

Sugerowane cytowanie:

Maroń, J., & Zębala, D. (2017). Szanse i zagrożenia zagranicznej współpracy polskich startupów. W: M. Maciejewski, K. Wach (red.), *Handel zagraniczny i biznes międzynarodowy we współczesnej gospodarce*. Kraków: Uniwersytet Ekonomiczny w Krakowie, s. 227-245.

Szanse i zagrożenia zagranicznej współpracy polskich startupów

Jolanta Maroń¹, Dominika Zębala²

Uniwersytet Ekonomiczny w Krakowie

¹ Doktorantka – Centrum Językowe / ² Absolwentka

ul. Rakowicka 27, 31-510 Kraków

e-mail: ¹ zajacjol@uek.krakow.pl; ² zebala.d@gmail.com

Streszczenie:

Artykuł traktuje o aktualnej sytuacji polskich startupów oraz ich wpływie na gospodarkę krajową, a szczególnie eksport. Wiele firm będących obecnie potentatami, jak Uber czy Amazon, zaczynało jako startupy. Często zanim stały się firmami międzynarodowymi były wspierane, między innymi przez aniołów biznesu, a następnie fundusze *venture capital*. Natomiast w Polsce startupy finansują się same, a jeśli korzystają z pomocy to jest to przede wszystkim pomoc unijna. Jednak Polskie startupy są obecnie młode; prawie 80% z nich znajduje się na pierwszym lub drugim etapie rozwoju. Oznacza to, że dopiero formują zespoły, tworzą prototypy i zaczynają intensywnie prace nad nowymi produktami. Ponadto ponad połowa polskich startupów to innowacyjne firmy tworzące całkiem nowe produkty. Tego typu przedsięwzięcia zdecydowanie koncentrują się w Warszawie, podczas gdy inne miasta pozostają daleko w tyle. Jednocześnie około połowa polskich startupów produkuje na rynki zagraniczne, co może poprawić wielkość i strukturę polskiego eksportu. Część z nich to firmy typu *born global*, które od razu funkcjonują na rynkach międzynarodowych.

Słowa kluczowe: startup; innowacje; anioł biznesu; *venture capital*

Klasyfikacja JEL: M13

1. WSTĘP

W dobie obecnego systemu gospodarki światowej a także coraz większej konkurencji rynkowej wielu młodych przedsiębiorców szuka możliwości utworzenia własnego biznesu, jak również znalezienia „błękitnego oceanu”¹ czyli takiej przestrzeni rynkowej, w której nie działa jeszcze żadne inne przedsiębiorstwo. Obecnie coraz bardziej popularną formą prowadzenia bądź też wykreowania własnego biz-

¹ Strategia błękitnego oceanu (ang. *Blue Ocean Strategy*), jest to koncepcja polegająca na stałym poszukiwaniu nowych, niezajętych jeszcze przez konkurencję miejsc na rynku. Zamiast walki z rywalami, a także zajmowania tych rynków, które są już zajęte (czyli Strategia czerwonego oceanu, ang. *Red Ocean Strategy*) lepszym rozwiązaniem jest szukanie takiego, którym nie trzeba się dzielić. Autorami pojęcia są W. Chan Kim oraz Rene Mauborgne a opisanie zostało ono w wydanej 2005 roku książce pt. *Blue Ocean Strategy*.

nesu stają się startupy. Co więcej są one rzeczywiście istotnym elementem gospodarki, który niewątpliwie decyduje o stopniu jej innowacyjności. Można powiedzieć, że startupy, są pewną formą eksperymentu, szczególnie dla tych przedsiębiorców, którzy mają interesujący pomysł, lecz nie posiadają ani doświadczenia w prowadzeniu biznesu, ani funduszy pozwalających na utworzenie firmy.

Obecnie, największa liczba startupów znajduje się w Dolinie Krzemowej, ale warto również dodać, iż kolejnym dość istotnym miejscem ich występowania jest Tel-Awiv. Przykładami startupów, które osiągnęły ogromny sukces, a także przekształciły się w prawdziwy biznes mogą być firmy: Amazon, Google czy też bardzo popularny w ostatnich latach Uber.

2. CZYM JEST STARTUP I JAKIE SĄ ŹRÓDŁA JEGO FINANSOWANIA

Określenie *startup* funkcjonuje w naukowej terminologii dopiero od kilku lat. Istnieje wiele różnych lecz mimo wszystko podobnych do siebie definicji wyjaśniających czym tak naprawdę jest. Dla jednych startup jest przedsiębiorstwem w początkowej fazie rozwoju, dla innych zaś jest to mała firma, która ściśle powiązana jest z branżą technologiczną. Jednakże jedną z najbardziej rozpowszechnionych definicji startupu jest określenie go jako tymczasowej organizacji, która poszukuje rentownego, skalowanego i powtarzalnego modelu biznesowego. Jej autorem jest Steve Blank², autor „**Podręcznika budowy startupu**” (Blank, 2013). Inne definicje dodają również, iż organizacje te cechują się przede wszystkim krótką historią istnienia a także tym, że znajdują się one w tzw. fazie rozwojowej. Ponadto, co istotne, ciągle prężnie i aktywnie poszukują nowych rynków, na które mogłyby rozszerzać swoją dotychczasową działalność.

Za swoistego prekursora koncepcji startupów uznaje się amerykańskiego biznesmena Erica Riesa³ (Ries, 2012). Jest on autorem słynnego poradnika, który stał się swoistą biblią dla alumnów tej formy przedsiębiorczości. Książka „**Metoda Lean Startup**” znalazła się na liście bestsellerów prestiżowego, amerykańskiego New York Timesa⁴. W publikacji tej, Ries przedstawia swoją definicję tego pojęcia. Według niego startup jest to *ludzka instytucja stworzona z myślą o budowaniu nowych produktów lub usług w warunkach skrajnej niepewności*. Aby dogłębniej zrozumieć istotę tego określenia, należy przyjrzeć się jej poszczególnym elementom. Niewątpliwie startup jest instytucją tworzoną, a także zarządzaną przez zespół ludzi, najczęściej uporządkowanych w swoistej hierarchii. Co więcej, instytucja ta, jest tworem innowacyjnym, a więc takim, który nie ma swojego od-

² Steve Blank – przedsiębiorca Doliny Krzemowej i pracownikiem naukowym. Spędził ponad 30 lat w przemyśle zaawansowanych technologii, współpracuje z 8 startupami.

³ Eric Ries – biznesmen tzw. ‘średniego pokolenia’ Doliny Krzemowej. Obecnie zajmuje się prowadzeniem firmy, a także doradztwem biznesowym. Co więcej, aktywnie udziela się w programie Singularity University, a także prowadzi zajęcia na wielu amerykańskich uczelniach. Pośród jego najważniejszych osiągnięć warto wspomnieć chociażby ogromny sukces odniesiony w związku ze startupem IMVU, który osiągnięty został za pomocą nowej metody prowadzenia działalności tzw. metodzie Lean Startup.

⁴ <http://4pm.pl/artykuly/lean-startup-co-to-jest>

powiednika na rynku. Tym właśnie, między innymi, różni się on od zwykłej działalności gospodarczej. Warto dodać, iż startup może bazować na potrzebach konsumentów, które były już wcześniej dostrzeżone przez inne podmioty, jednakże musi podchodzić do nich w sposób nowatorski i odkrywczy.

Co istotne, startupy to instytucje działające w warunkach bardzo dużej niepewności. Oznacza to, że ich praca opiera się w głównej mierze na przypuszczeniach czy też swoistym prawdopodobieństwie, że konkretny produkt bądź usługa znajdzie potencjalnego nabywcę. W tym wypadku raczej nie istnieją żadne gwarancje powodzenia. To również różni startup od tradycyjnej działalności, która oparta jest przede wszystkim na profesjonalnie przeprowadzanych analizach czy badaniach rynku. Jednakże, co ciekawe, startupy cechują się potencjalnie wyższym zwrotem z inwestycji, w porównaniu do standardowych przedsięwzięć.

