupów w Polsce jest przedmiotem analizy w dalszej części opracowania. Szczególną uwagę zwrócono na wysokość przyznanych grantów ze środków publicznych, jak również na źródła finansowania zewnętrznego działalności startupów. Strukturę startupów poddanych badaniu pod względem wysokości pozyskanego kapitału z grantów ze środków publicznych w 2019 roku przedstawia rysunek 1.

Jak wynika z zaprezentowanego zestawienia, wśród poddanych badaniu startupów przeważały podmioty, które w 2019 roku uzyskały łączne dofinansowanie z grantów ze środków publicznych nieprzekraczające kwoty 0,5 mln zł (36 proc. badanych podmiotów). Wraz ze wzrostem kwoty dofinansowania maleje odsetek startupów, którym udzielono kapitału ze środków publicznych – granty na kwotę przekraczającą 10 mln zł przyznano zaledwie 1 proc. analizowanych podmiotów. Należy również zaznaczyć, iż wskaźnik sukcesu pod względem dofinansowania ze środków publicznych w 2019 roku wynosił 69 proc., co oznacza, że 31 proc. aplikujących startupów nie otrzymało ani jednego grantu.

Rysunek 1 **Wysokość kapitału pozyskanego z grantów ze środków publicznych w 2019 roku** (jako % startupów aplikujących o grant w 2019 roku)



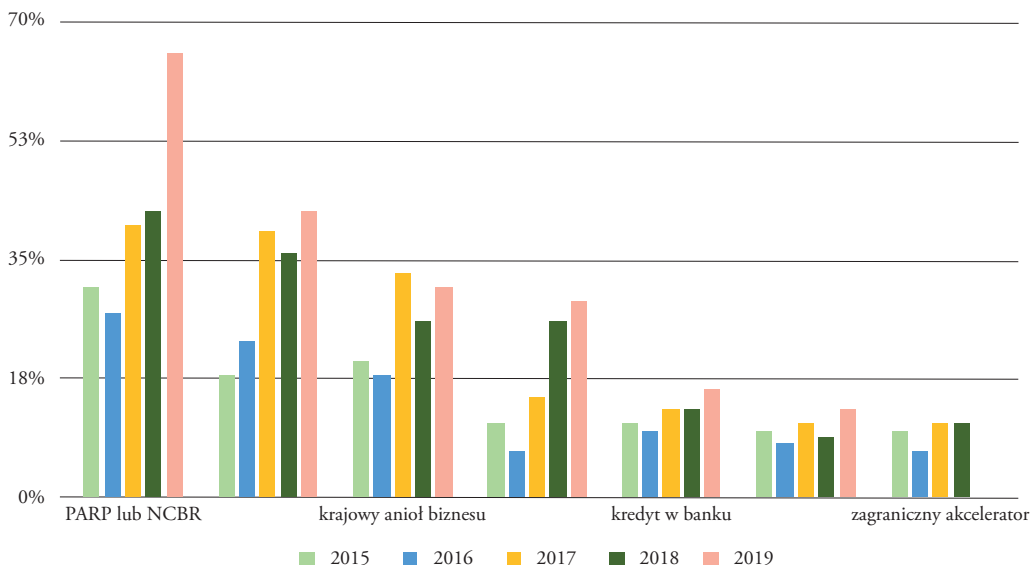
Źródło: opracowanie własne na podstawie: Krysztofiak-Szopa J., Wisłowska M. (2019), *Polskie Startupy. Raport 2019*, Warszawa, Fundacja Startup Poland, s. 81.

W aspekcie finansowania działalności startupów w Polsce, warto także zwrócić szczególną uwagę na zewnętrzne źródła pozyskiwania środków. Rysunek 2 przedstawia zestawienie zewnętrznych źródeł finansowania startupów w okresie od 2015 do 2019 roku. Podane badaniu startupy udzielały odpowiedzi wielokrotnego wyboru.

