

Robert Stanisławski

Analiza uwarunkowań i ocena realizacji polityki innowacyjnej (instrumentów wsparcia) wobec MSP w świetle badań własnych

Ekonomiczne Problemy Usług nr 70, 291-363

2011

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.

ROBERT STANISŁAWSKI

Politechnika Łódzka

**9. ANALIZA UWARUNKOWAŃ I OCENA REALIZACJI
POLITYKI INNOWACYJNEJ (INSTRUMENTÓW WSPARCIA)
WOBEK MSP W ŚWIETLE BADAŃ WŁASNYCH**

9.1. Założenia badawcze

Zwiększenie innowacyjności sektora małych i średnich przedsiębiorstw (MSP) jest jednym z istotnych celów polityki gospodarczej Unii Europejskiej, jak i poszczególnych państw członkowskich. Na cel ten przeznaczają się coraz większe środki publiczne wspierające potencjał innowacyjny przedsiębiorstw, prowadzenie przez nich działalności badawczo-rozwojowej, wdrażanie nowych technologii czy tworzenie innowacyjnych sieci. Zasadniczym celem badawczym projektu jest analiza uwarunkowań i ocena realizacji polityki wspierania innowacyjności sektora małych i średnich firm w Polsce. Jednym z istotnych warunków skuteczności każdej polityki gospodarczej (w tym polityki innowacyjnej), w szczególności w kontekście poprawności zakładanych celów i wykorzystywanych instrumentów, jest znajomość podmiotów, których ta polityka dotyczy, ich cech oraz wewnętrznych i zewnętrznych uwarunkowań wpływających na skuteczność realizowanego wsparcia ze środków publicznych. Wiedza ta jest jednak ograniczona w przypadku polityki rozwoju innowacyjności MSP. Strategia, zasady i instrumenty polityki innowacyjnej skierowanej do sektora MSP wynikają z przyjętych celów gospodarczych i są formułowane głównie na podstawie analizy poziomu innowacyjności oraz potencjału innowacyjnego małych

i średnich firm (głównie pod względem zgromadzonych zasobów). W praktyce skuteczność tej polityki ogranicza niewystarczające zainteresowanie przedsiębiorstw w korzystaniu z pomocy publicznej przeznaczonej na cele innowacyjne.

Wyniki badań przeprowadzonych przez Eurostat w krajach członkowskich Unii Europejskiej w 2009 roku wskazują na niski ogólny poziom wykorzystania wsparcia publicznego do realizacji przez firmy działań innowacyjnych¹. Tylko 22% badanych firm skorzystało ze wsparcia, w tym wśród jednostek szczebla lokalnego – 4%, a szczebla centralnego – 7%². W odniesieniu do pomocy publicznej pochodzącej ze źródeł unijnych polscy przedsiębiorcy zajmują czwartą pozycję (ok. 9,2%) po Niemczech, Włoszech i Francji³. Jednakże daleko Polsce do tych liderów, których poziom absorpcji środków unijnych przez ich przedsiębiorstwa osiąga 25–27%. Względnie niskie zaangażowanie pomocy publicznej uzasadnia postawienie pytań badawczych w następującej formie:

- z czego wynika tak małe wykorzystanie przez przedsiębiorstwa pomocy publicznej na działania innowacyjne;
- jakie uwarunkowania wpływają na poziom, sposób i skuteczność wykorzystania instrumentów polityki innowacyjnej przedsiębiorstw, w szczególności sektora MSP.

Niewątpliwie jednym z najważniejszych czynników, który wpływa na poziom wykorzystania instrumentów wsparcia innowacyjności, a także skuteczność samej polityki, jest stopień dopasowania proponowanych form wsparcia do potrzeb przedsiębiorstw i poprawne określenie docelowej grupy, dla której instrumenty te są dostępne. Jednym z kluczowych pytań jest wyjściowy poziom innowacyjności firm korzystających ze wsparcia. Z obserwacji rynkowych wynika, że z pomocy korzystają chętniej przedsiębiorstwa już mające relatywnie wysoki poziom innowacyjności niż podmioty o mniejszym potencjale wzrostu innowacyjnego. Jeżeli badania potwierdzą większe zainteresowanie rodzajami wsparcia wśród przedsiębiorstw wysoko innowacyjnych, może to sugerować

¹ Eurostat Statistics Database [Inn_cis6_pub], <www.epp.eurostat.ec.europa.eu/portal/page/portal/statistics/search_database>.

² J. Łapiński, *Finansowanie działalności innowacyjnej*, (w:) *Źródła pochodzenia innowacji. Innowacyjność 2010*, (red.) A. Wilmańska, J. Łapiński, PARP, Warszawa 2010.

³ Szerzej na ten temat w rozdziale 5 niniejszej publikacji „Wykorzystanie i wpływ wybranych instrumentów polityki innowacyjnej na rozwój MSP w Polsce. Analiza na podstawie badań wtórnych”.

błędne (lub właściwe) założenia systemu wspierania w ramach realizowanej polityki innowacyjnej.

W formułowaniu celów polityki innowacyjnej i jej instrumentów konieczne jest określenie docelowej grupy beneficjentów różnych form i rodzajów wsparcia. Polityka państwa ma zasadniczo na celu zachęcanie do podejmowania przez przedsiębiorstwa różnych form działań innowacyjnych, w szczególności takich, których poziom realizacji jest w danym kraju niski, a skuteczność w podnoszeniu innowacyjności udowodniona, np. współpracy w działalności B+R czy tworzenie sieci innowacyjnych. Taka polityka może oczywiście przynieść zakładane rezultaty, jeśli będzie realizowana konsekwentnie w długim okresie. Większym zainteresowaniem cieszą się jednak te instrumenty wsparcia, które odpowiadają bieżącym potrzebom i realizowanym działaniom firm. Jeśli w danym kraju jakaś forma działania innowacyjnego nie jest stosowana przez firmy na zadowalającym poziomie, to koncentrowanie środków publicznych na wsparciu tego rodzaju instrumentów może nie przynieść oczekiwanych rezultatów, a środki pozostaną niewykorzystane. Ważne jest więc, aby proponować formy wsparcia dla MSP, uwzględniając ich potrzeby i możliwości, jednocześnie nie zapominając o długookresowych celach polityki. Wyniki badań dowodzą, że podmioty gospodarcze najchętniej korzystają z działań o charakterze „miękkim”, takich jak: szkolenia pracowników czy doradztwo, rzadziej działań związanych z zakupem licencji, wdrożeniami czy prowadzeniem własnej działalności B+R. Do najczęściej wymienianych przyczyn takiego stanu rzeczy należy zaliczyć: wysokie koszty, niedopasowanie oferty do bieżących potrzeb czy też brak odpowiednich partnerów⁴. Należy podkreślić, że w wynikach występowały znaczne różnice pomiędzy firmami w dawnych i nowych państwach członkowskich Unii Europejskiej. Kolejnym istotnym aspektem skuteczności polityki proinnowacyjnej jest dopasowanie form wsparcia do potrzeb różnej wielkości firm, gdyż w sektorze MSP, z definicji zatrudniającym do 250 pracowników, występują przedsiębiorstwa o różnym potencjale innowacyjnym i potrzebach wsparcia. Aby móc odpowiedzieć na wyżej postawione problemy i pytania badawcze, konieczne jest szczegółowe poznanie samych beneficjentów polityki proinnowacyjnej, a także uzyskanie ich opinii na temat wykorzystywanego wsparcia.

⁴ Ibidem.

Niniejsze badania⁵ mają na celu dokonanie analizy wewnętrznych i zewnętrznych uwarunkowań wpływających na korzystanie przez małe i średnie przedsiębiorstwa w Polsce ze wsparcia publicznego na rozwój innowacyjności. Uzyskane wyniki pośrednio pozwolą na ocenę skuteczności realizacji polskiej polityki proinnowacyjnej. Do realizacji głównego celu badawczego zostały określone następujące cele szczegółowe:

- 1) identyfikacja i klasyfikacja rodzajów wsparcia na rzecz zwiększenia innowacyjności MSP w Polsce oraz określenie stopnia ich wykorzystywania, co pozwoli na ocenę, które z dostępnych form wsparcia są w jakim stopniu wykorzystywane przez MSP (badanie strony podaźowej),
- 2) analiza wewnętrznych i zewnętrznych uwarunkowań wpływających na korzystanie z pomocy publicznej przez MSP na działania innowacyjne (badanie strony popytowej), a w tym:
 - charakterystyka i klasyfikacja przedsiębiorstw korzystających z pomocy publicznej pod względem stopnia ich innowacyjności, potencjału innowacyjnego (zasobów), rodzaju działań innowacyjnych, jakie podejmują, oraz rodzaju (form) wsparcia, z których korzystają;
 - identyfikacja czynników wewnętrznych i zewnętrznych wpływających na korzystanie ze wsparcia publicznego na działania innowacyjne przez MSP;
 - identyfikacja czynników wewnętrznych i zewnętrznych powodujących, że małe i średnie firmy nie korzystają ze wsparcia publicznego na działania innowacyjne;
 - analiza potrzeb w zakresie pomocy publicznej na rzecz innowacyjności (poszczególnych form wsparcia) dla określonych grup firm;
 - ocena różnych form wsparcia publicznego na działania innowacyjne przedsiębiorców (rezultaty i znaczenie otrzymanego wsparcia dla działalności firmy);
- 3) cena skuteczności realizacji polityki innowacyjnej na rzecz sektora MSP w Polsce, w kontekście dopasowania jej celów i zasadności wykorzystanych instrumentów. Wnioski z badań pozwolą na identyfikację wewnętrznych i zewnętrznych czynników wpływających na korzy-

⁵ Badania te są kontynuacją badań zaprezentowanych w części dotyczącej innowacyjności polskiego sektora MSP w świetle badań własnych. Przedstawione cele i założenia w tej części dotyczą oferowanego w Polsce wsparcia (poprzednia część obejmowała założenia badawcze związane z innowacyjnością przedsiębiorstw).

stanie przez małe i średnie przedsiębiorstwa ze wsparcia publicznego na rozwój innowacyjności oraz określenie zależności pomiędzy cechami tych firm a adekwatnością proponowanych form wsparcia w stosunku do potrzeb przedsiębiorstw.

Tak określone cele pozwoliły na sformułowanie hipotez badawczych, z których zasadnicza brzmi: **Polska charakteryzuje się niskim poziomem wykorzystania środków publicznych, stąd też mała skuteczność oddziaływania polityki innowacyjnej jest następstwem niskiego poziomu korzystania przez MSP ze środków publicznych przeznaczonych na rzecz wspierania ich rozwoju innowacyjnego.**

Natomiast hipotezy cząstkowe są następujące:

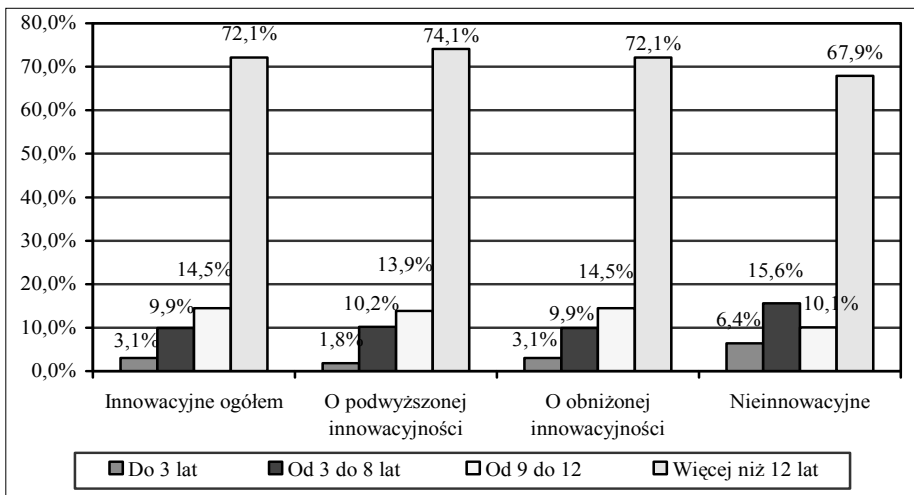
- 1) mała skuteczność polityki innowacyjnej w zakresie korzystania z finansowych instrumentów pomocy publicznej jest uwarunkowana brakiem zainteresowania nią zarówno przedsiębiorstw innowacyjnych, jak i nieinnowacyjnych;
- 2) skuteczność wykorzystania finansowej polityki innowacyjnej jest uwarunkowana adekwatnością instrumentów wspierania innowacyjności do potrzeb przedsiębiorstw;
- 3) skuteczność wykorzystania finansowej polityki innowacyjnej jest uwarunkowana poziomem wiedzy (zdobytych informacji) o istniejących w otoczeniu finansowych instrumentach wsparcia przez firmy innowacyjne i nieinnowacyjne;
- 4) korzystanie z finansowej pomocy publicznej uzależnione jest od poziomu innowacyjnego przedsiębiorstwa;
- 5) znacznie bardziej istotny wpływ na niski poziom (lub brak) ubiegania się o finansową pomoc publiczną mają uwarunkowania wewnętrzne niż zewnętrzne;
- 6) wykorzystanie pomocy publicznej dotyczy tylko wybranych rodzajów wspierania innowacyjności wśród polskich MSP.

Powyższe hipotezy zostały zweryfikowane oddzielnie dla wsparcia finansowego i pozafinansowego realizowanego we współpracy z instytucjami otoczenia biznesu (IOB) w Polsce. Dokonano tego, opierając się na wynikach badań, przeprowadzonych za pomocą analizy danych, jak i wybranych metod statystycznych.

9.2. Ogólna charakterystyka podmiotów objętych badaniem dotyczącym oceny wpływu polityki innowacyjnej na rozwój innowacyjności sektora MSP

W badaniach własnych udział wzięły 263 podmioty z terenu całej Polski o różnym potencjale innowacyjnym oraz takie, które w chwili badania były nieinnowacyjne (109 podmiotów). Porównanie trzech grup przedsiębiorstw (o obniżonej, podwyższonej innowacyjności oraz nieinnowacyjnych) miało na celu zweryfikowanie postawionych powyżej hipotez⁶.

Dokonyjąc charakterystyki badanych podmiotów, należy zwrócić uwagę na czas ich funkcjonowania na rynku. Zdecydowana większość działa powyżej 12 lat (ok. 70% badanych). Najmniej jest przedsiębiorstw relatywnie młodych, tzn. istniejących nie dłużej niż trzy lata (rys. 1).



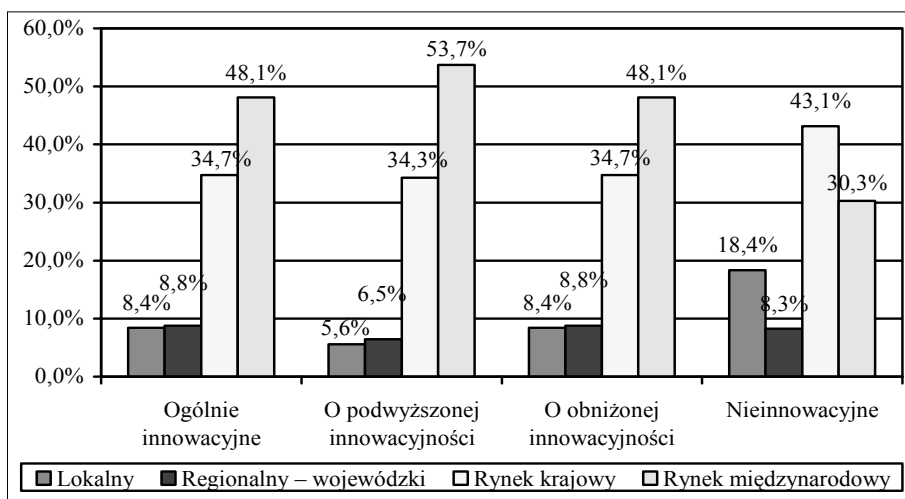
Rys. 1. Czas funkcjonowania przedsiębiorstw na rynku

Źródło: badania własne ($N_i = 263$; $N_n = 109$).

W badaniu zdecydowaną większość stanowiły przedsiębiorstwa starsze, czego konsekwencją było uzyskanie bardziej trafnych i przemyślanych, a tym samym znacznie bardziej wiarygodnych odpowiedzi na zadane pytania. Doświadczenie rynkowe przedsiębiorstw stało się w tym przypadku ważnym

⁶ Założenia metodyczne tego badania określone zostały w rozdziale: „Innowacyjność polskiego sektora MSP w świetle badań własnych” w niniejszej publikacji.

atutem wpływającym na jakość prowadzonych badań i obserwacji. Drugim istotnym elementem charakteryzującym badaną grupę podmiotów sektora MSP był ich zasięg terytorialny. Z uwagi na dłuższy czas ich funkcjonowania zdecydowana większość z nich ma zasięg międzynarodowy (zajmuje się wymianą na skalę międzynarodową) (rys. 2).



Rys. 2. Zasięg terytorialny badanych przedsiębiorstw

Źródło: badania własne ($N_i = 263$; $N_n = 109$).

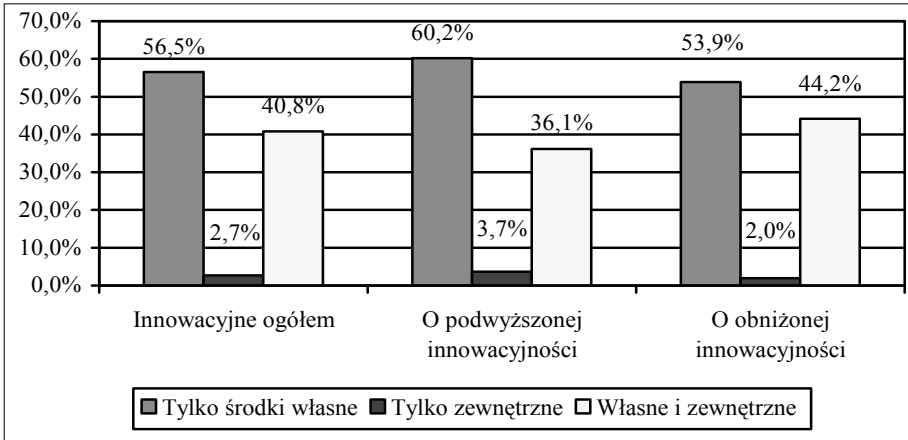
Wyjątkiem są tutaj przedsiębiorstwa nieinnowacyjne, które nie mają charakteru innowacyjnego, nie są w stanie zapewnić sobie przewagi konkurencyjnej na rynkach obcych. Ponadto w tej grupie znacznie więcej jest podmiotów mikro (ok. 50% badanych). Z uwagi na swoją wielkość koncentrują się one głównie na rynku krajowym (ok. 57% mikroprzedsiębiorstw).

9.3. Ocena instrumentów wsparcia MSP o charakterze finansowym

9.3.1. Ocena wykorzystania finansowych instrumentów

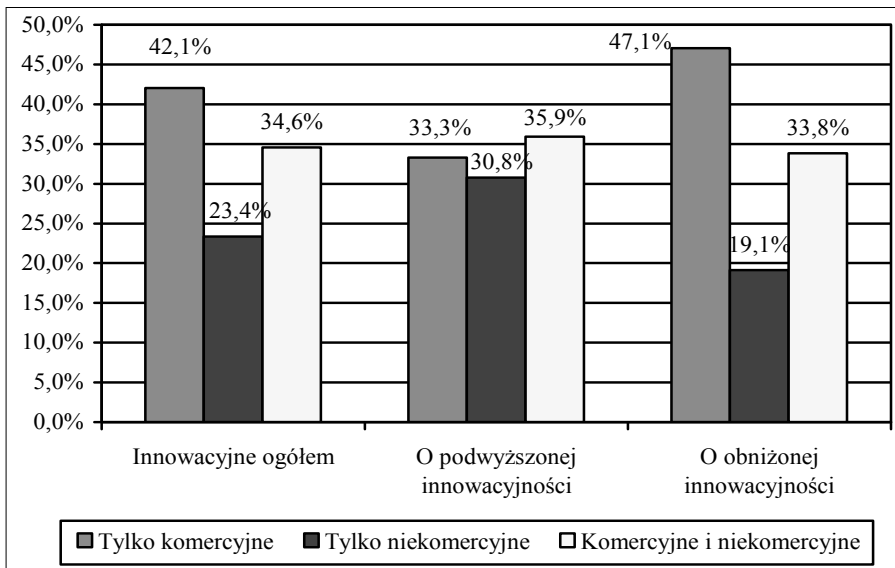
Pierwszym z elementów poddanych badaniu jest analiza źródeł finansowania działalności innowacyjnej w sektorze MSP. Okazuje się, że nadal najważniej-

szym źródłem pozyskiwania środków finansowych wśród grupy innowacyjnych przedsiębiorstw pozostają wkłady własne (rys. 3).



Rys. 3. Podział źródeł finansowania działalności innowacyjnej wśród sektora MSP

Źródło: badania własne ($N_i = 263$; $N_n = 109$).



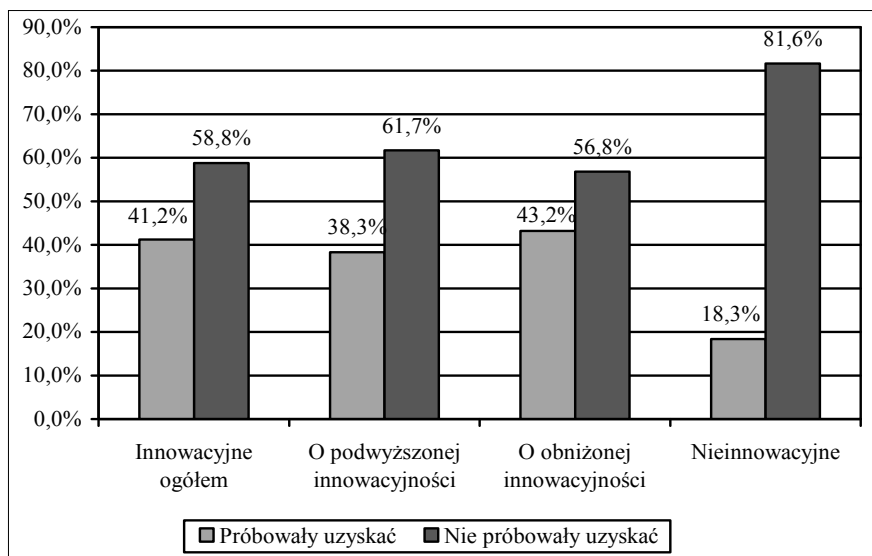
Rys. 4. Podział źródeł finansowania działalności innowacyjnej wśród sektora MSP z punktu widzenia udziałów pomocy publicznej

Źródło: badania własne ($N_i = 263$; $N_n = 109$).

Zdecydowaną większość stanowią tylko środki własne, ok. 60%. Pozostałą część (ok. 40%) stanowią albo tylko źródła zewnętrzne, albo kombinacje źródeł własnych i zewnętrznych. Wśród tych ostatnich pomoc publiczna znajduje się na trzecim miejscu (rys. 4).

Z powyższych danych wynika, że w większym stopniu pomoc publiczna wykorzystywana jest przez podmioty o podwyższonej innowacyjności (30%) niż te, których poziom innowacyjności jest obniżony (19%). Pozwala to na postawienie tezy, w myśl której ze środków publicznych częściej korzystają przedsiębiorstwa o wyższym poziomie innowacyjnym niż niższym (jest to świadoma działalność mająca na celu wspieranie podmiotów wyżej innowacyjnych i należy sądzić, że polityka innowacyjna w najbliższej przyszłości będzie zmierzała w tym kierunku, co ma zapewnić wsparcie głównie tych podmiotów, które wykorzystują środki w sposób jak najbardziej efektywny). Jednakże łatwiejszy dostęp do nieodpłatnych źródeł finansowania podmiotów o obniżonej innowacyjności może z jednej strony zapewnić ich dalszy i szybszy rozwój, a z drugiej mobilizować do podejmowania przez przedsiębiorców większych wysiłków na rzecz skutecznego wdrażania nowości o różnym rodzaju i zakresie. Warto zauważyć, że w porównaniu z danymi wtórnymi⁷ wzrost udziału zaangażowania pomocy publicznej z lat 2006–2008 nastąpił w nieznacznym stopniu, tj. ok. 1,4%. Biorąc jednak pod uwagę krótki okres (pomiędzy badaniami wtórnymi a własnymi), tj. ok. dwa lata, można przyjąć, że jest on dostateczny (choć niewystarczający). Jednym z ważniejszych założeń tego badania jest odpowiedź na pytanie o przyczyny tak względnie niskiego poziomu wykorzystania środków publicznych. Czy są to uwarunkowania wewnętrzne (brak zainteresowania przedsiębiorców ich pozyskiwaniem), czy też zewnętrzne, będące efektem utrudnionego dostępu do nich, czy też może jest to wpływ zarówno jednych, jak i drugich. Miernikiem tych pierwszych uwarunkowań może być skłonność przedsiębiorców do ubiegania się o takie środki, wyrażona liczbą podmiotów, które kiedykolwiek próbowały je pozyskać (rys. 5).

⁷ J. Łapiński, *Finansowanie działalności...*, op. cit.