Istotne jest, iż mogą one powstawać w dowolnej gałęzi gospodarki. Opierając się na różnorodnych badaniach, można stwierdzić, iż najczęściej są one związane z branżą nowoczesnych technologii. Warto również dodać, iż obecnie zdecydowana większość startupów rozwija się w sieci. W dobie globalizacji, a także powszechnego już dostępu do Internetu, droga ta daje młodemu przedsiębiorcy większe szanse a także możliwości wypromowania swojej idei pośród jak największej liczby odbiorców. Jednymi z najczęstszych kanałów informacyjnych są media społecznościowe. Duża liczba znajomych, pozwala na rozpropagowanie swojego pomysłu wśród większego grona osób. Dzięki temu kanałowi aktywności przedsiębiorca jest w stanie zaoszczędzić pieniądze na kosztownych akcjach promocyjnych i reklamowych. Zaoszczędzone wówczas środki, może przeznaczyć na dalszy rozwój startupu bądź też unowocześnianie oferowanego produktu czy usługi.

Aby dany startujący biznes odniósł sukces, oprócz odrobiny szczęścia, innowacyjnego pomysłu, który poparty będzie przeprowadzanymi badaniami rynkowymi, niezbędny będzie również swoisty biznesplan, który może również pomóc w znalezieniu potencjalnych sponsorów oraz inwestorów. Oczywiście część właścicieli startupów bazuje tylko i wyłącznie na własnym kapitale, jednakże znaczna ich część korzysta z różnorodnych form wsparcia finansowego.

Co ciekawe w Polsce, w oparciu o dane „Raportu Startup Poland” z 2016 roku, połowa badanych tego typu aktywności biznesowych, finansowana jest z kapitału własnego, zaś druga połowa z innych źródeł (Kruczkowska, Skala, 2016).

Osoby finansujące swoje przedsięwzięcie z własnych środków, nazywane są **bootstraperami**. Charakteryzują się one w głównej mierze tym, iż najczęściej nie zatrudniają innych pracowników, bądź też jeżeli zdarzy się taka sytuacja, to ich liczba jest minimalna (od 1 do 3 osób). Dodatkowo, o wiele częściej niż pozostałe firmy, korzystają one z innych form zatrudnienia niż umowa o pracę. Dużo ostrożniej podchodzą do wydatków, mających stały charakter – a więc na przykład wynagrodzeń. Dzięki temu w szybszy sposób, są w stanie generować przychody, których istnienie warunkuje przecież ich rynkowy byt.

Oprócz własnego finansowania startupów, istnieje również szereg innych form a także sposobów na pozyskanie funduszy na prowadzenie i rozwój działalności. Jednymi z popularniejszych metod finansowania projektów jest pomoc „aniołów biznesu”, bądź też, na dalszym etapie korzystanie z funduszy *venture capital*.

„Aniołowie biznesu” (ang. *business angels*) to prywatni inwestorzy, zwykle posiadający doświadczenie w prowadzeniu przedsiębiorstwa, którzy inwestują zarówno pieniądze, jak i doświadczenie w przedsięwzięcia będące w bardzo wczesnych fazach rozwoju, w zamian za pakiety udziałów. Warto dodać, iż „aniołowie biznesu” zawsze inwestują swoje własne fundusze, w przeciwieństwie do *venture capital*. Inwestowanie przez nich w startupy, jest więc obarczone dużym ryzykiem, dlatego też zwykle wymagają oni bardzo wysokich stóp zwrotu. Już w 2008 roku w USA, stowarzyszenie inwestorów *The Angel Capital Association*, ogłosiło, iż wówczas ponad 250 tys. „aniołów biznesu” zainwestowało w nowo rozwijające się przedsiębiorstwa ponad 25 miliardów dolarów. Warto wspomnieć, iż z takiej pomocy korzystali niegdyś obecni światowi potentaci – Amazon, Google czy Apple. Cieszyć może fakt, iż w Polsce grupa tego typu inwestorów stale się zwiększa i jest skupiona w tzw. „sieciach aniołów biznesu”. Co ciekawe, bazując na danych Stowarzyszenia Kapitału Aniołów Biznesu, w pierwszych trzech latach działalności tak finansowane startupy zwiększają swoją wartość średnio 2,5 krotnie. Jedynie około 7% z nich wartych jest po tym czasie dziesięciokrotność swojej wartości.

Drugim z popularnych sposobów finansowania startupów jest forma *venture capital*. Są to wszelkiego rodzaju fundusze, które dokonują inwestycji na niepublicznym rynku kapitałowym. Głównym celem inwestowania *venture capital* jest zysk, który wynika z wartości firmy, a więc nie z samej działalności usługowej bądź też produkcyjnej. Inwestowanie to polega przede wszystkim na wsparciu kapitałowym powstającej spółki, które dzieje się poprzez objęcie udziałów bądź też akcji. Warto dodać, iż oprócz wsparcia stricte finansowego, inwestor, często daje również możliwość wsparcia menadżerskiego. W ten sposób, może on mieć również wpływ na szeroko rozumianą działalność firmy. Zwykle też, określany jest okres finansowania danego przedsięwzięcia, który zwykle trwa od trzech do siedmiu lat. Jednym z najpowszechniejszych sposobów wyjścia z inwestycji jest odsprzedaż akcji bądź też udziałów w spółce innemu inwestorowi finansowemu, branżowemu bądź innemu *venture capital*. Ponadto spółka może zostać również wprowadzona na giełdę papierów wartościowych.

Samo ‘uruchomienie’ startupów rozpoczyna się zwykle od budowy pierwszego, minimalnego produktu, a więc swoistego prototypu, w celu sprawdzenia poprawności oceny, a także opracowania nowych pomysłów bądź też koncepcji biznesowych. Co więcej, założyciele danego przedsięwzięcia uruchamiają różne badania, aby pogłębić wiedzę na temat potencjału komercyjnego bądź też nowych możliwości technologicznych.

Mimo, iż startupowcy to z założenia osoby nie posiadające doświadczenia w biznesie, przyjmuje się, iż powinni oni posiadać trzy podstawowe cechy. Pierwszą z nich jest mistrzowskie opanowanie dziedzin, na których bazować mają ich

startupy. Jest to niewątpliwie dość istotna cecha, gdyż przedsiębiorca z oczywistych powodów winien być swoistym ekspertem w swojej działalności. Drugi pożądanym atrybut to; pracowitość, oraz pieczołowitość, bez których tak naprawdę nie jest możliwe przekonanie potencjalnych nabywców, iż ta konkretna inicjatywa jest dla nich najlepsza i że to właśnie z niej powinni korzystać. Po trzecie pożądaną cechą dobrego przedsiębiorcy jest jeszcze spryt, oraz zmysł do biznesu, które pozwolą mu dogłębniej wykorzystać potencjał startupu.

3. STARTUPY W POLSCE

Cieszyć może fakt, iż liczba startupów w Polsce z roku na rok się zwiększa. W oparciu o dane „Raportu Startup Poland” z roku 2016 wynika, iż obecnie w kraju działa ponad 2,7 tys. takich przedsiębiorstw (Kruczkowska & Skala, 2016, s. 8). Co ciekawe, większość z nich związana jest z produkcją różnego rodzaju oprogramowania, które później kierowane jest jako produkty i usługi do zarządzania firmami. Badania europejskie wskazują na to, iż polskie startupy należą do grupy najmłodszych firm tego typu w Europie. W rankingu, z wynikiem poniżej dwóch lat, Polska zajmuje szczytne trzecie miejsce. Obecnie, wyprzedzają nasz kraj dwa inne: Rumunia – około 1,3 roku, a także Włochy – około 1,7 roku. Co ciekawe polskie startupy określane są dodatkowo mianem narodowych, gdyż około 95,4% pracowników, a także 94,4% założycieli startupów to nasi rodzimi obywatele, co odróżnia nasze startupy od ich bardziej zinternacjonalizowanych zagranicznych odpowiedników. Ponadto założyciele a także prezesi startupów, są osobami głównie w wieku od 20 do 30 lat, posiadają wyższe wykształcenie a także dość chętnie podnoszą swoje kwalifikacje.

