

Tabela 5.4. Ryzyko w poszczególnych etapach działalności innowacyjnej

Ryzyko innowacyjne w poszczególnych etapach procesu innowacyjnego	Ryzyko	Przykładowe narzędzia polityki innowacyjnej
Brak efektów prac B+R	Ryzyko braku zwrotu nakładów poniesionych na B+R	Granty i dotacje na prace B+R, ulgi podatkowe związane z działalnością B+R; wsparcie inkubatorów biznesu; wsparcie współpracy z uczelniami
Brak akceptacji innowacji przez rynek	Ryzyko braku komunikacji z klientami i rozpoznania zdolności absorpcyjnych rynku	Granty na badania rynku i programy promocyjne
Mała liczba odbiorców innowacji (brak dyfuzji wśród odbiorców)	Ryzyko zbyt niskich przychodów i nieosiągnięcia korzyści skali	Promocja innowacji na rynkach zagranicznych; wsparcie rozwoju funduszy wysokiego ryzyka
Ulepszenia i aktualizacja innowacji zbyt kosztowna i nieefektywna	Ryzyko dodatkowych wysokich kosztów związanych z opracowaniem nowej generacji innowacji	Ulgi inwestycyjne; wsparcie rozwoju funduszy wysokiego ryzyka
Imitacja innowacji przez konkurencję	Ryzyko zmniejszenia zysków	Ulgi inwestycyjne na prace nad ulepszeniami innowacji; wsparcie rozwoju funduszy wysokiego ryzyka
Wprowadzenie na rynek przez konkurentów nowego, lepszego rozwiązania	Ryzyko straty i „wypchnięcia” z rynku	Wsparcie współpracy z klientami (dostawcami) przy rozwoju nowego produktu; wsparcie współpracy firm w ramach klastrów

Źródło: opracowanie własne.

Wśród instrumentów o charakterze informacyjnym znajdują się różnego rodzaju działania ułatwiające przedsiębiorstwom dostęp do informacji o nowych technologiach, o rozwoju rynku, a także działania promocyjne organizowane (i współfinansowane czy w pełni finansowane) przez administrację publiczną. Przykładowe instrumenty to: wsparcie rozwoju inkubatorów przedsiębiorczości, klastrów czy sieci, szkolenia dla firm, organizacja imprez wystawienniczo-targowych. Zestawienie najważniejszych instrumentów zawiera tabela 5.5. Niektóre z tych instrumentów zostały już scharakteryzowane wcześniej (np. inkubatory biznesu, klastry, sieci), a szersze omówienie narzędzi odnoszących się do finansowania innowacji jest zawarte w dalszej części tego rozdziału.

Tabela 5.5. Instrumenty polityki innowacyjnej ograniczające ryzyko innowacyjne

Rodzaje instrumentów	Instrumenty ekonomiczno-finansowe		Instrumenty prawne	Instrumenty informacyjne
	Bankowo-kredytowe	Budżetowo-podatkowe		
Przykłady	Zróżnicowany dostęp do kredytów Nisko oprocentowane kredyty na innowacje Refinansowanie kredytów Państwowe gwarancje kredytowe Wsparcie publiczne dla rozwoju kapitału podwyższonego ryzyka	Ulgi podatkowe Ulgi inwestycyjne Preferencyjne opodatkowanie transakcji leasingowych Regulacje dotyczące zaliczania niektórych wydatków do kosztów uzyskania przychodów Ulgi celne Przyspieszona amortyzacja środków trwałych Subwencje i dotacje budżetowe	System zamówień publicznych Zabezpieczenia instytucjonalne (np. regulacje dotyczące zabezpieczeń finansowych, takich jak: poręczenie wekslowe, gwarancja bankowa itp.)	Publiczne usługi w zakresie dostarczania informacji Finansowanie studiów wykonalności (granty ze źródeł publicznych) Usługi związane z promocją innowacji na rynku krajowym i zagranicznym (np. targi) Szkolenia dla firm innowacyjnych Wsparcie rozwoju inkubatorów biznesu i parków naukowo-technologicznych Wsparcie rozwoju sieci i klastrów

Źródło: opracowanie na podstawie Janasz (2010).

5.3. Finansowanie innowacji przez kapitał podwyższonego ryzyka: *private equity*, *venture capital*, aniołowie biznesu

Jedną z barier prowadzenia działalności innowacyjnej jest brak możliwości finansowania. Poza tradycyjnymi możliwościami finansowania, takimi jak środki własne czy fundusze pozyskane od rodziny i przyjaciół lub kredyty bankowe, przedsiębiorstwo może poszukiwać inwestora prywatnego. Finansowanie za pomocą kapitału prywatnego przy jednoczesnym uzyskaniu wsparcia w zakresie zarządzania przedsięwzięciem innowacyjnym określa się jako finansowanie *private equity*. To zaczerpnięte z terminologii anglosaskiej określenie oznacza ogół inwestycji dokonywanych przez kapitał prywatny w przedsiębiorstwa nienotowane na giełdzie. Niekiedy pojęcie to jest określane też jako kapitał wysokiego ryzyka bądź podwyższonego ryzyka (Janasz 2010, s. 58–59).