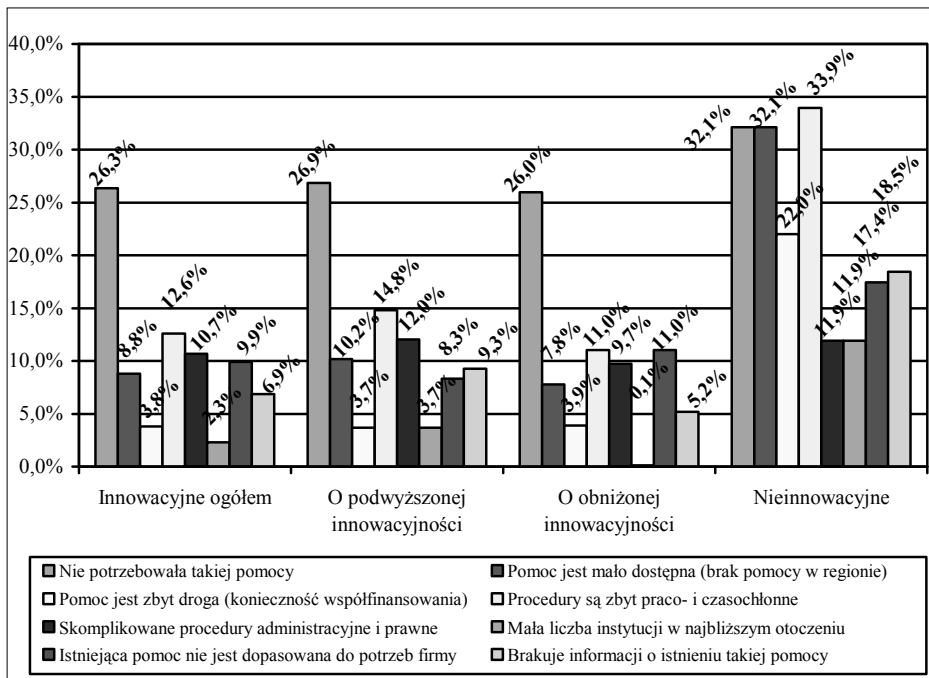


Rys. 5. Udział MSP, które kiedykolwiek próbowały ubiegać się o finansową pomoc publiczną

Źródło: badania własne ($N_i = 199$; $N_n = 96$).

Bardziej skłonne do pozyskiwania środków publicznych są podmioty o obniżonej (43,2%) niż o podwyższonej innowacyjności (38,3%). Biorąc pod uwagę fakt, że te ostatnie w większym stopniu wykorzystywały źródła niekomercyjne (bezzwrotne), może to dowodzić, że są bardziej skuteczne w staraniach o pomoc publiczną. Potwierdza to porównanie danych z rysunków 4 i 5, gdzie w przypadku podwyższonej innowacyjności starających było ok. 38% (otrzymało środki ok. 30%), a w odniesieniu do obniżonej innowacyjności ubiegających się o dofinansowanie było ok. 43% (otrzymało je ok. 19%). Tak znaczna różnica może wynikać z większego doświadczenia tych pierwszych w procesie składania wniosków i późniejszego wykorzystania środków finansowych na rzecz swojego innowacyjnego rozwoju (oznacza to, że w momencie składania wniosku o dofinansowanie są bardziej zdecydowane i mają strategię wykorzystania środków, stąd i większe szanse na ich pozyskanie). Na podstawie powyższych danych można więc stwierdzić, że w tym przypadku, pomimo udowodnionej przewagi uwarunkowań zewnętrznych (trudności w pozyskaniu zewnętrznego finansowania), duże znaczenie mają też (lecz mniej widoczne) uwarunkowania wewnętrzne (brak doświadcze-

nia w pozyskiwaniu i brak ogólnej wizji wykorzystania środków) utrudniające aktywny udział w partycypowaniu w finansowej pomocy publicznej. Relatywnie niski poziom zainteresowania dostępnymi środkami publicznymi wykazują podmioty nieinnowacyjne, co może świadczyć o braku potrzeby ich rozwoju innowacyjnego. Oznacza to, że nie przywiązują znaczenia do innowacyjności i nie traktują jej (strategicznie) jako czynnika mogącego wpływać na poprawę sytuacji na rynku i tym samym zapewniać konkurencyjność ich produktom bądź usługom. Dowodzą tego poniższe dane, wśród których przedsiębiorstwa nieinnowacyjne w największym stopniu wskazały na element braku potrzeby starania się o zewnętrzne wsparcie finansowe (rys. 6).



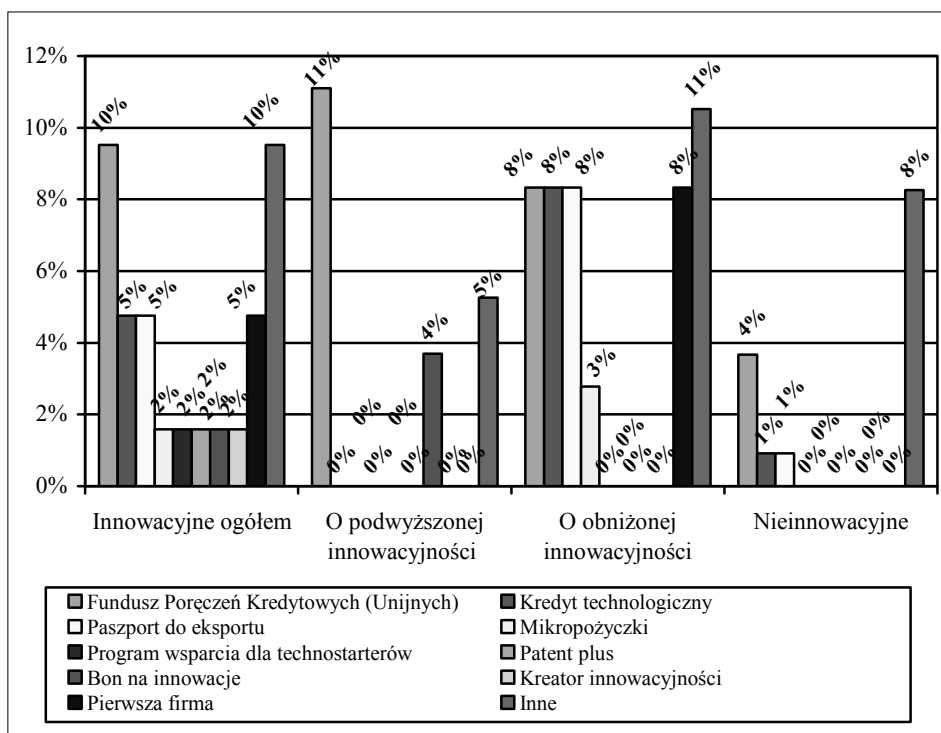
Rys. 6. Przyczyny braku ubiegania się o finansową pomoc publiczną

Źródło: badania własne ($N_i = 199$; $N_n = 96$).

W przypadku podmiotów innowacyjnych wysoki udział odpowiedzi negatywnych świadczy z jednej strony o nadal dość dużym wykorzystywaniu środków własnych przedsiębiorstw, z drugiej zaś o pewnej zdecydowanej niechęci do poniesienia nakładów i pokonania barier w związku z podjęciem działań aplika-

cyjnych. Procedury są zbyt praco- i czasochłonne (12,6%) lub zbyt drogie (8,8%). Są to niewątpliwie uwarunkowania wewnętrzne. W grupie zewnętrznych należy wymienić chociażby: niski poziom dopasowania pomocy do potrzeb przedsiębiorstwa (6,9%) czy brak informacji o istnieniu pomocy publicznej (6,9%).

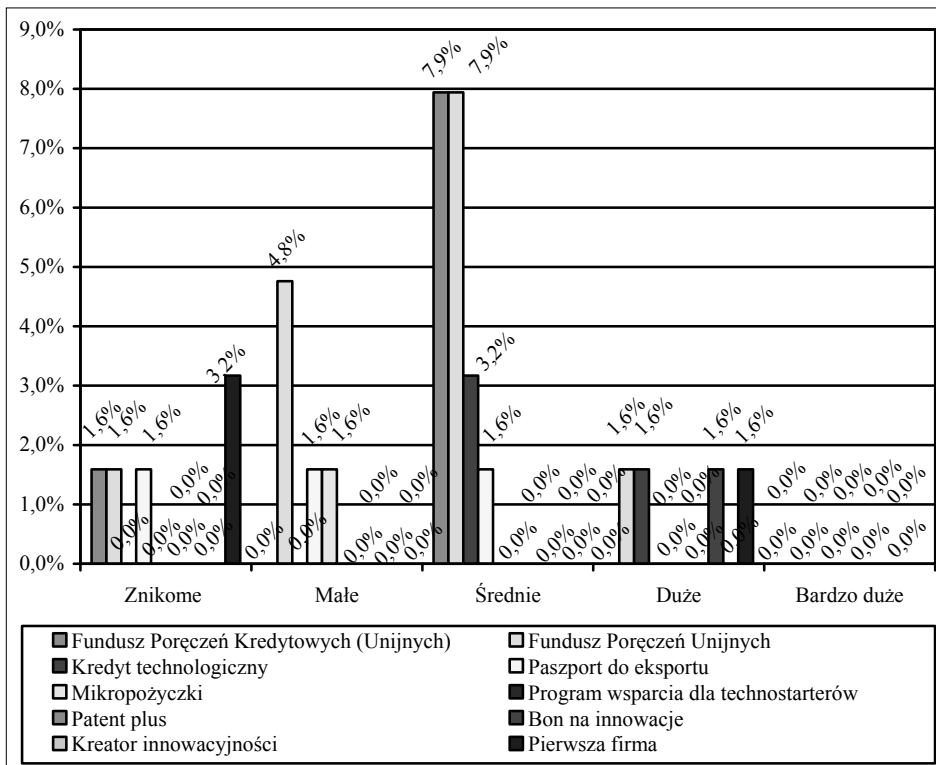
Pomoc publiczna, zgodnie z przyjętą wcześniej klasyfikacją, podzielona została w tym badaniu na dwie zasadnicze grupy. Pierwszą z nich tworzą programy rządowe, w ramach których przedsiębiorstwa mogły uzyskać dofinansowanie (korzystały z niego lub – w przypadku podmiotów nieinnowacyjnych – podjęły próbę pozyskania go na działalność innowacyjną), drugą zaś programy bezpośrednio oferujące wsparcie z funduszy unijnych w ramach poszczególnych programów operacyjnych (PO). W pierwszym etapie analizie poddana zostanie grupa programów rządowych (rys. 7).



Rys. 7. Poziom wykorzystania poszczególnych programów rządowych przez MSP

Źródło: badania własne ($N_i = 64$; $N_n = 13$).

Dane te wskazują, że wykorzystanie poszczególnych programów jest raczej niewielkie w skali całego kraju. Z programów rządowych korzystały tylko nie-liczne podmioty. Średnio w grupie przedsiębiorstw objętych badaniem do udziału w tych programach przyznało się ok. 1–4 podmiotów. Niskie zainteresowanie programami rządowymi wynika z różnych uwarunkowań, zarówno wewnętrznych, jak i zewnętrznych. Pierwsze z nich związane są z dosyć słabą oceną tych programów przez przedsiębiorstwa z punktu widzenia ich wpływu na podnoszenie innowacyjności (rys. 8), drugie ze zbyt małym rozpowszechnieniem informacji o tego typu inicjatywach w środowisku przedsiębiorców (zostanie to omówione w następnym punkcie dotyczącym wiedzy na temat oferowanego wsparcia).



Rys. 8. Ocena znaczenia programów rządowych wśród ogółu innowacyjnych przedsiębiorstw

Źródło: badania własne (N_i = 64).

Część podmiotów sektora MSP korzystających ze wsparcia w ramach pomocy rządowej oceniła, że dostępne programy są średnio użyteczne (dotyczy to: Funduszu Poreczeń Kredytowych, Funduszu Poreczeń Unijnych oraz „Kredytu technologicznego” i „Paszportu do eksportu”). Nieznaczna część, ok. 2%, stwierdziła, że mają one duże znaczenie dla ich rozwoju innowacyjnego. Żaden nie zadeklarował bardzo dużego wpływu na swój poziom innowacyjny. Można więc stwierdzić, że ocena przydatności tych programów wypadła słabo (a nawet bardzo słabo) i zdecydowanie odbiega od wyników otrzymanych w badaniu rządowym, przedstawionych w poprzedniej części tego opracowania⁸. Niewątpliwie jedną z przyczyn takiej oceny jest zbyt krótki okres funkcjonowania większości tych programów.

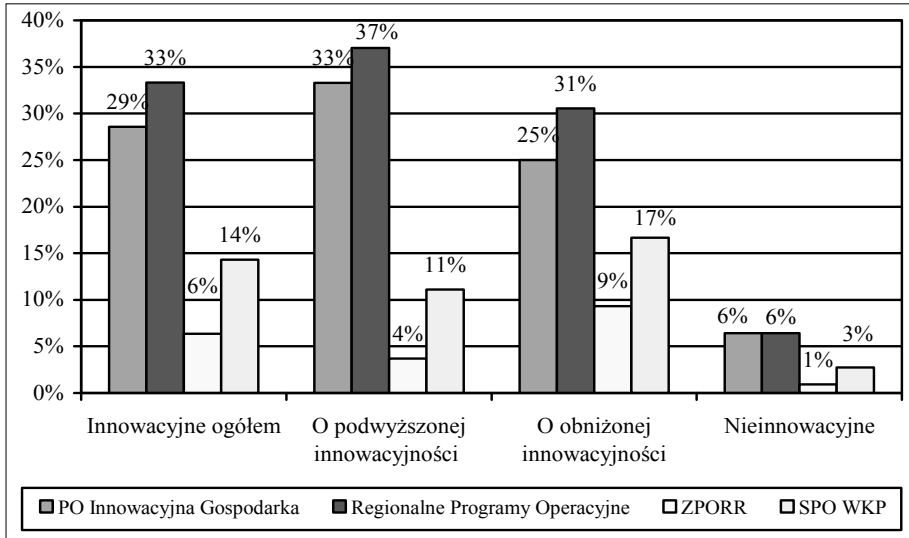
Innymi formami pomocy rządowej, z których przedsiębiorstwa mogły korzystać, są pozaprogramowe instrumenty będące konsekwencją realizowanej polityki innowacyjnej państwa, takie jak: odliczenia od dochodu, preferencyjne podatki itd. Ich wykorzystanie również nie jest zbyt popularne wśród badanych podmiotów sektora MSP. Ok. 13% badanych podmiotów wykorzystało jedną z dostępnych form, z czego 20% skorzystało z odliczeń od dochodu, 11% z preferencyjnych podatków (w ramach SSE), ok. 3% z niższych opłat czynszowych oferowanych np. w ramach inkubatorów przedsiębiorczości. Do pozostałych najczęściej wymienianych wskazań można zaliczyć wszelkiego rodzaju ulgi (niekoniecznie związane z rozwojem innowacyjnym), takie jak: ulga na ZUS czy wynikająca z zatrudnienia osób niepełnosprawnych. Większość ulg podatkowych dla podmiotów wdrażających nowe rozwiązania jest zagwarantowana przez funkcjonującą od 2008 roku ustawę o niektórych formach wspierania działalności innowacyjnej⁹. Stąd też mały udział wykorzystania tak powszechnie dostępnych form dowodzi nikłego popytu na te instrumenty polityki innowacyjnej państwa. Konieczna jest nadal więc praca u podstaw mająca na celu zachęcanie i informowanie o ich użyteczności w zakresie podnoszenia innowacyjności, a tym samym konkurencyjności sektora MSP na rynku.

Drugą grupą wsparcia finansowego, z którego MSP mogły korzystać, są fundusze unijne. Zainteresowanie nimi jest zdecydowanie większe (realizowa-

⁸ Szerzej na ten temat w rozdziale „Wykorzystanie i wpływ wybranych instrumentów polityki innowacyjnej na rozwój MSP w Polsce. Analiza na podstawie badań wtórnych” w niniejszej publikacji.

⁹ Ustawa z 30 maja 2008 roku o niektórych formach wspierania działalności innowacyjnej, DzU 2008 nr 116, poz. 730.

nymi bezpośrednio w ramach poszczególnych programów operacyjnych) niż programami rządowymi (rys. 9).

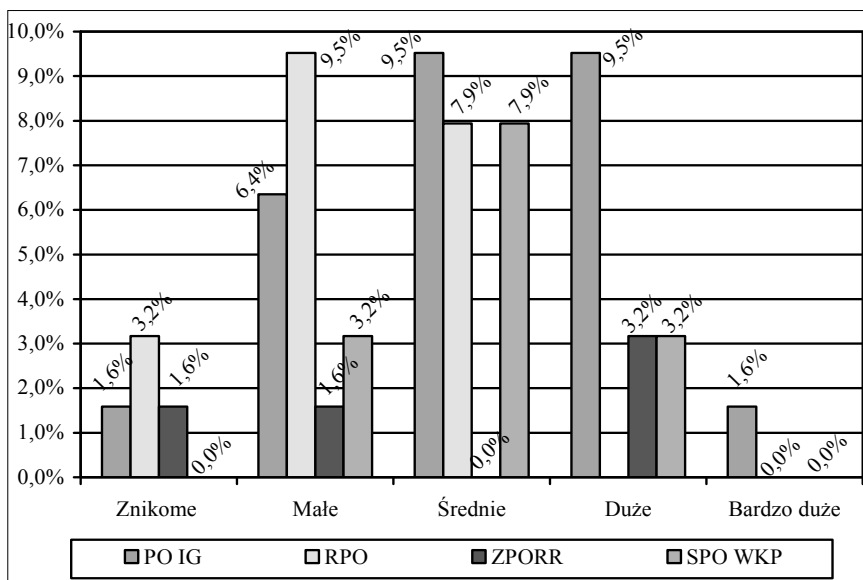


Rys. 9. Poziom wykorzystania poszczególnych programów unijnych przez MSP

Źródło: badania własne ($N_i = 199$; $N_n = 13$).

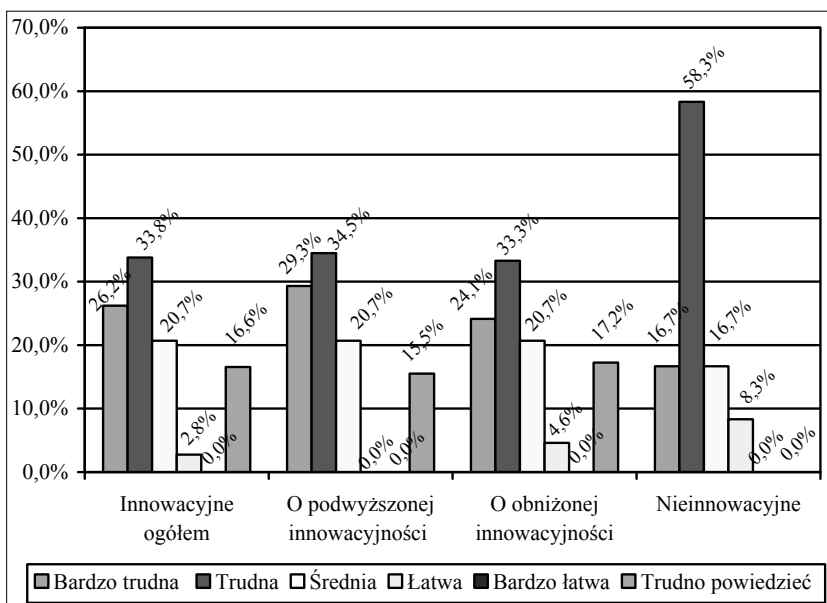
Wśród podmiotów innowacyjnych największe znaczenie miały takie programy, jak: PO IG oraz programy regionalne. W ocenie respondentów to właśnie one mają największy wpływ na kształtowanie poziomu innowacyjności przedsiębiorstw. Nie bez znaczenia jest również SPO WKP, który został oceniony średnio, na drugim miejscu *ex aequo* z RPO (rys. 10).

Z powyższych danych wynika, że w poprzednim okresie obowiązywania programów (do 2006 roku) w większym stopniu beneficjentami środków unijnych były przedsiębiorstwa o niższym poziomie innowacyjności. Obecnie tendencja ta zmieniła się na korzyść przedsiębiorstw o wyższym poziomie innowacyjności. Jak wcześniej zaznaczono, przyczyn należy upatrywać w większym doświadczeniu tych ostatnich i przekonaniu, że warto ubiegać się o środki (bo widoczne są konkretne efekty), pomimo utrudnionego do nich dostępu (rys. 11). W odniesieniu do podmiotów nieinnowacyjnych należy stwierdzić, że ich zainteresowanie środkami unijnymi na rzecz innowacyjności jest niewielkie, co może sugerować ich ograniczoną chęć zmiany statusu na innowacyjne.



Rys. 10. Ocena znaczenia programów unijnych wśród grupy ogółu innowacyjnych przedsiębiorstw

Źródło: badania własne ($N_i = 199$).

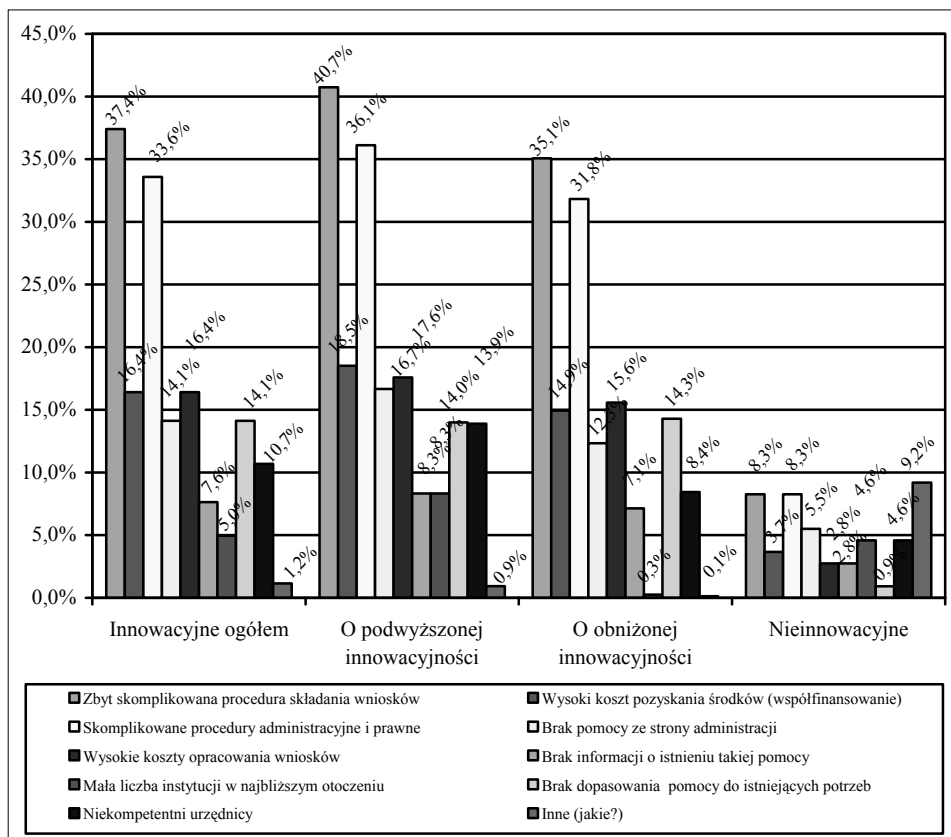


Rys. 11. Dostępność poszczególnych programów unijnych dla MSP

Źródło: badania własne ($N_i = 199$; $N_n = 13$).

Porównując dwie grupy przedsiębiorstw innowacyjnych, można zauważyć, że zdecydowana większość (63,8%) wysoko innowacyjnych twierdzi, iż fundusze są trudno lub bardzo trudno dostępne. W przypadku podmiotów o niższym poziomie innowacyjności uważa tak mniej niż 60% (57,8%). Jest to niewątpliwie efekt znacznie częściej podejmowanych wysiłków na rzecz pozyskania środków i stąd też lepsza znajomość trudności z tym związanych.

Wśród tych ostatnich wymienia się wiele barier uniemożliwiających wykorzystywanie poszczególnych instrumentów finansowego wsparcia w ramach polityki innowacyjnej. Najczęściej są to skomplikowane procedury składania wniosków i zbyt zbiurokratyzowany system administracyjny (rys. 12).



Rys. 12. Najczęściej wymieniane bariery w uzyskaniu pomocy publicznej przez MSP

Źródło: badania własne ($N_i = 263$; $N_n = 109$).