Aby ocenić sytuację startupów na polskim rynku, należy nieco dogłębniej przeanalizować czynniki na nią wpływające. W oparciu o dane „Raport Startup Poland” z 2016 roku wynika, iż zdecydowaną stolicą startupów w Polsce, przede wszystkim pod względem ich liczebności jest Warszawa (Kruczkowska & Skala, 2016, s. 18).

Tabela 1. Metryka startupów

Miasto	Warszawa	Kraków	Poznań	Trójmiasto	Wrocław	Szczecin	Białystok	Katowice	Lublin	Łódź
Procentowy udział	27	11	9	9	7	3	2	2	2	2

Źródło: opracowanie własne na podstawie (Kruczkowska, Skala, 2016, s. 18).

Można śmiało stwierdzić, iż stolica, zostawiła dość mocno w tyle inne ośrodki, takie jak Kraków, Trójmiasto czy Poznań. Ekspertci są nieco zaskoczeni tak znaczącą różnicą (aż 16%) pomiędzy Warszawą a Krakowem, szczególnie w sytuacji, gdy to w grodzie Kraka powstało ostatnio najwięcej najlepszych polskich spółek technologicznych z globalnym potencjałem. Warto również dodać, iż około 3% startupów zarejestrowana jest poza granicami Polski. Co istotne, polskie

startupy, mają również coraz bardziej ściśle powiązania z zagranicą. Prawie połowa z nich sprzedaje swoje produkty bądź usługi poza granicami kraju, a aż 1/3 powstała już z założeniem o zamiarze wejścia na rynki zagraniczne.

Warto jednak z optymizmem odnotować fakt, iż startupy zaczynają rozwijać się również poza głównymi ośrodkami biznesu, a więc w Katowicach, Białymstoku, Łodzi czy też Lublinie. Niezwykle istotną rolę odgrywają tam Parki Technologiczne⁵, które oferują różne programy wsparcia, a także udostępniają swoją infrastrukturę. Miejsca te, stają się więc obszarami, na których dużo łatwiej rozpocząć swoją przygodę z biznesem.

Ciekawie prezentuje się również kwestia etapów rozwoju startupów na polskim rynku. Twórcy raportu, poprosili ankietowanych o określenie na którym etapie rozwoju obecnie się znajdują. Zaproponowano wówczas cztery etapy, które zostały scharakteryzowane w następujący sposób:

- Etap *problem – solution fit* – czyli formułowanie założeń dla modelu biznesowego oraz tworzenia zespołu. W tej fazie rozwoju znajduje się 12% respondentów.
- Etap *solution – product fit* – czyli intensywne prace nad produktem, rejestracja firmy, prototypowanie, a także pierwsze przychody/użytkownicy. Na tym etapie znajduje się około 39% startupów.
- Etap *produkt – market fit* – cechuje się stabilną sprzedażą, oraz bazą użytkowników, a także funkcjonującym modelem biznesowym.
- Etap *ekspansji* – charakteryzuje się szybko rosnącą liczbą klientów a także użytkowników oraz przychodów. Ten etap osiągnęło 15% omawianych przedsiębiorstw.

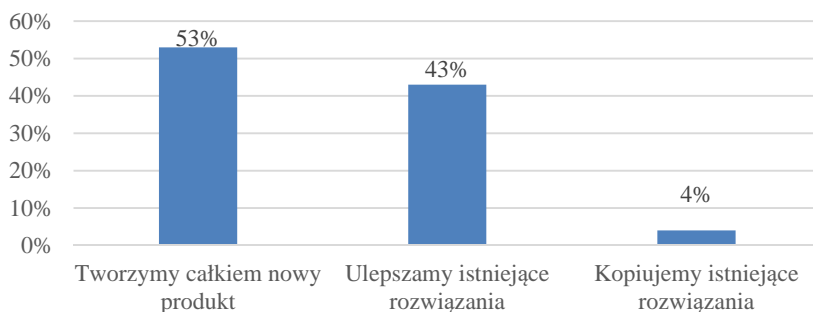
Można śmiało zauważyć, iż prawie 80% z przeanalizowanych przedsiębiorstw znajduje się obecnie na dwóch pierwszych etapach rozwoju, które skupiają się przede wszystkim na intensywnych pracach nad rozwojem produktu a także testowaniem modeli przychodowych, jak i biznesowych. Warto również przyrzeć się poziomowi innowacyjności startupów w Polsce, który przedstawia Rysunek 1.

Badania potwierdzają, iż to produkt jest podstawowym nośnikiem innowacyjności w tej formie biznesu. Ponad 50% respondentów badania stwierdziło, iż ich produkt jest nowy, a więc niespotykany wcześniej na rynku, a 43% ankietowanych uznało, iż o innowacyjności ich startupu świadczy fakt, iż ulepszają oni dotychczas wprowadzone rozwiązania. Natomiast 4% przyznało, iż ich praca jest efektem kopiowania innego produktu bądź też usługi. Warto również dodać, iż przedsiębiorcy, który udzielili odpowiedzi o tworzeniu nowego produktu, charakteryzują się również wysokimi wskaźnikami w innych elementach pojęcia innowacyjności, a więc; między innymi we współpracy z nauką czy patentowaniu swoich produktów. Jako ciekawostkę, można dodać, iż około 20% założycieli startupów to naukowcy.

Warto przyrzeć się również aspektom współpracy z nauką. Około 42% badanych startupów deklaruje taką współpracę. Około 25% respondentów współpracuje

⁵ Parki technologiczne są to podmioty, których jednym z głównych celów, jest wspieranie rozwoju przedsiębiorstw, działających w głównej mierze w branżach innowacyjnych, a także tych, które w swojej ofercie posiadają zaawansowane technologicznie produkty bądź też usługi.

z uczelnią, podobna liczba zadeklarowała również współpracę z indywidualnym pracownikiem naukowym. Około 10% startupów posiada za to własne laboratorium badawcze. Współpraca ta wygląda różnie, w zależności od etapu rozwoju, na którym znajduje się dany startup. W fazie początkowej, kooperacja z jednostkami naukowymi jest dość niewielka. Wyraźnie nasila się ona w drugim etapie, a więc w fazie rozwojowej, której podstawowym zadaniem startupu jest rozwój produktu a także jego współpraca z ośrodkiem badawczym w celu pozyskania dodatkowej i nowoczesnej wiedzy. Spadek odnotowywany jest zwykle w kolejnej fazie, kiedy to przedsiębiorstwo zajmuje się pozyskiwaniem potencjalnych klientów, zaś od nowa rośnie na znaczeniu podczas ekspansji, szczególnie na rynki zagraniczne.



