

Robert Stanisławski, Ewelina Kiełek

Wykorzystanie i wpływ wybranych instrumentów polityki innowacyjnej na rozwój MSP w Polsce : analiza na podstawie badań wtórnych

Ekonomiczne Problemy Usług nr 70, 123-201

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

*EWELINA KIELEK**

Uniwersytet Łódzki

5. WYKORZYSTANIE I WPŁYW WYBRANYCH INSTRUMENTÓW POLITYKI INNOWACYJNEJ NA ROZWÓJ MSP W POLSCE. ANALIZA NA PODSTAWIE BADAŃ WTÓRNYCH

5.1. Znaczenie ochrony własności intelektualnej dla rozwoju innowacyjnego przedsiębiorstwa

5. 1.1. Ocena sytuacji w zakresie ochrony własności intelektualnej w Polsce

Innowacyjność nabiera coraz większego znaczenia dla rozwoju gospodarczego krajów Unii Europejskiej. Skuteczność jej wdrożeń w znacznym stopniu uzależniona jest od potencjału intelektualnego, stającego się „siłą elektromotoryczną” całej europejskiej gospodarki, w tym również gospodarki polskiej. Akcesja naszego kraju do struktur unijnych wymusza przeprowadzanie jej głębokiej restrukturyzacji opartej na nowych rozwiązaniach, które stają się „orzędem” w budowaniu przewagi konkurencyjnej. Wdrożenia innowacyjne mogą mieć charakter odwrotny, bazujący na rozwiązaniach już sprawdzonych przez inne podmioty gospodarcze lub branże. Jednak, jak pokazują badania, coraz większego znaczenia nabierają zupełnie nowe (nieznane dotychczas) produkty i usługi. Jest

* Autorka punktu 5.5.2.

to oczywiście związane z problemem ochrony praw własności intelektualnej. Brak takiej ochrony może skutkować kopiowaniem tych rozwiązań przez różne przedsiębiorstwa i to zarówno w kraju, jak i za granicą, co pozbawi prawdziwych innowatorów nie tylko zysków, ale nawet zwrotu kosztów poniesionych na działalność badawczą i rozwojową. Efektem takich zachowań rynkowych w dłuższej perspektywie będzie zapewne (w najlepszym wypadku) zaniechanie przez przedsiębiorstwo prowadzenia działalności rozwojowej i powrót do tradycyjnych metod wytwarzania, oferowanie na rynku produktów nieznacznie odbiegających od dostępnych substytutów lub (w najgorszym przypadku) bankructwo, gdy podmiot taki zbyt dużo zainwestuje w nowe przedsięwzięcia. W praktyce często zdarza się, że przedsiębiorcy sami rezygnują z ochrony praw intelektualnych, co jest następstwem zbyt słabej świadomości zagrożenia wynikającego z kopiowania nowych rozwiązań przez konkurentów lub też braku wiary w to, że może ono dotyczyć ich pomysłów i zastosowań. W skrajnych przypadkach znane są również sytuacje, w których nieuczciwi przedsiębiorcy nie tylko wdrażają obce rozwiązania, ale zgłaszają je jako swoje do urzędów patentowych. Dlatego warto zaznaczyć, że koszt opatentowania nowych rozwiązań jest relatywnie niski w porównaniu z utratą (całkowitą lub częściową) rynku, koniecznością wycofania swoich produktów lub też dochodzenia swoich praw na drodze sądowej. W ujęciu międzynarodowym brak świadomej i celowej polityki patentowej w kraju prowadzi do eksportu rozwiązań polegającego na przywłaszczaniu sobie innowacji przez zagraniczne instytucje badawcze, które po lekkiej modyfikacji polskich rozwiązań zgłaszają wynalazki w zagranicznych urzędach patentowych jako swoje¹.

Z ostatnich statystyk podanych (przez Europejski Urząd Patentowy) wynika, że Polska w 2009 roku złożyła 172 wnioski patentowe. Jest to nieco więcej niż w latach poprzednich, ale zdecydowanie mniej niż zgłaszają liderzy rozwiązań innowacyjnych w Europie. Na pierwszym miejscu są Niemcy (25,1 tys.), potem Francuzi (8,9 tys.), Szwajcarzy (5,8 tys.) oraz Holendrzy (6,7 tys.)². Tendencją

¹ H. Wróblewska, *Ochrona własności intelektualnej – aspekty praktyczne*, Fundacja Rozwoju Przedsiębiorczości, Łódź 2007.

² J. Pieńczykowska, *Paszporty dla patentów*, Biuletyn Programu Operacyjnego „Innowacyjna Gospodarka”, nr 4(10)/2010.

w tym zakresie jest raczej opatentowywanie w kraju niż za granicą. Głównymi przyczynami tego stanu rzeczy są³:

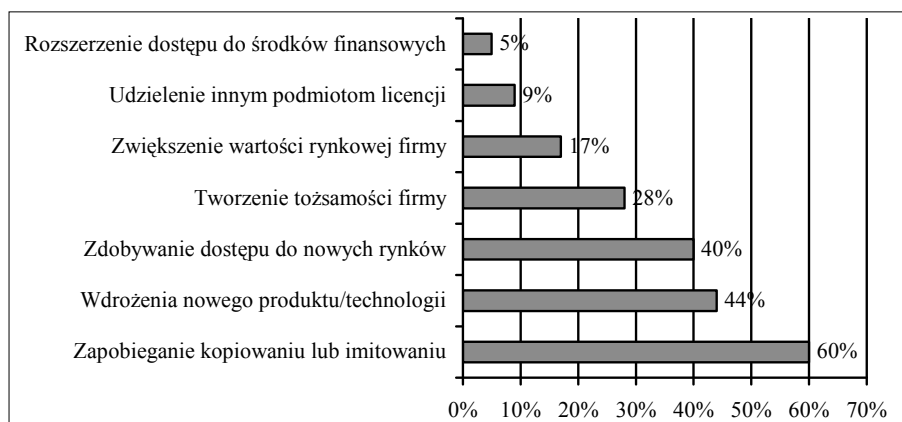
- niewystarczająca wiedza (kadr menedżerskich) na temat warunków dokonywania zgłoszeń patentowych (również o charakterze międzynarodowym);
- niewystarczający poziom współpracy na styku biznesu i nauki, co utrudnia proces komercjalizacji nowych rozwiązań;
- brak właściwej motywacji do komercjalizacji badań;
- niska świadomość na temat korzyści lub strat związanych z opatentowaniem nowości;
- brak funduszy na szkolenie rzeczników patentowych;
- brak środków finansowych na prowadzenie prac związanych z dokonywaniem prawidłowego zgłoszenia patentowego.

Poza wymienionymi przyczynami można wskazać jeszcze inne, wśród których na pierwszym miejscu jest za małe zaangażowanie się zarówno przedsiębiorstw, jak i uczelni wyższych w prowadzenie prac rozwojowych, w tym badań. Jest to konsekwencja wciąż za niskich nakładów na działalność badawczą w porównaniu z innymi państwami w Europie, nie mówiąc już o krajach azjatyckich czy USA. W 2007 największy poziom wydatków na B+R (mierzony udziałem w PKB) był w takich krajach, jak: Szwecja (3,6%), Finlandia (3,47%), USA (2,67%), Niemcy (2,54%) czy Austria (2,65%). Najmniejszy – w krajach nowo przyjętych do Unii Europejskiej: Polsce (0,57%), na Litwie (0,82%), Łotwie (0,59%), Cyprze (0,45%)⁴.

Badania zlecone przez PARP w 2009 roku wskazują na kilka problemów. Po pierwsze, liczba patentów pozostaje w korelacji z prowadzoną przez przedsiębiorstwa działalnością badawczą. Najczęściej (76%) zgłaszały patenty te podmioty, które prowadziły własne działy B+R, współpracowały z krajową instytucją badawczą (57%) lub zagraniczną jednostką B+R (24%). Po drugie, głównymi motywami ubiegania się przedsiębiorstw o ochronę patentową są: zapobieganie kopiowaniu, chęć nowych wdrożeń, zdobywanie nowych rynków (rys. 1).

³ Ewaluacja działania 5.4 PO IG „Plany i potrzeby przedsiębiorców sektora MSP w zakresie ochrony własności przemysłowej, w kontekście uruchomienia działania 5.4 PO IG Zarządzanie własnością intelektualną”, PARP, Warszawa 2008.

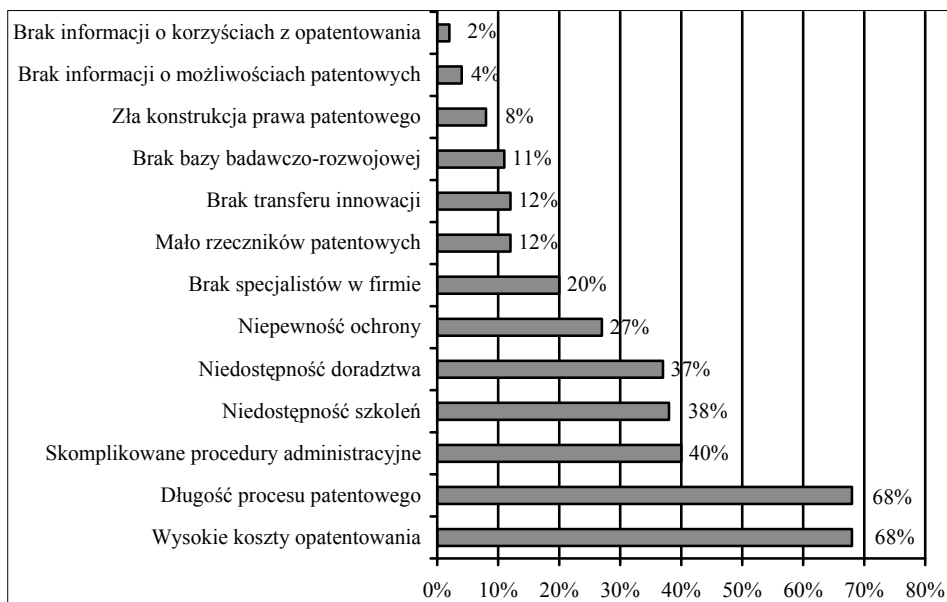
⁴ „Europe in Figures, Science and Technology”, Eurostat Yearbook, nr 12/2010.



Rys. 1. Najczęściej wymieniane motywy ubiegania się przedsiębiorstw o ochronę patentową

Źródło: Ewaluacja działania 5.4 PO IG „Plany i potrzeby przedsiębiorców sektora MSP w zakresie ochrony własności przemysłowej, w kontekście uruchomienia działania 5.4 PO IG Zarządzanie własnością intelektualną”, PARP, Warszawa 2008.

Dosyć ciekawe wydają się wskazania typu „tworzenie tożsamości firmy” czy też „zwiększenie wartości rynkowej firmy”. Świadczy to o tym, że oprócz „twardych” korzyści związanych z ochroną własności intelektualnej badane podmioty dostrzegają inne („miękkie”), które w czasie mogą wpłynąć na pozycję danego przedsiębiorstwa na rynku, a tym samym oddziaływać na jej konkurencyjność. Dowodzi to, że podmioty sektora MSP zaczynają dostrzegać konieczność opatentowania swoich wynalazków nie tylko z powodu ich ochrony przed nieuczciwą konkurencją (otoczeniem). Z drugiej zaś strony ogólne zniechęcenie do opatentowania może wynikać z małej skuteczności egzekwowania ochrony własności intelektualnej, co jest następstwem długich, żmudnych i przede wszystkim drogich postępowań sądowych w sprawach spornych o naruszenie dóbr przemysłowych i osobistych. Mali przedsiębiorcy słusznie zauważają, że na wyjaśnianie i dochodzenie przed sądem prawa do własnych wynalazków mogą pozwolić sobie w zasadzie tylko podmioty duże, które stać na poniesienie kosztów sądowych (lub innych). Małe, a nawet średnie przedsiębiorstwa nie są w stanie poradzić sobie z tym problemem. Do innych najczęściej wskazywanych barier można zaliczyć: skomplikowane procedury administracyjne, brak wykwalifikowanych specjalistów w firmie itd. (rys. 2).



