

Mariusz Kicia

Ocena ryzyka niepowodzenia aktywności proinnowacyjnej w sektorze MŚP województwa lubelskiego

Ekonomiczne Problemy Usług nr 102, 229-238

2013

Artykuł został opracowany do udostępnienia w internecie przez Muzeum Historii Polski w ramach prac podejmowanych na rzecz zapewnienia otwartego, powszechnego i trwałego dostępu do polskiego dorobku naukowego i kulturalnego. Artykuł jest umieszczony w kolekcji cyfrowej bazhum.muzhp.pl, gromadzącej zawartość polskich czasopism humanistycznych i społecznych.

Tekst jest udostępniony do wykorzystania w ramach
dozwolonego użytku.

MARIUSZ KICIA

Uniwersytet Marii Curie-Skłodowskiej w Lublinie

OCENA RYZYKA NIEPOWODZENIA AKTYWNOŚCI PROINNOWACYJNEJ W SEKTORZE MŚP WOJEWÓDZTWA LUBELSKIEGO¹

Wprowadzenie

Ryzyko w prowadzeniu działalności gospodarczej jest zjawiskiem powszechnym, dynamicznym i zmiennym, czynnikiem uwzględnianym w rachunkach ekonomicznych, przedmiotem obrotu lub szansą na wzrost korzyści. Określone typy ryzyka są naturalne i zidentyfikowane w funkcjonowaniu organizacji i przedsiębiorstw, ale także każdej innej aktywności wszystkich uczestników interakcji społecznych. Samo pojęcie ryzyka zostało formalnie zdefiniowane i wydaje się, że mimo rozwoju koncepcji zarządzania ryzykiem, wciąż pozostają one jedynie próbami objęcia ryzyka kontrolą na tyle, na ile pozwala percepcja zarządzających. Praktyczne aspekty zarządzania ryzykiem pozwalają przygotować się na ryzyko statystycznie przewidywalne, jednak zawsze pozostaje margines, w którym mieszczą się te jego aspekty, które nie miały się prawa zdarzyć. Margines ten wydaje się być szczególnie szeroki w przypadku podejmowania zupełnie nowych aktywności, w tym w procesie wdrażania innowacji w przedsiębiorstwach.

Istotność procesów innowacyjnych w organizacjach i przedsiębiorstwach konkurujących na rynku stała się inspiracją do podjęcia badań identyfikacji barier finansowania działalności innowacyjnej, obejmującej także aspekty percepcji samych innowacji, percepcji instrumentów finansowania i instytucji je oferujących, samych innowatorów oraz ryzyka procesu innowacji i ograniczeń mentalnych w ich podejmowaniu. Badania przeprowadzone przez zespół badawczy w ramach projektu podzielone zostały na dwa zasadnicze etapy. W pierwszym etapie, który odbył się w 2011 roku na próbie N = 395 podmiotów z siedzibą w województwie lubelskim, uzyskano informacje dotyczące zaangażowania w kreowanie i wdrażanie innowacji w przedsiębiorstwach, wiedzę na temat doświadczeń przedsiębiorstw w tym zakresie oraz ich ocenę dostępności i wykorzystania instrumentów finansowania innowacji. W drugim etapie, zakończonym w listopadzie 2012 roku, przeprowadzono pogłębione wywiady indywidualne z przedstawicielami wybranych podmiotów gospodarczych (N = 30 przedsiębiorstw) oraz instytucji otoczenia biznesu. Próba została dobrana celowo, a szczególną uwagę zwrócono na te podmioty, które wskazywały w pierwszym etapie badań na problemy z wdrażaniem innowacji, porażki w tym

¹ Artykuł przygotowany na podstawie badań realizowanych w ramach projektu badawczego Ministerstwa Nauki i Szkolnictwa Wyższego NN 113 303038.

zakresie i utrudnienia w pozyskaniu finansowania dla innowacji. Prezentacji wniosków płynących z przeprowadzonych z przedsiębiorcami wywiadów poświęcono niniejszy artykuł².

1. Innowacyjność a ryzyko

Wielkość ryzyka jest problemem percepcji, może tkwić zarówno w samych cechach sytuacyjnych, jak i indywidualnych podmiotu. Społeczna percepcja ryzyka nie wliczała aspektów zwiększających zagrożenie takich jak rozwój motoryzacji, przemysłu chemicznego, elektroniki atomowych. Na ocenę wielkości ryzyka wpływa dobrowolność wyboru. Akceptujemy poziom ryzyka zbliżony do dotychczas wykonywanych działań.