Rysunek 1. Innowacyjność produktów w ocenie respondentów

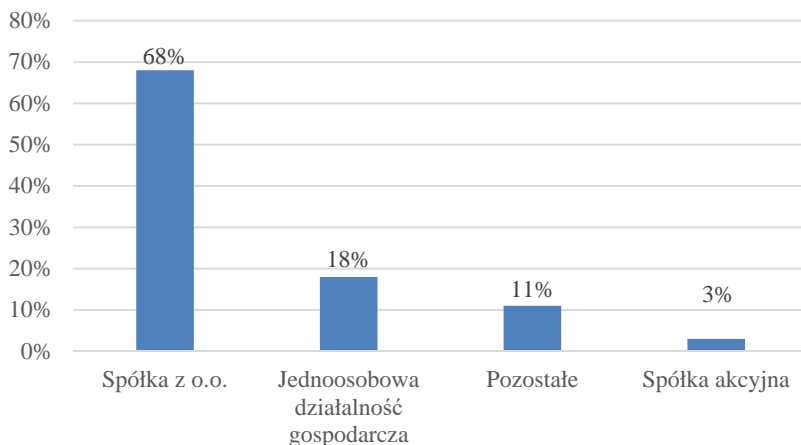
Źródło: opracowanie własne na podstawie (Kruczkowska, Skala, 2016).

Warta zainteresowania pozostaje również sytuacja dotycząca patentów. W przeprowadzonych badaniach, około 85% ankietowanych przyznaje, iż nie posiadają oni ani nie są nawet w trakcie realizacji patentów. Te jednostki, które je posiadają, a więc około 15%, bardzo często są uczestnikami wszelakich konkursów, korzystają z różnych form mentoringu a także są uczestnikami imprez networkingowych takich, jak chociażby Aula Polska⁶. Co więcej startupy posiadające patenty o wiele rzadziej korzystają z finansowania własnego. Warto dodać, że wiele z nich finansowanych jest poprzez krajowy fundusz *venture capital*, część z nich korzysta z pomocy „aniołów biznesu”, a jeszcze inni z dotacji unijnych.

Cechą charakterystyczną działalności startupowej jest ich krótki, lecz intensywny żywot. W związku z niedostateczną analizą rzeczywistych potrzeb klientów, wiele z nich kończy swoją działalność już po 2-3 latach. Co ważne, założyciele startupów powoli uczą się wyciągać wnioski z porażek i często wkrótce rozpoczynają nowe przedsięwzięcia z nadzieją, iż tym razem osiągną sukces. Obecnie na 100 startupów, zwykle około 15 osiągnie sukces- głównie dzięki ciężkiej pracy połączonej z konsekwencją działania, oczywiście również przy odrobinie szczęścia.

Nie bez znaczenia w działalności startupowej jest również forma prawną, jaką mogą one przybierać.

⁶ Aula Polska – są to regularne spotkania branży internetowej, mające na celu pobudzenie do tworzenia nowych technologii, promowanie kultury przedsiębiorczości a także budowanie ekosystemu, który będzie sprzyjał rozwojowi młodych, innowacyjnych firm.



Rysunek 2. Forma prawna startupów w Polsce w roku 2016
 Źródło: opracowanie własne na podstawie (Kruczkowska, Skala, 2016).

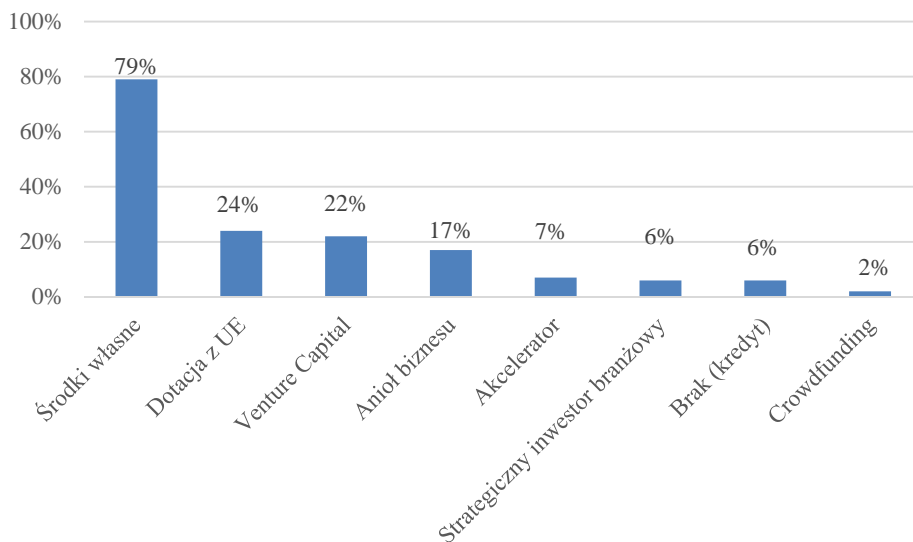
Bazując na danych pochodzących z Raportu Startup Poland 2016, można zauważyć, iż ponad 2/3 z nich biorących udział w badaniu, przybiera formę spółki z ograniczoną odpowiedzialnością. Może to świadczyć o tym, iż podmioty te dofinansowywane są przez różnorakie programy europejskie. Co istotne, posiadanie spółki z ograniczoną odpowiedzialnością, jest jednym z głównych kryteriów otrzymania takiego dofinansowania. Dla około 18% respondentów formą prowadzenia biznesu jest jednoosobowa działalność gospodarcza. Dość interesująco przedstawia się również sytuacja źródeł finansowania polskich startupów.

Analizując powyższy wykres można zauważyć, iż największą popularnością cieszy się dofinansowanie pochodzące z Unii Europejskiej. Jedną z możliwości uzyskania wsparcia, jakie oferuje Wspólnota jest inicjatywa Jeremie. Jej działanie opiera się na udzieleniu niskoprocentowej pożyczki bądź też poręczeniu kredytów. Można nimi sfinansować zakup maszyn czy środków transportu, wdrożyć nowe rozwiązania technologiczne oraz tworzyć nowe miejsca pracy.

Dość istotną szansą dla startupowców jest także program Horyzont 2020, który pomaga i finansuje działalności naukowe jak i różnego rodzaju innowacje. Ogólny budżet przewidywany tym programem wynosi prawie 80 mld euro. Jego część, może być przeznaczona na dofinansowywanie startupów.

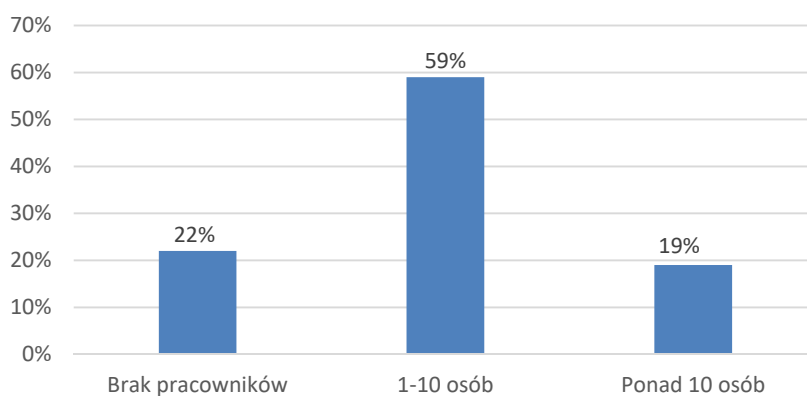
Kolejnym z dość istotnych elementów wspierania biznesu, jest inkubator przedsiębiorczości, który wspiera działalność i rozwój początkujących przedsiębiorców. W Polsce działa już około 100 takich inkubatorów, które charakteryzują się zróżnicowanym zasięgiem terytorialnym⁷. Co ciekawe, około 75% respondentów ma w planach aplikowanie właśnie o kapitał zewnętrzny.

⁷ <https://spolecznosc.ingbank.pl/-/Blog/Startup-jak-zdoby%C4%87-dofinansowanie-z-Unii-Europejskiej/ba-p/736>



Rysunek 3. Źródła kapitału w startupach (wielokrotny wybór)
Źródło: opracowanie własne na podstawie (Kruczkowska, Skala, 2016).

