

Inovatívne formy financovania v projektovom a inovačnom manažmente

Loučanová Erika · Humanitné vedy

01.06.2015



Príspevok sa venuje problematike inovatívnych foriem financovania projektov realizujúcich inovácie prostredníctvom podnikateľských anjelov a crowdfundingu. Popisuje ich ako súčasné formy financovania v podobe individuálnej formy financovania inovačných projektov ale aj ako kombinovanej formy financovania inovatívnych projektov s klasickými formami interných a externých finančných zdrojov.

Úvod

V súčasnej dobe dominuje model závislosti na trhu, vysokej úrovne technológie a mechanizácie, ktoré vedú k vysokej úrovni výroby na výrobnú jednotku a teda aj vysokých kapitálových investícií do inovácií. S nárastom výpočtového výkonu, došlo k zrýchleniu tempa, v ktorom stavíme na nových informačných technológiách (van der Ploeg 2008). Tempo zmien v takto rýchlej dobe vytvára tlak na podniky ale aj na zákazníkov s tvorbou stále sofistikovanejších inovácií, pre ktorých realizáciu, vzhľadom na ich veľkosť rozsahu, je nevyhnutné využívať metódy riadenia rozsiahlych procesov.

Za jednu z úspešných a rozšírených metód riadenia rozsiahlych aktivít inovačného procesu sa považuje projektový manažment. Projektový manažment je metóda slúžiaca na plánovanie a realizáciu zložitých aktivít, čo z pohľadu inovačného procesu predstavuje jeho prvú časť Tvorba invencie. Rovnako sú projekty charakteristické množstvom úloh za spoluúčasti niekoľkých alebo viacerých osôb, resp. pracovných skupín vytvárajúcich komplexný systém s cieľom dosiahnutia synergického efektu celej inovačnej kapacity vstupujúcej do projektu, ktorú tvoria už spomínané zdroje ako ľudia, know-how, ale aj hmotné vybavenie a iné.

Projektom teda môže byť vývoj nového výrobku alebo služby, ale aj uskutočňovanie zmeny v organizácii podniku alebo štýle riadenia a iné, čo z pohľadu inovačného procesu zastáva časť Tvorba inovácie v spojitosti s jej fázami. Z uvedeného vyplýva, že projekt má charakter procesu, kedy počas svojej existencii sa vyvíja a prechádza viacerými fázami od definovania, cez plánovanie, organizovanie, kontrolu a ukončenie, ktoré nadväzuje a úzko je prepojené s časťou uvedenia na trhu charakteristickou pre inovačný proces. V jednotlivých fázach projektu dochádza k postupnému zapájaniu zdrojov projektu od čisto ideových vstupov po plné využitie všetkých fyzických i materiálnych prostriedkov inovačnej kapacity samotnej realizácie projektu, pri

postupnom generovaní výstupov projektu, ktoré majú charakter výsledkov výkonu riadenia a vlastnej inovácie v rámci inovačného procesu, ktorá je hlavným manažovania týchto aktivít, či už v manažmente projektu alebo manažmente inovácií. Táto skutočnosť poukazuje na fakt, že náročnosť jednotlivých fáz je postupná a veľmi úzko prepojená v rámci interakcií jednotlivých procesov. Preto aby boli v rámci projektu dodržané interakcia, zaangažovanosť, uskutočniteľnosť, načasovanie, orientácia ako aj ostatné atribúty úspešného ukončenia projektu je potrebné sa pridržiavať postupov a nástrojov príznačných pre jednotlivé fázy projektového riadenia (obr. 1).

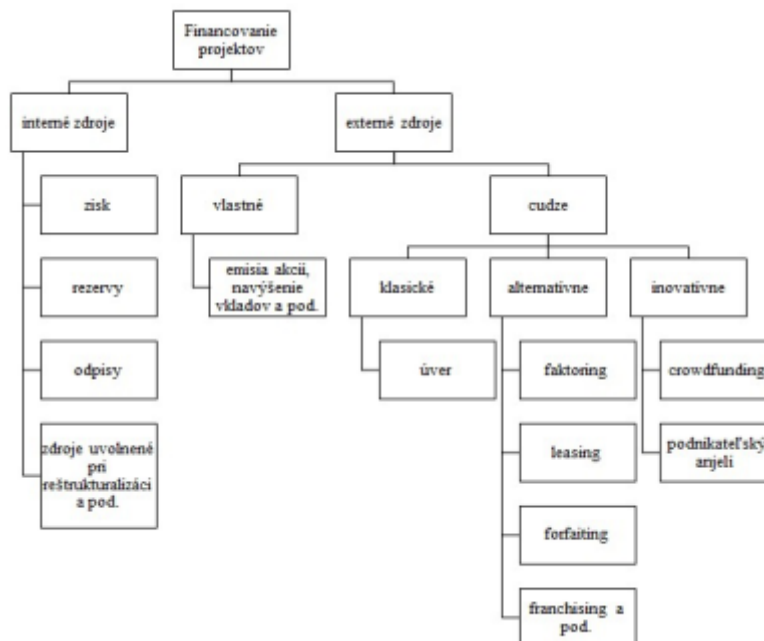


Obr.1 Vzťah inovačného a projektového manažmentu (Zdroj: vlastné spracovanie)

Celý proces projektového a inovačného manažmentu je však okrem iných faktorov vo veľmi veľkej miere podmienený financovaním, čo často býva najzávažnejším faktorom realizácie inovácie. Práve preto sa zameriame na inovatívne prístupy k možnostiam ich financovania.

