
Wstęp

W dzisiejszych czasach innowacje uważa się za jedną z najważniejszych sił rozwoju społeczno-gospodarczego. Najogólniej rzecz ujmując, innowacja to wprowadzanie nowego produktu, modyfikacja dotychczas wytwarzanych, wprowadzanie nowej metody produkcji, uzyskanie nowych źródeł i możliwości produkcyjnych, wykorzystanie nietkniętych do tej pory obszarów i rynków czy też nowe sposoby organizacji biznesu¹.

Innowacje umożliwiają sprostanie różnego rodzaju problemom, takim jak konkurencja, zmieniające się oczekiwania odbiorców, kryzys itp. Z aktywnością innowacyjną wiążą się możliwości wprowadzenia nowoczesnych rozwiązań, pokonania konkurencyjnych podmiotów czy też rozwiązywania różnorodnych problemów – zarówno na tle gospodarczym, jak i społecznym. Trafnym wydaje się być w tym przypadku stwierdzenie, że „nie wprowadzać innowacji, to znaczy umierać”².

Innowacyjność jest uwarunkowana przez różnego rodzaju czynniki, wśród których wyróżnić można, między innymi, jakość kapitału ludzkiego, transfer technologii, politykę innowacyjną, funkcjonowanie Narodowego Systemu Innowacji, otoczenie instytucjonalne wspierające aktywność innowacyjną czy też finansowanie działalności innowacyjnej.

To kwestia finansowania jest jedną z przyczyn niepodejmowania aktywności innowacyjnej. Z jednej strony chodzi tu o brak środków na sfinansowanie i realizację innowacyjnych projektów, zaś z drugiej problem tkwi w braku wiedzy odnośnie do dostępnych i możliwych do pozyskania źródeł i możliwości pokrycia kosztów takiej działalności.

¹ J.A. Schumpeter, *The Theory of Economic Development*, Galaxy Book, New York 1932, s. 66.

² Ch. Freeman, *The Economics of Industrial Innovation*, Penguin Books, London 1973, s. 21.

Można ośmielić się stwierdzić, że innowacje są wszechobecne praktycznie na wszystkich płaszczyznach współczesnego życia. Z tego względu należy podkreślić fakt, że rola innowacji w budowaniu kondycji społeczno-gospodarczej została doceniona praktycznie we wszystkich projektach strategicznych na całym świecie.

W związku z powyższym celem niniejszego opracowania jest przedstawienie aktualnych możliwości i źródeł finansowania innowacyjnych poczynań. Należy przy tym podkreślić fakt, że oferta ta jest zaadresowana zarówno do przedstawicieli sfery nauki, biznesu, jak i polityki.

Finansowanie działalności podmiotów gospodarczych – ogólnie rzecz ujmując – oznacza pozyskiwanie przez firmy kapitału, który stanowi odzwierciedlenie źródła finansowania majątku. Dostyc często spotyka się jednak nieco bardziej rozbudowane pojmowanie finansowania, poprzez które można zrozumieć nie tylko pozyskiwanie kapitałów, lecz również wszystkie decyzje zarządzających, które podejmują oni w procesie powstawania i życia przedsiębiorstwa³.

Wsparcie finansowe działalności innowacyjnej wiąże się z etapami finansowania firmy innowacyjnej⁴.

Są to umownie wydzielone etapy rozwojowe określonego podmiotu gospodarczego, który powstaje bądź rozwija się na bazie projektu innowacyjnego. Poszczególne etapy posiadają odmienną charakterystykę w zakresie: celów firmy, jej pozycji rynkowej, etapu rozwoju projektu innowacyjnego, jak również zapotrzebowania kapitałowego oraz możliwości pozyskania finansowania zewnętrznego. Tego rodzaju klasyfikacja jest wykorzystywana głównie do analiz dotyczących finansowania, a szczególnie przez inwestorów *venture capital*. Jedną z najczęściej spotykanych klasyfikacji obejmuje cztery etapy rozwojowe: etap zasiewu, etap startu, etap wczesnego rozwoju oraz etap ekspansji⁵.

Pierwszy etap to faza zasiewu (moment koncepcji przedsięwzięcia, *seed-up*, *seedcorn*), który obejmuje finansowanie działań poprzedzających założenie firmy. Ich celem jest wykazanie, czy i jaki potencjał posiada ona na skomercjalizowanie pomysłu i osiągnięcie zadowalających zysków. Na etapie zasiewu precyzowana jest koncepcja przedsiębiorstwa, dokonuje się przeanalizowania potencjału rynku, rozpoznania konkurencji i uwarunkowań prawnych. Działania mogą obejmować również końcowe etapy działalności badawczej, testy technologii produktu czy też działania związane z certyfikacją i dopuszczeniem do obrotu.

³ K. Janasz, *Źródła i sposoby finansowania innowacji w przedsiębiorstwie*, [w:] W. Janasz, *Innowacje w rozwoju przedsiębiorczości w procesie transformacji*, Difin, Warszawa 2004, s. 93.

⁴ Opracowano na podstawie: [http://www.ukie.gov.pl/HLP/files.nsf/0/5E3DE57C284A3A18C12571B000402D17/\\$file/inn_transfer_tech.pdf?Open](http://www.ukie.gov.pl/HLP/files.nsf/0/5E3DE57C284A3A18C12571B000402D17/$file/inn_transfer_tech.pdf?Open), 06.07.2008 r.