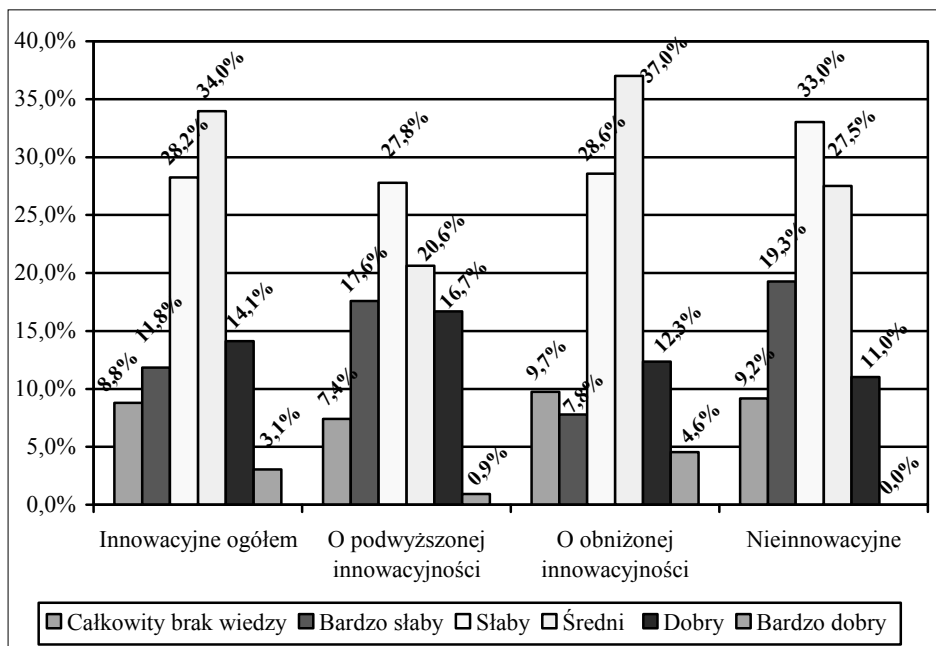
Powyższe dane wskazują, że w otoczeniu istnieje wiele uwarunkowań egzogenicznych utrudniających korzystanie z pomocy publicznej, najczęściej już na etapie składania wniosków. Przedsiębiorcy skarżą się m.in. na wysokie koszty, brak pomocy ze strony urzędników czy też, ich zdaniem, słaby poziom dopasowania pomocy do istniejących potrzeb (znaczenie tego ostatniego jest mniejsze niż poprzednich). Pierwszy etap jest dla podmiotów najtrudniejszy (szczególnie tych, które po raz pierwszy starają się o wsparcie). Zbyt restrykcyjne warunki działają zniechęcająco i demotywowująco (jak pokazują niniejsze badania) na przedsiębiorców ubiegających się o wsparcie.

3.2. Ocena znajomości dostępnych instrumentów wsparcia o charakterze finansowym

Wiedza na temat dostępnych instrumentów wsparcia w ramach polityki innowacyjnej jest niezwykle ważnym czynnikiem wpływającym na rozwój innowacyjny sektora MSP. Jej poziom jest uzależniony od informacji dostępnych w otoczeniu oraz od chęci jej pozyskania przez funkcjonujące na rynku podmioty. Niestety, jak pokazują badania, sytuacja w omawianym sektorze pod tym względem nie jest najlepsza, gdyż tylko 34% przedsiębiorstw innowacyjnych ocenia swój poziom wiedzy jako średni i 17,2% jako dobry lub bardzo dobry (rys. 13).

Z drugiej strony ogólny poziom wiedzy podmiotów z grupy o podwyższonej innowacyjności jest słabszy niż z grupy o obniżonej innowacyjności. Nawiązując do powyższych wyników dotyczących podejmowania prób pozyskiwania wiedzy, należy powiedzieć, że pomimo mniejszej efektywności w pozyskiwaniu środków na działalność innowacyjną, to właśnie ta grupa podmiotów znacznie częściej starała się o pomoc finansową ze źródeł zewnętrznych o charakterze bezzwrotnym. Jej większe zainteresowanie dostępnymi możliwościami wsparcia przełożyło się niewątpliwie na większą wiedzę o dostępnych programach i ich rodzajach. Należy jednak zwrócić uwagę, że w przypadku przedsiębiorstw mniej innowacyjnych większy jest odsetek tych, które nie mają wiedzy w ogóle. Może to być efekt mniejszego zainteresowania podnoszeniem swojej innowacyjności. Oznacza to prawdopodobnie, że 9,2% nie zdobyło wiedzy, gdyż nie interesuje się poprawą innowacyjności (nie uważa jej za główny czynnik służący poprawie konkurencyjności na rynku), a tym samym nie stara się o żadne środki zewnętrzne. Rozwijając tę tezę w odniesieniu do podmiotów nieinnowacyjnych,

należy stwierdzić, że znaczna ich część nie dąży do zmiany statusu na innowacyjne, gdyż w ponad 50% oceniają swój poziom wiedzy jako słaby lub bardzo słaby, równocześnie ani razu nie określając go jako bardzo dobry w odniesieniu do oferowanej rządowej czy unijnej pomocy publicznej.

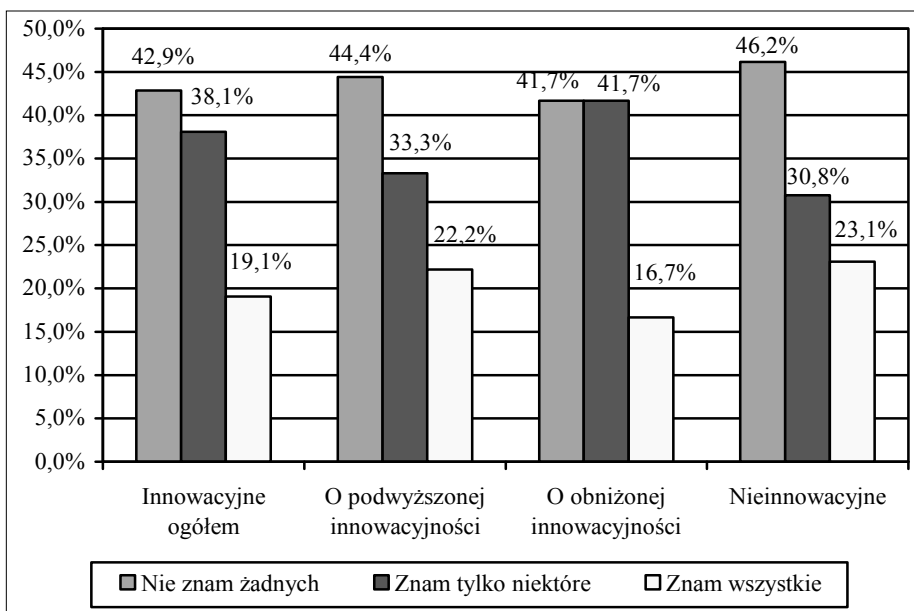


Rys. 13. Ocena poziomu wiedzy w zakresie oferowanego rządowego/unijnego wsparcia
Źródło: badania własne ($N_i = 262$; $N_n = 109$).

Dokonując rozgraniczenia na dwa rodzaje finansowej pomocy publicznej (rządową i unijną), należy wyraźnie zaznaczyć, że pomoc rządowa jest znacznie mniej znana w otoczeniu i rzadziej wykorzystywana przez przedsiębiorców w wspieraniu rozwoju innowacyjnego. Dowodzą tego dane, w świetle których prawie 43% badanych przedsiębiorstw nie ma żadnych informacji na temat funkcjonujących programów i możliwości skorzystania z nich (w przypadku środków unijnych jest to 11% i mniej). Wniosek w tym przypadku nasuwa się sam, a jest nim niewątpliwie mniejsze nagłośnienie (mniej informacji np. w mediach) programów rządowych i tym samym mniejsze zainteresowanie nimi. Konsekwencją takiego postępowania władz (organów zarządzających) jest mniejsza skala oddziaływania tych programów. Korzystają z nich tylko te przedsiębiorstwa,

które na własną rękę szukają informacji o ich istnieniu i wyraźnie potrzebują ich do własnego rozwoju. Można powiedzieć, że z jednej strony jest to właściwe, z drugiej zaś, że nie pełnią one funkcji szeroko rozumianego motywatora mającego zachęcać do wzrostu podmioty słabiej rozwinięte innowacyjnie.

Poziom znajomości programów rządowych określony jako: „znam tylko niektóre” jest najwyższy w odniesieniu do przedsiębiorstw o niższej innowacyjności. Świadczy to o wybiórczym traktowaniu pomocy rządowej przez badane podmioty. Z jednej strony oznacza to, że tylko część z nich jest zainteresowana pozyskiwaniem środków na innowacyjność, z drugiej zaś, że informacje docierają do nich w sposób szczątkowy, niepełny. Wybiórczy charakter może też oznaczać, że podmioty MSP wykorzystują tylko te programy, o których słyszały w otoczeniu, dobierając je bardziej świadomie do swoich bieżących potrzeb. Relatywnie dosyć wysoki jest poziom wskazań znajomości programów rządowych wśród przedsiębiorstw nieinnowacyjnych. Aż 23% badanych w tej grupie stwierdziło, że zna wszystkie wymienione w badaniu programy, co nie musi oznaczać, że z nich korzystała. 30% przedsiębiorstw twierdzi, że zna tylko niektóre (rys. 14).



Rys. 14. Ocena znajomości (wiedzy) programów rządowych

Źródło: badania własne ($N_i = 63$; $N_n = 109$).

Wiedza o funkcjonowaniu niektórych programów rządowych obejmuje w największym stopniu fundusze poręczeniowe, „Pierwszą firmę”, „Paszport do eksportu” oraz „Kredyt technologiczny”. W pozostałych przypadkach jest ona raczej fragmentaryczna i dotyczy ok. 10% badanych przedsiębiorstw. W najmniejszym stopniu o programach oferowanych przez rząd słyszały przedsiębiorstwa nieinnowacyjne (tab. 1). W większości przypadków ich okres istnienia zamyka się w ramach jednego–dwóch lat, stąd też informacja o istnieniu tych programów w otoczeniu nie jest na tyle powszechna, aby mogła dotrzeć do wszystkich zainteresowanych.

Tabela 1

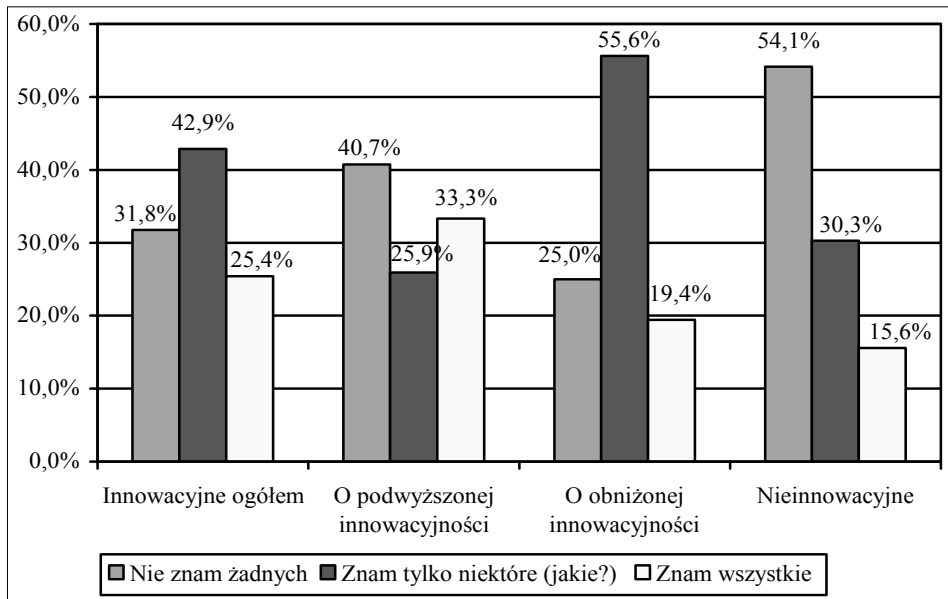
Wiedza respondentów na temat niektórych programów rządowych

Poziom znajomości niektórych programów rządowych	Poziom innowacyjności MSP			
	ogólnie innowacyjne	o podwyższonej innowacyjności	o obniżonej innowacyjności	nieinnowacyjne
Fundusz Poręczeń Kredytowych	12,50%	22,20%	6,67%	3%
Fundusz Poręczeń Unijnych	16,67%	33,30%	6,67%	6%
Kredyt technologiczny	12,50%	0,00%	20,00%	3%
Pierwsza firma	16,67%	22,20%	13,33%	0%
Paszport do eksportu	21,00%	0%	26,67%	0%
Kreator innowacyjności	4,17%	0%	6,67%	0%
Bon na innowacje	8,34%	11,10%	6,67%	0%
Mikropożyczki	4,17%	11,10%	0%	0%

Źródło: badania własne.

Na temat pomocy unijnej należy stwierdzić, że jest ona lepiej znana i rozpoznawana w sektorze MSP. Dotyczy to w szczególności podmiotów innowacyjnych, wśród których bez mała 70% badanych stwierdza, że wie o istnieniu takiej pomocy w otoczeniu. Jedynie 30% przedsiębiorstw twierdzi, że o środkach unijnych nie wie w zasadzie nic. W tym przypadku (podobnie jak w poprzednich) poziom wiedzy podmiotów, które częściej składają wnioski o pomoc, nie jest większy niż tych, które czynią to rzadziej (dotyczy to podmiotów mniej inno-

wacyjnych). Jedynie w grupie przedsiębiorstw nieinnowacyjnych ponad 50% stwierdza, że wie o funduszach unijnych (rys. 15).



Rys. 15. Ocena znajomości (wiedzy) programów unijnych

Źródło: badania własne ($N_i = 63$; $N_n = 109$).

Do grupy najlepiej znanych programów wśród badanych MSP należą dwa: PO IG oraz programy regionalne. Dotyczy to zarówno przedsiębiorstw innowacyjnych, jak i nieinnowacyjnych. Mniejsza wiedza dotyczy tych programów, które funkcjonowały w poprzednim okresie, tj. do 2006 roku (tab. 2).

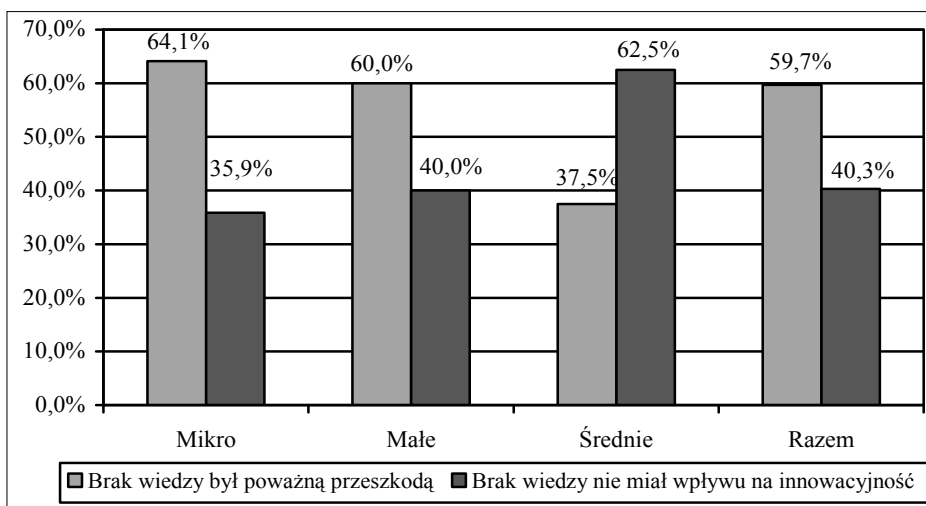
Na pytanie: czy brak wiedzy o pomocy publicznej mógł być poważną przyczyną braku wdrożeń innowacyjnych? w przedsiębiorstwach nieinnowacyjnych zdecydowana większość odpowiedziała twierdząco (ok. 60%) (rys. 16).

Tabela 2

Wiedza respondentów na temat niektórych programów unijnych

Poziom znajomości niektórych programów unijnych	Poziom innowacyjności MSP			
	ogólnie innowacyjne	o podwyższonej innowacyjności	o obniżonej innowacyjności	nieinnowacyjne
ZPORR	11,10%	7,14%	10%	9,09%
SPO WKP	11,10%	14,29%	10%	24,24%
PO IG	33,32%	28,58%	35%	27,27%
7 PR	11,10%	14,29%	10%	3,03%
RPO	14,80%	28,58%	15%	24,24%
PO KL	3,70%	7,14%	10%	3,03%

Źródło: badania własne.



Rys. 16. Ocena braku wiedzy przez podmioty nieinnowacyjne w kontekście barier wdrożeń innowacyjnych

Źródło: badania własne ($N_n = 67$).

Jest to więc kolejny element wpływający na poziom wykorzystania dostępnej pomocy publicznej w ramach polityki innowacyjnej państwa. Należy go w większym stopniu zaliczyć do zewnętrznych barier wynikających z dosyć utrudnionego dostępu do informacji o warunkach jej uzyskania przez MSP. Z drugiej zaś strony można stwierdzić, że brak wiedzy może też być efektem słabego zainteresowania potencjalnych beneficjentów taką pomocą, stąd też nie zwracają oni zbyt dużej uwagi na informacje o jej istnieniu. Pomijając fakt względnie niskiego poziomu wiedzy (średnio tak twierdzi ok. 50% badanych), należy zwrócić uwagę na skutki nieupowszechnienia jej w otoczeniu. Po pierwsze, będzie to nadal ograniczało dostęp do zewnętrznego finansowania (niekomercyjnego) grupie tych przedsiębiorców, którzy chcą rozwijać się innowacyjnie, a brakuje im na ten cel środków finansowych. Po drugie, konieczne jest łączenie ze sobą dwóch elementów: pomocy publicznej i rozwoju innowacyjnego MSP; szczególnie w dobie kryzysu. Rozwój innowacyjny wymaga dużych nakładów finansowych, a własne zasoby w postaci dostępnych środków są w wielu przypadkach niewystarczające, co widoczne jest w badaniu dotyczącym barier w rozwoju innowacyjnym. Wśród nich do najczęściej wymienianych należy zaliczyć brak dostępu do zewnętrznego finansowania. Po trzecie, bogatym źródłem finansowania w ramach realizowanej obecnie polityki innowacyjnej państwa są fundusze strukturalne. Ich właściwe wykorzystanie powinno przynieść sektorowi MSP i gospodarce wymierne korzyści, szczególnie biorąc pod uwagę ich wielkość (ponad 85 mld euro). Trudno jest bowiem przewidzieć, czy przyszłość będzie również tak optymistyczna i otrzymamy jako kraj członkowski w następnym okresie funkcjonowania programów środki na podobnym poziomie, pozwalające kontynuować wyrównywanie różnic regionalnych, w tym innowacyjnych, w ramach przyjętej i realizowanej wcześniej strategii lizbońskiej, a obecnie programu „Europa 2020”.

9.3.3. Ocena dopasowania finansowych instrumentów polityki innowacyjnej do potrzeb przedsiębiorców

Dokonując oceny wykorzystania pomocy finansowej, należy odpowiedzieć na pytanie o adekwatność (dopasowanie) instrumentów polityki innowacyjnej do potrzeb przedsiębiorców w badanym sektorze. Ponad połowa (56,9%) odpowiedziała negatywnie na tak postawione pytanie (tab. 3).

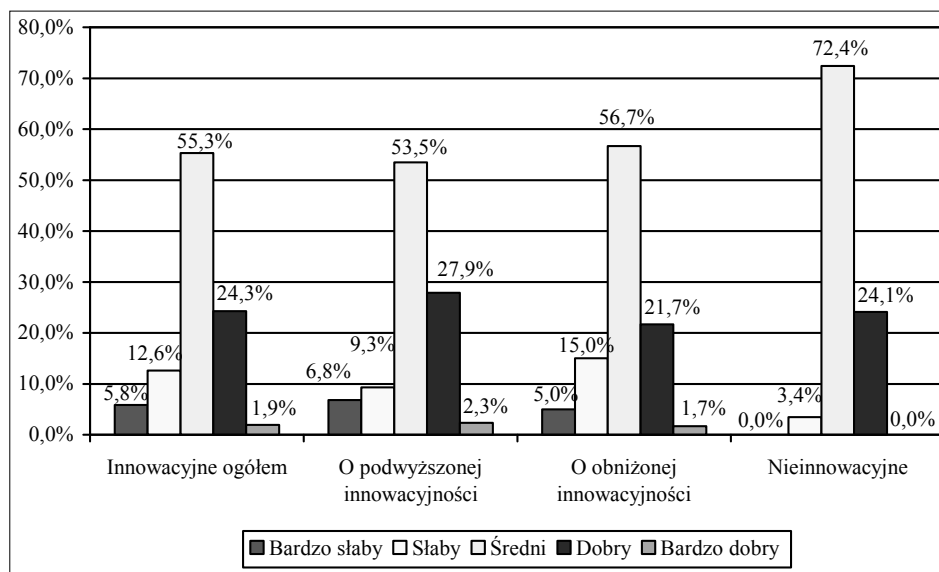
Tabela 3

Poziom dopasowania finansowych instrumentów polityki innowacyjnej do potrzeb przedsiębiorców

Poziom dopasowania do potrzeb	Poziom innowacyjności MSP			
	ogólnie innowacyjne	o podwyższonej innowacyjności	o obniżonej innowacyjności	nieinnowacyjne
Dopasowane do potrzeb	43,10%	43%	43,17%	37,17%
Brak dopasowania do potrzeb	56,9%	57%	56,83%	62,83%

Źródło: badania własne.

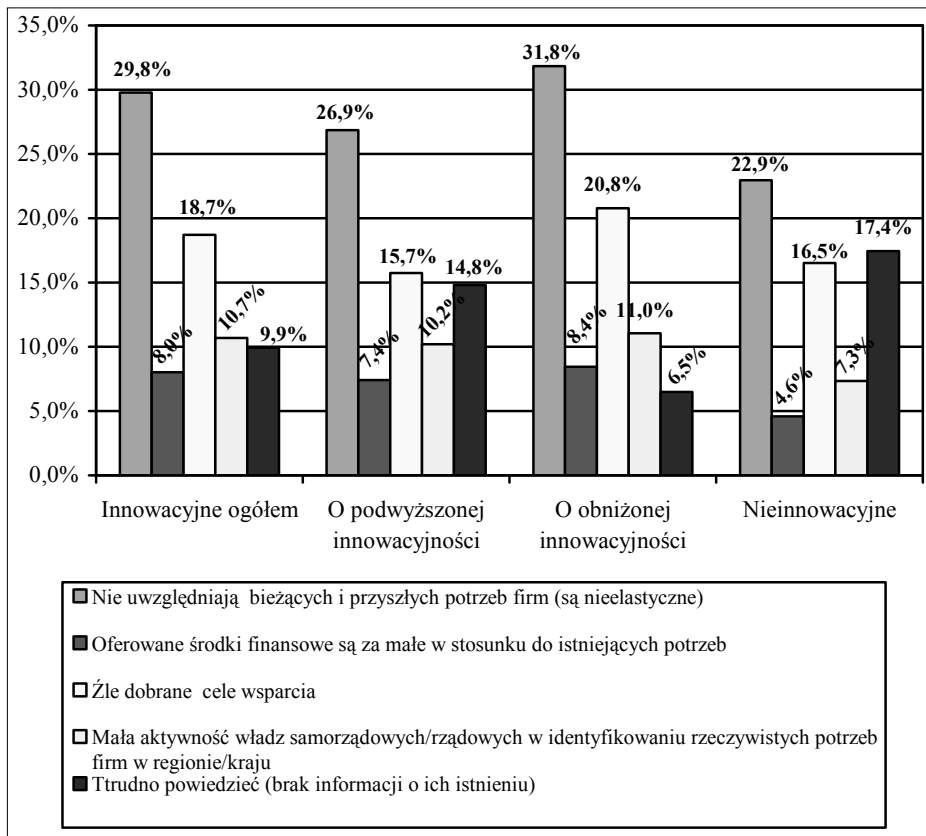
W grupie przedsiębiorstw, które twierdzą, że instrumenty są dopasowane do ich potrzeb (43,1%) dokonano oceny stopnia tego dopasowania. Okazuje się, że w zdecydowanej większości ocena ta jest pozytywna, gdyż ponad 25% badanych potwierdza ich adekwatność, natomiast niespełna 19% ocenia ją słabo (rys. 17).



Rys. 17. Poziom dopasowania pomocy publicznej do potrzeb MSP

Źródło: badania własne ($N_i = 103$; $N_n = 29$).

Warty zauważenia jest fakt, że im wyższy poziom innowacyjności przedsiębiorstw, tym ocena dopasowania jest bardziej pozytywna i mniej jest podmiotów niezadowolonych z efektów wykorzystania tej pomocy. Potwierdzają to wyniki określające przyczyny tego niezadowolenia. Do najpoważniejszych zarzutów należy zaliczyć: brak elastyczności instrumentów (ok. 30%) oraz złe dobranie celów wsparcia (ok. 19% wskazań) (rys. 18).