Inovatívne prístupy k financovaniu inovatívnych projektov

Financovanie projektov charakterizujeme ako proces získavania finančných zdrojov pre realizáciu projektov. Veľkosť a štruktúra potrebného kapitálu sa odvodzuje od finančných potrieb projektu a finančných zdrojov, ktoré je projektový manažér v daných podmienkach získať. Z teórie finančného manažmentu poznáme rôzne spôsobi financovania, ktoré sa využívajú aj pre financovanie projektov. Vo všeobecnosti pri financovaní projektov dochádza ku kombinácii rôznych spôsobov financovania, ktoré môžeme rozdeliť nasledovne ako uvádza obr.2.



Obr.2 Zdroje financovania projektov (Zdroj: Vlastné spracovanie vychádzajúce s pokladov Belanová, 2013)

Uvedené spôsoby financovania popisuje finančný manažmentu, avšak malá pozornosť za zatiaľ venovala inovatívnym spôsobom financovania, ktoré podrobnejšie rozoberú a popíšu nasledovné podkapitoly.

Crowdfunding

Ako uvádza SBA Agency (2015) crowdfunding patrí medzi novo vznikajúce alternatívne formy financovania spájajúce priamo tých, ktorí majú k dispozícii finančné prostriedky a chcú ich požičať alebo investovať s tými, ktorí potrebujú prostriedky na financovanie konkrétneho projektu inovácií. Crowdfunding funguje na princípe zbierania menších individuálnych príspevkov od veľkého počtu osôb, väčšinou prostredníctvom internetu. Prostredníctvom crowdfundingu je možné financovať rôzne typy projektov inovácií, či už ide o umelecké diela, rôzne charitatívne a filantropické iniciatívy, verejné projekty, inovácie, výskum a vývoj alebo iné podnikateľské zámery. Na jednej strane transakcie crowdfundingu existuje osoba s nápadom na projekt, ktorá pripraví crowdfundingovú kampaň a nazývame ju vlastníkom projektu inovácie a na strane druhej ide o ľudí, ktorí dávajú peniaze na realizovanie tejto invencie a nazývame ich prispievatelia. Na účel crowdfundingu sa zriaďujú internetové crowdfundingové platformy, kde sú prezentované jednotlivé projekty inovácií.

Táto forma umožňuje bežným ľuďom zrealizovať svoje projekty, ktorá však musia spĺňať podmienku zaujímavosti pre širokú verejnosť. Na Slovensku, ako uvádza Klembera (2012) je crowdfunding iba v začiatkoch. Crowdfunding funguje na šiestich rôznych modelových formách, založených na:

- darcovskej báze - tento model umožňuje charitatívnym, neziskovým organizáciám získať peniaze na sociálne a charitatívne projekty. Ľudia prispievajú na konkrétny projekt s tým, že odmenou im je dobrý pocit z toho, že prispeli k dobrej veci.
- odmeňovaní - v tomto modeli získa prispievateľ výmenou za financie, určitý tovar alebo službu. Model sa variuje napríklad aj tak, že ak dostane autor diela väčšiu sumu, pošle

prispievateľovi výstupnú inováciu aj s autogramom.

- predpredaj produktov – kedy vlastník projektu zbiera finančné prostriedky na vývoj a produkciu budúceho výrobku a prispievatelia si ho svojim príspevkom vopred objednávajú. Len čo je produkt pripravený, vlastník projektu ho odošle jednotlivým prispievateľom.
- podiele na zisku – kedy niektoré projekty financované na báze crowdfundingu ponúkajú podiel na budúcich ziskov zo svojho podnikania alebo z honorárov a autorských odmien.
- pôžičkový model – kde priame pôžičky – tzv. peer-to-peer pôžičky – sú finančným crowdfundingovým modelom, v ktorom vlastníci kampane zaujmú pozíciu dlžníkov a prispievatelia vystupujú ako ich veritelia. Dlžníkmi môžu byť podniky alebo súkromné osoby a ich projekty sa pohybujú od sociálnych projektov k podnikaniu.
- cenné papiere – kedy crowdfunding má podobu investícií do cenných papierov. Tento model crowdfundingu patrí k najpomalšie sa rozvíjajúcim, nakoľko tu existuje aj najviac bariér. Podniky sa musia vzdať časti kapitálu, je tu riziko pre investorov, že stratia všetky svoje peniaze, existujú tu regulačné obmedzenia, musí sa spravovať veľký počet akcionárov.