⁵ J. Prystrom, *Innowacje w procesie rozwoju gospodarczego. Istota i uwarunkowania*, Difin, Warszawa 2012, s. 69.

Końcowymi efektami tej fazy powinny być, między innymi: przeprowadzone badania rynkowe, biznesplan, prototyp produktu oraz skompletowany zespół zarządzający przyszłej firmy. Z punktu widzenia finansowania zewnętrznego jest to etap najtrudniejszy i najbardziej ryzykowny. Wysoki poziom osiągać może ryzyko techniczne związane z nową/zmodernizowaną technologią, ryzyko rynkowe związane z brakiem doświadczeń rynkowych nowego produktu oraz ryzyko związane z zarządzaniem, a odnoszące się do zespołu zarządzającego, który jeszcze nie sprawdził się w realiach firmy, która dopiero ma powstać. Na tym etapie zapotrzebowanie kapitałowe z punktu widzenia inwestora zewnętrznego jest względnie niewielkie.

Następnie mamy do czynienia z etapem startu (*start-up*), który obejmuje finansowanie działań związanych z zaistnieniem danego podmiotu na rynku. Na tym etapie zostaje zainicjowana jego działalność operacyjna i na rynek trafia próbna partia produktów w celu konfrontacji oferty firmy z wymaganiami rynku. Jej pozytywne przyjęcie umożliwia firmie rozruch działalności i rozpoczęcie produkcji seryjnej. Na tym etapie finansowane jest głównie stworzenie bazy produkcyjnej firmy, jej struktury organizacyjnej (w tym rekrutacja pracowników) oraz pierwsze działania marketingowe. Głównym źródłem ryzyka jest obszar akceptacji rynkowej oferowanego produktu.

Etap wczesnego rozwoju (*early growth, initial growth, development stage, roll-out*) obejmuje finansowanie działań związanych z budowaniem silnej pozycji rynkowej firmy. Dla nowej firmy jest to okres intensywnych działań rynkowych, rozbudowy zdolności produkcyjnych, dalszej rekrutacji pracowników, budowania i rozszerzania sieci sprzedaży. Ryzyko finansowania tego etapu jest znacznie niższe niż przy etapach wcześniejszych.

Kolejna faza finansowania działalności innowacyjnej to etap ekspansji (*expansion stage*), który obejmuje finansowanie działań prowadzących do rozszerzenia zakresu działalności poprzez wprowadzenie nowych produktów, ekspansję na nowe rynki (w tym zagraniczne) oraz wprowadzenie nowych technologii. Etap ten dotyczy przedsiębiorstw, które osiągnęły już w miarę stabilną pozycję finansową oraz rynkową, natomiast zdecydowane są rozszerzać skalę swojej działalności. Na tym etapie największe nakłady są zazwyczaj skierowane na działania rynkowe, związane z promocją, budową marki czy też budowaniem kanałów dystrybucji. Warto dodać, iż etap ekspansji jest postrzegany przez inwestorów za najmniej ryzykowną fazę finansowania rozwoju firm innowacyjnych.

Mając na uwadze aktualne wyzwania współczesnego świata, można ośmielić się stwierdzić, że innowacje są zjawiskiem wszechobecnym na praktycznie każdej płaszczyźnie życia. Aktywność innowacyjną wykazują zarówno przedsiębiorcy, menedżerowie i kadra zarządzająca, pracownicy naukowcy, politycy jak również najmłodsza społeczność akademicka, która kreując swoją przyszłość

zawodową, wybiera drogę samozatrudnienia i założenia działalności gospodarczej, bardzo często ukierunkowanej na innowacyjność. Każdy tor, ale i również wiele etapów aktywności innowacyjnej wymaga odpowiednio dobranej formy finansowania.

Z powyższego względu celem niniejszej publikacji jest zaprezentowanie szerokiego wachlarza możliwości finansowania działalności innowacyjnej, która może być realizowana indywidualnie przez pracowników określonych sektorów gospodarki, ale i także – na co kładzie się wyraźny nacisk – w podejściu nowej perspektywy finansowania – w ramach współpracy między różnymi płaszczyznami. Na to wszystko przygotowano specjalną ofertę różnorodnych możliwości wsparcia finansowego aktywności innowacyjnej.

Niniejsza publikacja ma na celu ukazanie dostępnych możliwych sposobów finansowania omawianej działalności. Autorki dokonały podziału na dwie podstawowe grupy: finansowania własnego i finansowania zewnętrznego, obcego, które opisały w kolejnych rozdziałach. Ze względu na wszechobecność innowacji we współczesnym świecie, autorki pokusiły się o zaprezentowanie jak największej liczby wybranych możliwości finansowania aktywności innowacyjnej.

W związku z tym zakres odbiorców publikacji może być niezwykle szeroki. Jej adresatem są bowiem studenci zarówno I i II stopnia studiów wyższych, jak również studiów doktoranckich i podyplomowych, takich kierunków kształcenia, które w swoim programie zakładają poruszenie kwestii innowacyjności i rozwoju społeczno-gospodarczego. Adresatami książki są także przedstawiciele różnych środowisk i dyscyplin naukowych, a także praktycy zarządzania, przedstawiciele polityki i administracji.

Autorki