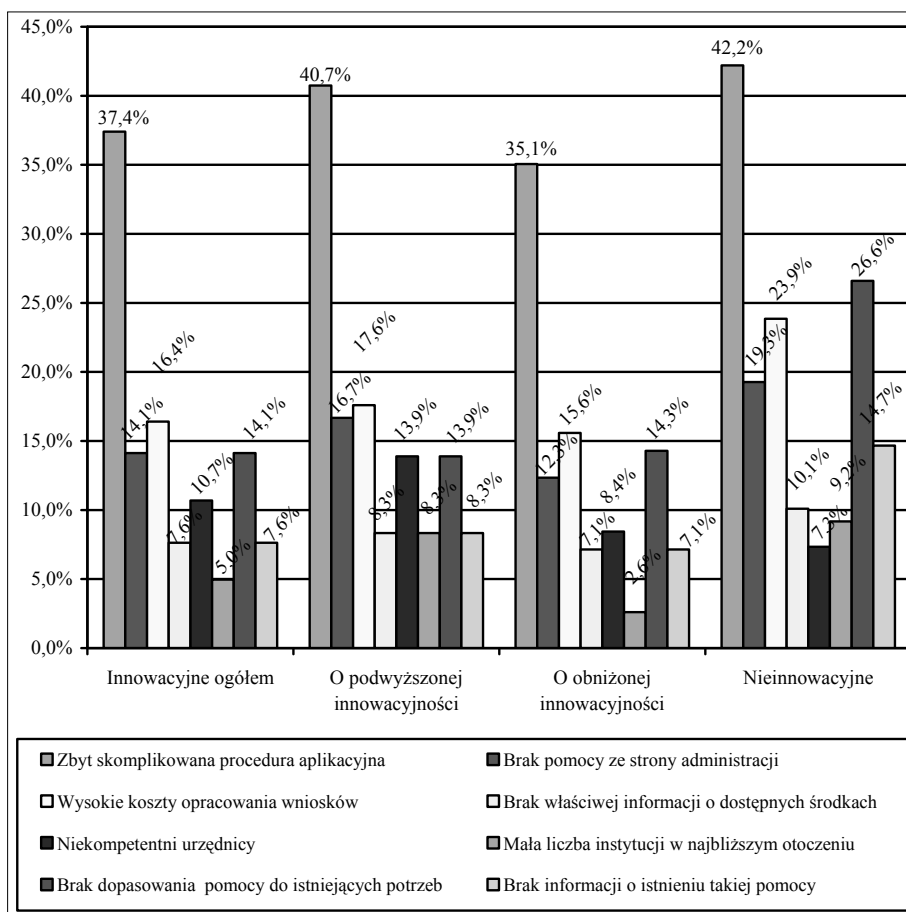


Rys. 18. Przyczyny braku dopasowania instrumentów polityki innowacyjnej do potrzeb MSP

Źródło: badania własne ($N_i = 103$; $N_n = 29$).

Te dwa elementy mogą stanowić poważny problem w dostępie do zewnętrznej pomocy finansowej. Oznaczają one, że w procesie opracowywania założeń udzielania wsparcia popełniono błędy skutkujące słabym dopasowaniem progra-

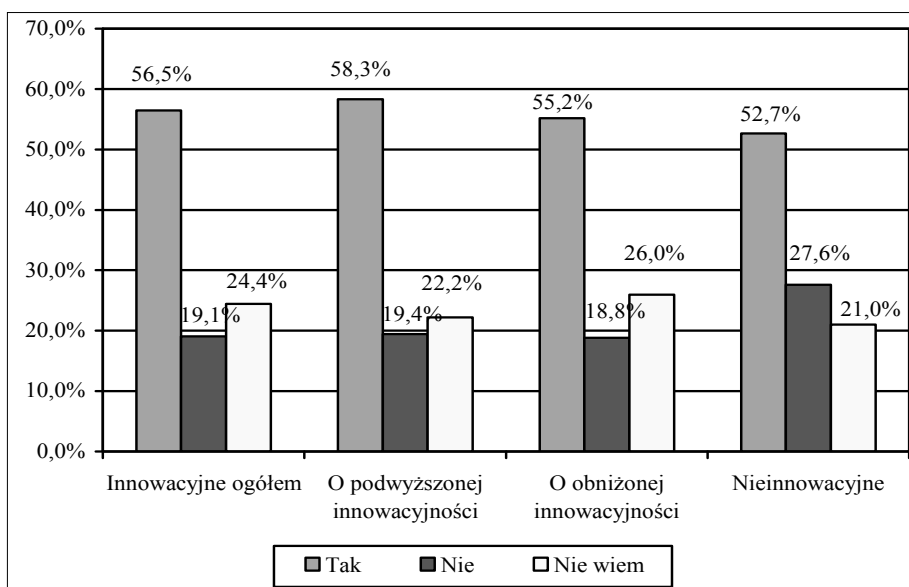
mów (rządowych lub unijnych) do potrzeb przedsiębiorców. Wyszczególnienie tych barier dowodzi, że po kilku latach wdrożeń pomocy publicznej jeszcze nadal pozostaje w tym obszarze dużo do zrobienia. Ponad 50% przedsiębiorców stwierdziło bowiem, że dostępne instrumenty nie są dopasowane do ich potrzeb i nie spełniają ich oczekiwań w stosunku do założonych i realizowanych celów. Może to jest odpowiedź na pytanie o stosunkowo niewielkie zainteresowanie dostępnymi programami pomocy. Taka dosyć negatywna ocena przedsiębiorców dotycząca dostosowania pomocy ich do potrzeb wymusza dokonanie bardziej szczegółowej analizy innych istniejących zewnętrznych uwarunkowań ograniczających absorpcję funduszy w sektorze MSP (rys. 19).



Rys. 19. Przyczyny braku podejmowania prób ubiegania się o finansową pomoc unijną
 Źródło: badania własne ($N_i = 103$; $N_n = 29$).

Niekwestionowanie na pierwszym miejscu znalazł się zarzut dotyczący zbyt skomplikowanych procedur aplikacyjnych. Oznacza to, że przedsiębiorstwa zainteresowane pozyskiwaniem środków muszą włożyć zbyt dużo wysiłku, aby otrzymać zwrot w postaci zachęty do uczestniczenia w dostępnych programach. Dotyczy to w szczególności pomocy unijnej, gdyż w większości funkcjonujących obecnie krajowych instrumentów wsparcia procedury składania wniosków zostały ograniczone do minimum. Skargi przedsiębiorców dotyczą generalnie dwóch aspektów: czasu i kosztów opracowania wniosków. Żaden przedsiębiorca nie jest w stanie poświęcić zbyt dużo czasu na przygotowanie dokumentów, gdyż prowadzenie własnego biznesu pochłania go mnóstwo, a jeżeli jeszcze wyznacza sobie za cel rozwój poprzez nowe wdrożenia, można powiedzieć, że zaczyna mu go brakować. Często przedsiębiorcy skarżą się, że dokumenty są na tyle złożone, że sami nie są oni w stanie ich wypełnić. W większości przypadków zatrudniają wyspecjalizowane jednostki, które robią to w ich imieniu, jednakże nie da się ukryć, że pociąga to za sobą dodatkowe spore koszty (16,4%) bez wyraźnej gwarancji na sukces. Stąd też można stwierdzić, że pretensje przedsiębiorców są w części uzasadnione, szczególnie wówczas, gdy brakuje im fachowej pomocy administracji odpowiedzialnej za wdrożenia poszczególnych programów. Jak się okazuje, w wielu przypadkach rola urzędników jest ograniczona do procesu weryfikacji lub jeszcze częściej, jak podkreślają przedsiębiorcy, brakuje im właściwych kompetencji i wiedzy, co przejawia się nieudzieleniem odpowiedzi na zadawane pytania lub zgłaszane wątpliwości. Najwięcej negatywnych uwag (szczególnie na temat utrudnionego składania wniosków – 42,2%) zgłaszają podmioty nieinnowacyjne, z uwagi na słabe doświadczenie w tym zakresie.

Biorąc pod uwagę powyższe wnioski, należy stwierdzić, że dosyć dużo badanych przedsiębiorstw zamierza w najbliższej przyszłości (trzy lata) ubiegać się o pomoc publiczną z rządowych lub unijnych źródeł. Jest to dosyć optymistyczne, zważywszy na fakt, że na część omawianych uwarunkowań o charakterze negatywnym nie mają oni wpływu. Ten zamiar maleje wraz ze spadkiem poziomu innowacyjności podmiotów. W największym stopniu skłonne do dalszej ekspansji są te przedsiębiorstwa, które charakteryzują się podwyższonym poziomem innowacyjności i na odwrót (rys. 20).

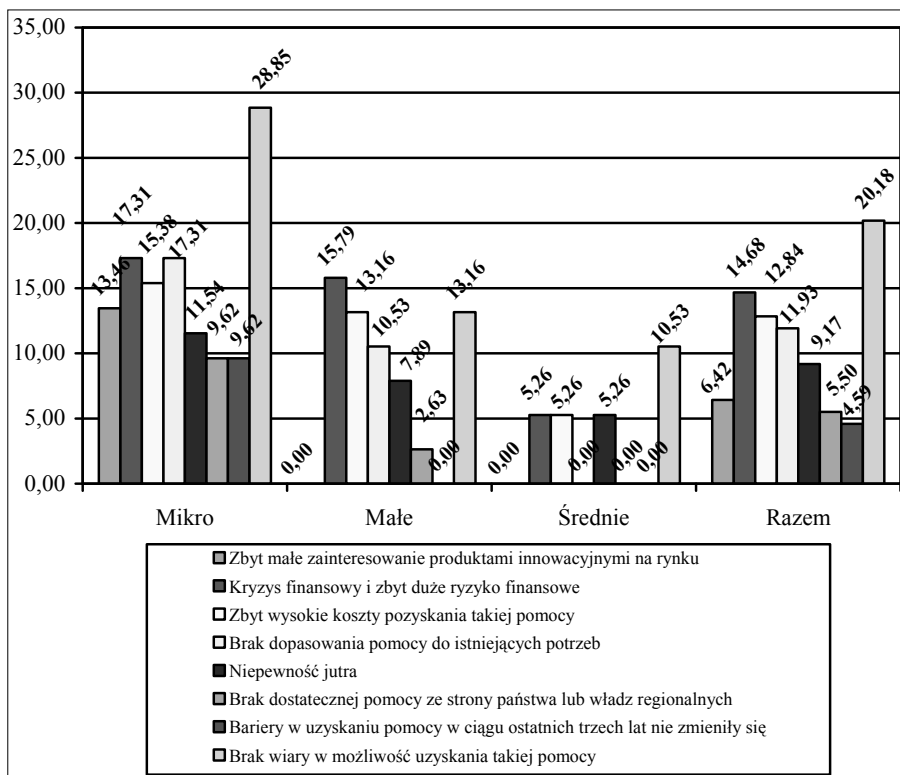


Rys. 20. Plany wykorzystania dostępnych programów (rządowych/unijnych) do poprawy innowacyjności swoich przedsiębiorstw w trakcie następnych trzech lat

Źródło: badania własne ($N_i = 263$; $N_n = 109$).

Jest to prawdopodobnie efekt, jak wcześniej zaznaczono, większego doświadczenia podmiotów innowacyjnych w procesie ubiegania się o środki finansowe. Zastanawiające jest natomiast to, że bez mała jedna trzecia przedsiębiorstw nieinnowacyjnych w sektorze MSP nie zamierza startować w wyścigu o pomoc publiczną przeznaczoną na poprawę innowacyjności. Pytanie, które się nasuwa, brzmi: czy te przedsiębiorstwa wobec tego nie zamierzają zmieniać w najbliższych trzech latach swojego statusu i pozostawać nadal jako uczestnicy rynku pozbawieni możliwości konkurencji za pomocą nowych wdrożeń? Jakie są wobec tego przyczyny podejmowania takich decyzji? Może wpływ na świadome pozbawianie siebie dostępu do dodatkowych źródeł finansowych (w tym podniesienia innowacyjności) mają inne uwarunkowania, o bardziej subiektywnym niż obiektywnym charakterze? Wydaje się, że w znalezieniu odpowiedzi na tak postawione pytania pomóc mogą poniższe dane (rys. 21). Wynika z nich, że główną przyczyną niezainteresowania zewnętrznymi, bezzwrotnymi funduszami pomocowymi jest brak wiary we własne siły, a konkretnie w możliwości pozyskania takiej pomocy (20,18%). Założenie jest tutaj bardzo przejrzyste: po co tracić środki i czas, skoro i tak nie uda się uzyskać wsparcia. Wśród innych

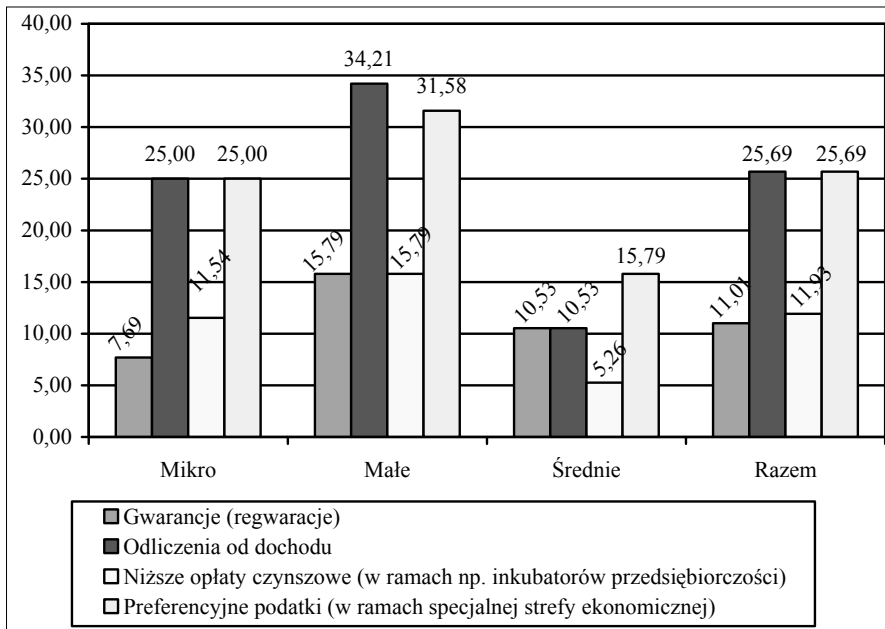
ograniczeń wpływających na negatywny stosunek do istniejących instrumentów finansowego wsparcia można zaliczyć: kryzys finansowy i duże ryzyko (14,68%), wysokie koszty pomocy i brak dopasowania do potrzeb oraz niepewność jutra (9,17%). Jak widać wyraźnie, większość przeszkód w zakresie wdrożeń innowacyjnych z wykorzystaniem środków publicznych wynika z uwarunkowań wewnętrznych, w większości przypadków o subiektywnym charakterze, bo jak inaczej można ocenić decyzję o niestaraniu się o środki publiczne, z góry opartą na przeświadczeniu przegranej. Co więcej, po bliższym przyjrzeniu się temu problemowi, może się okazać, że w większości przypadków pogląd taki utrwalany jest w grupie tych przedsiębiorców, którzy nigdy nie próbowali otrzymać pomocy (nigdy nie składali wniosków o dofinansowanie).



Rys. 21. Przyczyny braku zainteresowania wdrożeniami innowacyjnymi z wykorzystaniem dostępnych programów rządowych/unijnych (dotyczy przedsiębiorstw nieinnowacyjnych)

Źródło: badania własne ($N_n = 71$).

Warto zwrócić jeszcze uwagę na dwie istotne rzeczy. Poziom wskazań odnoszących się do braku zainteresowania produktami innowacyjnymi na rynku jest relatywnie niski (6,4%) w porównaniu z innymi barierami. Świadczy to z jednej strony o dosyć wysokiej świadomości wagi czynnika nowatorskiego w walce o klienta, z drugiej zaś o zmianie specyfiki polskiego rynku (co jest prawdopodobne) zdominowanego do tej pory przez konkurencję cenową. Tendencja ta powinna się zmieniać wraz ze wzrostem zamożności społeczeństwa i nastawienia społecznego. Najtańszy zakup nie zawsze oznacza sukces rynkowy dla konsumenta, liczą się bowiem takie cechy, jak: użyteczność i jakość (bezawaryjność) oraz wynikająca z nich dla klienta satysfakcja. Druga kwestia, na którą należy zwrócić uwagę, to malejąca skłonność do poszukiwania niekorzystnych uwarunkowań wraz ze wzrostem wielkości przedsiębiorstw (rys. 21). W najmniejszym stopniu skarżą się podmioty średnie (wymieniając w zasadzie tylko wysokie koszty oraz kryzys finansowy). Najwięcej przeszkód widzą mikro- i małe przedsiębiorstwa, co może być efektem ich dużej niepewności rynkowej i ogólnie słabej pozycji ekonomicznej.



Rys. 22. Najczęściej wskazywane formy wsparcia, z których planują skorzystać przedsiębiorstwa w trakcie następných trzech lat (dotyczy przedsiębiorstw nieinnowacyjnych)

Źródło: badania własne ($N_n = 103$).

Oprócz typowych instrumentów polityki innowacyjnej państwa, dostępnych w ramach określonych programów (rządowych lub unijnych), przedsiębiorcy nieinnowacyjni zamierzają korzystać również z innych form pomocy (rys. 22).

Mają oni na uwadze szczególnie te, które wynikają z ustawy z 2008 roku i dotyczą odliczeń o charakterze fiskalnym. Część przedsiębiorców zamierza również skorzystać z możliwości, jakie stwarzają specjalne strefy ekonomiczne oraz inkubatory przedsiębiorczości.

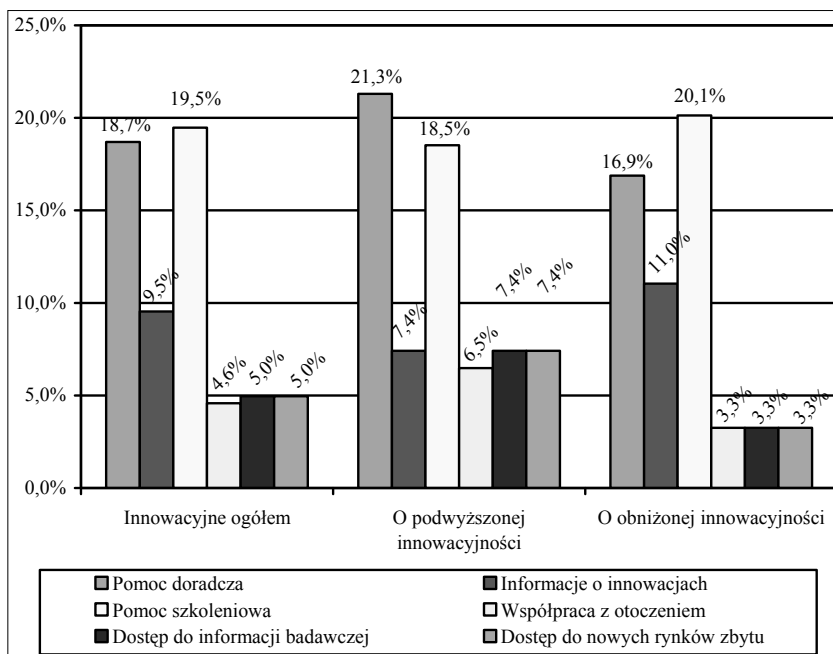
9.4. Ocena pozafinansowych instrumentów polityki innowacyjnej państwa w sektorze MSP

9.4.1. Ocena wykorzystania pozafinansowych instrumentów wsparcia

W grupie instrumentów pozafinansowych można wyróżnić: pomoc doradczą, informacyjną, szkoleniową, pomoc w nawiązaniu kontaktów z otoczeniem, w dostępie do informacji badawczej czy też do nowych rynków zbytu. Z przeprowadzonych badań wynika, że w 67,18% podmioty innowacyjne z takiej pomocy korzystały. Do najczęściej wskazywanych form pomocy należy zaliczyć szkoleniową i doradczą (rys. 23).

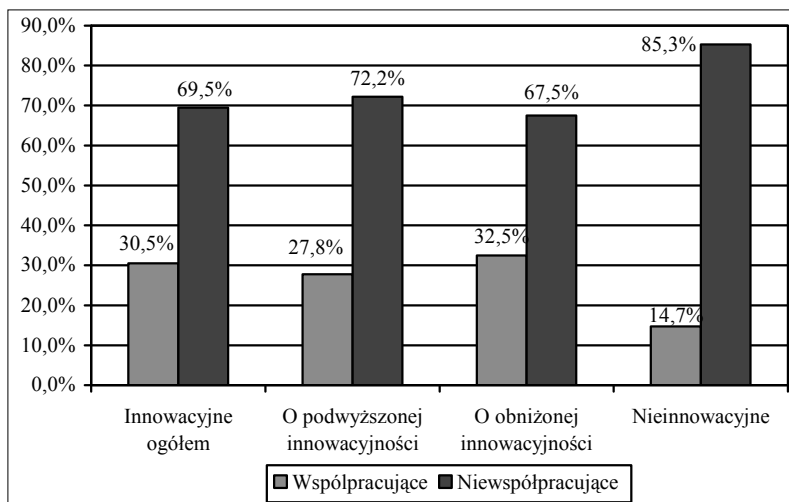
Uzyskanie pomocy o charakterze pozafinansowym jest najczęściej możliwe dzięki współpracy przedsiębiorstw z instytucjami otoczenia biznesu (IOB). Wśród badanych podmiotów średnio tylko 30% nawiązało z nimi współpracę w ostatnich pięciu latach (rys. 24). Wydaje się, że to niewiele, biorąc pod uwagę funkcję, jaką mają te instytucje do spełnienia w najbliższej przyszłości.

Oczywiście, że większa jest liczba przedsiębiorstw innowacyjnych, które współpracowały z otoczeniem, niż nieinnowacyjnych. Te ostatnie z uwagi na swój charakter (brak innowacyjności) nie widziały korzyści z nawiązywania takiej współpracy, chyba że w swoich planach uwzględniały innowacyjność jako czynnik ważny dla ich rozwoju i potrzebowały którejś z wymienionych powyżej form pomocy. Udział tych podmiotów we współpracy z otoczeniem będzie się zmieniał wraz ze wzrostem świadomości co do znaczenia nowych rozwiązań i roli, jaką mogą odegrać instytucje otoczenia biznesu (IOB).



Rys. 23. Najczęściej wskazywane formy wsparcia pozafinansowego

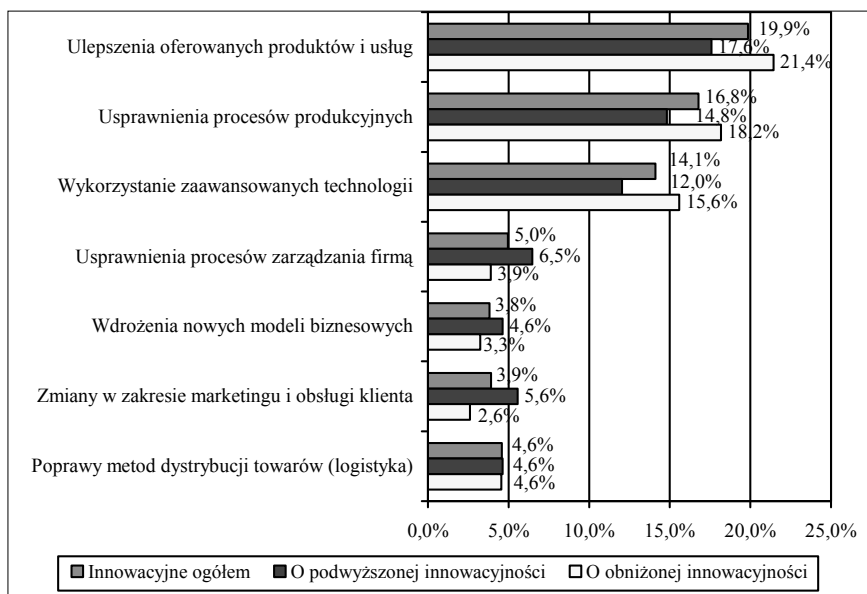
Źródło: badania własne ($N_i = 262$).



Rys. 24. Liczba przedsiębiorców współpracujących z instytucjami otoczenia biznesu w ciągu ostatnich pięciu lat

Źródło: badania własne ($N_i = 262$; $N_n = 109$).

Warto przyjrzeć się zakresowi współpracy przedsiębiorstw innowacyjnych z IOB. W największym stopniu obejmowała ona pomoc mającą na celu wdrożenia produktowe, w mniejszym stopniu procesowe, zarządcze i marketingowe. Jest to zgodne z ogólną tendencją w sektorze MSP, której przejawem są szybkie wdrożenia będące efektem dyfuzji innowacji, a nie własnych osiągnięć i wynalazków generowanych w wyniku własnej działalności B+R. Samo zjawisko dyfuzji jest pozytywne, jednakże bazowanie tylko i wyłącznie na osiągnięciach czerpanych z zewnątrz nie zawsze jest korzystne, gdyż z jednej strony uzależnia przedsiębiorstwa od otoczenia, z drugiej uniemożliwia im osiągnięcie na rynku pozycji prawdziwego lidera, tzn. podmiotu, którego rozwiązania nie są jeszcze przez innych eksponowane i eksplorowane¹⁰. Jako kolejne wymieniane są nowe rozwiązania o charakterze procesowym (technologicznym). W większym stopniu współpraca w zakresie innowacyjnych wdrożeń produktowych i procesowych obejmowała podmioty mniej innowacyjne niż wysoko innowacyjne, co wynika z ich chęci dorównania liderom. W odniesieniu do innych rodzajów innowacji widać odwróconą tendencję – wysoko innowacyjni chcą nadrobić zaległości w takich dziedzinach, jak zarządzanie i marketing (rys. 25).