Czynnikiem istotnie wpływającym na ocenę ryzyka jest możliwość osobistego wpływu na przebieg działania, zabezpieczenie się przed negatywnymi skutkami zdarzenia oraz możliwość odwrócenia negatywnych skutków. Brak kontroli i nieodwracalność szkód powoduje znaczną awersję do ryzyka. Można zauważyć tendencję ignorowania niebezpieczeństwa w sytuacji odroczenia w czasie negatywnych konsekwencji. Na percepcję ryzyka wpływa także chroniczność zdarzeń, mniejsze wrażenie robią częste wypadki komunikacyjne w przeciwieństwie do katastroficznego charakteru niebezpieczeństw. Ryzyko tych drugich, niemal znikome w porównaniu do ryzyka wypadku, wydaje się większe, bo pozostawia większe wrażenie. Ocena ryzyka jest bardziej realna w wypadku uczestnictwa w zdarzeniu, informacje zasłyszane o nowych nieznanach niebezpieczeństwach powodują znacznie większy strach. Względna częstość negatywnych następstw oraz możliwość kontrolowania są związane z oceną prawdopodobieństwa, natomiast bezpośredniość oraz duża skala następstw wyrażają się w ocenie skutków działania³.

Słonność do ryzyka jest indywidualną cechą każdego człowieka, która pokazuje w jakim stopniu jesteśmy gotowi ponieść ryzyko, by osiągnąć potencjalnie wyższą stopę zwrotu z inwestycji. Istnieją jednak obiektywne czynniki, które predestynują do podejmowania ryzyka. Są to między innymi wiek (wyższą słonność do ryzyka wykazują osoby młodsze, wraz z wiekiem rośnie natomiast niechęć do ryzyka) czy płeć. Wyniki badań wykazują pozytywny związek słonności do ryzyka z męską płcią biologiczną, wymiarem męskości płci psychologicznej oraz aktywnością i wytrzymałością, a także negatywny – z wymiarem kobiecości płci psychologicznej i reaktywnością emocjonalną. Mniejsza słonność kobiet do ryzyka jest często wyjaśniana stereotypowością ról związanych z płcią. Stereotyp kobiety wyraża się emocjonalnością, delikatnością, czułością, zdolnością do poświęceń, natomiast stereotyp męski cechuje niezależność, aktywność, łatwość podejmowania

² Artykuł nawiązuje do wyników M. Kicia, *Aspekty behawioralne aktywności proinnowacyjnej w sektorze MSP województwa lubelskiego*, w: *Strategie zarządzania mikro, małymi i średnimi przedsiębiorstwami*, red. A. Bielawska, D. Zawadzka, Zeszyty Naukowe (696), Ekonomiczne Problemy Usług (81), Uniwersytet Szczeciński 2012, s. 243–252.

³ Por. *Psychologia ekonomiczna*, red. T. Tyszka, Gdańskie Wydawnictwo Psychologiczne, Gdańsk 2004, s. 90–101; T. Tyszka, *Analiza decyzyjna i psychologia decyzji*, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa 1986, s. 191–195.

decyzji, wiara w siebie, nieuleganie naciskom. Odmienne postrzeganie świata przez kobiety powoduje także odmienne postrzeganie ryzyka, przypisywanie wyższej wartości ryzyku zagrożenia niż mężczyźni. Kobiety wyżej niż mężczyźni oceniają ryzykowność wojny nuklearnej, kwaśnych deszczy a nawet technologii przemysłowych. Są bardziej wyczulone na ryzyko w kwestiach społecznych i ochrony środowiska, są także bardziej skłonne do ryzyka w sytuacji, gdy niezbędna jest pomoc lub obrona własnych dzieci⁴. Większa skłonność mężczyzn do ryzyka jest w pewnym stopniu związana z ich większą skłonnością do agresji, przemocy i zachowań groźących sankcjami oraz zachowań niebezpiecznych. Tendencja do ryzykowania lub ostrożności powstaje najpierw pod wpływem czynników biologicznych, a następnie społecznie kształtowanych potrzeb i zachowań. W przypadku mężczyzn podejmowanie ryzyka już w młodym wieku jest odbierane jako sposób realizacji celów, przejaw męskości, imponowanie odwagą. Mężczyźni lubią współzawodnictwo, wyzwania, bezpośrednie konfrontacje, co prowokuje ich do zachowań ryzykownych. Kobiety osiągają swoje cele przy wzajemnym wsparciu, stąd rzadziej muszą podejmować ryzyko w swoich działaniach. Kobiety wykazują w konsekwencji mniejszą skłonność do ryzyka w wykonywanej pracy, w podróży, w sporcie i rekreacji⁵.