Z przedstawionego zestawienia wynika, iż w analizowanym okresie startupy pozyskiwały finansowanie najczęściej z wykorzystaniem Polskiej Agencji Rozwoju Przedsiębiorczości oraz Narodowego Centrum Badań i Rozwoju. Należy w tym miejscu wspomnieć, iż PARP oraz NCBR podpisały porozumienie o współpracy na rzecz rozwoju przedsiębiorczości i innowacyjności gospodarki krajowej oraz nauki w czerwcu 2015 roku. Od tego czasu, zarówno naukowcy, jak również przedsiębiorcy oraz startupy otrzymują koherentną i komplementarną ofertę wsparcia własnych projektów (PARP, 2015). Ponadto należy zauważyć, że dość często podmioty korzystały ze wsparcia krajowego Venture Capital, krajowych aniołów biznesu oraz krajowych akceleratorów. Generalnie zewnętrzne źródła finansowania startupów w ostatnich latach zyskują na popularności, co ilustruje ogólna tendencja wzrostowa w aspekcie wykorzystywania tychże źródeł w prowadzonej działalności.

W dalszej części analiz dokonano porównania źródeł finansowania polskich i europejskich startupów. W tym celu wykorzystane zostały dane pochodzące z raportu European Startup Monitor 2019. Rysunek 3 ilustruje odsetek założycieli deklarujących finansowanie z danego źródła. Należy podkreślić, iż nie jest to udział każdego źródła w całkowitym finansowaniu działalności startupu, stąd sumy w poszczególnych etapach rozwoju mogą przekraczać 100 proc.

**Rysunek 2 Zewnętrzne źródła finansowania startupów w latach 2015-2019**  
(jako % startupów, które pozyskały finansowanie z danego źródła – wielokrotny wybór)



Źródło: opracowanie własne na podstawie: Krysztofiak-Szopa J., Wisłowska M. (2019), *Polskie Startupy. Raport 2019*, Warszawa, Fundacja Startup Poland, s. 72.

### Rysunek 3 Najczęstsze źródła finansowania działalności start-upów w Europie w poszczególnych etapach rozwoju w 2019 roku



Źródło: opracowanie własne na podstawie: Bormans J., Privitera M., Bogen E., Cooney T. (2019), *European Startup Monitor 2019*, s. 11.

Jak wynika z powyższego rysunku, najistotniejszym źródłem finansowania działalności startupów w Europie są środki finansowe założycieli. Założyciele wskazywali to źródło jako najczęstsze, ze znaczną przewagą w niemal wszystkich etapach rozwoju działalności startupów (wyjątkiem jest etap stabilizacji, gdzie przeważały bieżące przepływy pieniężne). Biorąc natomiast pod uwagę dotacje i różnego rodzaju instrumenty finansowania rządowego należy zaznaczyć, iż około 40 proc. badanych respondentów wskazuje na to źródło we wszystkich fazach życia startupu z wyłączeniem fazy stabilizacji. Należy także zauważyć, iż jest to jedyne źródło finansowania, które pozostaje niemalże na stałym poziomie pod względem znaczenia, poza wspomnianą fazą stabilizacji.

Porównując tendencje w zakresie źródeł finansowania działalności startupów w Polsce na tle krajów europejskich należy zauważyć, że w obydwu przypadkach środki publiczne odgrywają niezwykle istotną rolę jako źródła o charakterze zewnętrznym. W Europie badane podmioty wskazywały rodzinę i przyjaciół jako istotne źródło finansowania w poszczególnych fazach działalności, przy czym w Polsce nie stanowią oni znaczącego źródła pozyskiwania środków. Zarówno w Polsce, jak i w pozostałych krajach Europy istotną rolę odgrywają także aniołowie biznesu.