Rys. 2. Najczęściej wymieniane bariery w ubieganiu się przedsiębiorstw o ochronę patentową wynalazków

Źródło: Ewaluacja działania 5.4 PO IG „Plany i potrzeby przedsiębiorców...”, op. cit.

Wydaje się, że również państwo w ramach polityki innowacyjnej ma dużo do zrobienia. Dotyczy to przede wszystkim skrócenia procesu opatentowania, uproszczenia procedur administracyjnych, zwiększenia liczby rzeczników patentowych, poprawy prawa patentowego itd. Przedsiębiorstwa powinny natomiast, pomimo ograniczonych zasobów i środków finansowych, koncentrować się na rozwijaniu własnej bazy badawczo-rozwojowej (stać się czynnymi uczestnikami procesu dyfuzji innowacji przynajmniej w swoim najbliższym otoczeniu), zatrudnić specjalistów patentowych lub szkolić w tym zakresie swoich pracowników oraz zacząć postrzegać patent w kategoriach korzyści i pewnego rodzaju inwestycji na przyszłość.

Roli państwa nie można kwestionować szczególnie w takim obszarze, jak pomoc publiczna. Badania te dowodzą, że wsparcie w zakresie ochrony własności intelektualnej (zdaniem przedsiębiorców) jest niezwykle istotne z punktu

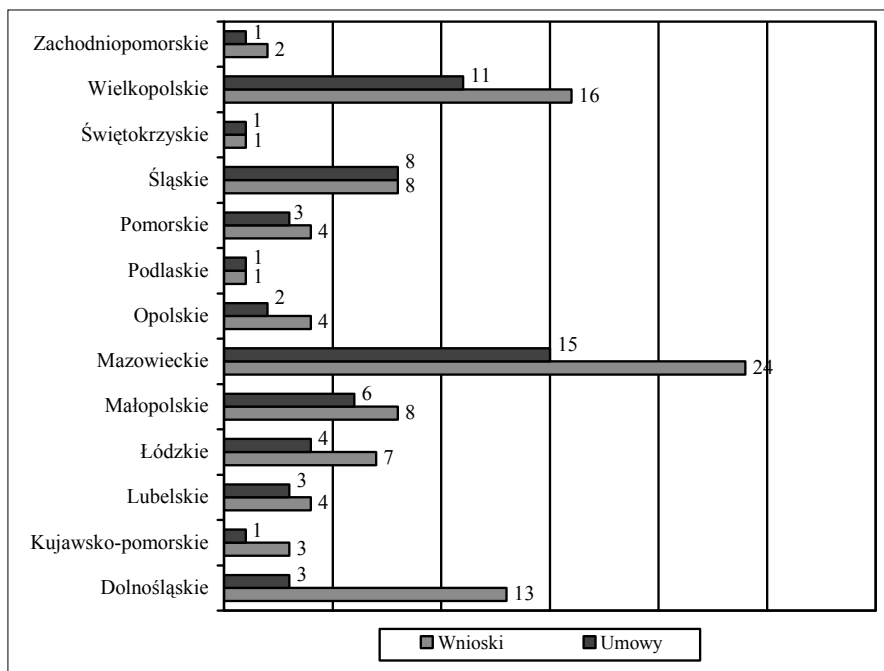
widzenia podnoszenia konkurencyjności przedsiębiorstw⁵. Ponad 60% badanych oceniło ją jako bardzo ważną lub ważną dla poprawy swojej pozycji na rynku. Podobne wyniki osiągnięto w odniesieniu do oceny pomocy publicznej na rzecz opatentowania wynalazków. 46% respondentów wskazało, że jej wpływ na liczbę patentów może mieć znaczenie dla sektora MSP. Potwierdza to tezę (powyższy rysunek), że jedną z podstawowych barier jest brak środków finansowych, a tworzenie programów wspierających (np. „Patent plus”) jest całkowicie zasadne.

5.1.2. „Patent plus” – przykład programu wspierającego ochronę własności intelektualnej w Polsce

Program rządowy „Patent plus” ma na celu zainicjowanie działań przedsiębiorców na rzecz zwiększenia liczby krajowych i międzynarodowych zgłoszeń patentowych poprzez dofinansowanie lub refinansowanie kosztów związanych z przygotowaniem zgłoszenia patentowego. Wielkość środków przyznanych poszczególnym podmiotom w ramach tego programu jest niebagatelna, bo wynosi 90% planowanych kosztów realizacji. W tym miejscu należy określić skuteczność tego programu w Polsce. Według badań przeprowadzonych na zlecenie MNiSW ocena programu wypadła średnio⁶. Na 100 złożonych wniosków rekomendacji udzielono ok. 50 podmiotom. Najwięcej (w latach 2007–2009) uczelniom wyższym (57 jednostek) oraz instytutom badawczym (31 jednostek). Zdecydowanie mniej parkom technologicznym (2 jednostki) oraz centrom transferu technologii (1 jednostka). W podziale na województwa najwięcej wniosków złożono w województwie mazowieckim (24), a najmniej w podlaskim i świętokrzyskim (po 1) (rys. 3).

⁵ Ewaluacja działania 5.4 PO IG..., op. cit.

⁶ Ewaluacja efektów wdrażania programów ministra „Patent plus – wsparcie patentowania wynalazków” oraz „Kreator innowacyjności – wsparcie innowacyjnej przedsiębiorczości akademickiej”, MNiSW, raport końcowy, Warszawa 2009.



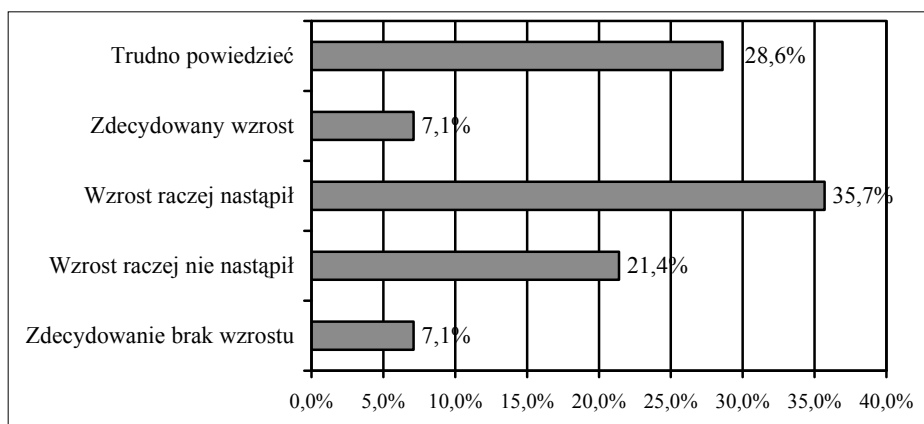
Rys. 3. Liczba złożonych wniosków i podpisanych umów w latach 2007–2009 w ramach „Patentu plus” w podziale na województwa

Źródło: Ewaluacja efektów wdrażania programów ministra „Patent plus – wsparcie patentowania wynalazków” oraz „Kreator innowacyjności – wsparcie innowacyjnej przedsiębiorczości akademickiej”, MNiSW, Raport końcowy, Warszawa 2009.

Najwięcej umów podpisano w województwie mazowieckim, wielkopolskim oraz śląskim. W tym ostatnim przypadku efektywność w pozyskiwaniu funduszy na działalność innowacyjną była największa, według liczby złożonych wniosków w stosunku do liczby podpisanych umów wynosiła 100%. Efektywność ta była znacznie niższa w odniesieniu do województwa mazowieckiego (wynosiła ona ok. 62%), a najmniejsza w województwie dolnośląskim (ok. 23%). Niepokojące jest natomiast to, że część województw w ogóle nie złożyła wniosków o dofinansowanie. Dotyczy to województw: lubuskiego, podkarpackiego oraz warmińsko-mazurskiego. Oznaczać to może, że w tych regionach najslabiej przebiega proces unowocześnienia przedsiębiorstw związany z działalnością B+R.

Ewaluacja dokonana na zlecenie MNiSW wskazuje na kilka kwestii. Po pierwsze nastąpił wzrost liczby podmiotów (o ok. 24%), które skomercja-

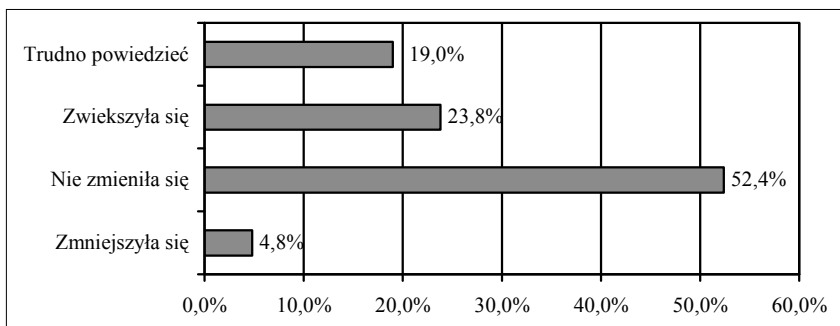
lizowały swoje wynalazki. Jedna trzecia przedsiębiorstw stwierdziła, że liczba skomercjalizowanych wynalazków nie przekroczyła pięciu sztuk, blisko jedna czwarta (ok. 26%) stwierdziła, że liczba ta sięgała nawet 10 wynalazków, najmniej (bo ok. 5%) badanych wskazało na komercjalizację powyższej 10 nowych rozwiązań. Najczęściej wymienianymi działaniami ukierunkowanymi na urynkowanie własnych osiągnięć wskazywanymi przez respondentów były: prezentacje na targach branżowych, prezentowanie własnych osiągnięć w internecie, poszukiwanie podmiotów zainteresowanych nabyciem licencji lub takich, które zainteresowane są kontynuowaniem prac B+R nad rozwojem wynalazku. Ogólnie na podstawie tej części badań można stwierdzić, że nastąpił nieznaczny wzrost komercjalizowanych osiągnięć (wynalazków) wśród przedsiębiorstw. Jednakże nie można go określić jako przyrost, chociażby ze względu na krótki okres trwania programu. Po drugie, według przeprowadzonych badań wzrosła liczba podpisywanych umów o współpracy z firmami zainteresowanymi wdrażaniem wynalazków (w tym umów licencyjnych). Ponad 40% respondentów stwierdziło, że dzięki dofinansowaniu przewidzianemu w ramach tego programu zwiększyło liczbę zawartych umów (związanych z zakupem nowych rozwiązań w otoczeniu) (rys. 4). Jednakże, jak zaznaczono, wartość tych umów była stosunkowo niewielka, co wynika z faktu, że obejmowały one podmioty małe i średnie.



Rys. 4. Wzrost liczby umów o współpracy pomiędzy jednostkami badawczymi a przedsiębiorstwami

Źródło: Ewaluacja efektów wdrażania programów ministra „Patent plus – wsparcie patentowania wynalazków”, raport końcowy, Warszawa 2009.