Mając na uwadze powyższe uwarunkowania, nie powinien dziwić relatywnie niski odsetek kobiet wśród przedsiębiorców (około 35–37%), co i tak nieco przekracza poziom europejski (około 33%)⁶. Samo prowadzenie działalności gospodarczej nie musi jeszcze oznaczać aktywności proinnowacyjnej, jednak zapewnienie odpowiedniej konkurencyjności w długim okresie takie działania wymusza, co dodatkowo może wprowadzać swoistą barierę i opór przed rozwijaniem i podejmowaniem działalności gospodarczej przez kobiety czy zupełnie inną percepcją ryzyka. Nie ulega bowiem wątpliwości, że działalność innowacyjna jest obszarem, w którym skłonność do podejmowania ryzyka jest konieczna.

Co ciekawe, według wyników badań H. Greave bardziej prawdopodobne jest to, że innowacje pojawiają się w podmiotach przeżywających trudności finansowe niż w tych, które sytuację finansową mają zdrową. Nie oznacza to, że organizacje, które odnoszą sukces są mniej innowacyjne. Wprost przeciwnie, daje się w nich zauważyć zdecydowanie wyższą aktywność w zakresie badań i rozwoju, zdrowe fundamenty operacyjne pozwalają na finansowanie tego typu wydatków, jednak znacznie niższy odsetek takich firm wdraża potem innowacje w produkty rynkowe⁷. Przyczyna tego zjawiska tkwi w odmiennym stosunku do ryzyka w obu przypadkach firm, co daje się wytłumaczyć także jednym z fundamentalnych założeń finansów behawioral-

⁴ R. Studenski, *Ryzyko i ryzykowanie*, Wydawnictwo Uniwersytetu Śląskiego, Katowice 2004, s. 44–45.

⁵ *Ibidem*, s. 103; M. Kicia, *Pleć a tolerancja ryzyka w inwestycjach giełdowych*, w: *Zarządzanie Finansami Firm – Teoria i Praktyka*, red. B. Bernaś, „Prace Naukowe Akademii Ekonomicznej im. O. Langego we Wrocławiu”, nr 1200/2008, s. 272–277.

⁶ <http://www.rowniwrpracy.gov.pl/50/przeciwdzialanie-dyskryminacji/przedsiębiorczosc-kobiet-i-mezczyzn-cz-1.html> (25.10.2012).

⁷ H. Greve, *A Behavioral Theory of R&D Expenditures and Innovations: Evidence from Shipbuilding*, „Academy of Management Journal”, nr 46 (6), s. 685–702.

nych, mianowicie teorią perspektywy Kahnemana i Tversky'ego⁸. Odkryli oni, że uczestnicy procesów decyzyjnych charakteryzują się na ogół większą skłonnością do podejmowania ryzyka w obliczu potencjalnego zagrożenia (strat) oraz awersją wobec ryzyka dla oczekiwanych korzyści (zysków). Sytuacja zagrożenia przedsiębiorstwa wymusza więc niejako w naturalny sposób, leżący w naturze ludzkiej menedżerów, większą aktywność właśnie z powodu samego kontekstu sytuacji i większą determinację, by jej przeciwdziałać. Dobra sytuacja firmy ogranicza zaś skłonność do podejmowania działań ryzykownych związanych z wprowadzaniem nowych innowacyjnych produktów, a tym samym, przy być może wysokiej aktywności inicjowania i projektowania innowacji, brakuje zgody na finalne jej wdrożenie. Paradoksalnie więc, rośnie w tym wypadku ryzyko niepowodzenia działań proinnowacyjnych. Konserwatyzm i inercja, jakie cechować mogą dobrze prosperujące podmioty w mniejszym jednak stopniu narażają firmę na ryzyko zagrożenia funkcjonowania w ogóle.