V súvislosti so súčasným finančným ekosystémom pre podniky sa môže práve crowdfunding stať príležitosťou, ako môžu podnikatelia získať financie pre svoje invencie. Crowdfunding tak prispieva k preklenutiu finančnej medzery pre podniky a ich inovatívne projekty a dopĺňa zdroje financovania. Crowdfunding ponúka prispievateľom možnosť väčšej interakcie a zapojenia sa do projektu a tým vytvára zmysel pre komunitu a sociálnu súdržnosť. Finančné modely crowdfundingu môžu vytvoriť doplnkovú investičnú príležitosť, kde investori komunikujú a majú priamy kontakt s tvorcami projektu inovácie (SBA, 2015).

Podnikateľský anjeli

Podnikateľský anjeli rovnako náplňou svojej vízie predstavujú jednu z možností financovania inovácii. Ide o súkromné fyzické osoby, ktoré sú kľúčové pre poskytnutie finančných prostriedkov pre začiatočnú fázu rozvoja inovatívnych podnikov. Anjeli poskytujú tzv. neformálny rizikový investičný kapitál a vkladajú ho do inovatívnych podnikov. Avšak musia mať vysoký potenciál rastu už v zárodkovej a nasledujúcej začiatočnej fáze životného cyklu podnikov a ich inovácií. Finančné prostriedky vložia do podniku ako formu kapitálového vkladu a navýšením jeho imania. Podnikateľský anjeli sú investori, ktorí už nabrali vedomosti a skúsenosti pri vedení svojich podnikov a potom sa snažia nájsť príležitosť vhodnú pre investovanie svojho voľného kapitálu.

Podnikateľský anjeli tvoria významný prvok pre financovanie inovácií, pretože okrem svojho kapitálového vkladu odovzdávajú aj cenné rady a svoje manažérske skúsenosti ich príjemcom spolu s možnosťou využitia ich obchodných kontaktov a teda im poskytujú okrem financií aj know-how. Pre príjemcov to znamená obrovský prínos, pretože aj najmä z hľadiska nedostatočných manažérskych skúseností podniku je následkom toho, že mnoho podnikov nedokáže podnikáť viac ako päť rokov. Hlavným cieľom podnikateľských anjelov je inšpirovanie a aktivizovanie ľudí k podnikaniu, zároveň zlepšovať imidž podnikania prostredníctvom propagácie pozitívnych podnikateľských vzorov a inovácií, uľahčiť im prístup ku kapitálu prostredníctvom siete podnikateľských anjelov a neposlednom rade neustále prinášať nové výhody pre podnikateľských anjelov (Bobáková, 2009).

Záver

Inovatívne prístupy k financovaniu inovačných projektov sú v súčasnosti dôležitou súčasťou manažmentu inovácií a projektov, vzhľadom na rýchle tempo na trhu a potrebu inovovania produktov zohľadňujúcich požiadavky zákazníkov za krátky čas a obmedzené zdroje. Práve crowdfunding alebo podnikateľský anjeli zabezpečujú potenciálne väčšia úspešnosť týchto inovatívnych projektov najmä z pohľadu schopnosti ich financovať, keď aj s podmienkou kombinácie týchto inovatívnych spôsobov financovania s klasickými formami ako je úver, leasing a pod.

Literatúra

1. BELANOVÁ, K. 2013 Alternatívne zdroje financovania a ich využívanie v podmienkach SR. In: Biatec, roč. 21, 3/2013. ISSN 1335-0900, s. 13-16.
2. BOBÁKOVÁ V. 2009. Niektoré možnosti financovania inovácií. In Ekonomické rozhľady [online]. Economic review, 2009, vol. 38, no. 38. [cit. 15.3.2015]. ISSN 0323-262X. Dostupné na internete:
https://www.euba.sk/departament-for-research-and-doctoral-studies/economic-review/preview-file/er3_2009_bobakova-10272.pdf
3. DRÁBEK, J. 2006. Podnikové hospodárstvo. Zvolen : Technická univerzita vo Zvolene, 2006. 105 s. ISBN 80-228-1630-2.
4. KLEMBARA M., 2012. Ako na Crowdfunding. [online]. Creative Industry, 2012. [cit. 20.05.2015]. Dostupné na internete:
<http://www.creativeindustry.sk/ako-na-crowdfunding/>
5. LOUČANOVÁ, E. 2013. Retro-inovácie ako fenomén. In Posterus.sk : portál pre odborné publikovanie. ISSN 1338-0087, 2013, roč. 6, č. 11.
6. SBA Agency, 2015. [on-line] SBA, 2015. [cit. 20.5.2015] Dostupné na internete:
<http://www.sbagency.sk/crowdfunding-keď-potrebuje-peniaze-pre-biznis#.VUtVupO8qT1>
7. STRAKA M. 2013. Logistika distribúcie, Ako efektívne dostať výrobok na trh, 1. vyd., Bratislava, EPOS 2013, 400 s., ISBN 978-80-562-0015-5.
8. ŠTOFKOVÁ, J. et al. 2007. Manažment podniku. Žilina : Žilinská univerzita, 2007. 365 s. ISBN 978-80-8070-713-2.
9. van der Ploeg, J.D. 2008. The new peasantries. London: Earthscan, 2008.

Katedra marketingu, obchodu a svetového lesníctva, Drevárskej fakulty Technickej univerzity vo Zvolene, 960 53 Zvolen, Slovenská republika