Warto przyjrzeć się również strukturze zatrudnienia. Największa liczba pracowników mieści się w granicach od 1-10 osób. Na początku swojej działalności startupy zwykle nie zatrudniają dużej liczby osób bądź też nie zatrudniają pracowników w ogóle. Sytuacja zmienia się wraz z ewentualnym rozwojem firmy.

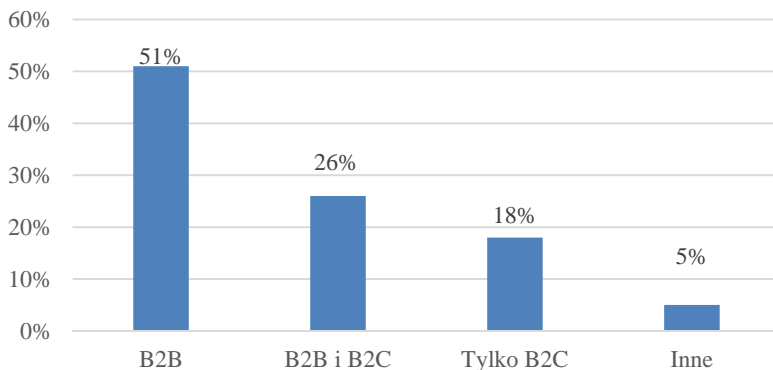


Rysunek 4. Zatrudnienie w startupach
Źródło: opracowanie własne na podstawie (Kruczkowska, Skala, 2016).

Jak widać na zamieszczonym powyżej wykresie, w około 60% badanych startupów, zatrudnienie wynosi od 1-10 osób, jedynie 22% ankietowanych nie zatrudnia nikogo. Sytuacja może cieszyć z punktu widzenia krajowego bezro-

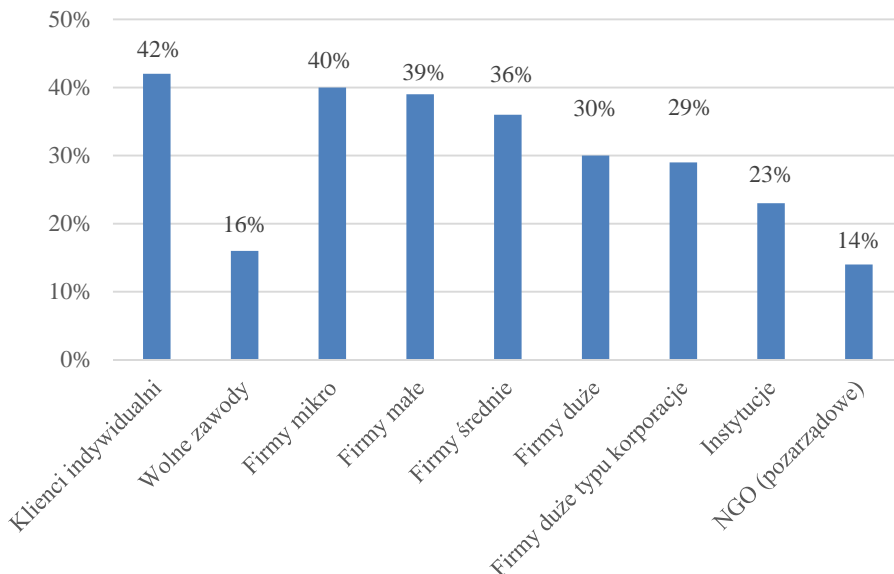
bocia. Tak więc omawiane tu formy biznesowe nie tylko cechują się innowacyjnością swoich produktów, a więc budują pozycję gospodarczą kraju, ale także tworzą miejsca pracy, mimo, że ich liczba nie jest duża.

Warto przyrzeć się również strukturom zarówno modeli sprzedażowych, jak i kategorii klientów, co przedstawia Rysunek 5.



Rysunek 5. Modele sprzedażowe w startupach

Źródło: opracowanie własne na podstawie (Kruczkowska, Skala, 2016).



Rysunek 6. Kategorie klientów w startupach (wielokrotny wybór)

Źródło: opracowanie własne na podstawie (Kruczkowska, Skala, 2016).

Największą popularnością wśród polskich startupów cieszy się model **B2B** (ang. *business to business*), czyli transakcje pomiędzy dwoma bądź też więcej podmiotami gospodarczymi. Drugim kolejnym jest **B2C** czyli z ang. *business to consumer*. Jest to relacja, która występuje między konkretną firmą a klientem końcowym. Realizacja ta następuje zwykle za pomocą Internetu. Stroną, która w głównej mierze inicjuje transakcje jest właśnie firma. Również dość ciekawie rozkłada się struktura klientów. Startupy docierają i obsługują w głównej mierze klientów indywidualnych, a także firmy mikro i małe. Natomiast najmniejszą popularnością cieszą się instytucje pozarządowe a także osoby pracujące w tak zwanych wolnych zawodach.

Analizując ich sytuację w Polsce, dość istotne znaczenie ma również ranking top 10 startupów.

Tabela 2. Top 10 startupów w Polsce

Miejsce w rankingu krajowym	Nazwa	Miejsce w ogólnym rankingu
1	UXPin	133
2	Antyweb	165
3	Ideone	364
4	Nozbe	424
5	Mirillis	686
6	MyApple.pl	699
7	Estimote	829
8	Base.com	858
9	Dogry.pl	921
10	Shoplo	1048

Źródło: opracowanie własne na podstawie: <http://www.wirtualnemedi.pl> z dnia 21.05.2017.

Pierwsze miejsce na podium zajmuje firma UXPin, która powstała w roku 2010. Zajmuje się ona w głównej mierze tworzeniem narzędzi do projektowania różnorodnych aplikacji a także stron internetowych. Co warte dodania, startup ten, jako pierwszy w historii pozyskał dofinansowanie w wysokości 5 mln od inwestora pochodzącego z Doliny Krzemowej⁸. Dla porównania, warto przyglądnąć się również rankingowi top 10 startupów na świecie.

Tabela 3. Top 10 startupów na świecie

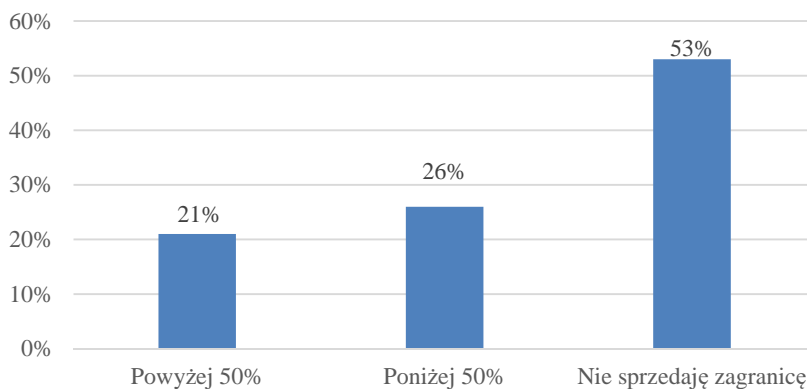
Nazwa	Uber	Airbnb	Medium	Hootsuite	500px	Quora	Giphy	9GAG	Buffer	Prezi
Miejsce w rankingu światowym	27	11	9	9	7	3	2	2	2	2

Źródło: opracowanie własne na podstawie: <http://www.wirtualnemedi.pl> z dnia 21.05.2017.

⁸ <http://www.wirtualnemedi.pl/artykul/polski-startup-uxpin-z-5-mln-dolarow-dofinansowania-od-true-ventures#> z dnia 21.05.2017

W światowym rankingu pierwsze miejsce na podium zajmuje Uber. Obecnie jest on wart już ponad miliard dolarów. Jest to przedsiębiorstwo zajmujące się świadczeniem usług quasi-taksówkarskich. Określenie „quasi” jest tu używane, ponieważ w przeciwieństwie do normalnych korporacji taksówkarskich, każdy kierowca nie posiadający normalnej licencji, może przewozić pasażerów. Co ciekawe, korzystanie z danej usługi, jest dość proste, gdyż odbywa się ono za pomocą modelu *peer-to-peer* a więc poprzez aplikację mobilną, płatność zaś realizowana jest dzięki dostępowi karty kredytowej danego użytkownika⁹.