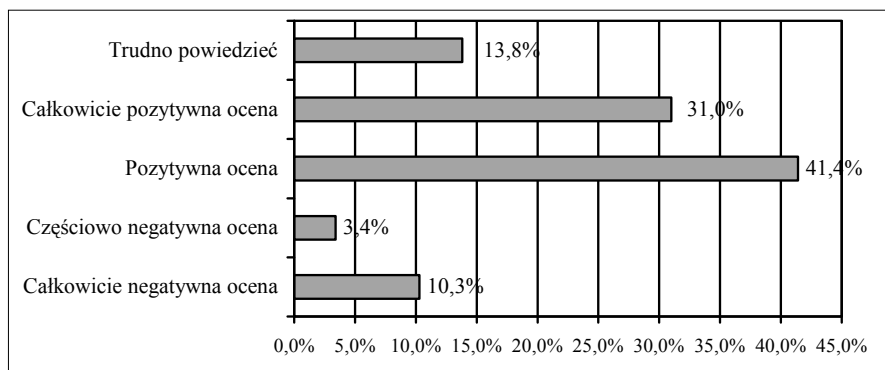
Autorzy tego badania wskazują, że nie dowodzi to jednoznacznie bezpośredniego wpływu programu na wzrost liczby komercjalizowanych badań. Wynika to z faktu, że wzrost mógł być efektem wcześniej podjętych przez te instytucje działań mających upowszechnić i skomercjalizować ich osiągnięcia naukowe. Ponadto trudno jest określić efektywność programu mierzoną liczbą wdrożeń, gdyż wzrost liczby umów nie musi wcale oznaczać wzrostu komercjalizacji opatentowanych wynalazków. Co więcej, można tutaj powiedzieć, że liczba efektywnych wdrożeń nie jest bezpośrednio związana z liczbą podpisanych umów (nie podlega więc bezpośredniemu wsparciu), lecz zależy od skuteczności przyjętej strategii komercjalizacji oraz atrakcyjności rynkowej zakupionych efektów badań naukowych (jakości i atrakcyjności wynalazku). Powszechnie wiadome jest, że nie wszystkie odkrycia znajdują zastosowanie w praktyce i tym samym oddziałują na poprawę kondycji ekonomicznej przedsiębiorstwa. Trudno więc jednoznacznie wskazać w tym przypadku, że wzrost liczby umów (licencji) wpłynął na poprawę sytuacji w zakresie komercjalizowanych badań i jakie znaczenie w tym procesie mógł mieć analizowany program. Po trzecie, dosyć istotna z punktu widzenia celu programu „Patent plus” jest liczba składanych wniosków o uzyskanie patentu. Jak wykazały badania, miał on znaczący wpływ na przyrost zgłaszanych patentów (rys. 5), szczególnie o charakterze międzynarodowym. Respondenci wskazywali na fakt, że środki z tego projektu traktują jako dodatkowe dofinansowanie pozwalające im na wyjście ze swoim wynalazkiem poza Polskę. W przypadku braku dodatkowych funduszy ich wysiłek zostałby skoncentrowany na uzyskaniu patentu krajowego, a nie międzynarodowego.



Rys. 5. Zmiana liczby zgłoszeń patentowych w trakcie trwania projektu

Źródło: Ewaluacja efektów wdrażania programów ministra „Patent plus – wsparcie patentowania...”, op. cit.

Z powyższych danych wyraźnie wynika, że ponad połowa badanych oceniała program pod względem wpływu na liczbę zgłoszeń patentowych jako obojętny. Jednakże jedna czwarta (jest to niewątpliwym sukcesem tego programu) stwierdziła, że pozwolił on na zwiększenie liczby zgłoszonych patentów. Po czwarte, badanie dowodzi, że program ma niewielki wpływ na liczbę rzeczników patentowych. Wynika to m.in. z tego, że ich kształcenie jest procesem długotrwałym (kilku-letnim, najczęściej czteroletnim). Biorąc pod uwagę fakt, że część projektów realizowanych w ramach tego programu dotyczy uzyskania aplikacji rzecznika patentowego, można sądzić, że pozwoli on na odmłodzenie kadry rzeczników patentowych w przyszłości. Po piąte, kolejnym aspektem programu „Patent plus” jest jego ocena z punktu widzenia realizowanych celów. Również w tym przypadku była ona pozytywna. Respondenci w zdecydowanej większości, bo w ponad 70%, stwierdzili, że program spełnia ich wymagania dotyczące wsparcia ochrony własności intelektualnej (rys. 6).



Rys. 6. Ocena programu przez beneficjentów

Źródło: Ewaluacja efektów wdrażania programów ministra „Patent plus – wsparcie patentowania...”, op. cit.

Jednostki niezadowolone wśród najczęściej wymienianych zarzutów podawały⁷:

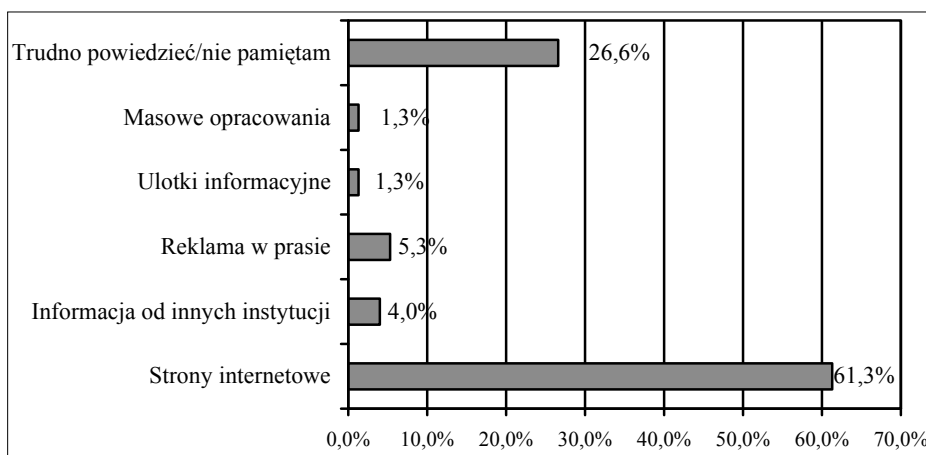
- długi i nieprzewidywalny czas oceny złożonych wniosków, co może wpłynąć na dezaktualizację stworzonych wynalazków;
- brak możliwości zmiany (lub zbyt długi jej czas) wnioskowanych działań w ramach tego samego projektu w przypadku stwierdzenia niedużej

⁷ Ibidem.

użyteczności wynalazku („nie nadaje się on jeszcze do opatentowania lub nie warto go opatentować”);

- brak możliwości dofinansowania procesu komercjalizacji opatentowanych w ramach programu wynalazków;
- brak szczegółowego uzasadnienia odmowy realizacji projektów, co uniemożliwiało ich poprawę i powtórne złożenie.

Wymienione braki wpłynęły na ocenę negatywną z punktu widzenia założeń programu (tak stwierdziło 14% badanych), sposobu jego realizacji (również 14% respondentów wskazało na ten czynnik) oraz oceny składanych wniosków na etapie aplikacyjnym. Wśród pierwszej grupy wskazywano jeszcze takie elementy, jak: brak listy wydatków kwalifikowanych, brak szczegółowych kryteriów oceny projektów oraz brak kryteriów mierzalnych (mierników) oceny projektów. Wątpliwości wzbudzała przede wszystkim procedura oceny merytorycznej. Szczególnie dotyczy to braku właściwego regulaminu wewnętrznego precyzującego sposób postępowania od momentu przyjęcia wniosku, poprzez procedury oceny formalnej i merytorycznej, aż do podpisania umowy. Według tych badań aż ok. 41% respondentów kwestionuje zasady przyznawania wsparcia w ramach tego programu, twierdząc, że nie są oni w stanie określić, jakie wymagania merytoryczne są brane pod uwagę przy ocenie wniosku. W drugiej grupie, oprócz wymienionych powyżej, wskazywano m.in. na dużą biurokrację oraz niezbyt czytelne sposoby przekazywania informacji związanych ze zmianą sposobu realizacji programu (w tym informowanie o konieczności złożenia nowego wniosku). Dostyciekawym faktem odnotowanym w badaniu jest to, że w grupie negatywnie oceniającej program ok. 72% badanych nie potrafiło wskazać przyczyn takiej oceny. Po szóste, należy zwrócić uwagę, że program „Patent plus” nie jest masowy, czyli przeznaczony dla szerokiego grona odbiorców. Jego adresatami są tylko takie jednostki, które zamierzają opatentować swoje wynalazki w ramach prowadzonej działalności badawczo-rozwojowej. Świadczą o tym dane przedstawiające główne źródła informacji o programie. W większości przypadków (ok. 61% badanych) ogólne informacje były pozyskane na stronach internetowych instytucji odpowiedzialnych za nabór wniosków (informacja trafiała tylko do wyselekcjonowanych jednostek, co dowodzi coraz większego zainteresowania możliwościami oferowanego wsparcia), natomiast media publiczne typu reklama w prasie czy ulotki informacyjne miały marginalne znaczenie (rys. 7).



Rys. 7. Główne źródła informacji o programie

Źródło: Ewaluacja efektów wdrażania programów ministra „Patent plus – wsparcie patentowania...”, op. cit.

Ostatnim elementem tej oceny są sugestie respondentów na przyszłość. Znaczna część, bo prawie dwie trzecie, uważa, że warunki oferowane w ramach programu są przystępne (ok. 58% badanych) i to w stopniu znacznie większym niż oferowane w funduszach strukturalnych. Jest to niewątpliwie ogromna zaleta programu, zachęcająca do szerszego wykorzystania wśród jednostek zamierzających kształtować swoją politykę patentową w świadomy i celowy sposób. Jednakże w odniesieniu do negatywnych opinii część respondentów (ok. 44%) poprawy sytuacji upatruje w skróceniu czasu oceny wniosków i zdecydowanie lepszej informacji (w tym poprawa kanałów przepływu informacji) (ok. 20% badanych) (rys. 8).

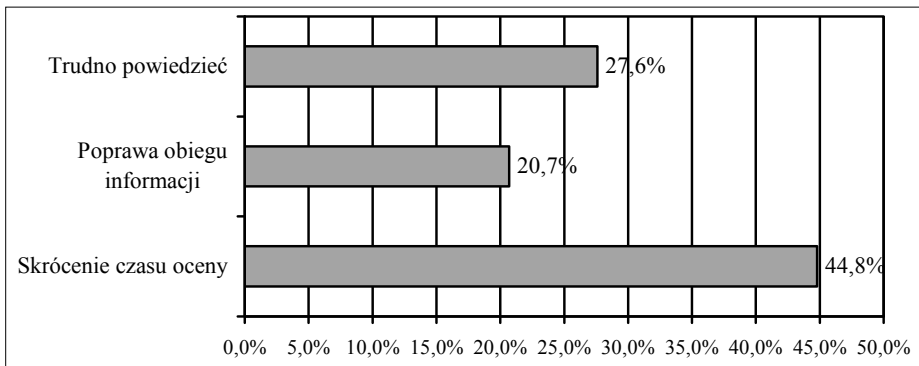
Reasumując, program jest względnie dobrze oceniany przez beneficjentów. Jednakże wnioskodawcy wskazali wiele niedoskonałości, które mogą zostać usunięte w wyniku określonej modyfikacji. Ponadto konieczne jest jeszcze dopracowanie szczegółów w taki sposób, aby zapewnić jego większą kompatybilność z innymi programami wspierającymi komercjalizację badań. Do najważniejszych rekomendacji wynikających z tego badania należy zaliczyć⁸:

- opracowanie procedury oceny wniosków, w tym przedstawienie czytelnych kryteriów, na podstawie których dokonuje się selekcji i wyłonienia wniosków przedstawianych do wsparcia (np. opracowanie szczegółowej

⁸ Ibidem.

listy kosztów kwalifikowanych, poprawa sposobu oceny merytorycznej składanych wniosków);

- podniesienie znaczenia elementu procesu komercjalizacji do jednego z głównych założeń programu (celów). Oznaczałoby to dofinansowywanie tych wniosków patentowych o charakterze międzynarodowym, które miałyby realną szansę na urynkowanie w przyszłości (związane byłoby to z przedstawieniem wiarygodnego planu komercjalizacji wynalazku).



Rys. 8. Proponowane zmiany w programie przez respondentów

Źródło: Ewaluacja efektów wdrażania programów ministra „Patent plus – wsparcie patentowania...”, op. cit.