Reasumując przeprowadzone analizy należy zaznaczyć, iż w Polsce w dalszym ciągu zauważalny jest niepokojąco duży odsetek aplikujących o grant ze środków publicznych startupów, które nie otrzymały żadnego dofinansowania. Najwięcej startupów poddanych badaniu otrzymało łączne dofinansowanie nieprzekraczające 0,5 mln zł, co niejednokrotnie może okazać się niewystarczającą kwotą na zapewnienie sukcesów podejmowanych przez podmioty inicjatyw i przedsięwzięć w prowadzonej działalności gospodarczej. W ostatnich latach zauważalny jest jednak wzrost popularności w zakresie wykorzystywania środków publicznych jako źródeł finansowania zewnętrznego dla startupów. Taką samą tendencję odnotowuje się również w Europie, gdzie zauważalna jest pod tym względem przewaga do-



tacji rządowych. Jednocześnie znaczenia nabierają tutaj środki finansowe pochodzące od rodziny i znajomych, które z kolei w Polsce odgrywają marginalną rolę.

## Zakończenie

W ostatnich latach – zgodnie z panującym trendem światowym – na rynku krajowym zauważalny jest znaczny wzrost pozycji startupów, co ma związek z nowoczesnym wykorzystywaniem szans biznesowych, dynamicznym wzrostem konkurencji oraz postępem technologicznym. Na prawidłowe funkcjonowanie, rozwój oraz wzrost startupów ogromny wpływ mają źródła finansowania. W opracowaniu szczególną uwagę zwrócono na zewnętrzne źródła finansowania, poddając analizie środki publiczne finansujące działalność startupów w Polsce na tle krajów europejskich.

Wnioski z niniejszego opracowania są następujące:

W ostatnich latach w Polsce znacznie zyskuje na popularności dofinansowanie działalności startupów z wykorzystaniem Polskiej Agencji Rozwoju Przedsiębiorczości oraz Narodowego Centrum Badań i Rozwoju.

Powyższe instytucje w dalszym ciągu będą odgrywały istotną rolę w zakresie pozyskiwania środków publicznych – należy spodziewać się kontynuacji zauważalnej tendencji wzrostowej w najbliższych latach.

Dość wysoki odsetek polskich startupów aplikujących o dofinansowanie z grantów ze środków publicznych nie uzyskał wsparcia, co świadczy o wysokim stopniu trudności w zakresie pozyskiwania tego typu środków zewnętrznych.

Zarówno w polskich jak i europejskich startupach, środki publiczne odgrywają kluczową rolę w strukturze zewnętrznych źródeł finansowania.

Rekomendacją dla polskich agencji rządowych jest ułatwienie dostępu startupom do grantów ze środków publicznych na finansowanie ich działalności, co przyczyni się do wzrostu innowacyjności i konkurencyjności kraju na arenie międzynarodowej.

Niniejszy artykuł stanowi preludeum do dalszych dogłębnych badań w obszarze finansowania działalności startupów przy wykorzystaniu środków publicznych. Zakres powyższych analiz jest niezwykle aktualny i interesujący zarówno dla samych startupów, jak również dla władz publicznych, które – z wykorzystaniem agencji rządowych – wspierają działalność gospodarczą różnych podmiotów.

## Bibliografia:

1. Beauchamp M., Kowalczyk A. (2017), *Przedsiębiorczość startupowa. Bank pomysłów dla polityków i samorządowców, publikacja przygotowana na zlecenie Departamentu Współpracy Ekonomicznej Ministerstwa Spraw Zagranicznych, Ministerstwo Spraw Zagranicznych*, Warszawa.
2. Białek R., Nowak R. (2018), *Uwarunkowania rozwoju startupów w Polsce*, „Zeszyty Naukowe WSEI. Seria: EKONOMIA”, nr 15(1), s. 63-79.
3. Bilgin R., Dinc Y. (2019), *Factoring as a determinant of capital structure for large firms: Theoretical and empirical analysis*, „Borsa Istanbul Review”, No. 19(3), p. 273-281.
4. Blank S., Dorf B. (2013), *Podręcznik startupu. Budowa wielkiej firmy krok po kroku*, Gliwice, Helion.
5. Bormans J., Privitera M., Bogen E., Cooney T. (2019), *European Startup Monitor 2019*.