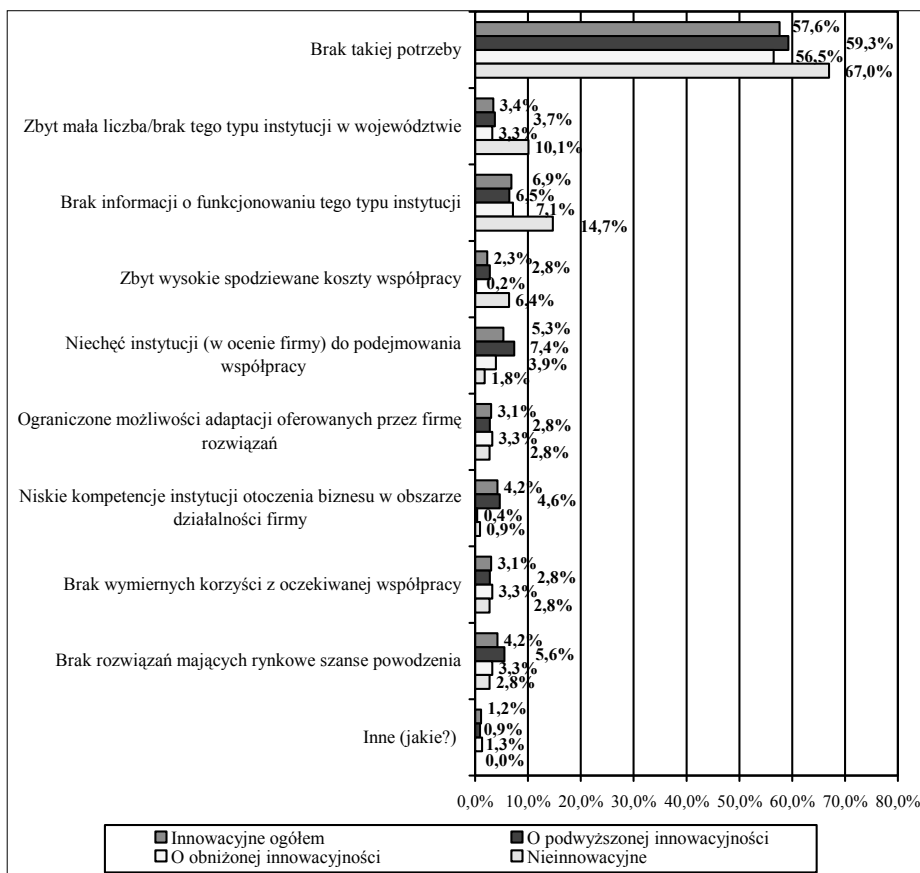


Rys. 25. Zakres współpracy innowacyjnych MSP z instytucjami otoczenia biznesu

Źródło: badania własne ($N_i = 178$).

¹⁰ Szerzej na ten temat: R. Stanisławski, *Innovativity as a target product of actions of small and medium enterprises*, Monographs, Wydawnictwo PŁ [w druku].

Wśród przedsiębiorstw innowacyjnych znaczna część (ok. 70%) w ostatnich pięciu latach nie współpracowała z instytucjami w swoim otoczeniu (rys. 25). Przyczyn takiego stanu rzeczy może być kilka. Jedną z nich jest brak takiej tradycji wśród polskich przedsiębiorców. Są oni przyzwyczajeni do liczenia w większości sytuacji tylko na siebie i na swoje umiejętności. Szukanie jakiegokolwiek pomocy w otoczeniu jest, według nich, marnowaniem czasu i pieniędzy. Stąd też ok. 50–60% badanych podmiotów stwierdziło, że nie widziało potrzeby nawiązywania stosunków partnerskich z instytucjami w otoczeniu (rys. 26). Innym wyjaśnieniem braku zainteresowania innowacyjnych przedsiębiorstw korzystaniem z pomocy tych instytucji może być fakt, że źródłem pozyskiwania nowych rozwiązań niekoniecznie są IOB, ale inne podmioty, jak np. przedsiębiorstwa, dostawcy, klienci.



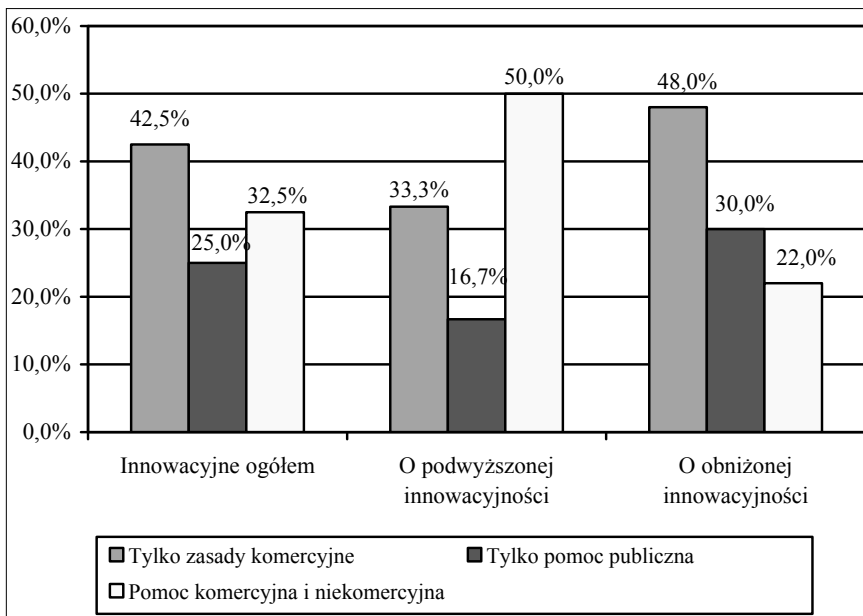
Rys. 26. Najczęściej wskazywane przyczyny braku nawiązania współpracy z instytucjami otoczenia biznesu w ciągu ostatnich pięciu lat

Źródło: badania własne ($N_i = 239$; $N_n = 29$).

Wśród grupy innowacyjnych podmiotów wymieniane były jeszcze następujące bariery: brak informacji o funkcjonowaniu instytucji (6,7%), niechęć instytucji do udzielenia pomocy (5,3%), niskie kompetencje instytucji (4,2%) oraz oferowanie przez nie rozwiązań o niskim stopniu przydatności rynkowej (4,2%). Po raz kolejny pojawia się czynnik dotyczący braku wystarczającej informacji na temat oferowanego wsparcia (tym razem w kontekście funkcjonujących instytucji). Liczba przedsiębiorstw, do których informacja nie dotarła, rośnie wraz ze spadkiem poziomu innowacyjności (najgorzej jest w przypadku przedsiębiorstw nieinnowacyjnych – prawie 15%). Jest to o tyle dziwne, że w dobie szerokiego dostępu do elektronicznych nośników informacji okazuje się, że wciąż istnieją bariery komunikacyjne. Prawdopodobnie wina leży po stronie tych instytucji, które nie reklamują się w odpowiedni sposób w otoczeniu. Natomiast przedsiębiorcy ze swojej strony nie kładą zbyt dużego nacisku na zdobywanie informacji, co jest powodowane brakiem czasu i opisaną wcześniej charakterystyczną mentalnością opartą na zasadzie liczenia tylko i wyłącznie na własne siły (dotyczy to w największym stopniu podmiotów nieinnowacyjnych). Niezwykle niepokojące są jednak przeszkody mające właściwości egzogeniczne (wymienione powyżej). Misją tych instytucji jest przecież pomoc w szerokim znaczeniu, stąd też nie powinien pojawiać się w ogóle zarzut braku zainteresowania współpracą z podmiotami sektora MSP (dotyczy to również niskiej oceny kompetencji tych instytucji). Usprawiedliwieniem może być tutaj jedynie krótki czas ich funkcjonowania (w niektórych przypadkach), a stąd też niezbyt duże doświadczenie oraz wciąż jeszcze niestabilne warunki gospodarcze (zbyt częste zmiany przepisów prawnych). Niepokojący jest również fakt, że instytucje te w ocenie przedsiębiorców oferują rozwiązania mało użyteczne z punktu widzenia rynkowego. Oznacza to proponowanie takich pomysłów wdrożeniowych, które być może są innowacyjne, lecz mają niskie szanse znalezienia nabywców z uwagi na ich ograniczony (niemasowy) charakter. Uwagi takie zgłaszają przede wszystkim podmioty o podwyższonej innowacyjności, jako te, które w zakresie wdrożeń innowacyjnych mają już spore doświadczenie.

Kolejną ważną kwestią poddaną badaniu były zasady współpracy podjętej przez podmioty innowacyjne. W odróżnieniu od pomocy finansowej, wsparcie udzielane przez instytucje na zasadach niekomercyjnych w największym stopniu dotyczyło podmiotów o obniżonej innowacyjności. Wynika to z charakteru tej pomocy ukierunkowanej głównie na działania szkoleniowe i doradcze (rys. 23). Taki rodzaj wsparcia jest wymagany przez przedsiębiorstwa mniej innowacyjne

(i mniej doświadczone), które w pierwszym etapie dążą właśnie do poprawy swoich zasobów poprzez wzbogacenie wiedzy na temat innowacji. Przejawia się to zainteresowaniem działaniami „miękkimi” – szkoleniami i doradztwem, z których znaczna większość finansowana jest z zewnętrznych źródeł pomocowych. Inaczej wygląda sytuacja w odniesieniu do wyżej innowacyjnych przedsiębiorstw, które oczekują już konkretnego wsparcia w zakresie wdrożeń i efektów podjętych decyzji. Niestety sam proces dyfuzji (transferu) wiedzy i pomoc oparte są w znacznej mierze na działalności komercyjnej, stąd większy udział współpracy w ramach finansowania mieszanego (nie tylko publicznego – 50%) (rys. 27).

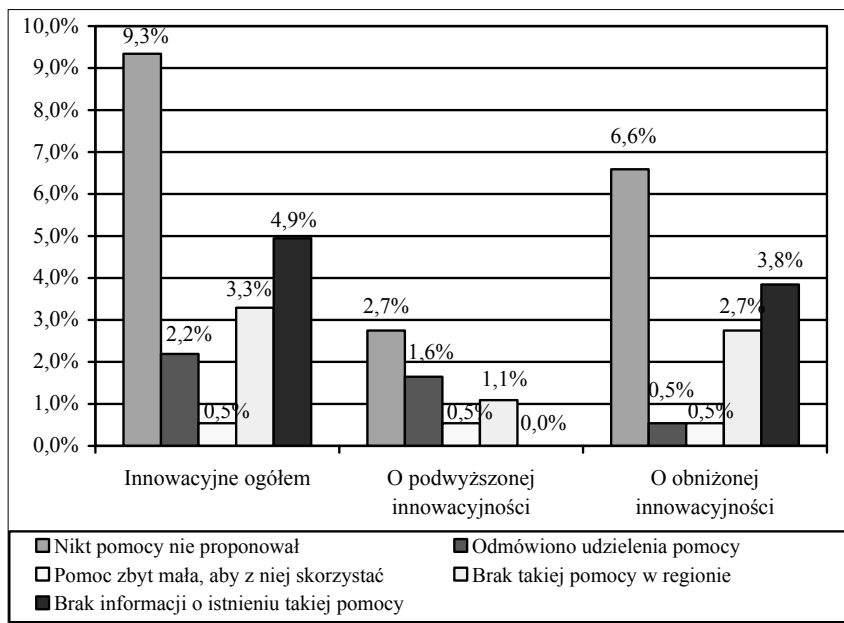


Rys. 27. Zasady współpracy MSP z instytucjami otoczenia biznesu

Źródło: badania własne ($N_i = 80$).

Zbyt duża liczba przedsiębiorstw mniej innowacyjnych współpracujących z instytucjami w otoczeniu na zasadach komercyjnych (48%) może świadczyć o utrudnionym dostępie do działań nieodpłatnych. Jest to niewątpliwie zjawisko negatywne, zwłaszcza że dotyczy podmiotów o obniżonej innowacyjności, czyli biedniejszych, dla których pomoc (współpraca nieodpłatna) powinna być zasadniczo na wyciągnięcie ręki w przypadku, gdy zamierzają podnieść swoje znaczenie w otoczeniu. Jednakże, jak pokazują badania zaprezentowane w dalszej części, przyczyna leży nie tylko po stronie podaży, czyli instytucji, lecz także

po stronie przedsiębiorstw, które niekorzystanie z pomocy argumentują faktem, że nikt im tego nie zaproponował (rys. 28). Jest to postawa naganna, charakteryzująca się biernym nastawieniem i niezgodna z podstawowym rozumieniem przedsiębiorczości jako cechy właściwej ludziom energicznym, wykształconym, odważnym i gotowym do podejmowania ryzyka¹¹. Postawa ta jest charakterystyczna dla przedsiębiorstw o obniżonej innowacyjności jako tych, które z założenia są mniej skłonne do podejmowania ryzyka, chociażby w odniesieniu do wdrożeń innowacyjnych.



Rys. 28. Najczęściej wymieniane przyczyny braku wykorzystania pomocy od instytucji otoczenia biznesu

Źródło: badania własne ($N_i = 183$).

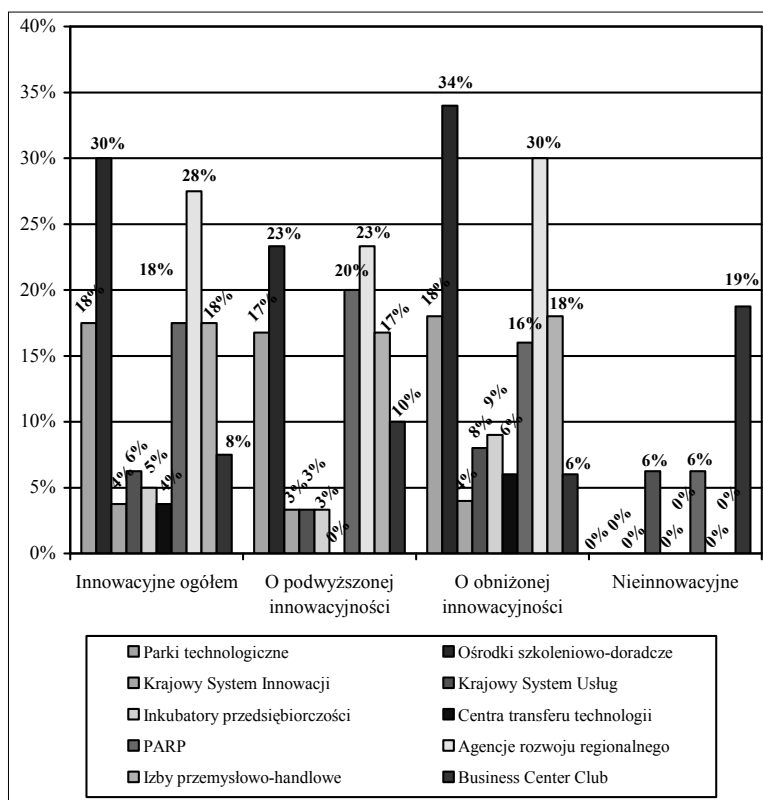
Powyższe dane wskazują jeszcze na dwie ważne przyczyny niewykorzystania przez MSP pomocy publicznej. Pierwsza z nich obejmuje przypadki, w których instytucje odmówiły z różnych przyczyn udzielenia pomocy. Niestety, w badaniu nie podjęto próby zidentyfikowania tego zjawiska i nie wiadomo dokładnie, jakie były przesłanki jego występowania. Prawdopodobnie podmioty ubiegające się o taką pomoc nie spełniały pewnych wymagań formalnych. Wysu-

¹¹ J. Supernat, *Zarządzanie*, Kolonia Limited, Wrocław 2005.

wając tę tezę, abstrahuje się od twierdzenia, że po stronie instytucji zabrakło dobrej woli do udzielenia takiej pomocy. Pozytywne jest natomiast to, że liczba podmiotów, którym odmówiono wsparcia, nie jest zbyt duża, gdyż wynosi ok. 2,2% wszystkich objętych badaniem przedsiębiorstw. Można więc stwierdzić, że nie jest to zjawisko masowe.

Druga przyczyna związana jest z czynnikiem wcześniej już kilkakrotnie omawianym, tzn. brakiem informacji o istnieniu takiej pomocy ze strony instytucji. Potwierdza to tezę o konieczności podjęcia konkretnych działań promujących te instytucje w otoczeniu i poprawiających system informacji w celu skutecznego rozwoju całego systemu wsparcia MSP.

Analizując rozwój współpracy przedsiębiorców z otoczeniem, należy wskazać te instytucje, z którymi MSP najczęściej i najchętniej taką współpracę zawiązywały lub przynajmniej podjęły taką próbę.



Rys. 29. Najczęściej wymieniane instytucje wsparcia biznesu, z którymi przedsiębiorstwa współpracowały (lub podjęły próbę – nieinnowacyjne)

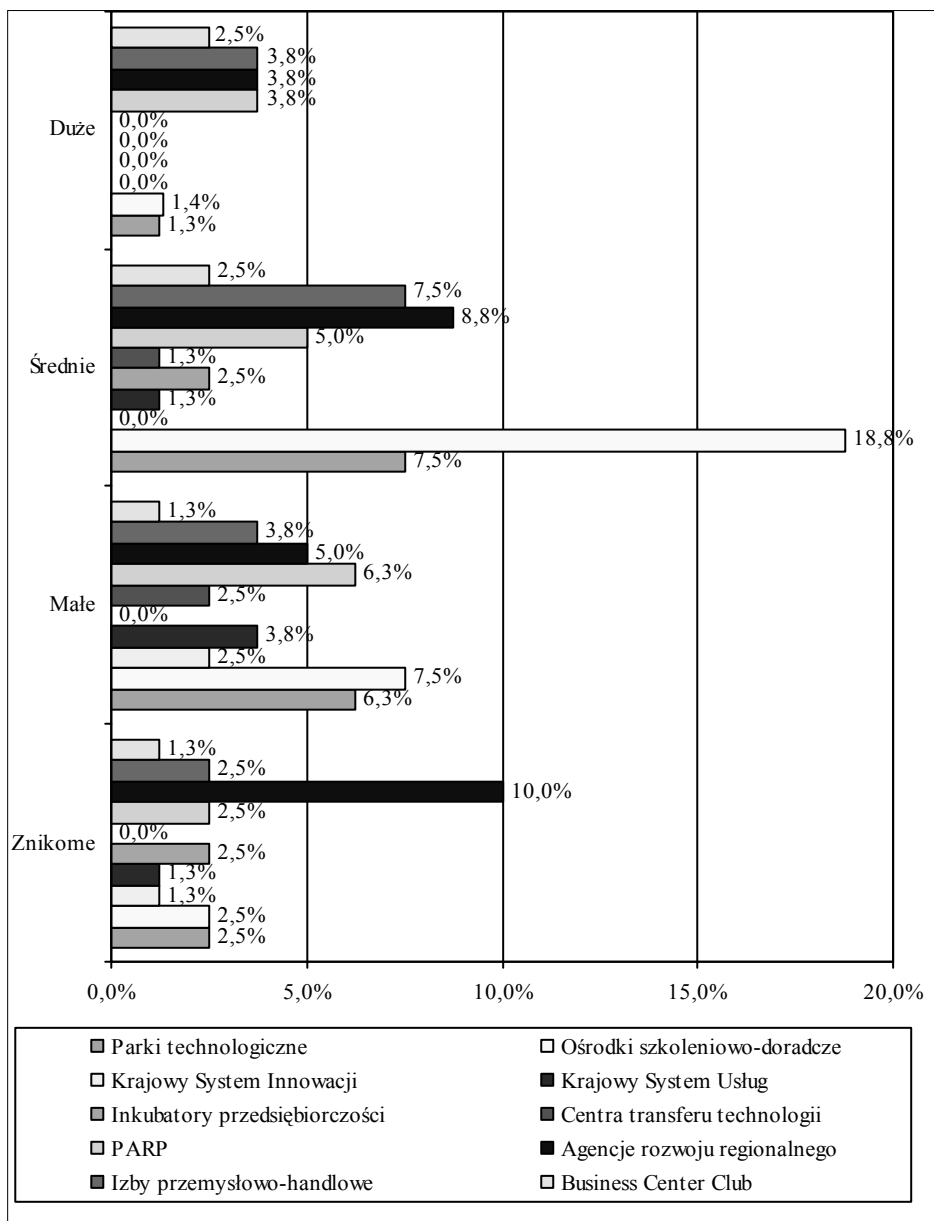
Źródło: badania własne ($N_i = 183$; $N_n = 80$).

Ze względu na charakter (jak wcześniej wskazano – rys. 23) wykorzystanego wsparcia (doradczy i szkoleniowy), do tych instytucji na pierwszym miejscu należy właśnie zaliczyć doradczo-szkoleniowe – 30%. Kolejne miejsce zajmują agencje rozwoju regionalnego (27,5%) oraz PARP (17,5%) i izby przemysłowo-handlowe (17,5%). Pozostałe instytucje również uczestniczyły w procesie wspierania rozwoju innowacyjnego przedsiębiorstw, jednakże średnio nie więcej niż 10% badanych przedsiębiorstw z nimi współpracowało. Było to w znacznym stopniu uzależnione od poziomu innowacyjności (rys. 29), charakteru prowadzonej działalności, czasu funkcjonowania podmiotów i etapu rozwoju, na którym przedsiębiorstwo się znajdowało. Współpraca (w zasadzie próby jej podjęcia) obejmowała podmioty nieinnowacyjne i w największym stopniu dotyczyła BCC (ok. 19%).

Przedstawiając najczęściej wymieniane instytucje wspierania biznesu, z którymi przedsiębiorstwa współpracowały, koniecznie należy określić ich rolę w rozwoju innowacyjnym badanych przedsiębiorstw.

Według ich oceny najczęściej współpracowały z agencjami rozwoju regionalnego, izbami przemysłowo-handlowymi oraz PARP (rys. 30).

Należy podkreślić, że współpraca ta najczęściej oceniana była na poziomie średnim. Nie było oceny bardzo dobrej, co dowodzi, że nie była to współpraca wzorcowa i nadal, jak pokazują badania, pozostaje dużo do zrobienia ze strony instytucji, aby podnieść poziom ich znaczenia dla rozwoju innowacyjności wśród polskich MSP.

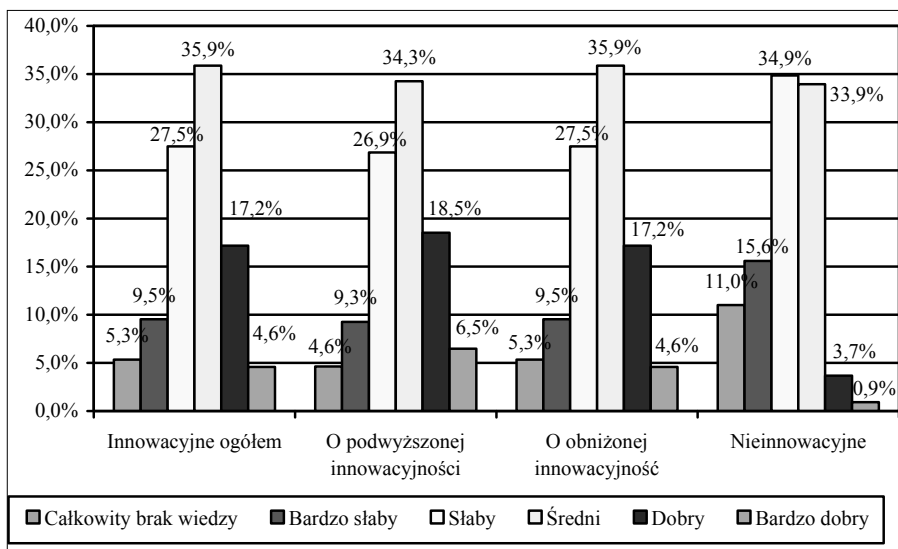


Rys. 30. Ocena znaczenia poszczególnych instytucji w rozwoju innowacyjnego przedsiębiorstwa

Źródło: badania własne ($N_i = 183$; $N_n = 80$).

9.4.2. Ocena poziomu wiedzy MSP na temat wsparcia pozafinansowego ze strony instytucji otoczenia biznesu

Ocena poziomu wiedzy wśród przedsiębiorców badanego sektora dotycząca możliwości pomocy ze strony IOB jest kolejnym ważnym uwarunkowaniem wpływającym na korzystanie z dobrodziejstw pozafinansowego systemu wspierania rozwoju innowacyjności MSP. Jak wcześniej zaznaczono, główną barierą w staraniu się przedsiębiorców o pomoc ze strony zewnętrznych instytucji (i korzystaniu z tej pomocy) był brak wśród nich informacji o istnieniu takiego wsparcia. Potwierdzają to badania mające ocenić poziom wiedzy na temat oferowanego wsparcia pozafinansowego, gdyż, według nich, ponad 40% podmiotów nie wie nic lub prawie nic na ten temat. Nieco lepszy poziom wiedzy prezentują przedsiębiorstwa o podwyższonej innowacyjności (25% określa go jako dobry lub bardzo dobry), mniej wiedzą te o obniżonej innowacyjności (tyko 21,8% przyznaje się do dobrej lub bardzo dobrej znajomości instytucji otoczenia biznesu). Najniższy poziom wiedzy prezentują podmioty nieinnowacyjne (rys. 31).