W sensie technicznym najczęściej wymienia się następujące czynniki:

- umożliwienie rejestracji i składnia wniosków w formie elektronicznej. Ma to na celu poprawę skuteczności obsługi (potencjalnych) beneficjentów programu (skrócenie czasu oceny wniosków, poprawa procedury rozliczania wydatków itd.);
- wprowadzanie jednolitych baz danych umożliwiających archiwizację danych;
- wprowadzenie korespondencji elektronicznej z wnioskodawcami, co znacznie uprościłoby sam proces informacyjno-decyzyjny pomiędzy uczestnikami programu (ministerstwem i beneficjentami).

5.2. Warunki rozwoju przedsiębiorczości akademickiej w Polsce

5.2.1. Stan rozwoju przedsiębiorczości akademickiej w Polsce

Zmiany społeczno-gospodarcze w Polsce wymuszają konieczność dokonania istotnych modyfikacji w szkolnictwie wyższym. Oznacza to powolne odchodzenie szkół wyższych od tradycyjnego modelu opartego na działalności naukowo-dydaktycznej. System uczelniany przez wiele ostatnich dziesięcioleci ukierunkowany był na przekazywanie wiedzy młodemu pokoleniu w sposób dość bierny, kładł znacznie większy nacisk na rozwiązania teoretyczne, w wielu przypadkach często w oderwaniu od rzeczywistości. Obecnie w dobie budowania gospodarki opartej na wiedzy konieczne staje się niezbędne zaangażowanie uczelni wyższych w proces komercjalizacji swoich osiągnięć naukowych, co z jednej strony pozwoli na ich większe usamodzielnienie się, z drugiej zaś udowodni przydatność prowadzonych badań w przemyśle. Natomiast ta otwartość w odniesieniu do dydaktyki powinna owocować zmianami w systemie nauczania, przynosząc konkretne efekty w postaci wprowadzania nowszych metod przekazywania wiedzy, ale przede wszystkim dostosowania programów do nowej rzeczywistości. Ten ostatni element kształtowany jest przez wiele zjawisk zachodzących w otoczeniu. Należy do nich m.in. zaliczyć wzrost znaczenia zjawisk integracyjnych i globalizacyjnych nie tylko w skali regionu, kontynentu, ale również świata, a co za tym idzie, konieczność zmian poziomu konkurencyjności poszczególnych elementów składowych gospodarek narodowych. Dotyczy to również całego systemu szkolnictwa wyższego, którego orientacja tylko i wyłącznie naukowo-dydaktyczna we współczesnym świecie to zdecydowanie za mało. Kończy się powoli okres „leniwego” podejścia uczelni do otaczającej ją rzeczywistości, przejawiającego się dosyć obojętną postawą wobec otoczenia i brakiem uwzględniania czynników konkurencyjności. Zaczyna się natomiast era, w której uczelnia staje się podmiotem gry rynkowej nastawionej na konkretne, wymierne efekty końcowe w postaci osiągnięć praktycznych. Jest to związane z komercjalizacją badań i większą liczbą wdrożeń, co oznacza, że ich dotychczasowy porządek funkcjonowania zostaje całkowicie zmieniony poprzez zmianę charakteru działania (z jednostek dydaktyczno-naukowych) na np. międzynarodowe centra transferu technologii. Niekwestionowaną formą wspierania i rozwoju biznesu w ramach uczelni wyższych staną się niewątpliwie inkubatory rozwoju przedsiębiorczości akademickiej. Wzajemne powiązanie elementów

biznesu i nauki w szkolnictwie wyższym określane jest często mianem uniwersytetów trzeciej generacji⁹.

W krajach Europy Zachodniej zjawisko przedsiębiorczości akademickiej jest dosyć powszechne. W Polsce jest ono dopiero wdrażane w niektórych ośrodkach akademickich, z różnymi efektami. W większości przypadków w inkubatorach (preinkubatorach) realizowane są działania „miękkie” nastawione na świadczenie usług szkoleniowych (rzadziej doradczych) niż związane z inkubowaniem przedsiębiorczości. W tym miejscu należy koniecznie zaznaczyć, że inicjatywy w postaci inkubatorów przedsiębiorczości przynoszą tak gospodarce, jak i uczelniom konkretne korzyści. Po pierwsze, redukują one bezrobocie szczególnie wśród ludzi młodych (absolwentów), którzy, pełni energii i zapału, są w stanie realizować własne pomysły na życie, wdrażając je przy współdziałaniu i pomocy jednostki, jaką jest szkoła wyższa. Po drugie, biorąc pod uwagę fakt, że szansę na realizację mają rozwiązania jak najbardziej innowacyjne, ich wdrożenia będą przyczyniać się do podnoszenia innowacyjności przemysłu w ujęciu lokalnym, regionalnym lub nawet europejskim. Analizując bezpośrednio lub pośrednio korzyści dla uczelni, należy stwierdzić, że dzięki tego typu rozwiązaniom zyskuje ona dosyć prostą drogę do komercjalizowania osiągnięć naukowych i zwiększania poprzez to swoich dochodów, uczestniczenia w procesie ich dyfuzji, co kształtuje jej renomę w bliższym, a nawet dalszym otoczeniu. W przyszłości może to mieć przełożenie na liczbę osób, które będą chciały rozpocząć studia na danej uczelni, jak również na liczbę pracowników naukowych skłonnych do podjęcia pracy w danej jednostce naukowej, o dużych możliwościach rozwojowych. Przyciąganie osób zdolnych, ambitnych i mających potencjał oraz wiedzę staje się w ostatnim czasie warunkiem prawidłowego rozwoju każdej organizacji gospodarczej. Wiedza staje się kapitałem na sprzedaż, a człowiek wykształcony, będący jej nośnikiem i umiejący właściwie ją wykorzystać – zasadniczym składnikiem (zarówno przedmiotem, jak i podmiotem) zainteresowań współczesnego zarządzania przedsiębiorstwem i całą gospodarką.

Ideą przedsiębiorczości akademickiej jest powiązanie ze sobą świata biznesu i świata nauki. Jego efektem są wdrożenia praktyczne nowych rozwiązań, które z uwagi na istniejące bariery (głównie finansowe) mogłyby nigdy nie ujrzeć

⁹ R. Stanisławski, *Rola szkolnictwa wyższego w procesie komercjalizacji wiedzy w Polsce*, (w:) *Kształcenie menedżerów na uczelni technicznej*, (red.) I. Staniec, Monografie Politechniki Łódzkiej, Wydawnictwo PŁ, Łódź 2010.

światła dziennego. Z punktu widzenia rozwoju innowacji przedsiębiorczość ta jest o tyle ważna, że¹⁰:

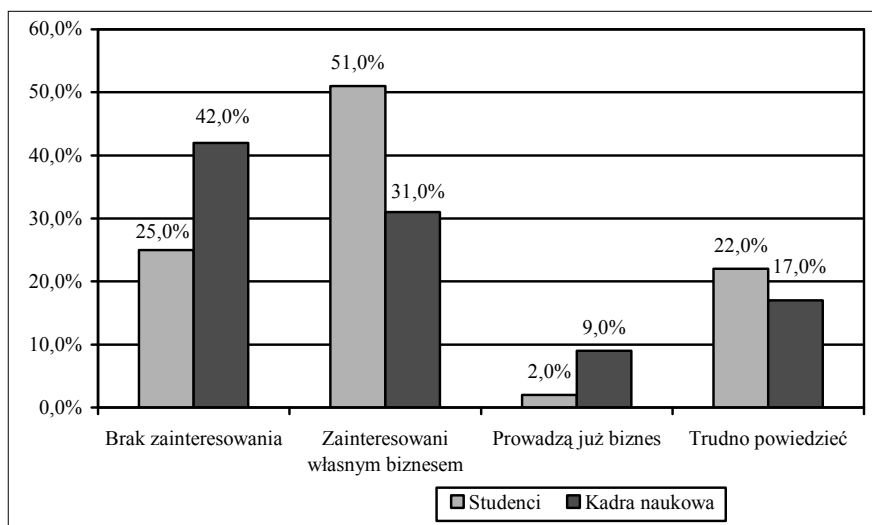
- umożliwia tworzenie krótkich powiązań nauka–biznes, co oznacza w praktyce szybką realizację generowanych pomysłów;
- umożliwia komercjalizację badań prowadzonych w ramach uczelni wyższych;
- utrudnia przejmowanie wartościowych rozwiązań (w wyniku powszechnej komercjalizacji) przez zagraniczny przemysł;
- tworzy młodym ludziom warunki do rozwoju, usamodzielnienia się i zarabiania „dużych pieniędzy”, co stanowi swoistego rodzaju motywator dalszego wysiłku na rzecz poszukiwania nowych pożytecznych rozwiązań;
- pomaga potencjalnym biznesmenom w początkowym stadium funkcjonowania przedsiębiorstwa, poprzez co zachęca osoby do podejmowania wysiłku związanego z założeniem własnej działalności gospodarczej;
- „udziałowcami” podejmowanych w jej ramach przedsięwzięć są pracownicy naukowcy, co z jednej strony umożliwia bezpośredni transfer wiedzy do praktyki, z drugiej zaś tworzy korzystne warunki uzyskania przez nich dodatkowych źródeł zarobkowania, odgrywając również rolę motywatora na rzecz rozwoju innowacyjnego (tworzenia użytecznych rozwiązań) i współpracy z biznesem.

Należy odpowiedzieć na pytanie o rodzaj modelu przedsiębiorczości akademickiej (w tym stopień zaangażowania uczelni w jej rozwój), który po uwzględnieniu polskiej rzeczywistości gospodarczej jest możliwy do wdrożenia w życie. Czy ma to być model oparty w większym stopniu na inkubowaniu nowych podmiotów, czy też tylko ukierunkowany na tworzenie nowych rozwiązań technicznych i technologicznych oraz nowych koncepcji biznesowych, które podlegają w środowisku komercjalizacji. Wygodniejszym rozwiązaniem jest niewątpliwie drugie z wymienionych, chociażby z punktu widzenia niechęci pracowników wyższych uczelni do prowadzenia własnego biznesu (których przyczyną są m.in. ograniczenia czasowe i niechęć do podejmowania ryzyka gospodarczego). Drugi zaproponowany powyżej model oznacza z kolei większe zaangażowanie się uczelni w działalność organizacyjną, do której często nie są one przygotowane (brak odpowiedniej infrastruktury). Obecnie optymalnym rozwiązaniem wydaje się wypracowanie rozwiązania pośredniego, które oznaczać

¹⁰ M. Matusiak, K. Zasiadły, *Rekomendacje dla Polski*, (w:) *Innowacyjna przedsiębiorczość akademicka – światowe doświadczenia*, (red.) J. Guliński, K. Zasiadły, PARP, Warszawa 2005.

może tworzenie większej liczby przedsiębiorstw typu *spin-off* (niezależnych od uczelni macierzystej, ale korzystających z jej dokonań – forma przeznaczona dla bardziej doświadczonych przedsiębiorców) lub *spin-out* (zależnych od podmiotu, jakim jest uczelnia, w sposób kapitałowy lub inny – forma przeznaczona bardziej dla początkujących przedsiębiorców)¹¹.

Z badań przeprowadzonych w 2009 roku przez PARP wynika, że przedsiębiorczość akademicka (w postaci wymienionych form *spin-off* lub *spin-out*) nie jest zbyt powszechnym sposobem na prowadzenie biznesu w Polsce (rys. 9).