Z perspektywy systemu gospodarczego pojawianie się więc innowacji jest permanentne, choć być może w zależności od koniunktury, inspirowane przez różne grupy podmiotów – zdesperowanych przedsiębiorców i organizacje w większym stopniu w czasach pogorszenia koniunktury i tych, którzy mają możliwości finansowania ich wdrożenia w okresach rozkwitu. Skala realizowanych przez podmioty gospodarcze innowacji nie pozostaje także bez wpływu na wycenę ich jako aktywów finansowych. N. Garleanu, L. Kogan i S. Panageas badali naturę tego wpływu, koncentrując się na dwóch efektach innowacji. Po pierwsze, innowacje rozszerzając zdolności produkcyjne w gospodarce i prowadząc do powstania zupełnie nowych podmiotów, zwiększają presję konkurencyjną na istniejące tradycyjne firmy i ich pracowników, zmniejszając zyski istniejących podmiotów i deprecjonując kapitał ludzki osób starszych. Tak więc innowacje tworzą nowe ryzyka systemowe, które określili jako „ryzyko wypierania” dla starszych uczestników rynku – zarówno podmiotów jak i ich pracowników (*displacement risk*). Efekt ten tłumaczy różne stopy konsumpcji i wzrostu dochodów dla grup wiekowych i zawodowych w całej populacji. Po drugie, nowe podmioty kreowane przez innowatorów zyskują wyższe premie jako renty od innowacji wkalkulowane w ich wyceny i stopy zwrotu na rynku finansowym (*value premium*), co także przez ten kanał transmisji innowacji oddziałuje na firmy tradycyjnie mniej innowacyjne, utrudniając im konkurencję na rynku finansowym⁹.

Nie bez znaczenia dla skłonności działań proinnowacyjnych oraz ich efektywności jest sam sposób finansowania innowacji. P. Pisano, M. Pironti, B. Bertoldi przeprowadzili badania w tym zakresie, analizując projekty i efekty ich wdrożenia dla tych podmiotów, które pozyskały finansowanie od aniołów biznesu oraz takich, które finansowały innowacje z innych źródeł. Stosując autorski model, zmierzili poziom skłonności do innowacyjności w każdej z badanych firm na podstawie danych zawartych w biznes planach zaplanowanych przedsięwzięć, a następnie (po

⁸ D. Kahneman, A. Tversky, *Prospect Theory: An Analysis of Decision Under Risk*, *Econometrica*, t. 47, March 1979, s. 263–291.

⁹ N. Garleanu, L. Kogan i S. Panageas: *The Demographics of Innovation and Asset Returns*, University of Chicago Booth School of Business and NBER, http://faculty.chicago-booth.edu/stavros.panageas/research/OLG_riv_current.pdf (30.12.2012).

3 latach) zweryfikowali rezultaty, sprawdzając czy firmy o większej według modelu skłonności do innowacji były faktycznie bardziej aktywne w kreowaniu rzeczywistych innowacji oraz czy istnieje zależność pomiędzy źródłem pochodzenia kapitału (aniołowie biznesu vs. pozostali) a skłonnością do innowacyjności. Wyniki dowiodły, że podmioty innowacyjne, które finansowane były przez aniołów biznesu rzeczywiście charakteryzują się istotnie wyższym poziomem innowacyjności w średnim okresie¹⁰. Wskazuje to jednocześnie na możliwe ograniczenia w poziomie innowacyjności zwłaszcza w tych regionach, gdzie poziom akumulacji i możliwości wykorzystania tego typu kapitału zaangażowanego jest niski bądź też świadomość biorców kapitału o możliwości, jak również skłonności do jego wykorzystania jest relatywnie niska. Tego typu bariera dotyczyć może między innymi województwa lubelskiego.