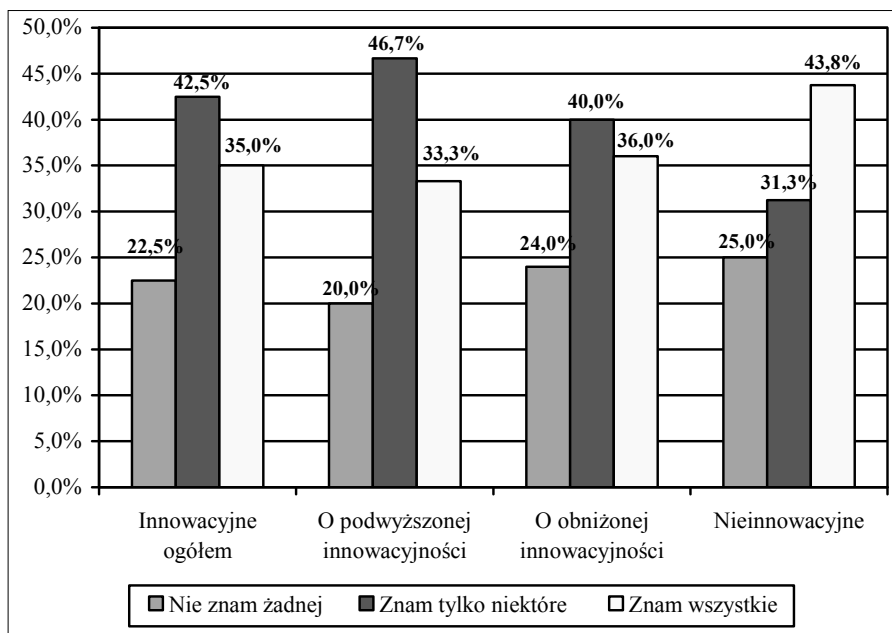


Rys. 31. Ocena poziomu wiedzy na temat wsparcia publicznego oferowanego przez instytucje otoczenia biznesu

Źródło: badania własne ($N_i = 262$; $N_n = 109$).

Jest to niewątpliwie efekt większego doświadczenia przedsiębiorstw bardziej innowacyjnych we współpracy z instytucjami, które chcąc zmienić swój status na wyższy w hierarchii innowacyjnej, zmuszone zostały szukania informacji na temat tych instytucji. Współpraca (lub pomoc) w tym przypadku oparta została więc na racjonalnych i celowych wyborach przedsiębiorców, którzy kierując się swoimi założeniami i oczekiwaniami, dopasowywali rodzaj współpracy (pomocy) do swoich potrzeb. Z drugiej zaś strony nie każdy rodzaj instytucji mógł im dostarczyć potrzebną w danym momencie pomoc. Niemniej jednak w zarówno w pierwszym, jak i w drugim przypadku zmuszeni oni zostali (poświęcając swój czas i/lub środki finansowe) do zdobycia wiedzy koniecznej do dokonania właściwego wyboru instytucji, do której mogli zgłosić się po wsparcie lub z którą mogli nawiązać współpracę na zasadach komercyjnych. Zaskakująca jest jednak wysoka niewiedza (całkowity brak wiedzy lub wiedza bardzo słaba) tej grupy przedsiębiorców (13,9%). Nie da się tego stanu umotywić brakiem dopasowania oferowanego wsparcia do potrzeb przedsiębiorstw, gdyż w praktyce może to oznaczać, że podmioty o podwyższonej innowacyjności w ogóle nie korzystały z pomocy przeznaczonych do tego instytucji. Należy zadać sobie pytanie, z czego to może wynikać? Czy z braku chęci do szukania pomocy, braku wiary w jej uzyskanie, czy też w przerzucaniu odpowiedzialności (za „złą” ofertę) na instytucje zewnętrzne albo uznaniu wsparcia za niepotrzebne? Pytania te stanowią mogą przyczynek do dalszych badań i dociekań naukowych.

Poziom wiedzy na temat oferowanego wsparcia i samych instytucji najlepiej przedstawiono na rys. 32, na którym wyraźnie widać zróżnicowanie znajomości instytucji wśród grup przedsiębiorstw o różnym stopniu innowacyjności. Charakterystyczna jest tutaj zasada, w myśl której wraz ze wzrostem innowacyjności przedsiębiorstwa wzrasta jego poziom wiedzy. W odniesieniu do najbardziej innowacyjnych podmiotów znajomością instytucji wykazało się 80% badanych (twierdząc, że zna wszystkie lub niektóre instytucje w otoczeniu), w przypadku mniej innowacyjnych udział ten wynosi „jedynie” 76%, a w odniesieniu do nieinnowacyjnych już „tylko” 75%. Nie należy zapominać, że badanie wiedzy w tym przypadku oznacza jedynie jej powierzchowny charakter, w rozumieniu informacji o istnieniu instytucji w otoczeniu i rodzajach oferowanego przez nie wsparcia. To powyższe wyjaśnienie jest o tyle istotne, że pozwala na uwzględnienie wyników badań przedstawionych na rysunku 31, które wskazują, że poziom wiedzy na temat współpracy z instytucjami nie jest tak wysoki, jak to pierwotnie deklarowano.



Rys. 32. Ocena zakresu znajomości instytucji otoczenia biznesu

Źródło: badania własne ($N_i = 163$; $N_n = 80$).

Lepsza znajomość instytucji wśród przedsiębiorstw o podwyższonej innowacyjności jest następstwem korzystania z pomocy w znacznie większym stopniu przez tę grupę niż pozostałe. Do instytucji, które są najczęściej wskazywane jako znane w otoczeniu, należy zaliczyć: PARP, agencje rozwoju regionalnego czy parki technologiczne. Duża jest ponadto liczba podmiotów o podwyższonej innowacyjności, znających np. inkubatory przedsiębiorczości, niż o obniżonej innowacyjności. Może to sugerować, że część tych pierwszych podmiotów była z instytucjami pomocowymi związana wcześniej i że obecnie ich znaczenie nieco zmalało, co jest efektem mniejszego ich wykorzystania przez przedsiębiorców o obniżonej innowacyjności (tab. 4).

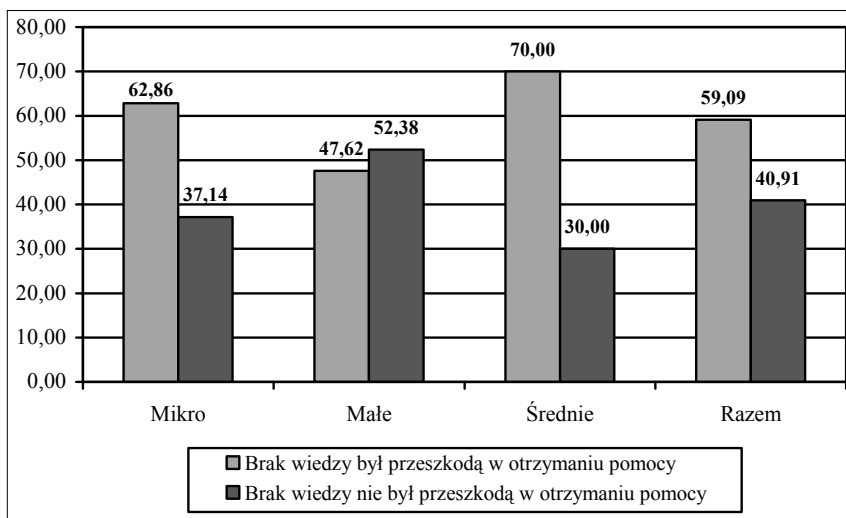
Tabela 4

Wiedza respondentów na temat znajomości niektórych instytucji otoczenia biznesu

Poziom znajomości niektórych instytucji otoczenia biznesu	Poziom innowacyjności MSP			
	ogólnie innowacyjne	o podwyższonej innowacyjności	o obniżonej innowacyjności	nieinnowacyjne
Parki technologiczne	14,72%	28,56%	15%	0%
PARP	17,66%	28,56%	10%	6%
ARR	20,6%	21,42%	35%	18%
Inkubatory	8,78%	42,86%	5%	18%
Izby przemysłowo-handlowe	5,88%	7,14%	5%	18%
Ośrodki rozwojowe	2,94%	7,14%	5%	0%
Ośrodki szkoleniowe	8,78%	7,14%	10%	18%
Ośrodki doradcze	5,88%	0%	5%	18%
Business Center Club	2,94%	7,14%	0%	0%

Źródło: badania własne.

W grupie nieinnowacyjnych dominują takie instytucje, jak: agencje rozwoju regionalnego, ośrodki szkoleniowe, PARP i inkubatory, co jest wynikiem podejmowanych przez niektóre podmioty prób zmiany statusu i przejścia do poziomu przedsiębiorstw innowacyjnych. To właśnie od tych instytucji można oczekiwać najbardziej pożądanego początkowego wsparcia. Podmioty nieinnowacyjne w prawie 60% stwierdziły, że brak wiedzy na temat istnienia i funkcjonowania instytucji w ich otoczeniu (w ich ocenie) był jedną z zasadniczych przeszkód we współpracy (udzielaniu pomocy) (rys. 33).



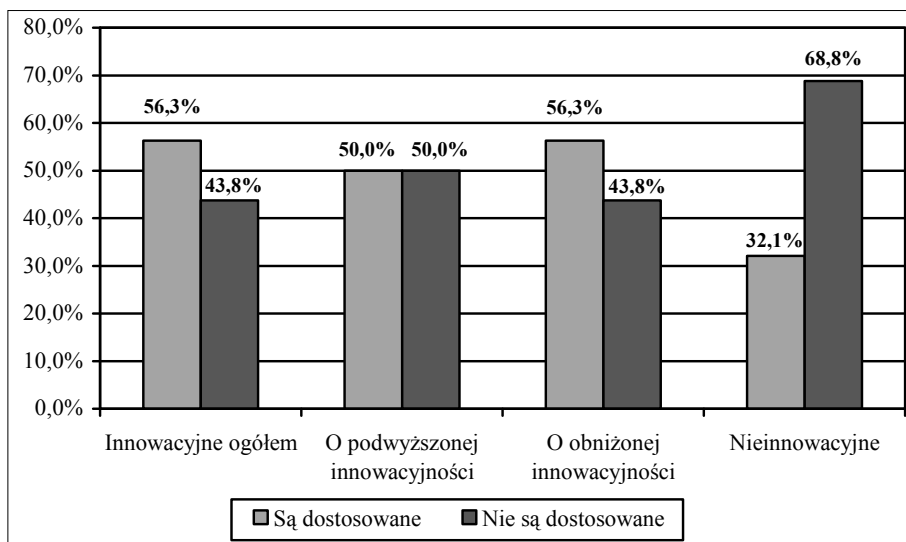
Rys. 33. Brak wiedzy jako bariera w otrzymaniu pomocy od instytucji otoczenia biznesu (dotyczy przedsiębiorstw nieinnowacyjnych)

Źródło: badania własne ($N_n = 66$).

Największy udział wśród podmiotów nieinnowacyjnych, które wskazały brak wiedzy jako poważną barierę w otrzymaniu pomocy od instytucji wsparcia biznesu, mają przedsiębiorstwa średnie (70%). Prawdopodobnie w tej grupie najwięcej przedsiębiorstw z sektora MSP podejmuje próby wdrożeń nowych rozwiązań, stąd w sposób bardziej obiektywny umie ocenić trudności w uzyskaniu pomocy lub nawiązaniu współpracy z otoczeniem. Najbardziej niezdecydowane w tej kwestii są podmioty małe.

9.4.3. Ocena dopasowania pozafinansowych instrumentów polityki innowacyjnej do potrzeb przedsiębiorców (pomoc ze strony instytucji otoczenia biznesu)

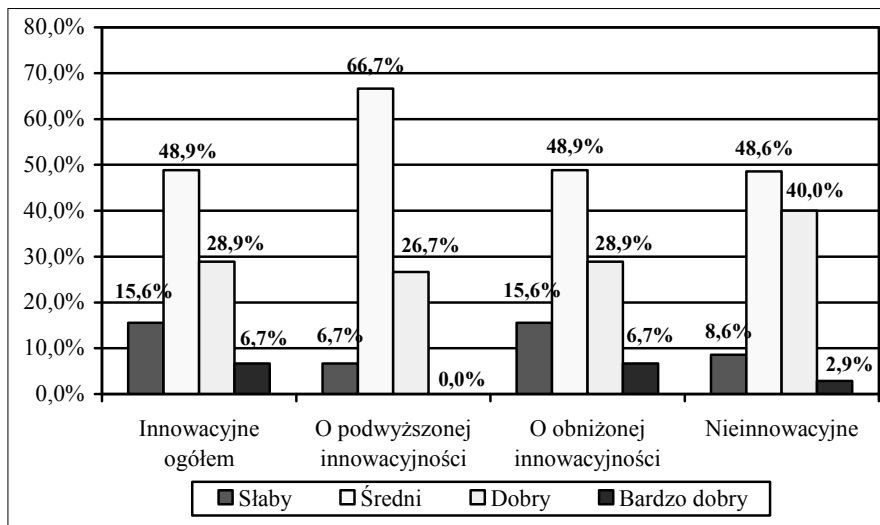
Jednym z ostatnich uwarunkowań poddanych ocenie jest dostosowanie pomocy oferowanej przez instytucje w otoczeniu do potrzeb przedsiębiorców. W odniesieniu do innowacyjnych podmiotów można stwierdzić, że niewielka przewaga (ok. 6%) występuje po stronie przedsiębiorstw o obniżonej innowacyjności w stosunku do grupy o podwyższonej innowacyjności, która uważa, że nie ma zastrzeżeń co do adekwatności dopasowania dostępnych instrumentów do istniejących potrzeb (rys. 34).



Rys. 34. Ocena dostosowania pomocy oferowanej przez instytucje otoczenia biznesu do potrzeb przedsiębiorstw

Źródło: badania własne ($N_i = 263$; $N_n = 109$).

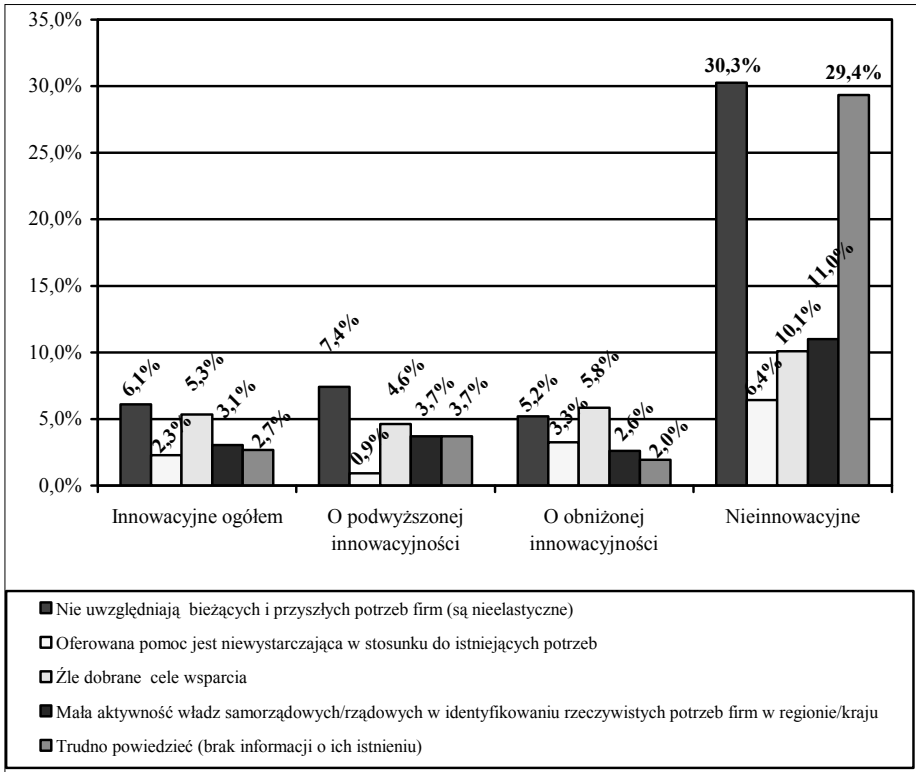
Z powyższych danych wynika, że wśród podmiotów innowacyjnych najbardziej sceptyczne są te o podwyższonej innowacyjności (50% stwierdziło, że pomoc w tym zakresie nie jest dopasowana do ich potrzeb). Jedynie pod tym względem „przewyższają” je przedsiębiorstwa nieinnowacyjne (68,6%). Sceptycyzm tych ostatnich może wynikać głównie z mniejszej wiedzy dotyczącej funkcjonowania tych instytucji, a tym samym ze znacznie rzadszego korzystania z ich pomocy. Jednakże, biorąc pod uwagę niezbyt duże doświadczenie instytucji otoczeniu biznesu (spowodowane różnym czasem ich istnienia), można przyjąć, że ocena pozytywna (60%) wydaje się całkiem dobrym rezultatem. Z drugiej zaś strony, tego wyniku nie można nazwać ogromnym sukcesem, szczególnie z punktu widzenia przedsiębiorców. Poniższe dane prezentują poziom dostosowania pomocy do istniejących potrzeb w ocenie MSP (rys. 35).



Rys. 35. Ocena poziomu dostosowania pomocy oferowanej przez instytucje otoczenia biznesu do potrzeb przedsiębiorców

Źródło: badania własne ($N_i = 80$; $N_n = 35$).

Najbardziej ostrożne w ocenie są podmioty o podwyższonej innowacyjności (wskazania tylko na poziomie średnim i dobrym oraz brak oceny bardzo dobrej). Bardziej radykalną ocenę prezentują przedsiębiorstwa o obniżonej innowacyjności. Część z nich (15%) słabo ocenia dopasowanie pomocy do ich potrzeb, natomiast tylko ok. 6% twierdzi, że są one bardzo dobrze dopasowane i nie ma pod tym względem żadnych zastrzeżeń. Powyższe oceny są uśrednione, co przejawia się brakiem wskazań skrajnych. Na ich podstawie można wnioskować z jednej strony o braku zdecydowanych zarzutów przedsiębiorców co do adekwatności oferowanej pomocy przez instytucje wsparcia biznesu (rys. 36) i z drugiej strony o zdecydowanie pozytywnym osądzie pozwalającym z całym przekonaniem stwierdzić, że rola tych instytucji (i oferowanego przez nie wsparcia) jest obecnie niepodważalna.



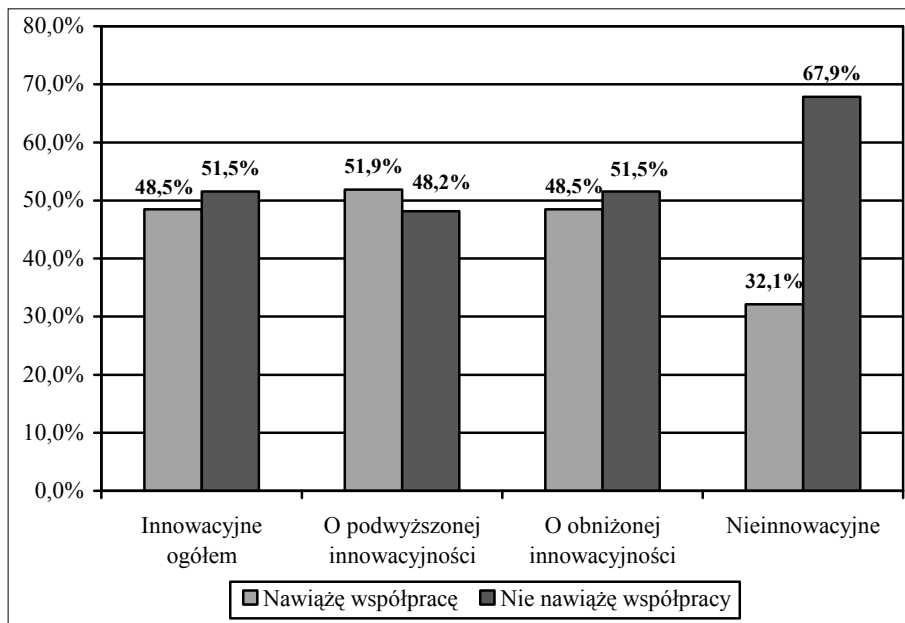
Rys. 36. Przyczyny braku dostosowania pomocy oferowanej przez instytucje otoczenia biznesu do potrzeb przedsiębiorców

Źródło: badania własne ($N_i = 80$ $N_n = 35$).

Takie uśrednienie oceny może pozwalać na różne jej interpretacje i z punktu widzenia samych instytucji zamazuje nieco skuteczność ich ewaluacji. Jednakże konieczne jest podjęcie przez te instytucje takich działań na przyszłość, aby nie było żadnych wątpliwości co do oceny i przydatności oferowanych przez nie rodzajów wsparcia.

O uśrednieniu oceny dotyczącej proponowanych działań wspierających świadczą kolejne dane, które związane są z planami na przyszłość. Praktycznie połowa badanych deklaruje potrzebę nawiązania takiej współpracy z instytucjami w otoczeniu, a druga połowa twierdzi, że nie ma takiej potrzeby (rys. 37). Wśród przedsiębiorstw nieinnowacyjnych prawie 70% badanych jest przeciwnikami nawiązywania kontaktów z otoczeniem i czerpania z tego tytułu wymiernych korzyści. Wniosek, który się nasuwa, nie jest zbyt optymistyczny. Świadczy

o tym, że część podmiotów z różnych powodów nie zamierza podnosić swojej innowacyjności.

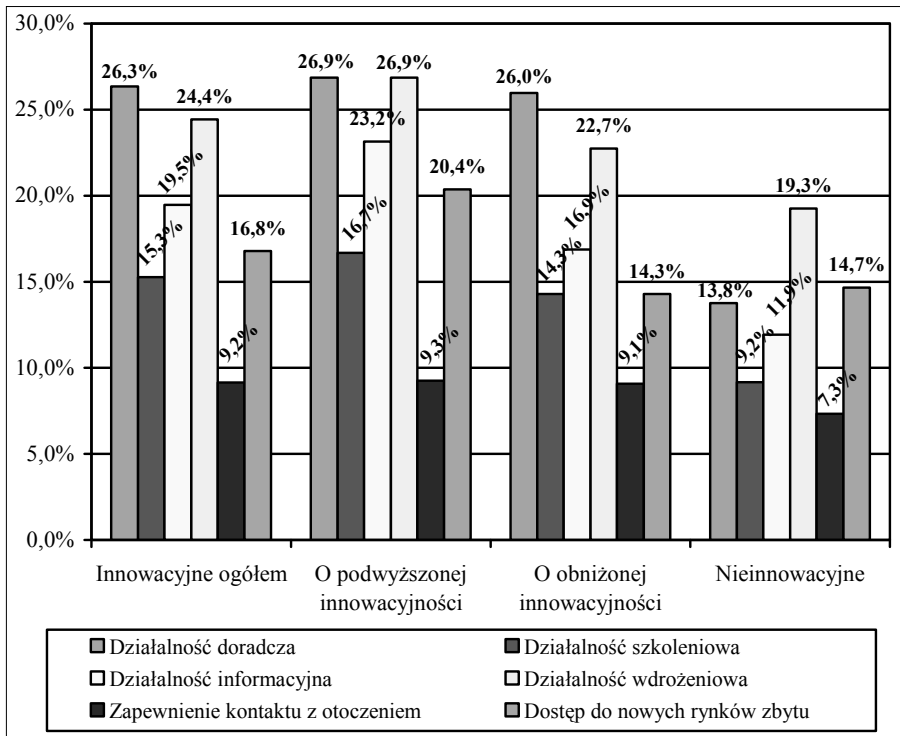


Rys. 37. Potrzeba nawiązania współpracy przedsiębiorstw z instytucjami otoczenia biznesu w trakcie najbliższych trzech lat (do 2013 roku)

Źródło: badania własne ($N_i = 263$; $N_n = 109$).

W grupie tych podmiotów, które zamierzają nawiązać współpracę, największe znaczenie będą miały działania ukierunkowane na konkretną pomoc wdrożeniową i doradczą (i to zarówno w odniesieniu do przedsiębiorstw o podwyższonej, jak i obniżonej innowacyjności). Poniższe dane wyraźnie pokazują, na jakich przedsięwzięciach powinny się skoncentrować instytucje otoczenia biznesu w ciągu dwóch następnych lat (rys. 38).