Warto również przyjrzeć się strukturze i sprzedaży produktów działalności startupów. Jak widać na poniższym wykresie około 50% tej sprzedaży realizowana jest zagranicą. Co ciekawe respondenci badania odpowiadali, iż głównym kierunkiem ich działalności eksportowej są kraje Unii Europejskiej, w tym w szczególności Wielka Brytania (około 14%) oraz Niemcy (9%). Zaś co czwarty z eksporterów przekazuje swoje produkty do Stanów Zjednoczonych.



Rysunek 7. Sprzedaż startupów realizowana zagranicą

Źródło: opracowanie własne na podstawie (Kruczkowska, Skala, 2016).

Bazując na wynikach raportu, możemy zauważyć, że około 47% wśród ankietowanych startupów to eksporterzy. Co ciekawe podobny wynik był odnotowany również za rok 2015. Warto wspomnieć, iż połowa eksporterów pozyskuje za granicą więcej, niż 50% swoich przychodów. Ponad 60% eksporterów sprzedaje swoje produkty za granicę, już od chwili powstania działalności, zaś niecałe 40%, przekształciło swoją ekspansję dopiero po pewnym czasie. Można więc śmiało stwierdzić, iż bardzo duża część ankietowanych startupowców, nastawiona była od razu na skierowanie swojej działalności poza granice Polski.

Ponadto, wśród badanych eksporterów, co trzeci z nich traktuje sprzedaż zagraniczną jako dominujące źródło swoich przychodów (od około 80 do prawie 100% sprzedaży pochodzi właśnie z zagranicy). Co ciekawe zarazem jednak, aż 40% eksportujących realizuje za granicą maksymalnie około 20% swojej sprze-

⁹ http://www.brief.pl/artykul,3087,najbardziej_agresywny_ze_startupow_czyli_jak_lobbuje_uber.html

daży. Do pierwszej z grup należą przede wszystkim startupy znajdujące się w dojrzalej fazie rozwoju. Prawie 90% z nich to firmy, nazywane *born global*.¹⁰ Co więcej, rynkiem ich docelowych usług, są Stany Zjednoczone (aż 60%). Do drugiej grupy, zaliczane są natomiast firmy o charakterze mikro, które znajdują się na środkowych etapach rozwoju. Większość z nich osiąga dość regularne przychody, które mają umiarkowany poziom wzrostu. Co istotne, podmioty te, przez większość czasu po powstaniu, sprzedawały swoje produkty, głównie na rynku krajowym. Kierunkiem ich działalności eksportowej jest zaś Europa.

Powyższe dane świadczą niewątpliwie o istniejącym zjawisku polaryzacji grupy eksportujących startupów. Pierwsza, dość liczna grupa, eksportuje bardzo dużo, natomiast druga niewiele. Najmniejszą liczbę stanowią zaś eksporterzy, których sprzedaż jest równoważna zarówno na rynkach zagranicznych, jak i krajowych.

Co ciekawe dużą uwagę skupia się obecnie również na rosnącej potrzebie wypracowania odpowiednich przepisów pozwalających na zatrudnianie specjalistów pochodzących z krajów nie będących członkiem Unii Europejskiej. Takie zmiany, obserwowane są nie tylko w Polsce, ale i na świecie. Wynikają one przede wszystkim z bardzo szybko rosnącego popytu na specjalistów działających w zakresie informatyki a także z braku odpowiednio wykwalifikowanej kadry mogącej wypełnić to zapotrzebowanie. Na terenie Europy obecnie w sektorach ICT powstaje około 120 tysięcy nowych miejsc pracy. Zgodnie z prognozami Komisji Europejskiej liczba ta w 2020 roku ma wzrosnąć do około 800 tysięcy. Warto wspomnieć, iż obecnie udział ICT w tworzeniu polskiego PKB wynosi około 5%, zaś w 2020 roku przewiduje się wzrost do nawet 9-13%.

Coraz powszechniej stosowanym narzędziem są wizy dla startupów. W ciągu ostatnich kilku lat, na świecie powstało około 10 programów wizowych dla przedsiębiorców.

Programy wizowe dla startupów można podzielić na trzy typy:

- **Entrepreneur visa** – czyli nowa kategoria, która poszerza tradycyjne programy wiz dla przedsiębiorców,
- **Fast-tracked general work visa** – czyli przyspieszona procedura wizowa,
- **Incubation programs** – czyli program inkubacyjny.

formułowana jest polityka skierowana głównie do zagranicznych przedsiębiorców innowacyjnych, konieczne jest podjęcie decyzji dotyczących ewentualnych wymagań stawianych potencjalnej kadrze pracowniczej. 10 na 12 krajów, które zdecydowały się na wprowadzenie takowych programów wizowych, jako główny warunek wyznaczyło kryterium samodzielności finansowej przedsiębiorcy – czyli fakt iż dany przedsiębiorca posiada wystarczające zasoby na pokrycie pobytu w kraju przyjmującym. W większości krajów, w których wprowadzono taki program, stwierdzono, że cieszy się on dość duża popularnością wśród potencjalnych startupowców.

¹⁰ Firma *born global*, to firma, która od momentu swojego powstania opiera przewagę konkurencyjną na wykorzystaniu międzynarodowych zasobów

4. PLUSY I MINUSY STARTUPÓW

Każde przedsięwzięcie wiąże się nieodłącznie z istnieniem zarówno plusów jak i minusów. Do największych korzyści wynikających z takiej formy działalności, jaką jest startup, należą przede wszystkim niskie koszty jego działalności. Przedsiębiorca zainteresowany założeniem startupu, nie musi posiadać ogromnego kapitału. Ta cecha, jest niewątpliwie ważna przede wszystkim z punktu widzenia młodych przedsiębiorców, nie posiadających jeszcze na początku swojej kariery dostępu do pokaźnych środków finansowych. Startup więc, jest można rzec, idealnym rozwiązaniem dla zarówno przedsiębiorczych, jak i kreatywnych osób, które chcą rozpocząć przygodę ze swoją własną działalnością, lecz nie stać ich na założenie klasycznej firmy.

Kolejną zaletą prowadzenia startupu, jest szansa uzyskania dość pokaźnego zwrotu zainwestowanych środków. Jak wiadomo niewielkie inwestycje powodują, iż ryzyko ściśle związane z niepowodzeniami takiego przedsiębiorstwa jest małe. Jednakże korzyści, które są możliwe do osiągnięcia w tej sytuacji, mogą być nieproporcjonalnie wielkie.

Startup, może być również dość interesującym pomysłem, z punktu widzenia chociażby osób, które nie posiadają bądź też posiadają dość niewielkie doświadczenie w prowadzeniu działalności gospodarczej. Poprowadzenie startupu, może stać się dla właściciela doskonałym źródłem wiedzy, nawet jeżeli przedsięwzięcie to okaże się niepowodzeniem.

Co ciekawe, każdy dzień pracy w startupie, który różni się od poprzedniego, może być ciekawym doświadczeniem. Ten rodzaj działalności wymusza bowiem konieczność wypracowywania efektywnych modeli biznesowych, co powoduje że dość pręźnie musi się zmieniać. Czasami zmiany te następują w odstępie kilku tygodni, bądź też nawet kilku dni. Czasami taka zmiana konieczna jest ze względu na otrzymane dofinansowanie bądź też, na nierentowność samego modelu.