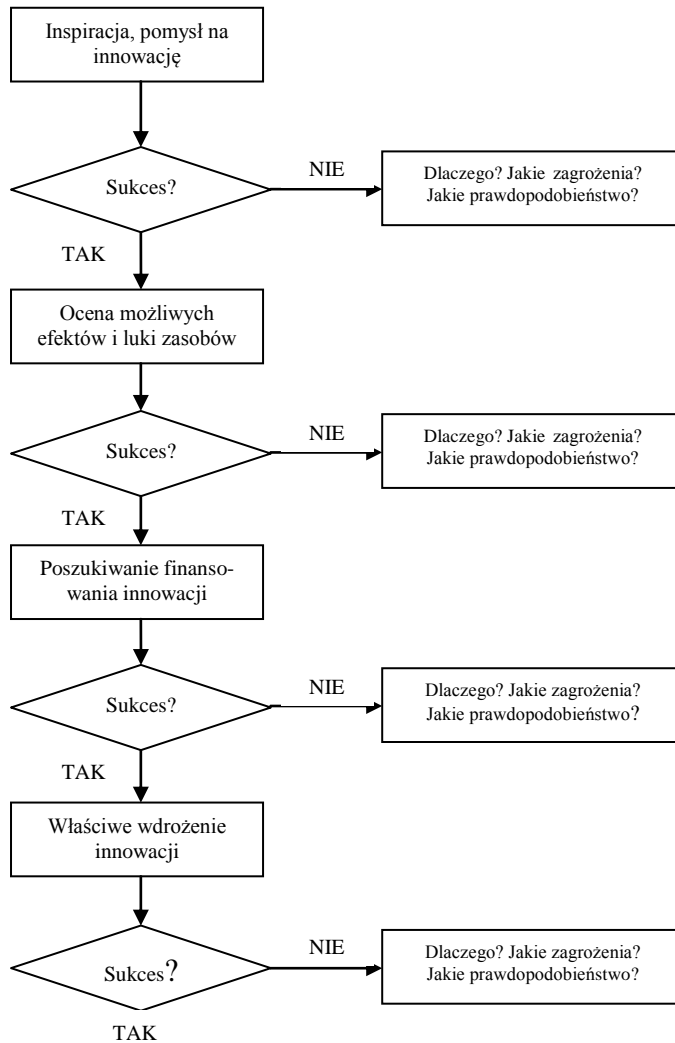
2. Działania innowacyjne jako proces

Zazwyczaj kiedy mówimy o innowacji mamy na myśli finalne jej efekty, które są na poziomie organizacji lub systemu gospodarczego zauważalne przez innowacyjne rozwiązania, produkty czy usługi. Osiągnięcie tego finalnego etapu działań proinnowacyjnych poprzedzone jest całym szeregiem powiązanych aktywności, które zagrożone są z różnych powodów ryzykiem niepowodzenia i przerwania całego procesu. Z punktu widzenia przedmiotu realizowanego zadania badawczego w projekcie, zespół badawczy skupił się na kwestiach barier związanych z finansowaniem projektów innowacyjnych w województwie lubelskim. Badania literatury, ale także badania ankietowe przeprowadzone wśród podmiotów gospodarczych oraz instytucji otoczenia biznesu, wspierających działalność przedsiębiorstw w działaniach proinnowacyjnych doprowadziły do stworzenia na potrzeby analizy ryzyka związanego z działalnością innowacyjną prostego procesowego modelu innowacji, który z percepcyjnego punktu widzenia pozwolił, zwłaszcza przedsiębiorcom, odnieść się do kwestii zagrożeń, jakie z ich doświadczenia pojawiły się i mogą się pojawiać na każdym z etapów kreowania innowacji.

Na użytek przeprowadzanych badań przyjęto, że proces innowacji składa się z czterech sekwencyjnie następujących po sobie etapów: 1) inicjowania innowacji; 2) analizy i opracowania rozwiązań innowacyjnych; 3) pozyskania finansowania dla rozwiązań innowacyjnych; 4) właściwego ich wdrożenia. Założono, że każdy z tych etapów może zakończyć się ostatecznie przejściem do kolejnego etapu lub przerwaniem całego procesu. W każdym z etapów podmiot zarządzający procesem musi bowiem uwzględnić spójność celów i potrzeb jakie każdy etap wymaga oraz możliwości zasobowych (materialnych i niematerialnych) koniecznych do jego osiągnięcia. Negatywna weryfikacja kończyć się będzie przerwaniem, modyfikacją lub odłożeniem w czasie dalszego kreowania innowacji. Istotą badania było poszukiwanie odpowiedzi na pytanie, jakie czynniki niosą ryzyko porażki działań proinnowacyjnych na każdym etapie oraz czy możliwe jest oszacowanie prawdopodobieństwa ich

¹⁰ P. Pisano, M. Pironti, B. Bertoldi, *Business Angel and Risk Capital: The Impact of Innovation*, „Journal of US-China Public Administration”, August 2010, t. 7, nr 8 (58), s. 58–72.

wystąpienia lub relacji pomiędzy poziomem ryzyka niepowodzenia dla poszczególnych etapów. Procesowe ujęcie kreowania innowacji przedstawiono na rysunku 1.