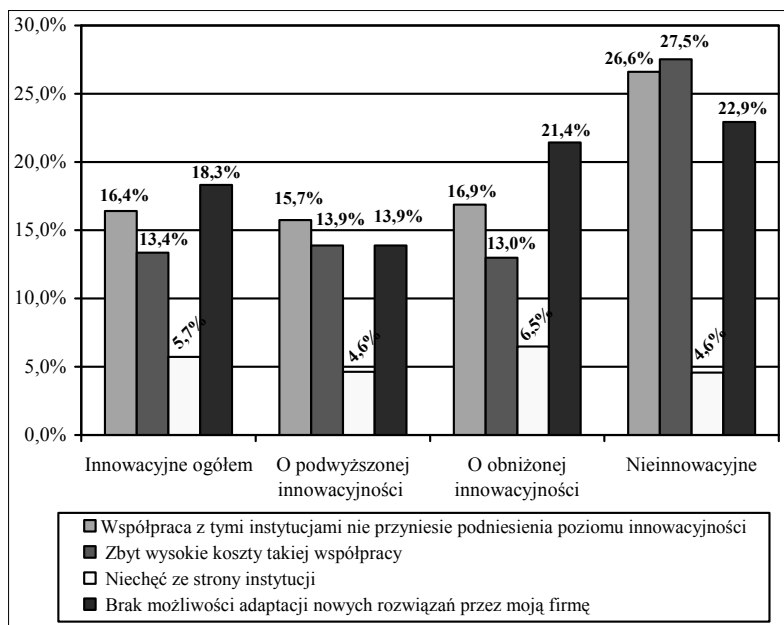
Wśród tych podmiotów, które nie zamierzają nawiązywać relacji z otoczeniem (ok. 48% innowacyjnych i 70% nieinnowacyjnych), zidentyfikowano główne przyczyny braku takiego zainteresowania. Do nich należy zaliczyć: brak wiary w możliwość pomocy ze strony instytucji wspierających biznes w procesie unowocześnienia własnego przedsiębiorstwa (16,4%) oraz oferowanie rozwiązań, które są niemożliwe do zaadaptowania przez przedsiębiorstwo (18,3%) (rys. 39).



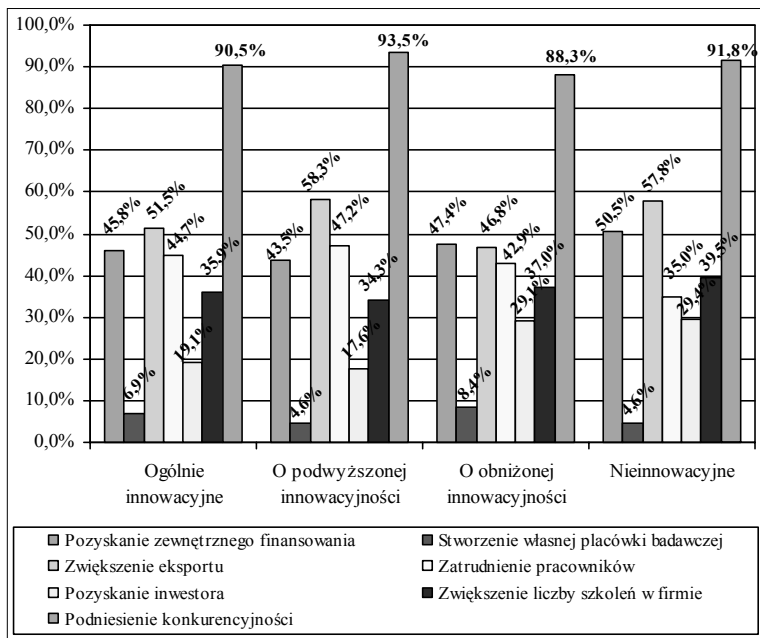
Rys 38. Zakres planowanej współpracy przedsiębiorstw z instytucjami otoczenia biznesu w trakcie najbliższych trzech lat (do 2013 roku)

Źródło: badania własne ($N_i = 263$; $N_n = 109$).

Pierwszy z wymienionych czynników jest potwierdzeniem omawianego powyżej uśrednienia. Brak wiary w skuteczność oferowanych przez te instytucje rodzajów pomocy w połączeniu z ograniczonymi możliwościami własnego przedsiębiorstwa może skutkować tylko i wyłącznie brakiem wdrożeń i chęci podejmowania w tym zakresie jakichkolwiek wysiłków. Z przytoczonych danych wynika także, że najważniejszym elementem strategii rozwojowych przedsiębiorstw na najbliższe lata jest podniesienie własnej konkurencyjności (91,8%) (rys. 40). Nasuwa się jednak pytanie, jak przedsiębiorstwa chcą ten cel osiągnąć, skoro nie poprzez innowacyjność?



Rys. 39. Przyczyny braku potrzeby nawiązania współpracy w trakcie najbliższych trzech lat
Źródło: badania własne ($N_i = 135$; $N_n = 74$).



Rys. 40. Priorytety rozwojowe przedsiębiorstw na najbliższe trzy lata
Źródło: badania własne ($N_i = 263$; $N_n = 100$).

Powyższe dane wskazują, że innowacyjność nie jest celem rozwojowym przedsiębiorstw na najbliższe lata (mimo to, jak wcześniej zaznaczono, wzrasta wiedza przedsiębiorców na ten temat). Wolą one stosować półśrodki mające zapewnić przewagę w krótkim okresie (zwiększenie eksportu, zwiększenie szkoleń itd.) niż wypracować strategię oparte na trwałych fundamentach zmian innowacyjnych.

9.5. Badanie istniejących związków za pomocą metod statystycznych

Propozycja doboru metody badania i przeprowadzonych analiz miała na celu wydobycie interesujących z punktu widzenia tego projektu kwestii i szukania odpowiedzi na pytania kluczowe zawarte w celach szczegółowych. Uzyskane wyniki zostały poddane analizie statystycznej. Duża ilość szczegółowych informacji zawartych w materiale badawczym (empirycznym) zmusiła do syntetycznego ich ujęcia, pozwalającego na wykrycie zasadniczych prawidłowości występujących w badanej zbiorowości. Dla porównania budowy różnych zbiorowości (populacji) zastosowano miary względne. Dla cech mierzalnych (ilościowych) zastosowano podstawowe parametry statystyczne charakteryzujące istotne właściwości badanej zbiorowości oraz umożliwiające porównania z inną zbiorowością statystyczną. Podstawowym zadaniem parametrów opisowych było:

- określenie przeciętnego rozmiaru i rozmieszczenie wartości zmiennej – miary położenia;
- określenie granic obszaru zmienności wartości zmiennej – miary zmienności;
- określenie skupienia i spłaszczenia (w stosunku do kształtu rozkładu krzywej normalnej) oraz stopnia zmiany idealnej symetrii w stosunku do rozkładu normalnego – miary asymetrii i koncentracji.

Porównanie badanych cech zmiennych zostało oparte na testach parametrycznych i nieparametrycznych. W analizach wykorzystano test niezależności chi kwadrat (χ^2), współczynnik T-Czuprowa oraz test weryfikujący hipotezę o równości dwóch wskaźników struktury.

Pierwszy z wymienionych testów stosowany jest w przypadku badania niezależności cech niemierzalnych (jakościowych) lub w przypadku badania niezależności cechy jakościowej z ilościową¹². Test ten przybiera następującą postać:

¹² *Statystyka w zarządzaniu*, (red.) D. Witkowska, AND, Łódź 2004, s. 204–208.

$$\chi^2 = \sum_{j=1}^k \sum_{i=1}^r \frac{(n_{ij} - \hat{n}_{ij})^2}{\hat{n}_{ij}} = \sum_{j=1}^k \sum_{i=1}^r \left(\frac{n_{ij}^2}{\hat{n}_{ij}} \right) - n$$

gdzie:

n_{ij} – liczba elementów próby mających i -ty wariant cechy X i j -ty wariant cechy Y ,

$$\hat{n}_{ij} \text{ – liczebności teoretyczne } \hat{n}_{ij} = \frac{\sum_{j=1}^k n_{ij} \cdot \sum_{i=1}^r n_{ij}}{n},$$

k – liczba kolumn tablicy niezależności,

r – liczba wierszy tablicy niezależności.

Duże znaczenie w ramach tego testu ma wartość p , czyli minimalna wartość poziomu istotności, dla którego może być odrzucona hipoteza zerowa H_0 , czyli:

- jeżeli to odrzucamy hipotezę zerową H_0 na rzecz hipotezy alternatywnej H_1 ,
- jeżeli to nie ma podstaw do odrzucenia hipotezy zerowej H_0 .

Jeżeli stwierdzi się, że między dwiema rozpatrywanymi cechami istnieje zależność (wskazuje na to np. wysoka wartość χ^2), to należy ustalić siłę tej zależności. Do wyznaczenia siły zależności służą współczynniki oparte na statystyce chi kwadrat, takie jak: Yule'a, V Cramera, C Pearsona oraz T-Czuprowa. W badaniach wykorzystano współczynnik T-Czuprowa, którego wartość oblicza się ze wzoru:

$$T = \sqrt{\frac{\chi^2}{N\sqrt{(r-1)(k-1)}}$$

Współczynnik ten przyjmuje wartości z przedziału $(0,1)$ $T=0$, gdy cechy są stochastycznie niezależne. Im wartość tego miernika bliższa jedności, tym silniejsza zależność między badanymi cechami.

Drugi wykorzystany w tym opracowaniu test (weryfikujący hipotezę o równości dwóch wskaźników struktury) polega na postawieniu hipotezy zerowej zakładającej, że badane populacje mają równe wskaźniki struktury:

$$H_0 : p_1 = p_2.$$

Na podstawie wyników dwóch niezależnych i dużych prób o liczebnościach n_1 i n_2 wyznaczona zostaje wartość statystyki tego testu:

$$u = \frac{\frac{m_1}{n_1} - \frac{m_2}{n_2}}{\sqrt{\frac{\bar{p}\bar{q}}{n}}}$$

gdzie:

$$u = \frac{\frac{m_1}{n_1} - \frac{m_2}{n_2}}{\sqrt{\frac{\bar{p}\bar{q}}{n}}},$$

$$\bar{q} = 1 - \bar{p},$$

$$n = \frac{n_1 n_2}{n_1 + n_2},$$

$\frac{m_1}{n_1}$ i $\frac{m_2}{n_2}$ – wskaźniki struktury uzyskane z prób.

Duże znaczenie w ramach tego testu ma wartość p , czyli minimalna wartość poziomu istotności, dla którego może być odrzucona hipoteza zerowa H_0 , czyli¹³:

- jeżeli $p < \alpha$ to odrzucamy hipotezę zerową H_0 na rzecz hipotezy alternatywnej H_1 ,
- jeżeli $p \geq \alpha$ to nie ma podstaw do odrzucenia hipotezy zerowej H_0 .

Do wyznaczenia poziomu istotności (p) posłużono się w tym badaniu tabelą liczebności określającą powszechność i ważność danych cech. Czynnikiem powszechny to zatem taki, który uzyskał najwięcej wskazań. Aby oszacować ważność każdego z czynników, obliczono miary przeciętne: medianę i dominantę, a w przypadku ich porównywalności – średnią arytmetyczną. Zatem z punktu widzenia badanych ważniejszy jest ten czynnik, który ma niższą średnią, medianę, dominantę. Kolejnym krokiem w celu znalezienia zależności między poszczególnymi cechami było przedstawienie danych indywidualnych w postaci tabeli wielodzzielczej (kontyngencji). Tabela wielodzzielcza przedstawia rozkład obserwacji

¹³ *Principles of Forecasting: A Handbook for Researchers and Practitioners*, (ed.) J.S. Armstrong, Norwell, MA: Kluwer Academic Publishers 2001.

ze względu na dwie cechy jednocześnie. Występowanie zależności między cechami weryfikowano za pomocą (wspomnianego powyżej) testu (χ^2)¹⁴.

9.5.1. Weryfikacja hipotez badawczych

Przeprowadzone badania i wyciągnięte na ich podstawie wnioski pozwoliły na weryfikację założonych hipotez. Punktem wyjścia jest założenie, że Polska należy do krajów o niskim poziomie zaangażowania publicznej pomocy na rzecz wspierania innowacyjnego rozwoju sektora MSP. Zostało to potwierdzone przez badania wtórne (*desk research*), według których polskie przedsiębiorstwa pod tym względem znajdują się w rankingu europejskim na 11. miejscu, jeżeli chodzi o pomoc lokalną, i 17. miejscu pod względem pomocy centralnej. Znacznie lepiej jest w odniesieniu do pomocy unijnej, gdyż zajmują w tej kategorii czwarte miejsce wśród krajów europejskiej. Również nie najgorzej wygląda sytuacja w odniesieniu do środków pochodzących z programów ramowych. Według najnowszych opracowań Eurostatu¹⁵, pomimo nikłego udziału przedsiębiorstw w tej formie finansowego wsparcia (4%), Polska znajduje się na trzecim miejscu. Reasumując, wykorzystanie możliwości, jakie stwarza system wspierania rozwoju innowacyjności w Polsce dla podmiotów badanego sektora w ramach przyjętej polityki innowacyjnej, nie jest pełne. Pozwoliło to na sformułowanie zasadniczej hipotezy badawczej, która brzmi:

Polska charakteryzuje się niskim poziomem wykorzystania środków publicznych, stąd też mała skuteczność oddziaływania polityki innowacyjnej jest następstwem niskiego poziomu korzystania przez MSP z środków publicznych przeznaczonych na rzecz wspierania ich rozwoju innowacyjnego.

Hipoteza ta podkreśla fakt małej skuteczności dostępnych instrumentów w ramach polityki innowacyjnej państwa, co jest następstwem ograniczonego korzystania z tych instrumentów przez podmioty gospodarcze sektora MSP. Skuteczność tej polityki jest tym przypadku wyrażana liczbą przedsiębiorstw, które uzyskały wsparcie na rozwój innowacyjny. Pierwsza z hipotez cząstko-

¹⁴ M. Sobczyk, *Statystyka*, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa 2008.

¹⁵ Eurostat Statistics Database [Inn_cis6_pub], <www.epp.eurostat.ec.europa.eu/portal/page/portal/statistics/search_database>.

wych obejmuje uwarunkowanie wewnętrzne, jakim jest poziom zainteresowania pomocą publiczną wśród MSP.

H_0 : Mała skuteczność polityki innowacyjnej dotyczącej korzystania z finansowych instrumentów wsparcia nie jest uwarunkowana brakiem zainteresowania nimi zarówno przedsiębiorstw innowacyjnych, jak i nieinnowacyjnych.

H_1 : Mała skuteczność polityki innowacyjnej dotyczącej korzystania z finansowych instrumentów wsparcia jest uwarunkowana brakiem zainteresowania nimi zarówno przedsiębiorstw innowacyjnych, jak i nieinnowacyjnych.

Z danych zamieszczonych na rysunku 5 wynika, że o środki publiczne wśród przedsiębiorstw innowacyjnych ubiega się ok. 41%, a wśród nieinnowacyjnych zaledwie 18,6% (liczba przedsiębiorstw, które kiedykolwiek próbowały pozyskać pomoc finansową). Zainteresowanie pomocą publiczną jest stosunkowo niewielkie, można powiedzieć, że wręcz małe. Ma to swoje przełożenie na skuteczność polityki innowacyjnej, gdyż udział podmiotów uzyskujących takie wsparcie jest jeszcze mniejszy (część z nich mimo podejmowanych prób takiego wsparcia nie otrzymuje). W odniesieniu do przedsiębiorstw innowacyjnych jest to ok. 23% (dane takie podają również źródła wtórne – ok. 22%). Uzupełniając, można jeszcze stwierdzić, że zainteresowanie pomocą publiczną w najmniejszym stopniu obejmuje instrumenty o charakterze rządowego wsparcia (poziom wykorzystania dla przedsiębiorstw innowacyjnych wynosi od 2% do 10%, a nieinnowacyjnych – ok. 4%), a w relatywnie większym stopniu instrumenty unijnego wsparcia (dla firm innowacyjnych na poziomie ok. 29%, dla nieinnowacyjnych – ok. 6%). Na podstawie powyższych porównań można ocenić, że zarówno poziom skuteczności, jak i zainteresowania pomocą publiczną jest niewielki.

Weryfikacji tej hipotezy dokonano, opierając się na teście chi kwadrat (χ^2) (tab. 5). Na podstawie testu niezależności (χ^2) należy stwierdzić, że korzystanie z pomocy jest uzależnione od zainteresowania pomocą publiczną, zarówno w odniesieniu do przedsiębiorstw innowacyjnych, jak i nieinnowacyjnych. Pozwala to na pozytywne zweryfikowanie postawionej powyżej hipotezy. Jednakże siła tej zależności mierzona współczynnikiem T-Czuprowa jest dość słaba i wynosi 0,24.

Tabela 5

Weryfikacja hipotezy badającej zależność pomiędzy skutecznością finansowych instrumentów wsparcia a zainteresowaniem nimi

Stopień innowacyjności	Zainteresowanie wyrażone liczbą korzystających (niekorzystających) ze wsparcia			
	uzyskały wsparcie	nie uzyskały wsparcia	nie starały się o wsparcie	razem
Innowacyjne	26	83	154	263
Nieinnowacyjne	17	62	30	109
Razem	43	145	184	372
$\chi^2 = 29,853$		$p = 0,000000329$		

Źródło: opracowanie własne.

Kolejna hipoteza cząstkowa weryfikuje wpływ dopasowania (adekwatności) finansowej pomocy publicznej państwa na skuteczność oferowanej pomocy dla przedsiębiorstw, zarówno innowacyjnych, jak i nieinnowacyjnych.

H_0 : Skuteczność korzystania z finansowej polityki innowacyjnej nie jest uwarunkowana adekwatnością (dopasowaniem) instrumentów wspierania innowacyjności do potrzeb przedsiębiorstw innowacyjnych i nieinnowacyjnych. Stopień dopasowania jest raczej gorszy niż lepszy.

H_1 : Skuteczność korzystania z finansowej polityki innowacyjnej jest uwarunkowana adekwatnością (dopasowaniem) instrumentów wspierania innowacyjności do potrzeb przedsiębiorstw innowacyjnych i nieinnowacyjnych. Stopień dopasowania jest raczej gorszy niż lepszy.

Okazuje się, że mniej niż połowa badanych innowacyjnych podmiotów (ok. 43%) (tab. 3) sektora MSP oceniła stopień adekwatności istniejących finansowych instrumentów polityki innowacyjnej państwa jako dopasowany. Jednak większość, bo ok. 57%, uważa, że proponowane instrumenty wsparcia w ramach polityki innowacyjnej nie spełniają ich oczekiwań. Na podstawie tych danych można podkreślić dosyć słabą ocenę dopasowania (adekwatności) instrumentów do istniejących wymagań przedsiębiorców w tym zakresie. Biorąc pod uwagę

fakt, że udział podmiotów korzystających ze wsparcia niekomercyjnego wynosi ok. 23% (rys. 4), może to sugerować istnienie korelacji pomiędzy skutecznością (wyrażoną liczbą korzystających ze wsparcia) instrumentów a adekwatnością oznaczającą większe zadowolenie i satysfakcję z oferowanego wsparcia. Jednakże, aby zweryfikować postawioną hipotezę, konieczne jest uzyskanie odpowiedzi na pytanie, czy lepsze dopasowanie finansowych instrumentów wsparcia przełoży się na większą skuteczność wyrażoną większą liczbą podmiotów korzystających z takiego wsparcia (pytanie to obejmuje również podmioty nieinnowacyjne). Przyjmując za uzasadnione istnienie wspomnianej powyżej korelacji, należy pamiętać, że usuwanie przyczyn braku dopasowania instrumentów finansowego wsparcia ma największe znaczenie w odniesieniu do podmiotów już z tego wsparcia korzystających. Na etapie składania wniosków raczej nie zdarza się dokonywanie dogłębnej analizy adekwatności proponowanych instrumentów do potrzeb. Takiej oceny (jak pokazuje praktyka) dokonuje się zazwyczaj w trakcie korzystania z pomocy lub *post factum*. Stąd też adekwatność nie musi mieć bezpośredniego wpływu na większą liczbę podmiotów korzystających z pomocy. Jej charakter może przybierać raczej postać pośredniego oddziaływania (wynikającego z pozytywnej opinii o określonym programie w otoczeniu i przekazywania jej innym podmiotom). Weryfikując tę hipotezę z wykorzystaniem metod statystycznych, okazuje się, że skuteczność finansowej polityki wsparcia nie jest uwarunkowana bezpośrednio dopasowaniem instrumentów wspierania innowacyjności (tab. 6).

Tabela 6

Weryfikacja hipotezy badającej zależność pomiędzy skutecznością a adekwatnością finansowych instrumentów wsparcia

Stopień innowacyjności	Współpraca (liczba wskazań)		
	tak	nie	razem
Innowacyjne	12	12	24
Nieinnowacyjne	6	6	12
Razem	18	18	36
$\chi^2 = 0$		$p = 1$	

Źródło: opracowanie własne.

Powyższe dane wskazują, że nie ma podstaw do odrzucenia hipotezy H_0 , co oznacza, że zostaje ona przyjęta (odrzucona natomiast zostaje hipoteza H_1). Oznacza to, że adekwatność dopasowania instrumentów wsparcia nie ma bezpośredniego wpływu na skuteczność wyrażoną liczbą podmiotów uzyskujących wsparcie.

Następna hipoteza zakłada weryfikację związku pomiędzy poziomem wiedzy a skutecznością instrumentów wsparcia w odniesieniu do przedsiębiorstw innowacyjnych i nieinnowacyjnych.

H_0 : Skuteczność korzystania z finansowej polityki innowacyjnej nie jest uwarunkowana poziomem wiedzy (zdobytej informacji) o istniejących w otoczeniu finansowych instrumentach wsparcia przez firmy innowacyjne i nieinnowacyjne.

H_1 : Skuteczność korzystania z finansowej polityki innowacyjnej jest uwarunkowana poziomem wiedzy (zdobytej informacji) o istniejących w otoczeniu finansowych instrumentach wsparcia przez firmy innowacyjne i nieinnowacyjne.

Wydaje się, że wiedza o finansowych instrumentach wsparcia w silny sposób oddziałuje na skuteczność korzystania z pomocy publicznej przez badany sektor. Wniosek ten wynika głównie z danych uzyskanych w niniejszym badaniu. Ponad 20% respondentów wśród grupy innowacyjnych podmiotów wskazało, że nic nie wie na temat oferowanego wsparcia (lub wie bardzo mało) (rys. 13). Znacznie mniej wiadomo na temat programów rządowych niż unijnych, gdyż ponad 40% (rys. 14) badanych innowacyjnych podmiotów nie wie nic o oferowanym wsparciu rządowym. Nieco lepsza sytuacja dotyczy pomocy unijnej (tylko ok. 30% nie wie na jej temat) (rys. 15). Również odpowiednio wysoka jest liczba przedsiębiorstw nieinnowacyjnych, które przyznają się do braku takich wiadomości (prawie 30%). Co więcej, ok. 60% badanych nieinnowacyjnych przedsiębiorstw stwierdziło, że brak wiedzy był poważną przeszkodą we wdrożeniach innowacyjnych. Można więc sądzić, że jest to jedna z głównych barier w korzystaniu z dostępnych w otoczeniu instrumentów. Powyższe dane nie pozwalają jednak na zweryfikowanie tej hipotezy. Aby można było to zrobić, konieczne jest (podobnie jak w poprzednim przypadku) udzielenie odpowiedzi na pytanie, czy lepszy dostęp do wiedzy i informacji o finansowych instrumentach wsparcia przełoży się na większą skuteczność wyrażoną większą liczbą podmiotów korzystających z takiego wsparcia. Na pewno przyczyni się do większego zainteresowania istniejącymi finansowymi formami wsparcia, co powinno skutkować częstszymi

próbami pozyskania takiego wsparcia (rys. 5). Powinno to przyczyniać się do zwiększenia liczby podmiotów, które uzyskują pomoc publiczną. Nie można bowiem oczekiwać, że o pomoc będą starały się przedsiębiorstwa, które nie wiedzą o jej istnieniu. Na podstawie powyższych wniosków można pozytywnie zweryfikować postawioną hipotezę, co również potwierdzają przeprowadzone poniżej analizy statystyczne wykorzystujące do tego celu test nieparametryczny χ^2 (tab. 7).

Tabela 7

Weryfikacja hipotezy badającej zależność pomiędzy poziomem wiedzy na temat finansowej pomocy publicznej a korzystaniem z niej

Stopień innowacyjności	Poziom wiedzy (liczba wskazań)						
	brak	bardzo słaby	słaby	średni	dobry	bardzo dobry	razem
Innowacyjne	2	1	2	13	6	2	26
Nieinnowacyjne	0	5	6	5	1	0	17
Razem	2	6	8	18	7	2	43
$\chi^2 = 12,965$					$p = 0,0237$		

Źródło: opracowanie własne.

W wyniku weryfikacji za pomocą metody (χ^2) została odrzucona hipoteza H_0 na rzecz hipotezy H_1 . Można więc stwierdzić, że skuteczność polityki wsparcia jest uwarunkowana poziomem wiedzy wśród przedsiębiorstw innowacyjnych i nieinnowacyjnych (potwierdzenie weryfikacji pozytywnej). Wykorzystując współczynnik T-Czuprowa, określono siłę tej zależności jako wysoką (wynoszącą 0,58).

Kolejna hipoteza dotyczy zależności pomiędzy stopniem innowacyjności a korzystaniem z finansowej pomocy publicznej.

H_0 : Korzystanie z finansowej pomocy publicznej nie jest uzależnione od poziomu innowacyjnego przedsiębiorstwa.

H_1 : Korzystanie z finansowej pomocy publicznej jest uzależnione od poziomu innowacyjnego przedsiębiorstwa.