6. Cavallo A., Ghezzi A., Dell’Era C., Pellizzoni E. (2019), *Fostering digital entrepreneurship from startup to scaleup: The role of venture capital funds and angel groups*, “Technological Forecasting and Social Change”, No. 145, p. 24-35.
7. Ebben J., Johnson A. (2006), *Bootstrapping in Small Firms: An Empirical Analysis of Change Over Time*, “Journal of Business Venturing”, No. 21, p. 851-865.
8. Joshi M.K. (2018), *Crowdfunding For Startups in India*, “Aweshkar Research Journal”, No. 24(1), p. 37-59.
9. Kogut J. (2017), *Finansowe oraz pozafinansowe formy wsparcia startupów w Polsce*, „Zarządzanie Finansami i Rachunkowość”, nr 5(2), s. 29-38.
10. Kotha R., George G. (2012), *Friends, family, or fools: Entrepreneur experience and its implications for equity distribution and resource mobilization*, “Journal of Business Venturing”, No. 27, p. 525-543.
11. Kowalczyk I. (2020), *Start-up jako przejaw innowacyjnej przedsiębiorczości w Polsce*, „Studia Ekonomiczne, Prawne i Administracyjne”, nr 1, s. 63-77.
12. Krysztofiak-Szopa J., Wisłowska M. (2019), *Polskie Startupy. Raport 2019*, Warszawa, Fundacja Startup Poland.
13. Matuszczyk K. (2019), *Niepoważne kariery za poważne pieniądze? Blaski i cienie kariery w startupach – przełomowe zmiany na rynku pracy w Polsce*, Warszawa.
14. Mikołajczyk K., Nawojczyk D. (2013), *Startup po polsku. Jak założyć i rozwijać dochody biznesu*, Gliwice, Helion.
15. Neuberger D., Rähke-Döppner S. (2013), *Leasing by small enterprises*, “Applied Financial Economics”, No. 23(7), p. 535-549.
16. Ries E. (2012), *Metoda Lean Startup. Wykorzystaj innowacyjne narzędzia i stwórz firmę, która zdobędzie rynek*, Gliwice, Helion.
17. Rosado-Serrano A., Paul J., Dikova D. (2018), *International franchising: A literature review and research agenda*, “Journal of Business Research”, No. 85, p. 238-257.
18. Smolarek M., Dzieńdziora J. (2011), *Wybrane zewnętrzne źródła finansowania rozwoju małych i średnich przedsiębiorstw w Polsce*, „Zeszyty Naukowe Wyższej Szkoły Humanitas. Zarządzanie”, nr 2/2011, s. 7-25.
19. Tomaszewski A. (2019), *Agencje rządowe a wspieranie start-upów w państwach*, w: *Systemy wsparcia start-upów w Europie Środkowo-Wschodniej*, E. Pawęta, M. Pietrzak, T. Pilewicz (red.), Warszawa, SGH, s. 407-411.
20. White B.A., Dumay J. (2017), *Business angels: a research review and new agenda*, “Venture Capital”, p. 183-216.

---

**Patrycja Marzec**, Uniwersytet Marii Curie-Skłodowskiej w Lublinie,  
Wydział Ekonomiczny, Katedra Zarządzania, patrycja.marzec@poczta.umcs.pl,  
ORCID: 0000-0001-7593-6901

**Jan Braun**, Uniwersytet Marii Curie-Skłodowskiej w Lublinie, Wydział Ekonomiczny,  
Katedra Finansów Publicznych, jan.braun@poczta.umcs.pl,  
ORCID: 0000-0002-5762-0046