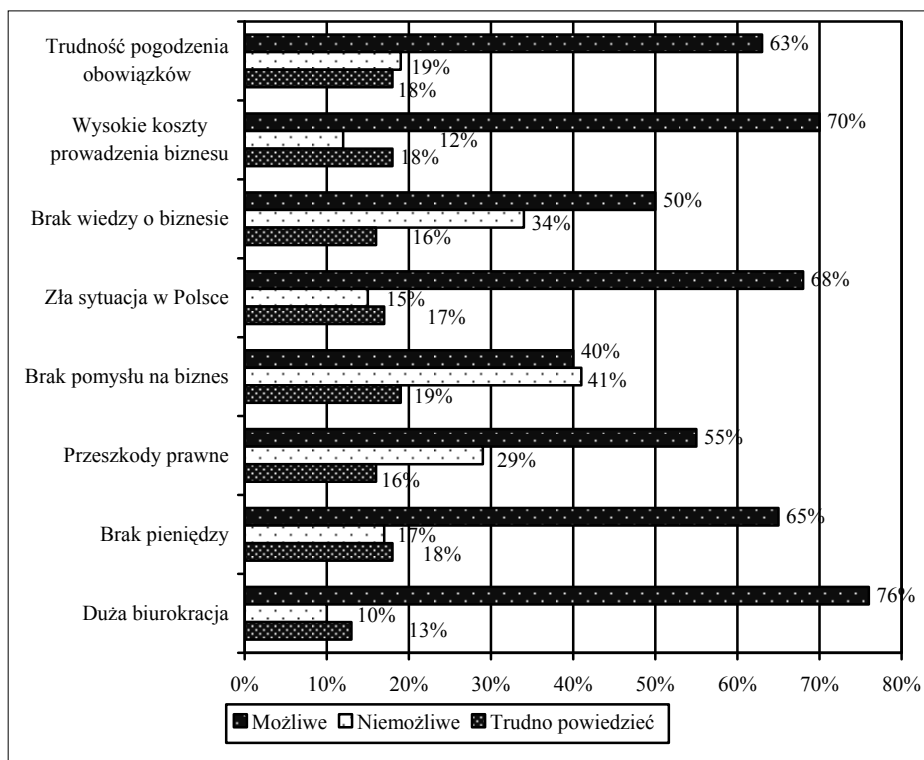
Rys. 9. Skala zainteresowania prowadzeniem własnego biznesu (*spin-off* i *spin-out*) wśród studentów i pracowników naukowych (N = 427)

Źródło: opracowanie własne na podstawie: G. Banerski, A. Gryzik, K. Matusiak, M. Mażewska, E. Stawasz, *Przedsiębiorczość akademicka. Raport z badania*, PARP, Warszawa 2009.

Dane z rysunku dowodzą, że większą niechęć do podejmowania własnej działalności gospodarczej wyrażają pracownicy (42%) niż studenci (25%). Również mniej pracowników jest zainteresowanych podjęciem takiej działalności (odpowiednio 31% i 51%). Z czego wynika względnie niski poziom zaangażowania i zainteresowania się przedsiębiorczością akademicką w Polsce? Na pewno z istnienia pewnych barier (rys. 10), których charakter może wyni-

¹¹ Szerzej na ten temat: R. Stanisławski, *Rola szkolnictwa wyższego...*, op. cit.

kać z subiektywnych i obiektywnych uwarunkowań. Do pierwszej grupy należy zaliczyć: niską ocenę własnych umiejętności, wiedzy oraz umiejętność radzenia sobie w sytuacjach kryzysowych. Dużą rolę w ich przewyciężaniu mogą odegrać uczelnie wyższe, wpływające, poprzez edukację, na poziom wiedzy, szczególnie ludzi młodych, w różnych dziedzinach, kształtując ich osobowość i determinację w dążeniu do celu, którym niewątpliwie w większości przypadków jest chęć zarabiania „dużych pieniędzy”.



Rys. 10. Najczęściej wymieniane bariery związane z założeniem własnego przedsiębiorstwa (w badaniu udział wzięli pracownicy i studenci)

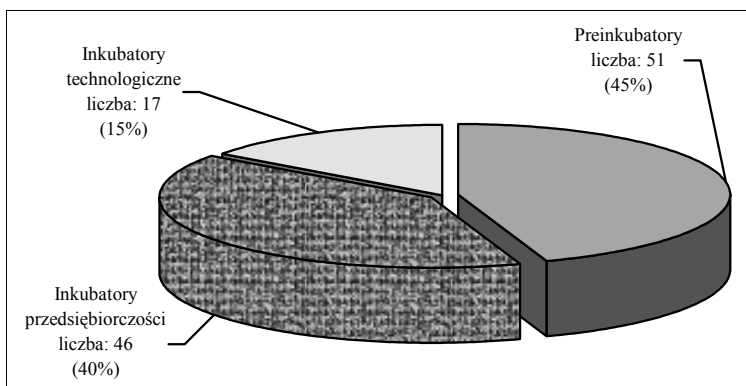
Źródło: opracowanie własne na podstawie: G. Banerski, A. Gryzik, K. Matusiak, M. Mażewska, E. Stawasz, *Przedsiębiorczość...*, op. cit.

Ze strony uczelni konieczne jest również uświadomienie studentom zalet i wad prowadzenia własnej działalności gospodarczej. Wśród barier obiektywnych (niezależnych od woli przyszłych przedsiębiorców) można wymienić

podażowe (instytucji B+R) i makroekonomiczne (będące następstwem polityki innowacyjnej państwa). Do pierwszej grupy można zaliczyć: brak oferty (niechęć do współpracy ze strony jednostek naukowych, badawczych), niewłaściwie dopasowanie oferty (niezbyt zachęcająca do podejmowania działalności akademickiej), zbyt długie procedury itd. Drugą grupę (w odniesieniu do władz państwowych) tworzą przykładowo: konieczność tworzenia zachęt finansowych, budowa systemu informacyjnego, skuteczniejszy mechanizm ochrony własności intelektualnej itd. Wniosek, jaki nasuwa się po ich analizie, jest następujący: dla rozwoju małej przedsiębiorczości akademickiej konieczne jest współdziałanie ze sobą wielu uczestników, tj. władzy centralnej, władz lokalnych i samorządowych oraz uczelni działających w różnych regionach Polski.

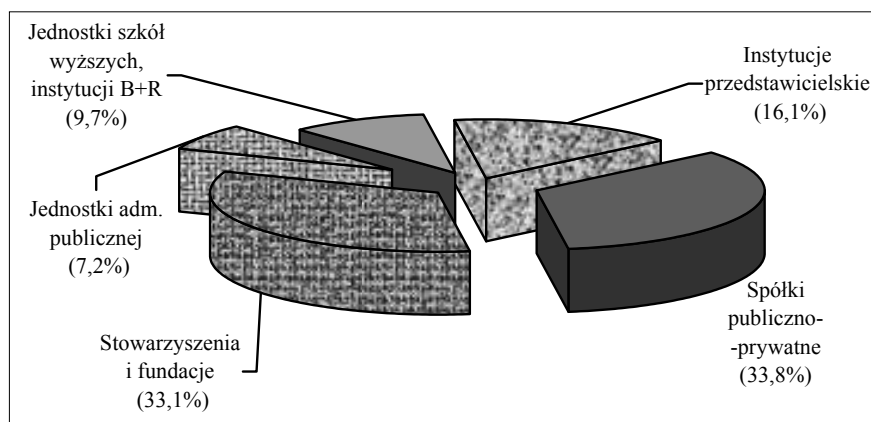
Z rysunku 10 wynika, że najbardziej prawdopodobnymi barierami obiektywnymi rozwoju przedsiębiorczości akademickiej są: duża biurokracja (76%), wysokie koszty prowadzenia biznesu (70%) czy też zła sytuacja w Polsce (68%). Subiektywne bariery to: brak wiedzy o biznesie (50%), brak pomysłu na biznes (40%) oraz brak dostatecznych funduszy na uruchomienie działalności gospodarczej (65%). Paradoksalnie to ostatnia grupa osób może stanowić źródło rozwoju przedsiębiorczości akademickiej, której zadaniem jest usuwanie wymienionych przeszkód.

Z badań przeprowadzonych w 2009 roku w ramach PARP wynika, że w Polsce w połowie tego roku funkcjonowało 717 ośrodków innowacji i przedsiębiorczości (OIIP), z czego 114 stanowiły inkubatory i preinkubatory (rys. 11).



Rys. 11. Liczba (udział) aktywnych inkubatorów/preinkubatorów w Polsce w 2009 roku
 Źródło: opracowanie własne na podstawie: *Ośrodki innowacji i przedsiębiorczości w Polsce. Raport 2009*, (red.) K. Matusiak, PARP, Łódź–Warszawa 2009.

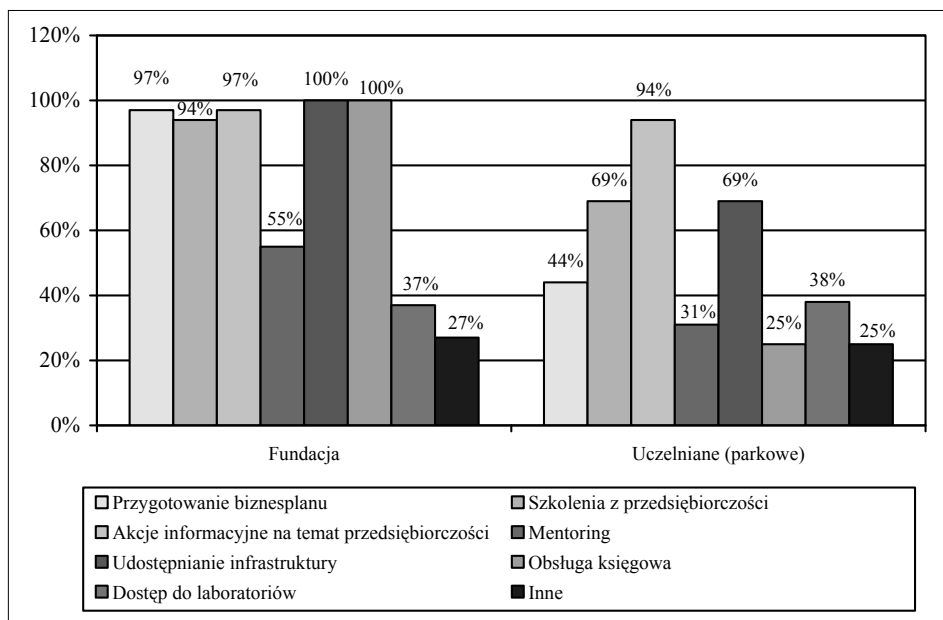
Najwięcej, bo 45% wszystkich funkcjonujących inkubatorów, stanowią preinkubatory akademickie. Można zadać sobie pytanie, czy to dużo, czy też mało i czy rzeczywiście przedsiębiorczość akademicka, rozwijana przy wyższych uczelniach, jest niezbyt popularną formą wspierania rozwoju MSP w Polsce? Odpowiedź na to pytanie zawarto na rysunku 12.



Rys. 12. Rozkład instytucji wspierających z podziałem na formę prawną

Źródło: *Ośrodki innowacji i przedsiębiorczości w Polsce. Raport...*, op. cit.

Tylko 9,7% instytucji wsparcia jest powiązanych ze szkołami wyższymi. Zdecydowaną większość stanowią spółki publiczno-prywatne (33,8%) oraz stowarzyszenia i fundacje (33,1%), stąd też teza o niewielkim zaangażowaniu uczelni w proces rozwijania przedsiębiorczości (akademickiej) w Polsce jest w pełni uzasadniona. Prawdą jest, że nie wszystkie formy inkubatorów muszą być związane z uczelniami (mogą one działać w ramach Fundacji Akademickie Inkubatory Przedsiębiorczości lub też w parkach). Najwięcej w 2009 roku, bo aż 31 inkubatorów (61% wszystkich), funkcjonowało w ramach fundacji, 17 w ramach uczelni i 3 w parkach naukowo-technologicznych. Ich działalność koncentruje się na kilku istotnych kwestiach, takich jak: usługi doradcze, szkoleniowe i informacyjne. Ponadto oferują one dosyć szeroki zakres programów wspierania w takich obszarach jak: dostęp do infrastruktury, obsługa księgowo, obsługa prawna, pomoc w przygotowaniu biznesplanu itd. (rys. 13).