Rysunek 1. Innowacja jako proces

Źródło: opracowanie własne.

W pierwszym etapie podmiot inicjuje proces kreowania innowacji przez inspirację wewnętrzną lub zewnętrzną. Może ona pochodzić od samej organizacji, pomysłów właścicieli, menedżerów, pracowników operacyjnych, doradców, ale także interesariuszy zewnętrznych, m.in. dostawców i odbiorców, konkurencji, kapi-

tałodawców, nauki i innych. Ten etap procesu wydaje się relatywnie tani, o ile poszukiwanie inicjowania innowacji nie zostało świadomie zlecone innym podmiotom (np. znalezienie innowacyjnego rozwiązania produkcji). Chodzi tu jednak w większym stopniu o uświadomienie sobie możliwości i potrzeby wdrożenia rozwiązań innowacyjnych w przedsiębiorstwie. Na tym etapie mogą pojawić się zwłaszcza behawioralne ograniczenia, które nie dopuszczają do kontynuowania kreowania innowacji.

Wstępna – formalna lub nieformalna – akceptacja rodzącego się pomysłu oznacza przejście do etapu analizy potrzeb i możliwości związanych z jej dalszym rozwojem. Tutaj dochodzi do konfrontacji spodziewanych korzyści innowacji oraz zasobów, jakimi dysponuje kreujący rozwiązanie podmiot, aby doprowadzić do jej wdrożenia, tutaj powinna także nastąpić identyfikacja ryzyka związanego z innowacją oraz mniej lub bardziej formalne opracowanie dokumentacji pomysłu. Na tym także etapie ustalana jest luka zasobów materialnych i niematerialnych, jakie muszą zostać zaangażowane w dalszą realizację projektu.

Perspektywy (korzyści), jakie niesie za sobą wdrożenie projektu w kontekście ryzyka z nim związanego może lub nie skierować go do kolejnej fazy, związanej z poszukiwaniem i uruchamianiem źródeł finansowania innowacji. Uzgodnienie warunków finansowania wewnętrznego lub zewnętrznego pozwala często dodatkowo zweryfikować planowane rozwiązania i nadać kształt akceptowalny dla wszystkich stron finansujących. Wtedy dopiero możliwe jest przejście do zasadniczego wdrożenia zaplanowanych rozwiązań. Zanim jednak do tego dojdzie, na każdym z powyższych etapów mogą pojawić się zagrożenia, których identyfikacja była przedmiotem badań wśród podmiotów gospodarczych województwa lubelskiego.

3. Ryzyko niepowodzenia działań innowacyjnych – wyniki wywiadów bezpośrednich z przedsiębiorcami województwa lubelskiego

Badania przeprowadzone przez zespół badawczy w ramach projektu, podzielono na dwa zasadnicze etapy. W pierwszym etapie, który odbył się w 2011 roku na próbie $N = 395$ podmiotów z siedzibą w województwie lubelskim, uzyskano informacje dotyczące zaangażowania w kreowanie i wdrażanie innowacji w przedsiębiorstwach, wiedzę na temat doświadczeń przedsiębiorstw w tym zakresie oraz ich ocenę dostępności i wykorzystania instrumentów finansowania innowacji. W drugim etapie, zakończonym w listopadzie 2012 roku, przeprowadzono pogłębione wywiady indywidualne z przedstawicielami wybranych podmiotów gospodarczych ($N = 30$ przedsiębiorstw) oraz instytucji otoczenia biznesu. Próba została dobrana celowo, a szczególną uwagę zwrócono na te podmioty, które wskazywały w pierwszym etapie badań na problemy z wdrażaniem innowacji, porażki w tym zakresie i utrudnienia w pozyskaniu finansowania dla innowacji.