Dość istotnym punktem jest również możliwość otrzymania dość szybkiego awansu, głównie wynikającego z możliwości intensywnego rozwoju danego przedsiębiorstwa. Zdarza się, że w ciągu kilku miesięcy takie przedsięwzięcie jest w stanie rozwinąć się z kilkunastoosobowego do kilkudziesięcioosobowego – szczególnie jeśli wspierane jest ono funduszami *venture capital*. Zwykle kierownikami w takich przedsięwzięciach zostają osoby, które były w danej firmie od początku istnienia jej działalności. Warto również dodać, iż w takich przedsiębiorstwach występuje dość duża rotacja pracowników. Dlatego osoby, które wytrzymają kilka bądź też kilkanaście miesięcy często dostają awans na kierownicze, bądź też menedżerskie stanowiska.

Co więcej, startupie, każda osoba niewątpliwie musi uczyć się w dość szybkim tempie wielu nowych rzeczy, które czasami w danym momencie stają się niezbędne do prowadzenia dalszej działalności. Warto zauważyć, iż na początku startup nie posiada takich zasobów pieniężnych, aby zatrudniać specjalistów, dlatego też to pracownicy muszą stać się specjalistami w maksymalnie wielu możliwych dla nich obszarach.

Niewątpliwie startupy mają również swoje minusy. Należą do nich przede wszystkim niestające zmiany a także tempo pracy. Oczywiście, są osoby, którym taki charakter pracy i możliwości za nim idące będą odpowiadały, jednakże wielu innych do takiej pracy się nie nadaje. Wolą się one rozwijać w firmach o stabilnej pozycji a także rozpoznawalnej marce. Co więcej, często też, startupy szukają osób o dość jasno sprecyzowanych cechach osobowościowych. Ponadto praca w startupie niewątpliwie obarczona jest dość dużym ryzykiem niepowodzenia. Nawet jeżeli założyciele firmy, jak i pracownicy są pewni swoich działań, a także uważają, że ich pomysł jest fantastyczny i swoiście rewolucyjny, to może również okazać się, iż pozostałe osoby czy rynek mają odmienne zdanie na ten temat.

Czy warto więc decydować się na prowadzenie startupu? Odpowiedź na to pytanie, zależy w głównej mierze od tego, jaki dany przedsiębiorca posiada pomysł. Oczywiście nie każda koncepcja czy też idea prowadzenia przedsiębiorstwa będzie odpowiednia dla takiego sposobu działania.

5. SMART NANOTECHNOLOGIES SP. Z O.O

Jednym z przykładów dość pręźnie działających startupów na polskim rynku jest przedsiębiorstwo Smart Nanotechnologies Sp. z o.o.. Powstało ono, już w roku 2013 z inicjatywy Alwernia S.A., Avanu S.A., a także innych osób fizycznych. Podstawowym przedmiotem działalności firmy, są prace prowadzące do opracowania a także wytwarzania i dalszej, niepohamowanej dystrybucji innowacyjnych komponentów chemicznych, głównie przy wykorzystaniu najnowszych osiągnięć z dziedziny chemii, fizyki a także inżynierii materiałowej. Przedsiębiorstwo to, tworzy innowacyjne i autorskie rozwiązania, które są efektem wieloletnich prac wykwalifikowanej kadry naukowej. Główną bazą ich działań, są najwyższej klasy laboratoria wyposażone w najnowocześniejsze urządzenia, służące głównie do prac B+R oraz produkcji nanokomponentów.

Firma ta, produkuje bardzo innowacyjne produkty, takie jak nanoproszki, nanokoloidy czy też nanokompozyty, które kierowane są głównie do dość szerokiego grona przedsiębiorców poszukujących przede wszystkim bardzo nowoczesnych rozwiązań, pozwalających na otrzymanie nowych, konkretnie pożądanых cech dla swoich produktów. W 2014 roku firma otrzymała dofinansowanie Programu Operacyjnego Innowacyjna Gospodarka w ramach działania 'Nowe inwestycje o wysokim potencjale innowacyjnym'.

Głównymi produktami firmy Smart Nanotechnologies Sp. z o.o. są:

- SNTnanoCARE – czyli ochrona mikrobiologiczna,
- SNTnanoMAT – czyli nanokompozyty,
- SNTnanoPHOB – czyli hydrofobizacja.

Najpopularniejszym produktem firmy jest technologia SNTnanoCARE. Jest to nowatorski sposób permanentnej ochrony przeciwbakteryjnej oraz przeciwgrzybiczej.

Co istotne, technologia ta, stosowana jest ona w wielu branżach, takich jak:

- Transport lądowy, powietrzny i morski – jako kierownice, manipulatory, materiały wykończeniowe czy też urządzenia sanitarne,
- Chemia przemysłowa,
- Meble – jako materiały wykończeniowe, obicia, forniry,
- Budownictwo – czyli ceramika ścienna, gresy, panele podłogowe itp.,
- Elektronika, AGD i zabawki – obudowy, klawiatury, okładziny,
- Chemia gospodarcza i kosmetyki – środki czystości, higieny, opakowania, folie, worki,
- Gastronomia – czyli powłoki elementów linii produkcyjnych, urządzeń do dystrybucji czy przechowywania i konfekcjonowania produktów.

Firma ta, mimo młodego wieku, może pochwalić się wieloma sukcesami. Jednym z nich był udział w konkursie organizowanym przez Puls Biznesu oraz VPR. Wzięło w nim udział ponad 160 mikro-, małych i średnich przedsiębiorstw, z różnych branż oraz sektorów gospodarki. Co ważne, ich produkty cechowały się dużą innowacyjnością, oraz nowoczesnością. Przedsiębiorstwo Smart Nanotechnologies Sp. z o.o. dostało się do finału konkursu, w którym brało udział 7 wcześniej wybranych przedsiębiorstw.

Ponadto przedsiębiorstwo to zostało również laureatem Godła Promocyjnego „Teraz Polska” w kategorii : produkty. Potwierdza to niewątpliwie znaczenie firmy, a także wysoką jakość wyrobów tej marki. Nagrodzona linia wytworów Silveco, to innowacyjne preparaty dezynfekujące o działaniu biobójczym, stosowane w celu utrzymania higieny weterynaryjnej a także jak najlepszych warunków zoohigienicznych. Jak podkreśla firma, ta linia produktów jest efektem wieloletniej pracy zespołu naukowców, hodowców a także weterynarzy. Rozpoczęto ją w odpowiedzi na zapotrzebowanie rynku a także na problemy, z jakimi musiał się on zmagać.

Sukces ten świadczy również o możliwościach firmy i o znalezieniu przez nią „błękitnego oceanu”, czyli niszy rynkowej. Jak widać startup ten jest bardzo dobrym przykładem sukcesu.

6. GENERAL INTELLIGENT SYSTEMS LTD

Drugim przykładem startupu, który dzielnie zmierza do osiągnięcia sukcesu jest bardzo młody General Intelligent Systems LTD.

Jest to dość prężnie i aktywnie działające przedsiębiorstwo, które zostało założone 13 lutego 2017 roku. Jego główna siedziba mieści się w Londynie, lecz swoją działalność praktykuje zarówno na rynku brytyjskim, jak i polskim.

Historia jego powstania dla wielu młodych przedsiębiorców może stać się motorem do działania. Pomysł założenia przedsiębiorstwa zrodził się wśród studentów pracujących w Kole Naukowym Robotyki i Sztucznej Inteligencji Uniwersytetu Jagiellońskiego, kiedy to nie udało się przeprowadzić zaplanowanych dla dzieci szkoleń z robotów lego. Koło to miało pozyskać wówczas fundusze na zakup nowych robotów, a także umożliwić wyjazd na zagraniczną konferencję dla jego członków. Wtedy to, nowy członek koła, widząc trudną sytuację,

w jakiej się znalazło, zaoferował swoją pomoc a także zaangażował w to swoich znajomych, co doprowadziło do powstania nowego startupu, działającego obecnie na dwóch rynkach – zarówno polskim, jak i brytyjskim.