Rys. 13. Zakres najczęściej oferowanych usług w ramach inkubatorów (preinkubatorów) akademickich

Źródło: opracowanie własne na podstawie: *Ośrodki innowacji i przedsiębiorczości w Polsce. Raport...*, op. cit.

Poprzednio wysuniętą tezę o mniejszym zaangażowaniu uczelni wyższych w proces inkubowania przedsiębiorstw potwierdzają również powyższe dane. Praktycznie wartości wszystkich wymienionych kategorii (w odniesieniu do uczelni) są niższe niż w porównaniu z inkubatorami działającymi w ramach fundacji. Jedną z przyczyn, jak wcześniej zaznaczono, są ograniczone możliwości uczelni w zakresie infrastruktury (100% fundacja, 69% uczelnie wyższe), kolejną zaś wciąż zbyt skostniały system szkolnictwa wyższego, gdzie przedsiębiorczość nadal traktuje się jak działanie zbyteczne.

Jak w takim razie wygląda przyszłość tej formy wspierania rozwoju przedsiębiorczości w Polsce? W ostatnich kilku latach obserwuje się wzrost zainteresowania tą formą aktywowania działalności, niestety w znacznie większym stopniu po stronie potencjalnych przedsiębiorców (studentów) niż uczelni wyższych. Te ostatnie w większości przypadków próbują rozwijać inkubatory, jednakże nie z przyczyn rynkowych, lecz z powodu dostępu do funduszy unijnych. Same zresztą przyznają, że ich inicjatywy są następstwem pozyskania europejskich

źródeł finansowych, przy czym po ich wyczerpaniu inkubatory przechodzą w stan uśpienia¹². Jest to niewątpliwie stan patologiczny, nieprzynoszący jednostkom naukowym chwały ani korzyści dla gospodarki. Dlatego też tego typu fałszywe inicjatywy powinny podlegać negatywnej społecznej ocenie. Być może nie uda się całkowicie wyeliminować takich praktyk, ale można próbować przynajmniej je ograniczać.

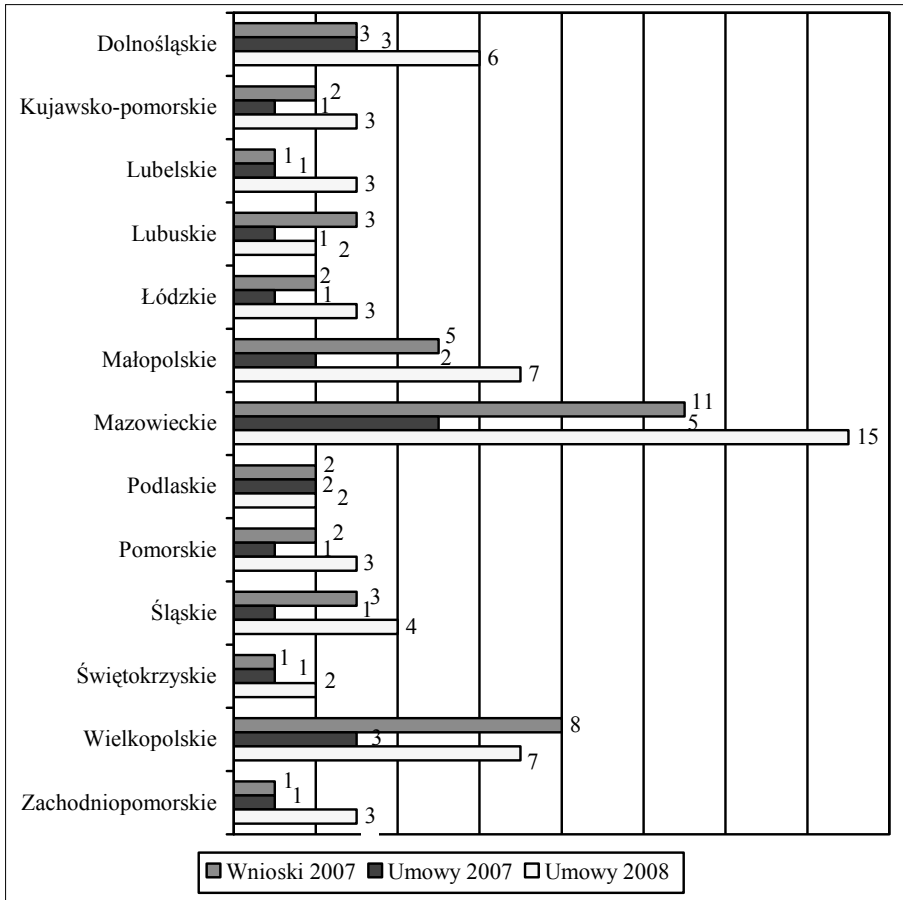
Z drugiej strony, należy zachować zdrowy rozsądek przy kreowaniu działalności studenckiej. Polską cechą jest bowiem przesada, co oznacza w wielu przypadkach wpadanie w pewnego rodzaju skrajności. Otwarcie się uczelni wyższych na przedsiębiorczość nie powinno oznaczać, że efekty pracy naukowców będą wyrażane np. liczbą otwartych przedsiębiorstw w ramach uczelni, gdyż istotą szkolnictwa wyższego nie jest działanie rynkowe oparte tylko i wyłącznie na kryteriach zysków i strat. Reforma systemu szkolnictwa powinna uwzględniać przede wszystkim zmiany o charakterze strukturalnym (motywować do podejmowania działalności wykraczającej poza określony, dotychczasowy kanon dydaktyczno-naukowy) oraz (co jest trudniejsze) umożliwiać dokonywanie zmian mentalnościowych wśród kadry zarządzającej, która dostrzegając możliwości rozwoju swoich jednostek poprzez współpracę z otoczeniem (w tym z biznesem), powinna stwarzać dogodne warunki do podejmowania działań przedsiębiorczych (zarówno przez pracowników, jak i studentów) w ramach uczelni. Przedsiębiorczość akademicka jest przecież, jak pokazały doświadczenia zachodnie, skuteczną formą wspierania MSP.

5.2.2. Ocena programu „Kreator innowacyjności – wsparcie innowacyjnej przedsiębiorczości akademickiej”

Programem rządowym będącym przedmiotem oceny w tej części niniejszego opracowania jest „Kreator innowacyjności” (obecnie „Kreator innowacyjności – wsparcie innowacyjnej przedsiębiorczości akademickiej”). Ma on na celu promowanie rozwoju przedsiębiorczości akademickiej poprzez: tworzenie jednostek organizacyjnych wspierających rozwój współpracy pomiędzy sferą nauki a praktyką gospodarczą, zachęcanie studentów i pracowników nauki do podejmowania działalności gospodarczej o charakterze innowacyjnym (*spin-off*,

¹² *Ośrodki innowacji i przedsiębiorczości w Polsce. Raport 2009*, (red.) K. Matusiak, PARP, Łódź–Warszawa 2009.

spin-out), zwiększenie wysiłków na rzecz większej komercjalizacji badań, podnoszenie kwalifikacji kadry naukowej w zakresie przedsiębiorczości, ukierunkowanie uczelni wyższych na współpracę z otoczeniem, szczególnie z biznesem (w ramach tzw. uniwersytetów trzeciej generacji). Liczba złożonych wniosków i zawartych umów (w podziale na województwa) do połowy 2008 roku („Kreator innowacyjności”) przedstawiona została na rysunku 14.



Rys. 14. Liczba złożonych wniosków i podpisanych umów w programie „Kreator innowacyjności” do połowy 2008 roku w województwach, w których składano wnioski o dofinansowanie (13).

Źródło: Ewaluacja efektów wdrażania programów ministra „Patent plus – wsparcie patentowania wynalazków” oraz „Kreator innowacyjności – wsparcie innowacyjnej przedsiębiorczości akademickiej”, raport końcowy, MNiSW, Warszawa 2009.

Najwięcej umów zostało podpisanych w województwie mazowieckim (15). Z kolei największą efektywnością w pozyskiwaniu środków w 2007 roku wykazały się województwa: dolnośląskie, lubelskie, podlaskie i świętokrzyskie. Najbardziej aktywne były: mazowieckie, małopolskie i wielkopolskie.

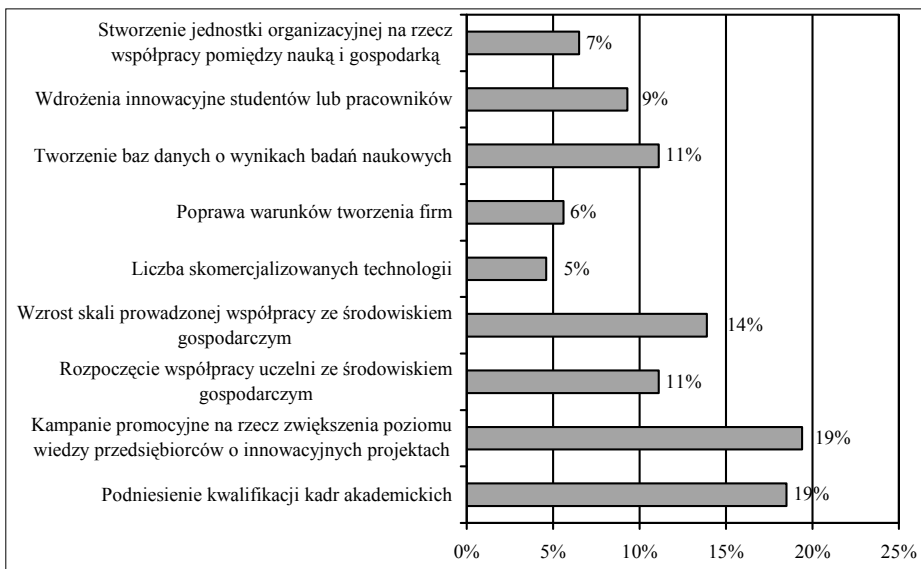
Badanie ewaluacyjne¹³ przeprowadzone zostało z uwzględnieniem kilku podstawowych elementów. Po pierwsze, miało ono odpowiedzieć na pytanie o zmiany liczby jednostek, inicjatyw studenckich czy liczby skomercjalizowanych technologii. Po drugie, uwagą objęte zostały w większym stopniu jakościowe, a nie ilościowe elementy, takie jak: ocena zasad przydzielania wsparcia, ocena mechanizmu interwencji publicznej czy intensyfikacji współpracy ze środowiskiem gospodarczym. W badaniu tym uczestniczyło 108 podmiotów: uczelnie wyższe, jednostki badawcze, stowarzyszenia naukowe itd.

Na podstawie badań przeprowadzonych przez PARP w 2009 roku wyciągnięto kilka istotnych wniosków dotyczących liczby ośrodków innowacji i przedsiębiorczości w Polsce¹⁴. Okazuje się bowiem, że w myśl przedstawionych w raporcie danych liczba ta w latach 2008–2009 nie zmieniła się, a nawet można powiedzieć, że się ustabilizowała. W 2008 roku wynosiła 710, a w 2009 wzrosła tylko do 717, w tym akademickie inkubatory przedsiębiorczości. Zdaniem autorów tego raportu, przyczyn umiarkowanego oddziaływania programu na wzrost liczby jednostek innowacji należy upatrywać w dwóch podstawowych czynnikach: udziału w tym programie jednostek już istniejących, które przyznane środki finansowe przeznaczają na rozwijanie swojej dalszej działalności, oraz krótkim okresie jego oddziaływania (funkcjonuje od 2008 roku). Należy jednak zauważyć, że skoro głównymi beneficjentami tego programu są już funkcjonujące jednostki, oznacza to, że przy tym założeniu nawet w dłuższym czasie trudno byłoby oczekiwać przyrostu liczby ośrodków innowacji. Konieczne jest skierowanie funduszy do potencjalnych jednostek organizacyjnych, które zdolne byłyby wypełniać funkcje wspierania rozwoju innowacyjności. W tym też kontekście nieodzowne jest promowanie programu zarówno w skali kraju, jak i regionów. Z drugiej zaś strony, zgodnie ze stwierdzeniem, że siła leży nie w ilości, ale w jakości, może lepszym wyjściem jest poprawianie jakości oferowanych w tych ośrodkach usług, a nie tworzenie nowych, o dość wątpliwej reputacji.