W wywiadach bezpośrednich przedsiębiorstwa wskazywały między innymi, jakie czynniki mogą stać się przyczyną niepowodzenia na każdym etapie opisanego wcześniej procesu kreowania innowacji oraz jak oceniają prawdopodobieństwo porażki na każdym z etapów. Zagregowane i uogólnione odpowiedzi zawarto w tabeli 1.

Tabela 1

Przyczyny niepowodzeń w kreowaniu innowacji oraz prawdopodobieństwo ich wystąpienia na podstawie badań przedsiębiorstw województwa lubelskiego

Etap	Przyczyny niepowodzenia według grup*	Prawdopodobieństwo niepowodzenia
Inicjowanie	<ul style="list-style-type: none"> - jakość i realność rozwiązania (7) - sytuacja rynkowa, specyfika branży, wielkość przedsiębiorstwa (4) - opór kierownictwa, niechęć do innowacji, odwaga inicjatora (3) - brak kapitału lub inne finansowe (3) - trudno wskazać, ogólne czynniki (3) - brak odpowiedzi (10) 	24,0 17,1**
Analiza i opracowanie	<ul style="list-style-type: none"> - wiedza, kompetencje zespołu i jakość analizy, brak informacji lub błędna ocena sytuacji rynkowej (16) - wysokość kosztów analiz (3) - zmienność przepisów prawnych i nieznamość prawa (2) - ogólne czynniki (1) - brak odpowiedzi (8) 	28,7 14,6**
Poszukiwanie finansowania	<ul style="list-style-type: none"> - zbyt wysokie koszty finansowe (9) - niski poziom kapitału własnego, niski i zmienny dochód (7) - bariery formalne, brak możliwości ustanowienia zabezpieczeń (6) - trudności z pozyskaniem, brak wsparcia ze strony państwa, ulg (3) - wiarygodność instytucji finansowych (2) - brak wiedzy (1) - brak odpowiedzi (2) 	43,7 13,0**
Wdrożenie właściwe	<ul style="list-style-type: none"> - kompetencje pracowników, błędy we wdrażaniu (5) - koszty finansowania, dodatkowe koszty, koszty szkoleń (5) - opór pracowników (3) - ogólne przyczyny (3) - zmienność rynku (2) - nie powinno być zagrożeń (2) - brak odpowiedzi (10) 	23,4 15,6**

* Liczba wskazań.

** Odchylenia standardowe wskazań prawdopodobieństwa.

Źródło: opracowanie własne na podstawie wyników wywiadów bezpośrednich.

Etap inicjowania innowacji zdaniem badanych przedsiębiorstw, w średnio 76%, kończy się sukcesem i przejściem do kolejnej fazy kreowania. Spośród wskazywanych przyczyn niepowodzeń, największe znaczenie ma ocena samej jakości i realności proponowanego rozwiązania (23% wskazań). Czynniki wyznaczające pozycję przedsiębiorstwa na rynku odpowiadają za około 13% niepowodzeń, zaś czynniki behawioralne związane z oporem wobec innowacji, za jedną na dziesięć odrzuconych na tym etapie innowacji. Podobny odsetek dotyczy barier kapitałowych już na etapie inicjowania innowacji.

Głębsza analiza możliwego wdrożenia innowacji zwiększa także ryzyko jej odrzucenia w stosunku do poprzedniego etapu. Jakość tej analizy, rozumiana przez przedsiębiorstwa jako brak odpowiedniej wiedzy, kompetencji pracowników, brak dostępu do aktualnych informacji rynkowych lub błędna jej ocena są najważniejszymi czynnikami ryzyka na tym etapie, odpowiedzialnymi za ponad 53% przerwania procesu na tym etapie. Z jednej strony ogranicza to ryzyko wdrożenia rozwiązań źle skonstruowanych, z drugiej jednak może oznaczać, że całkiem dobre i realne rozwiązania mogą natrafić na barierę w sporządzeniu wiarygodnej i obiektywnej analizy możliwości ich realnego wdrożenia. Wysokie koszty analiz zewnętrznych odrzucają tu kolejne 10% pomysłów.

W ocenie ryzyka niepowodzenia działań proinnowacyjnych, na etapie poszukiwania finansowania, przedsiębiorcy są najbardziej krytyczni i najbardziej zgodni ze sobą (najniższe odchylenie standardowe ocen). Prawie 44% pomysłów nie przechodzi ich zdaniem tego etapu, głównie z powodu zbyt wysokich kosztów finansowania zewnętrznego (30% wskazań), na które nakłada się zbyt niski poziom możliwego własnego zaangażowania kapitałowego (23%) oraz problemy i błędy formalne (20%).