Z racji tego, iż startup ten założony został na terytorium Wielkiej Brytanii, uzyskał osobowość prawną jako spółka Limited o kapitale zakładowym wynoszącym wysokość jednego funta¹¹. Była to jednak z najtańszych i najkorzystniejszych możliwości dla początkującego przedsiębiorstwa. Działalność, która prowadzona jest zgodnie z danymi rejestracyjnymi, kontynuowana jest równocześnie w Anglii i w Polsce. Jednakże z uwagi na obecność praktykantów z Grecji, firma rozważa ekspansję na tamtejszy rynek. Niewątpliwie wiązałoby się to ze swoistym ryzykiem, głównie ze względu na istniejący kryzys gospodarczy.

Na chwilę obecną działalność przedsiębiorstwa obejmuje:

- szkolenia IT przeprowadzane we współpracy z doświadczonymi trenerami a także uczelniami wyższymi, takimi jak: Uniwersytet Jagielloński czy Uniwersytet Ekonomiczny w Krakowie,
- sprzedaż stron internetowych a także programów internetowych i układów elektronicznych w formie prototypów dla klientów indywidualnych,
- prowadzenie szkoleń i warsztatów z robotyki zarówno w szkołach w Polsce jak i w Anglii (roboty na których przeprowadzane są zajęcia oparte są o klocki lego i program nauki przez zabawę),
- produkcję prototypów przemysłowych.

Przedsiębiorstwo to posiada również dość ciekawą strukturę. Jest ona typem organizacji wirtualnej, która komunikuje się przy wykorzystaniu zdobyczy współczesnych technologii. Jednakże posiada ona wirtualne biuro w City of London, gdzie umożliwia spotkania z brytyjskimi klientami środowisku startupowym. Ponadto w Wielkiej Brytanii, firma współpracuje z London Business Academy.

Wyniki finansowe General Intelligent Systems LTD na początku jej działalności nie były zbyt dobre. Jednakże ujemny wynik finansowy wynika z dokonanych inwestycji a także sprzedaży softu. Jednakże rozpoczęte niedawno prowadzenie działalności szkoleniowej zarówno na terenie Anglii jak i Polski spowoduje, iż wkrótce powinno osiągnąć ono zyski. Co więcej, warto dodać, iż firma obecnie zatrudnia 3 praktykantów, a jej zarząd składa się z 4 osób.

General Intelligent Systems LTD jest niewątpliwie bardzo dobrym przykładem startupu, który od początku swojej działalności, ukierunkowuje ją zarówno na rynek polski jak i brytyjski. Posiada ona niewątpliwie ogromny potencjał, który przy dobrym zarządzaniu, może spowodować, iż odniesie ona sukces i dołączy do grona rodziny startupów, którym udało się przetrwać na rynku.

¹¹ Angielska spółka Limited to odpowiednik polskiej spółki z ograniczoną odpowiedzialnością. Spółki Ltd. posiadają osobowość prawną. Finanse firmy kapitałowej są odrębne od finansów właścicieli firmy.

7. PODSUMOWANIE

Startupy niewątpliwie są dla młodych przedsiębiorców ogromną szansą na spełnieniu marzenia o prowadzeniu własnego biznesu. Dzięki wielorakim możliwościom pomocy finansowej, nawet osoby nie posiadające kapitału mogą stać się znaczącymi podmiotami w swoich dziedzinach. Odpowiednie wykorzystanie własnych możliwości, wykreowanie innowacyjnego produktu oraz łut szczęścia mogą przyczynić się do ogromnego sukcesu. Na podstawie badań przeprowadzanych w „Raporcie Startup Polska” widać, iż jest to coraz popularniejsza forma działalności również w Polsce. Liczba takich nowatorskich przedsięwzięć z roku na rok się zwiększa, powstaje coraz więcej innowacyjnych produktów i usług. Startupy dają również nowe miejsca pracy, tak bardzo potrzebne w dobie utrzymującego się wciąż bezrobocia. Co więcej, są one kluczem do poprawy zarówno sytuacji gospodarczej kraju, jak i podniesienia poziomu jego nowoczesności. Cieszy również fakt, że część działalności startupowej przeznaczana jest za granicę, co może poprawić wielkość polskiego eksportu.

LITERATURA

- Blank, S. (2013). *Podręcznik startupu: budowa wielkiej firmy krok po kroku*, Gliwice: Helion.
- Brzeziński, M. (red.). (2001). *Zarządzanie innowacjami technicznymi i organizacyjnymi*, Warszawa: Difin.
- Evans, V., & Tracy, B. (2015). *Niesamowity biznesplan: zdobądź fundusze na rozwój firmy lub startup*, Gliwice: Helion.
- Feld, B. (2013). *Spółeczności startupowe*, Warszawa: Fijorr Publishing.
- Gontarek, K., Gontarek, K. (2017). *Gotowi na zabawę w biznes?: Startup!*, Warszawa: Wydawnictwo Naukowe PWN.
- Kałowski, A., & Wysocki, J. (2017). *Startup a uwarunkowania sukcesu: wymiar teoretyczno-praktyczny*, Warszawa: Szkoła Główna Handlowa – Oficyna Wydawnicza.
- Kander, D. (2015) *Start up: postaw wszystko na jedną firmę*, Warszawa: Wydawnictwo Studio Emka.
- Konieczny, M., i inni. (2008). *Kompendium przedsiębiorczości*, Warszawa: Ministerstwo Pracy i Polityki Społecznej.
- Kruczkowska, E., & Skala, A. (2016). *Raport polskie startupy 2016*, Warszawa: Fundacja Startup Poland.
- Łopusiewicz, A. (2013). *Startup: od pomysłu do sukcesu*, Warszawa: Edgard.
- Mikołajczyk, K., & Nawojczyk, D. (2013). *Startup po polsku: jak założyć i rozwinąć dochodowy e-biznes*, Gliwice: Helion.
- Ries, E. (2012). *Metoda Lean Startup. Wykorzystaj innowacyjne narzędzia i stwórz firmę, która zdobędzie rynek*, tłum. Sałbut B. Gliwice: Wydawnictwo Helion,
- Senor, D., & Singer, S. (2009). *Startup nation: the story of Israel's economic miracle*, New York: Twelve.
- Thiel, S. (2010). *Rynek kapitałowy i terminowy*, Warszawa: Komisja Nadzoru Finansowego.

Źródła Internetowe

www.brief.pl
www.europa.eu/youth/pl
www.gis-sys.com/
www.magazynvip.pl
www.mr.gov.pl/
www.pi.gov.pl
www.parp.gov.pl
www.smartnanotechnologies.com.pl
www.startuppoland.org/
www.twojstartup.pl/
www.wirtualnedia.pl

Opportunities and threats of foreign cooperation of Polish startups

Abstract: The article discusses the current situation of startups in Poland and their impact on the national economy, especially concerning exports. Many of today's widely known companies like Uber or Amazon started as startups. Often before they became large international companies they were supported by "business angels" and then by venture capital funds. In Poland, startups are most often self-financing, and if they use external financing, this is primarily EU aid. However, Polish startups are still young companies; almost 80% of them are in the first or second stage of development. This means that currently they form teams, create prototypes and start intensive work on new products. In addition, over half of Polish startups are innovative companies that create completely new products. Such ventures are highly concentrated in Warsaw, while in other cities number of startups is much smaller. About a half of Polish startups are exporters, which may improve the size and structure of Polish exports. Some of them are even "born global", which means that from the beginning they are meant to operate in international markets.

Keywords: Startup; innovation; business angel; venture capital

JEL codes: M13