¹³ Ewaluacja efektów wdrażania programów ministra „Patent plus...”, op. cit.

¹⁴ *Ośrodki innowacji i przedsiębiorczości w Polsce. Raport 2009*, (red.) K. Matusiak, PARP, Łódź–Warszawa 2009.

Cele, jakimi są: podnoszenie kwalifikacji kadr akademickich w zakresie małej i średniej przedsiębiorczości, zarządzanie własnością intelektualną oraz komercjalizacją wiedzy – w ocenie niniejszego badania – są w pełni realne. Ich realizacja odbywa się w tym przypadku poprzez prowadzenie szkoleń. Według oceny autorów badania, szkolenia te cieszą się dużym zainteresowaniem (szczególnie dotyczące szeroko rozumianej przedsiębiorczości), zwłaszcza w odniesieniu do uczelni technicznych, w których stanowią sposób uzupełnienia standardowego programu nauczania. Na podstawie badań jakościowych można również stwierdzić, że poziom oferowanych szkoleń jest oceniany dobrze lub nawet bardzo dobrze. Autorzy tego badania podkreślają, że ten typ działań mógł mieć wpływ na podejmowanie inicjatyw w zakresie tworzenia własnych przedsiębiorstw poprzez tworzenie właściwej dla tego celu bazy. Jednakże nie określono, w jakim zakresie to zjawisko może następować i czy rzeczywiście ma to wpływ na liczbę nowo otwartych podmiotów gospodarczych. Ponadto należy zaznaczyć, że pomimo wysokiej oceny prowadzonych szkoleń nie były to najwyższe wskazania dotyczące efektów prowadzonej działalności na rzecz MSP (rys. 15).



Rys. 15. Najczęściej wskazywane efekty podejmowanych działań na rzecz rozwoju MSP (N = 108)

Źródło: Ewaluacja efektów wdrażania programów ministra „Patent plus – wsparcie patentowania wynalazków” oraz „Kreator innowacyjności...”, op. cit.

Jednym z najczęściej wymienianych (jako bezpośredni) efektów realizacji programu były kampanie na rzecz podniesienia poziomu wiedzy wśród grupy przedsiębiorców o innowacyjnych rozwiązaniach. Jednak po dokonaniu dogłębnej analizy składanych w ramach tego programu projektów okazuje się, że nie wszystkie zakładały prowadzenie tego typu działań. Sugestią w ramach ewaluacji jest więc włączenie do programu tego elementu jako obligatoryjnego, dopasowywanego oczywiście do specyfiki każdego projektu.

Najistotniejsza, z uwagi na cel programu, wydaje się ocena jego wpływu na podejmowanie współpracy uczelni i jednostek badawczych ze środowiskiem gospodarczym. Dokonano jej z uwzględnieniem dwóch zasadniczych kryteriów, tzn. z podaniem liczby podmiotów, które taką współpracę nawiązały po raz pierwszy, oraz tych, w których program przyczynił się do wzrostu skali współpracy ze środowiskiem gospodarczym. Zarówno w jednym, jak i drugim przypadku co najmniej jedna na dziesięć firm przyznała się do nawiązania lub kontynuacji działań kooperacyjnych mających na celu intensyfikację wdrożeń innowacyjnych w sektorze MSP. Można zadać sobie pytanie, czy jest to dużo, czy też mało? Biorąc pod uwagę fakt, że inicjatywy zmierzające do zaangażowania środowiska gospodarczego w działania podejmowane przez środowisko akademickie nie są w Polsce wdrażane łatwo, można stwierdzić częściowy sukces programu. Jednakże autorzy badania podkreślają potrzebę jeszcze większego zintensyfikowania działań na rzecz takiej współpracy, co można osiągnąć poprzez bezpośrednie włączenie przedsiębiorców w realizowane projekty w ramach tego programu. Jednym z realnych pomysłów jest ukierunkowanie wysiłków na rzecz tworzenia firm odpryskowych, które byłyby zainteresowane konkretnymi wdrożeniami innowacyjnymi. Ponadto uważają oni, że z uwagi na zakres omawianego programu nie należy liczyć na intensyfikację współpracy pomiędzy sferą biznesu i akademicką na szeroką skalę.

W najmniejszym stopniu efektami działań podejmowanych w ramach omawianego programu były: poprawa warunków tworzenia przedsiębiorstw i komercjalizacji badań. W pierwszym przypadku oznacza to, że niewielkiej liczbie studentów i pracowników naukowych udało się otworzyć nową działalność gospodarczą w ramach programu. Przyczyną jest tutaj niewątpliwie fakt, że program nie przewiduje bezpośredniej pomocy na ten cel. Sam ma charakter pośredniego wspierania rozwoju MSP, nie zakłada więc bezpośredniego usuwania barier rozwoju sektora, w tym np. finansowych. Przewiduje natomiast niwelowanie (lub częściowe zmniejszanie) ograniczeń w otoczeniu poprzez tworzenie

odpowiednich warunków do przepływu środków finansowych do nowo powstających podmiotów. Ponadto do kolejnych przyczyn tak niskiego zaangażowania programu w proces kreowania działalności gospodarczej należy zaliczyć brak jego upowszechnienia, a przez to ograniczony zasięg. Z kolei w odniesieniu do komercjalizacji badań należy stwierdzić, że jest to jeden z najtrudniej osiągalnych rezultatów i na jego realizację potrzeba znacznie dłuższego czasu niż okres pomiędzy 2007 i 2009 rokiem.

Należy również przyjrzeć się poprawności ustawienia finansowego mechanizmu wsparcia. Autorzy raportu¹⁵ wskazują na dopasowanie założonych w programie celów do potrzeb beneficjentów. Dowodzi tego równomierne rozłożenie realizowanych zadań zgodnie z zainteresowaniem zgłaszanym przez podmioty występujące o dofinansowanie w ramach przyznanych na ich realizację środków finansowych. Wśród innych najczęściej wskazywanych zalet tego programu jest elastyczność mechanizmu finansowania, co przejawia się pewną swobodą dopuszczalnych działań w ramach przewidzianych do realizacji zadań. Z drugiej strony ta elastyczność może być w niektórych przypadkach traktowana jako wada. Po pierwsze, rodzi to problem z interpretacją zasad programu, szczególnie w zakresie kwalifikalności wydatków oraz niezbyt jasnego kryterium odrzucania wniosków na etapie aplikacyjnym. Po drugie, dotyczy to sytuacji podejmowania działań „miękkich”, obejmujących m.in. prowadzenie różnego rodzaju szkoleń. Ich łatwa dostępność i jednocześnie elastyczny sposób doboru do potrzeb rynku prowadzi często do przewagi w stosunku do innych możliwości omawianego programu. Ma to miejsce głównie w przypadku „twardych” efektów, wśród których znajdują się wskaźniki dotyczące np. przyrostu liczby małych przedsiębiorstw o charakterze innowacyjnym. Z drugiej zaś strony obrońcy funkcjonowania tego programu w obecnej formie argumentują, że nie jest to program unijny (gdzie zakłada się dokładne ramy prowadzonych działań), lecz towarzyszący, znakomicie wypełniający lukę na styku nauki i biznesu i końcowe efekty (twarde) będą prawdopodobnie widoczne w przyszłości (program działa na zasadzie pewnej bezwładności w czasie). Ponadto wskazuje się, że w tak krótkim okresie istnienia tego programu trudno jest na podstawie jedynie raportów końcowych (nie ma raportów częściowej ewaluacji, gdyż takiej nie przewidziano) dokonywać dokładnej oceny jego efektów. Jest całkiem możliwe, że pośrednie oddziaływanie programu przyczynia się do wzrostu liczby funkcjonujących przedsiębiorstw.

¹⁵ Ewaluacja efektów wdrażania programów ministra „Patent plus...”, op. cit.

Pod rozważę bierze się możliwość dokonania zmian zakresu zadaniowego (jego większego uściślenia) oraz częściowego raportowania mającego dostarczać częstszych informacji o programie (o realizacji poszczególnych jego elementów).

Beneficjentami tego programu mogą być podmioty działające w otoczeniu przedsiębiorstw i związane z tzw. przedsiębiorczością akademicką. Uczestniczą w nim uczelnie wyższe, centra transferu technologii, jednostki badawczo-rozwojowe, fundacje, stowarzyszenia, instytut PAN itd. Brakuje jednak zaangażowania ze strony przedsiębiorców, którzy byłiby w bezpośredni sposób zainteresowani współpracą w ramach tego programu. Stąd też konieczne jest dotarcie do tej grupy z informacją o programie i możliwościach włączenia się do realizowanych w jego ramach zadań.

5.3. Wspieranie rozwoju eksportu w sektorze MSP

5.3.1. Potrzeby polskich przedsiębiorców w sektorze MSP w zakresie rozwoju eksportu

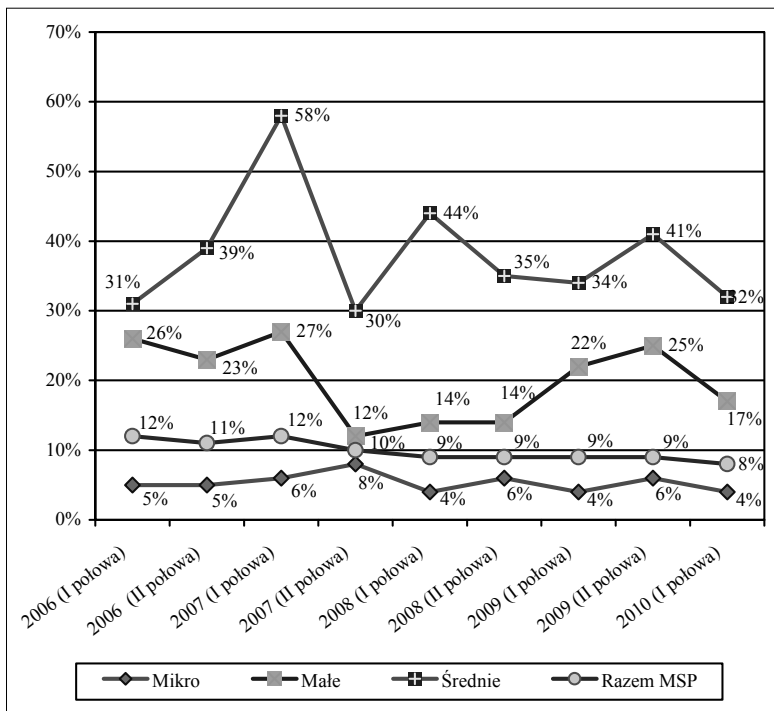
Zakłada się, że rozwój eksportu jest jednym z czynników wpływających na poziom innowacyjności przedsiębiorstw. Jest to efekt wzajemnej wymiany doświadczeń (produktów, technologii, metod zarządzania itd.) pomiędzy podmiotami z różnych krajów. Mimo że w polityce innowacyjnej nie ma instrumentu o nazwie eksport, to jego wpływ na kształtowanie polityki przedsiębiorstw w tym zakresie jest niezaprzeczalny (szczególnie w kontekście pogłębiania się zjawisk globalizacyjnych w Europie i na świecie). Pojawianie się na rynku nowatorskich rozwiązań (przykładowo nowości produktowych) pochodzących z zagranicy będzie zmuszało polskich przedsiębiorców (chcących zachować przewagę konkurencyjną) do określonych zachowań (rozwoju sfery B+R lub w najgorszym wypadku naśladownictwa¹⁶, co też wymaga określonych inwestycji). Stąd też należy przyjąć, że wsparcie eksportu¹⁷ i jego rozwój (a tym samym

¹⁶ Istnieje zdecydowana różnica pomiędzy naśladownictwem a kopiowaniem – szerzej na ten temat: R. Stanisławski, R. Lisowska, *The Polish SME innovativeness against a background of European union countries*, (w:) *Knowledge Base for Management – Theory and Practice*, (ed.) S. Hittmar, Scientific Monograph Collection, University of Zilina 2010.