Wreszcie etap właściwego wdrażania, który zdaniem przedsiębiorców pozytywnie przechodzi ponad 75% pomysłów, jest relatywnie najmniej ryzykowny z ich punktu widzenia. Największe ryzyko pojawia się w sferze miękkiej (braku przygotowania i oporu pracowników, konieczności ich szkolenia, ryzyka organizacyjnego i dodatkowych nieprzewidzianych wcześniej kosztów). Łącznie przyczyny te odpowiadają za ponad 43% niepowodzeń we wdrażaniu innowacji w przedsiębiorstwach.

Podsumowanie

Biorąc pod uwagę prawdopodobieństwa finalnego przerwania procesu kreowania innowacji na każdym etapie i traktując jako dopełnienie możliwość ich kontynuacji, zdaniem ankietowanych przedsiębiorców istnieje jedynie 23,4% szans na doprowadzenie do wdrożenia innowacji, które zostają zainicjowane. Można uznać ten wskaźnik za niski, jednak wydaje się, że nawet gdyby na takim poziomie był realizowany w rzeczywistości efekt wdrażanych innowacji, musiałby być zauważalny w gospodarce i przedsiębiorstwach w znacznie większym stopniu.

O ile wskaźnik powodzenia aktywności proinnowacyjnej może być uznany za subiektywny, o tyle wskazywane przyczyny niepowodzeń kreowania innowacji dają przesłanki do podjęcia działań, które będą go usprawniać. Mając na uwadze tylko najważniejsze przyczyny niepowodzeń rekomendować można:

1. Na etapie inicjowania i analizy pomysłów innowacyjnych, wsparcie sektora przedsiębiorstw w zakresie przeprowadzania obiektywnych analiz proponowanych rozwiązań, choćby poprzez zacieśnianie współpracy pomiędzy praktyką gospodarczą a uczelniami wyższymi i ośrodkami naukowymi. Ten utylitarny kierunek rozwoju ośrodków akademickich znajduje z jednej strony odbicie w strategii rozwoju nauki i szkolnictwa wyższego, z drugiej jest uzasadniony bardzo niskim jeszcze zainteresowaniem podmiotów gospodarczych współpracą z uczelniami. Dzięki tego typu usługom doradczym luka kompetencyjna, zwłaszcza mikro i małych przedsiębiorstw, byłaby domykana.
2. W szerszym kontekście wyniki badań, prowadzonych w projekcie dotyczącym finansowania innowacji w województwie lubelskim, pokazują, że podmioty korzystają przede wszystkim ze źródeł zwrotnych w postaci kredytów i pożyczek oraz bezzwrotnych w postaci dotacji w ramach dostępnych funduszy europejskich. W pierwszym przypadku, przy braku własnych środków, koszty finansowania są oceniane jako wysokie, w drugim barierą okazuje się strona formalna procesu. Na etapie finansowania innowacji wydaje się, że przedsiębiorcom należy uświadamiać możliwość korzystania z innych niż tradycyjne źródła finansowania innowacji, przede wszystkim kapitału wysokiego ryzyka, który, jak wspomniano w artykule, przynosi także jakościowe pozytywne zmiany w przyjmujących go podmiotach.
3. Na etapie wdrożenia należy zwrócić uwagę na poprzedzające go zapewnienie odpowiednich kluczowych kompetencji pracownikom zaangażowanym w kreowanie innowacji i kalkulować koszty tego aspektu, jako konieczny dodatkowy koszt całego procesu kreowania innowacji.

EVALUATION OF FAILURE RISK IN INNOVATIVE ACTIVITIES OF LUBLIN REGION SMALL AND MIDDLE ENTERPRISES

Summary

This paper presents the results of research on the process of implementation and funding of innovation in the SME sector in Lublin province. Interviewed companies described factors causing failure at any stage of the process of innovation and assessed probability of failure at each stage. In their view, the greatest risk of failure appears at the stage of seeking funding for innovation (almost 44%), relatively lower at the stage of initiation (24%), analysis (28.7%) and the implementation (23.4%). The most important factors of innovation failures at each stage were identified.

Translated by Mariusz Kicia