Badania udowodniły, że beneficjentami pomocy publicznej znacznie częściej są podmioty o wyższym poziomie rozwoju innowacyjnego (rys. 4), co nie oznacza, że to one częściej starały się o takie wsparcie (rys. 5). W przypadku przedsiębiorstw wysoko innowacyjnych w ponad 30% podejmowanych przez nie działań źródłem finansowana była pomoc publiczna (źródła niekomercyjne); w przedsiębiorstwach mniej innowacyjnych było to tylko ok. 19%. W odniesieniu do podmiotów nieinnowacyjnych można stwierdzić, że rzadko występowały one o pomoc bezzwrotną (ok. 18%), stąd też i poziom wykorzystania pomocy publicznej był również niewielki. Pozwala to na pozytywne zweryfikowanie hipotezy zakładającej zależność pomiędzy stopniem innowacyjności a korzystaniem z pomocy finansowej.

Powyższy wynik weryfikacji potwierdza wykorzystana metoda chi kwadrat (χ^2) (tab. 8).

Tabela 8

Weryfikacja hipotezy badającej zależność pomiędzy stopniem innowacyjności a korzystaniem z finansowej pomocy publicznej

Stopień innowacyjności	Korzystanie z pomocy (liczba wskazań)		
	tak	nie	razem
Nisko innowacyjne	21	184	205
Wysoko innowacyjne	5	53	58
Nieinnowacyjne	17	92	109
$\chi^2 = 13,302$		$p = 0,0191$	

Źródło: opracowanie własne.

Na podstawie otrzymanych wyników odrzuceniu podlega hipoteza H_0 na rzecz hipotezy H_1 . Można więc stwierdzić, że korzystanie z finansowej pomocy publicznej jest uzależnione od poziomu innowacyjnego przedsiębiorstwa (potwierdzenie weryfikacji pozytywnej). Jednakże, wykorzystując współczynnik T-Czuprowa, należy podkreślić, że zależność pomiędzy tymi wielkościami nie jest zbyt silna (jest wręcz słaba), gdyż wynosi 0,13.

Następna hipoteza badawcza dotyczy porównania ze sobą znaczenia poziomu istotności uwarunkowań wewnętrznych i zewnętrznych związanych z korzystaniem z finansowej pomocy publicznej.

H_0 : Znacznie istotniejszy wpływ na niski poziom (lub brak) ubiegania się o finansową pomoc publiczną mają uwarunkowania wewnętrzne niż uwarunkowania zewnętrzne, zarówno w grupie przedsiębiorstw innowacyjnych, jak i nieinnowacyjnych.

H_1 : Znacznie istotniejszy wpływ na niski poziom (lub brak) ubiegania się o finansową pomoc publiczną mają uwarunkowania zewnętrzne niż uwarunkowania wewnętrzne, zarówno w grupie przedsiębiorstw innowacyjnych, jak i nieinnowacyjnych.

Weryfikacja tej hipotezy jest utrudniona ze względu na przyjęte założenia. W przypadku uwzględniania kryteriów ilościowych większe znaczenie mają uwarunkowania zewnętrzne, z uwagi na zdecydowanie większą liczbę czynników wymienianych przez badanych (6). W odniesieniu do uwarunkowań wewnętrznych respondenci wskazali ich mniej (tylko 2), tj.: brak potrzeby starania się o taką pomoc oraz zbyt praco- i czasochłonne procedury (rys. 6). W przypadku metody porównań wartościowych oceny tzn., takich, w których dokonuje się zderzenia ze sobą czynników wewnętrznych i zewnętrznych, zdecydowanie przeważają te pierwsze. O ile w odniesieniu do wskazanych powyżej dwóch uwarunkowań wewnętrznych wartości względne kształtują się odpowiednio na poziomie ok. 26% i ok. 12%, to w przypadku pozostałych wynoszą zdecydowanie poniżej 10%. Można zatem stwierdzić, że w przypadku przedsiębiorstw innowacyjnych większe znaczenie mają uwarunkowania wewnętrzne. Stąd też, w odniesieniu do tej grupy, można stwierdzić, że hipoteza jest zweryfikowana pozytywnie. W przypadku przedsiębiorstw nieinnowacyjnych różnice pomiędzy uwarunkowaniami wewnętrznymi i zewnętrznymi są znacznie mniejsze (choć generalnie liczba wskazań zarówno jednych, jak i drugich jest znacznie większa). Przewaga czynników wewnętrznych wynika z faktu, że żaden czynnik zewnętrzny nie ma wyższego poziomu istotności niż 33% (procedury praco- i czasochłonne). Dlatego i tu można stwierdzić przewagę uwarunkowań wewnętrznych nad zewnętrznymi (pozytywna weryfikacja).

Ze względu na wykorzystanie w tym przypadku (w narzędziu badawczym) testu wielokrotnego wyboru hipoteza ta nie będzie podlegać statystycznej analizie z wykorzystaniem określonych metod statystycznych.

Pomoc pozafinansowa

W podobny (jak powyżej) sposób dokonano weryfikacji hipotez w odniesieniu do instrumentów pomocy pozafinansowej realizowanej we współpracy z instytucjami otoczenia biznesu (IOB).

H_1 : Mała skuteczność polityki innowacyjnej w zakresie korzystania z finansowych instrumentów wsparcia nie jest uwarunkowana brakiem zainteresowania nimi zarówno przedsiębiorstw innowacyjnych, jak i nieinnowacyjnych.

H_1 : Mała skuteczność polityki innowacyjnej w zakresie korzystania z finansowych instrumentów wsparcia jest uwarunkowana brakiem zainteresowania nimi zarówno przedsiębiorstw innowacyjnych, jak i nieinnowacyjnych.

Wyniki wskazują, że z dostępnej pomocy publicznej oferowanej przez IOB skorzystało 25% badanych przedsiębiorstw (rys. 25). Jest to zdecydowanie mniej niż w przypadku pomocy finansowej (ok. 30%). Najczęściej wymienianą przyczyną braku korzystania z tej pomocy (ok. 10%) (rys. 28) jest niezaproponowanie jej przez IOB. Świadczy to o niedostatecznym zainteresowaniu przedsiębiorców pozyskiwaniem takiego wsparcia i pasywną postawą związaną z pozyskiwaniem pomocy na cele związane z podnoszeniem swojej innowacyjności. Oznacza to, że hipoteza zostaje zweryfikowana pozytywnie. Potwierdzają to zastosowane metody statystyczne (tab. 9).

Tabela 9

Weryfikacja hipotezy badającej zależność pomiędzy zainteresowaniem finansową pomocą publiczną a korzystaniem z niej

Stopień innowacyjności	Korzystanie z pomocy (liczba wskazań)		
	tak	nie	razem
Innowacyjni	11	15	26
Nieinnowacyjni	10	73	83
Razem	21	88	109
$\chi^2 = 11,654$		$p = 0,00064$	

Źródło: opracowanie własne.

Powyższe dane pozwalają odrzucić hipotezę h_0 na rzecz hipotezy h_1 , co oznacza, że mała skuteczność jest uwarunkowana brakiem dostatecznego zainteresowania przedsiębiorstw innowacyjnych, jak i nieinnowacyjnych pomocą publiczną. Siła tej zależności mierzona współczynnikiem T-Czuprowa jest umiarkowana i wynosi 0,33.

Kolejna hipoteza cząstkowa weryfikuje wpływ dopasowania pozafinansowej pomocy publicznej państwa do potrzeb przedsiębiorstw innowacyjnych i nieinnowacyjnych.

H_1 : Skuteczność pozafinansowej polityki wsparcia (liczona udziałem innowacyjnych przedsiębiorstw, które takie wsparcie uzyskały) jest uwarunkowana adekwatnością (dopasowaniem) instrumentów wspierania innowacyjności do potrzeb przedsiębiorstw innowacyjnych i nieinnowacyjnych.

H_1 : Skuteczność pozafinansowej polityki wsparcia (liczona udziałem innowacyjnych przedsiębiorstw, które takie wsparcie uzyskały) jest uwarunkowana adekwatnością (dopasowaniem) instrumentów wspierania innowacyjności do potrzeb przedsiębiorstw innowacyjnych i nieinnowacyjnych.

Ponad 56% przedsiębiorstw innowacyjnych stwierdziło, że oferowana przez IOB pomoc odpowiada ich oczekiwaniom (rys. 34), z czego ok. 35% ocenia poziom dostosowania do potrzeb jako dobry lub bardzo dobry. Z punktu widzenia biorców tych usług nie jest to wynikiem rewelacyjnym, który można uznać za sukces, choć jest on zdecydowanie lepszy niż w przypadku wsparcia finansowego. Pomimo tak wysokiej oceny z pomocy publicznej w ramach współpracy z IOB korzystało jedynie 30% przedsiębiorstw innowacyjnych i ok. 14% podmiotów nieinnowacyjnych. Na podstawie powyższych danych można stwierdzić, że pomimo tak pozytywnej oceny niewiele podmiotów podjęło decyzję o rozpoczęciu współpracy niekomercyjnej. Może to świadczyć o tym, że adekwatność nie wpływa bezpośrednio na podjęcie decyzji o skorzystaniu ze wsparcia. Na podstawie tych rozważań można więc zweryfikować hipotezę negatywnie.

Dla potwierdzenia powyższej analizy dokonano weryfikacji hipotezy za pomocą statystycznej metody chi kwadrat (χ^2) (tab. 10).

Tabela 10

Weryfikacja hipotezy badającej zależność pomiędzy skutecznością
a adekwatnością finansowych instrumentów wsparcia

Stopień innowacyjności	Współpraca (liczba wskazań)		
	tak	nie	razem
Innowacyjne	47	37	84
Nieinnowacyjne	7	9	16
Razem	54	46	100
$\chi^2 = 0,805$		$p = 0,369$	

Źródło: opracowanie własne.

Powyższe dane wskazują, że nie ma podstaw do odrzucenia hipotezy h_0 . Wynika stąd wniosek, że skuteczność wsparcia nie zależy od adekwatności instrumentów pomocy publicznej oferowanych przez IOB. Hipoteza została zweryfikowana negatywnie. Dla zweryfikowania wpływu adekwatności na każdą z wymienionych grup posłużono się testem o równości dwóch wskaźników struktury. Do tego celu przyjęto następującą hipotezę:

H_0 : wskaźniki skuteczności dla firm innowacyjnych i nieinnowacyjnych są identyczne.

H_1 : wskaźnik skuteczności dla firm innowacyjnych jest wyższy niż dla firm nieinnowacyjnych.

W wyniku zastosowania tego testu otrzymano następującą statystykę:

$$u = 0,897,$$

$$p = 0,815.$$

Z testu dla dwóch wskaźników struktury wynika, że nie ma podstaw do odrzucenia hipotezy h_0 . Zatem nie można powiedzieć, że adekwatność nie ma wpływu na żadną z wymienionych powyżej grup (przedsiębiorstw innowacyjnych i nieinnowacyjnych).

Następna weryfikowana hipoteza dotyczy oddziaływania zdobytej wiedzy na skuteczność pozafinansowych instrumentów wsparcia oferowanych w ramach współpracy z IOB, wyrażonego liczbą podmiotów z nich korzystających.

H_0 : Skuteczność pozafinansowej polityki wsparcia nie jest uwarunkowana poziomem wiedzy (zdobytej informacji) firm innowacyjnych i nieinnowacyjnych o istniejących w otoczeniu finansowych instrumentach wsparcia.

H_1 : Skuteczność pozafinansowej polityki wsparcia jest uwarunkowana poziomem wiedzy (zdobytej informacji) firmy innowacyjnych i nieinnowacyjnych o istniejących w otoczeniu finansowych instrumentach wsparcia.

Wiedza jest niezwykle ważnym czynnikiem warunkującym wykorzystanie dostępnej pomocy oferowanej przez IOB. Jej brak jest zresztą najczęściej wymienianym czynnikiem utrudniającym dostęp do instrumentów wsparcia. Wiedza w tym przypadku oznacza informacje o dostępnych formach wsparcia IOB i sposobach ich wykorzystania. Do jej braku przyznaje się ponad 40% badanych (podmiotów innowacyjnych) (rys. 32). Jednocześnie tylko 25% uważa, że jej poziom jest zadowalający (rys. 31). Ponieważ nie ma zbyt dużych rozbieżności pomiędzy liczbą podmiotów, które ze wsparcia korzystały i tych, które zdobyły potrzebną do tego wiedzę, można stwierdzić, że zwiększenie jej poziomu (w kontekście pewnych informacji) wpłynie pozytywnie na zainteresowanie się oferowanymi formami wsparcia. Jednakże w tym rozważaniu nie uwzględnia się (jak to miało miejsce w przypadku wsparcia finansowego) czynnika odmowy udzielenia pomocy przez instytucje np. ze względów formalnych (choć takie przypadki też miały miejsce). Jednakże liczba tych, którzy takiej pomocy nie uzyskali, jest znacznie mniejsza niż w przypadku pomocy finansowej (na odmowę skarży się ogólnie ok. 5% badanych). Skoro tak, można stwierdzić, że liczba starających się i uzyskujących wsparcie jest zbliżona, co powinno skutkować, w przypadku lepiej dostępnej informacji, większą liczbą wspieranych przedsiębiorstw. Hipoteza została zweryfikowana pozytywnie. W odniesieniu do podmiotów nieinnowacyjnych sytuacja wygląda podobnie, z tym że liczba współpracujących z IOB jest zdecydowanie mniejsza, bo nie przekracza poziomu 15% (rys. 24). Potwierdzeniem hipotezy w odniesieniu do przedsiębiorstw nieinnowacyjnych jest odpowiedź na pytanie: czy brak wiedzy był przeszkodą w otrzymaniu pomocy? Około 60% badanych odpowiedziało twierdząco. Potwierdza to także wynik uzyskany za pomocą metody (χ^2) (tab. 11).

Tabela 11

Weryfikacja hipotezy badającej zależność pomiędzy poziomem wiedzy
a korzystaniem z finansowej pomocy publicznej

Stopień innowacyjności	Poziom wiedzy (liczba wskazań)						
	brak	bardzo słaby	słaby	średni	dobry	bardzo dobry	razem
Innowacyjne	2	7	23	26	21	5	84
Nieinnowacyjne	0	0	2	13	0	1	16
Razem	2	7	25	3	21	6	100
$\chi^2 = 15,625$					$p = 0,00800$		

Źródło: opracowanie własne.

Na podstawie testu niezależności (χ^2) można odrzucić hipotezę h_0 i przyjąć hipotezę h_1 . Zatem skuteczność pozafinansowej pomocy publicznej jest uzależniona od poziomu wiedzy wśród przedsiębiorstw innowacyjnych i nieinnowacyjnych. Siła tej zależności mierzona współczynnikiem T-Czuprowa jest umiarkowana i wynosi 0,3343.

Kolejna hipoteza dotyczy zależności pomiędzy stopniem innowacyjności przedsiębiorstw a korzystaniem z pozafinansowej pomocy publicznej.

H_0 : Korzystanie z pozafinansowej pomocy publicznej nie jest uzależnione od poziomu innowacyjnego przedsiębiorstwa – chętniej korzystają z tej pomocy firmy innowacyjne o niższym poziomie innowacyjności niż firmy wysoko innowacyjne.

H_1 : Korzystanie z pozafinansowej pomocy publicznej jest uzależnione od poziomu innowacyjnego przedsiębiorstwa – chętniej korzystają z tej pomocy firmy innowacyjne o niższym poziomie innowacyjności niż firmy wysoko innowacyjne.

Z pomocy pozafinansowej oferowanej przez IOB korzystało ok. 25% badanych przedsiębiorstw innowacyjnych i ok. 14,8% przedsiębiorstw nieinnowacyjnych. W grupie o podwyższonej innowacyjności tylko 16,7% zdecydowało się na wsparcie publiczne, natomiast wśród przedsiębiorstw o obniżonej innowacyj-

ności ze wsparcia korzystało 30% badanych. Wynika z tego, że pomoc publiczna oferowana przez IOB jest wykorzystywana chętniej przez drugą z wymienionych grup (odwrotnie niż przy wsparciu finansowym). Hipoteza jest zatem zweryfikowana pozytywnie zarówno w odniesieniu do jej pierwszego elementu (korzystanie z pomocy publicznej jest uzależnione od poziomu innowacyjnego), jak również do drugiego elementu, gdyż z tego rodzaju pomocy chętniej korzystają podmioty o obniżonej innowacyjności. Potwierdza to weryfikacja dokonana za pomocą metody (χ^2) (tab. 12).

Tabela 12

Weryfikacja hipotezy badającej zależność pomiędzy stopniem innowacyjności a korzystaniem z pozafinansowej pomocy publicznej

Stopień innowacyjności	Korzystanie z pomocy (liczba wskazań)		
	tak	nie	razem
Nisko innowacyjne	72	133	205
Wysoko innowacyjne	12	56	68
Nieinnowacyjne	84	189	273
$\chi^2 = 9,976$		$p = 0,00681$	

Źródło: opracowanie własne.

Na podstawie testu niezależności (χ^2) można odrzucić hipotezę h_0 i przyjąć hipotezę h_1 , czyli innowacyjność firmy ma wpływ na korzystanie z pozafinansowej pomocy publicznej. Siła tej zależności mierzona współczynnikiem T-Czuprowa jest słaba i wynosi 0,16. Do zweryfikowania zależności pomiędzy stopniem innowacyjności a korzystaniem z pozafinansowej pomocy publicznej posłużono się testem o równości dwóch wskaźników struktury. Do tego celu przyjęto następującą hipotezę:

H_0 : wskaźniki korzystania z pomocy publicznej dla firm mniej i wyżej innowacyjnych są identyczne.

H_1 : wskaźniki korzystania z pomocy publicznej dla firm mniej i wyżej innowacyjnych są różne (chętniej korzystają firmy mniej innowacyjne).

I (mniej innowacyjne) = 35,12%

I (wyżej innowacyjne) = 17,65%.

W wyniku zastosowania tego testu otrzymano następującą statystykę:

$$u = 2,705,$$

$$p = 0,0034.$$

Z testu dla dwóch wskaźników struktury wynika, że zostaje odrzucona hipoteza h_0 . Zatem można powiedzieć, że chętniej z pozafinansowej pomocy publicznej korzystają podmioty mniej innowacyjne.

Następna hipoteza badawcza dotyczy porównania ze sobą znaczenia poziomu istotności uwarunkowań wewnętrznych i zewnętrznych związanych z korzystaniem z pozafinansowej pomocy publicznej.

H_0 : Znacznie istotniejszy wpływ na niski poziom (lub jego brak) ubiegania się o pozafinansową pomoc publiczną mają uwarunkowania wewnętrzne niż uwarunkowania zewnętrzne, zarówno w grupie przedsiębiorstw innowacyjnych, jak i nieinnowacyjnych.

H_1 : Znacznie istotniejszy wpływ na niski poziom (lub jego brak) ubiegania się o pozafinansową pomoc publiczną mają uwarunkowania zewnętrzne niż uwarunkowania wewnętrzne, zarówno w grupie przedsiębiorstw innowacyjnych, jak i nieinnowacyjnych.

Podobnie jak w odniesieniu do pomocy finansowej, tak samo i w tym przypadku w kontekście ilościowym zdecydowanie przeważają wskazania o charakterze zewnętrznym (7 czynników) niż wewnętrznym (3 czynniki). Jednakże biorąc pod uwagę ich „wartości”, ogromną przewagę w stosunku do pozostałych uwarunkowań (bez względu na charakter) ma wskazanie: przedsiębiorstwo nie widziało takiej potrzeby (57%) (rys. 26). Pozostałe wymienione czynniki nie przekraczają poziomu 7% (wśród innowacyjnych) i 15% (wśród nieinnowacyjnych), są więc statystycznie mało istotne. Tak duża przewaga wymienionego czynnika (bez względu na przyczynę takiej odpowiedzi) dowodzi ogromnego wpływu uwarunkowań wewnętrznych na decyzję o składaniu wniosku i późniejszym korzystaniu z form pomocy oferowanej przez IOB. Dotyczy to w takim samym stopniu podmiotów nieinnowacyjnych (tutaj brak takiej potrzeby wskazało 67% i było to zdecydowanie częstsze niż w grupie przedsiębiorstw innowacyjnych). Stąd też hipoteza jest zweryfikowana pozytywnie.

Jednakże (podobnie jak powyżej) ze względu na wykorzystanie w tym przypadku (w narzędziu badawczym) testu wielokrotnego wyboru hipoteza ta nie będzie podlegać statystycznej analizie z wykorzystaniem określonych metod statystycznych.

Ostatnia hipoteza podsumowująca wyniki badań dotyczy wykorzystywania wybranych form wsparcia.

H_1 : Wykorzystanie pomocy publicznej dotyczy tylko wybranych rodzajów wspierania innowacyjności wśród polskich MSP.

Na podstawie wyników prowadzonych badań można stwierdzić z całą stanowczością, że istnieje duże zróżnicowanie wykorzystywanego wsparcia publicznego przez MSP i co więcej – obejmuje ono tylko określone jego formy. Jednakże rodzaj najchętniej wykorzystywanej pomocy jest uzależniony najczęściej od typów badanych przedsiębiorstw. I tak, wśród pomocy finansowej najchętniej wykorzystywanym typem wsparcia przez MSP były fundusze unijne. Korzystało z nich średnio ok. 30% badanych, z czego w największym stopniu beneficjentami były podmioty o podwyższonej innowacyjności (ok. 33–37%), w mniejszym stopniu przedsiębiorstwa o obniżonej innowacyjności (25–31%). Dotyczyło to najbardziej popularnych programów: PO IG oraz RPO (rys. 9). W znacznie mniejszym stopniu przedsiębiorstwa zainteresowane były pomocą rządową (mniej niż 10% badanych) (rys. 7). Na tym rodzaju pomocy koncentrowały się podmioty o obniżonej innowacyjności (większa liczba wykorzystywanych programów). Zarówno w pierwszym, jak drugim przypadku (programów rządowych i unijnych) zainteresowanie przedsiębiorstw nieinnowacyjnych było raczej marginalne.

W odniesieniu do pomocy pozafinansowej należy stwierdzić, że najchętniej wykorzystywanymi rodzajami wsparcia oferowanego przez IOB były: pomoc szkoleniowa (19,5%) oraz doradcza (18,7%), przy czym w odniesieniu do podmiotów o podwyższonej innowacyjności charakterystyczne było większe zapotrzebowanie na pomoc doradczą, a w odniesieniu do podmiotów o obniżonej innowacyjności dokładnie odwrotnie (rys. 23). W odniesieniu do działalności wdrożeniowej dominujące (w zasadzie dla wszystkich typów przedsiębiorstw) były innowacje produktowe i procesowe. Pozostałe formy wdrożeń innowacyjnych (marketingowe, organizacyjne i inne) wymieniało mniej niż 5% przedsię-

biorstw (wyjątkiem jest innowacja organizacyjna w odniesieniu do podmiotów o wyższej innowacyjności – ok. 6,5%). Stąd też weryfikacja hipotezy o wybranych rodzajach wsparcia jest pozytywna. Przedsiębiorstwa korzystają tylko z wybranych form pomocy i to zarówno w odniesieniu do wsparcia finansowego, jak i pozafinansowego.

Literatura

1. *Principles of Forecasting: A Handbook for Researchers and Practitioners*, (ed.) J.S. Armstrong, Norwell, MA: Kluwer Academic Publishers 2001.
2. Badania własne na podstawie projektu finansowanego przez MNiSW, projekt badawczy „Polityka wspierania innowacyjności sektora małych i średnich przedsiębiorstw w Polsce – analiza uwarunkowań i ocena realizacji”, 2008–2010.
3. Eurostat Statistics Database [Inn_cis6_pub], <www.epp.eurostat.ec.europa.eu/portal/page/portal/statistics/search_database>.
4. Łapiński J., *Finansowanie działalności innowacyjnej*, (w:) *Źródła pochodzenia innowacji. Innowacyjność 2010*, (red.) A. Wilmańska, J. Łapiński, PARP, Warszawa 2010.
5. Sobczyk M., *Statystyka*, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa 2008.
6. Stanisławski R., *Innovativity as a target product of actions of small and medium enterprises*, Monographs, Wydawnictwo PŁ [w druku].
7. *Statystyka w zarządzaniu*, (red.) D. Witkowska, AND, Łódź 2004, s. 204–208.
8. Supernat J., *Zarządzanie*, Kolonia Limited, Wrocław 2005.

ANALYZE OF THE CONDITIONS AND THE ESTIMATION OF THE REALIZATION INNOVATION POLICY TOWARDS TO SME SECTOR IN THE LIGHT OF THE OWN RESEARCH

Summary

In this chapter, the analyze deals with the internal and external condition of the realization of the Polish innovation Policy towards to the SME sector, on the base of the own research. It has been done by creation two essential groups: financial support instrument and non financial instruments (institution surround the business). In each of this group there are included such elements as: estimation of the using instruments by enterprises,

estimation of the knowledge of these instruments, estimation of the adaptation of these instruments and expectation of the entrepreneurs devoted to support policy in the nearest future. In spite of these, there is statistic analyze in the context of correlations between the internal an external development innovation conditions of the SME sector.

Translated by Robert Stanisławski