¹⁷ Oceny wsparcia rozwoju eksportu dokonano na przykładzie programu „Paszport do eksportu” w punkcie 5.3.2.

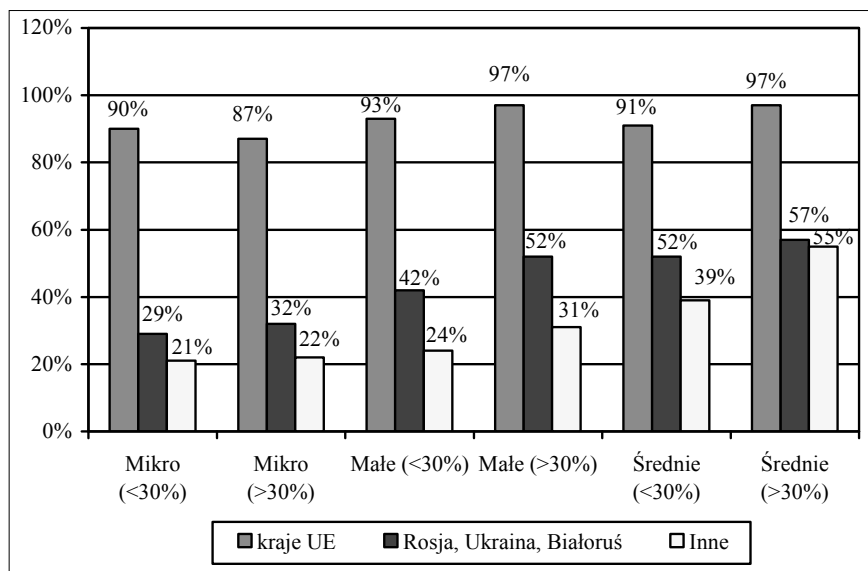
wzajemna wymiana doświadczeń) stanowić mogą determinantę postępu i nowych wdrożeń w sektorze MSP w Polsce.

Jak pokazują najnowsze badania, w sektorze MSP w latach 2005–2008 działalność eksportową prowadziło średnio 9–12% przedsiębiorstw. Najwięcej, bo aż 58% podmiotów średniej wielkości zajmowało się eksportem (rys. 16). Generalnie skłonność do ekspansji na rynki obce w badanym sektorze w większym stopniu dotyczy podmiotów większych, wskaźnik ten wynosi 30% i więcej. Dla porównania tylko 5–8% mikroprzedsiębiorstw podejmuje działania eksportowe. Zdecydowana większość MSP koncentruje swoje wysiłki eksportowe w krajach Unii Europejskiej (ok. 90% eksportu), zdecydowanie mniej, bo ok. 30–50% przypada na pozostałe państwa starego kontynentu, w tym byłego ZSRR (rys. 17). Takie ukierunkowanie eksportu jest wynikiem funkcjonowania jednolitego rynku europejskiego i eliminacją w jego ramach barier w przepływie towarów, osób, usług i kapitału.



Rys. 16. Udział podmiotów prowadzących działalność eksportową w ogólnej liczbie MSP w latach 2006–2010

Źródło: opracowanie na podstawie: *Trendy rozwojowe sektora MSP w ocenie przedsiębiorców*, Ministerstwo Gospodarki, Departament Analiz i Prognoz, Warszawa 2006–2010.



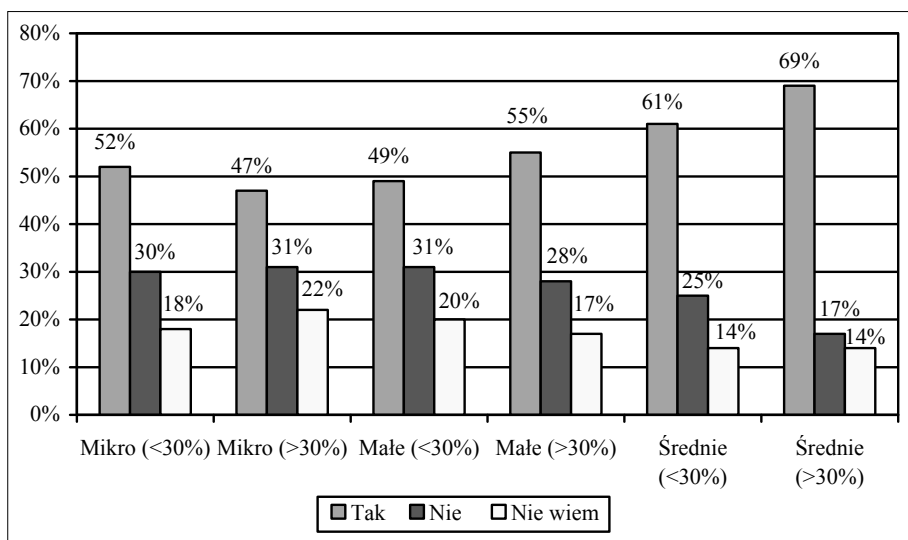
Rys. 17. Podstawowe kierunki eksportu polskich MSP

Źródło: *Trendy rozwojowe sektora MSP...*, op. cit.

Zdecydowana większość MSP kieruje swój eksport do kilku krajów naraz. W przypadku eksporterów niewyspecjalizowanych średnio jest to sześć państw, natomiast w grupie wyspecjalizowanej ok. ośmiu krajów stanowiących cel wymiany międzynarodowej. Odpowiednio 46% i 29% mikroprzedsiębiorstw eksportuje średnio do jednego–dwóch państw, w przypadku podmiotów średnich wartości te wynoszą 18% i 3%. Dane te dowodzą, że specjalizacja w tym przypadku ma duże znaczenie dla sektora i im jest ona większa, tym wolumen wymiany jest też większy, wpływając bezpośrednio na liczbę odbiorców w różnych krajach i wzrost przychodów uzyskiwanych z tej wymiany.

Z powyższych danych wynika, że istnieje ogromna dysproporcja pomiędzy podmiotami średnimi i pozostałymi. Wynikać to może z większych w tym zakresie możliwości dotarcia do zagranicznych klientów przez te podmioty, które dysponują znacznie bardziej rozbudowanym potencjałem i doświadczeniem. Wynika stąd wniosek, że trudniej jest nowym przedsiębiorstwom wejść na zagraniczne rynki, chociaż i te ostatnie deklarują w zdecydowanej większości takie chęci i potrzeby. Dowodzą tego badania przeprowadzone przez PARP w 2009 roku (rys. 18). Dane te wskazują na rosnące zainteresowanie podję-

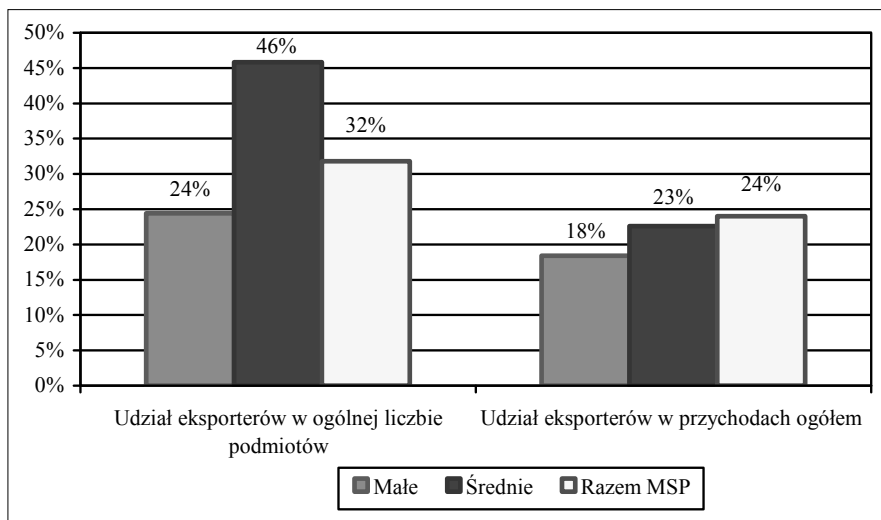
ciem działalności eksportowej do nowych państw proporcjonalnie do wielkości badanych podmiotów. Ponadto zdecydowanie większą potrzebę w tym zakresie wyrażają przedsiębiorstwa, w których udział przychodów z eksportu jest większy niż 30% ($30\%>$), a mniejszy w grupie poniżej tej wartości. Również tendencję spadkową mają te podmioty, które nie zdecydowały się (w przyszłych planach) na zdobywanie nowych rynków. Wyjątkiem są tutaj mikroprzedsiębiorstwa, gdyż one w kategorii mniej zaangażowanych eksportowo ($<30\%$) wyrażają większe zainteresowanie podjęciem działań eksportowych niż grupa bardziej zaawansowana ($30\%>$) w tej materii. Z punktu widzenia logicznego jest zrozumiałe, że to właśnie oni dążą do poprawy swojej sytuacji w tym zakresie, natomiast niezgodne z tendencją zaobserwowaną w odniesieniu do grupy małych i średnich przedsiębiorstw. Niemniej jednak należy sądzić, że świadomość dotycząca wychodzenia ze swoją ofertą produktową (usługową) na zewnątrz jest konieczna w dalszym rozwoju i że staje się ona coraz silniejsza, szczególnie wśród podmiotów mikro.



Rys. 18. Odsetek MSP planujących w 2009 roku rozpoczęcie działalności eksportowej do nowych krajów

Źródło: Ewaluacja działania 6.1 PO IG pt. „Plany i potrzeby przedsiębiorców sektora MSP w zakresie rozwoju eksportu i powiązań z zagranicznymi rynkami i partnerami handlowymi, w kontekście uruchomienia działania 6.1 PO IG Paszport do eksportu”, PARP, Warszawa 2009.

Deklaracje dotyczące przyszłych działań nie muszą oznaczać, że zostaną one w rzeczywistości spełnione. Najlepiej stopień wdrażania podjętych w tym zakresie zobowiązań charakteryzuje skłonność przedsiębiorców do podejmowania działalności eksportowej wyrażona za pomocą dwóch wskaźników: udziału eksporterów w ogólnej liczbie przedsiębiorstw oraz udziału eksportu w przychodach ogółem eksporterów (rys. 19).

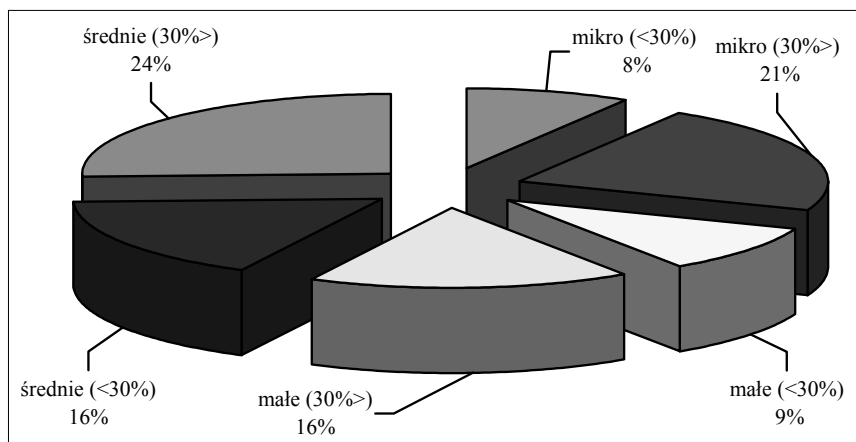


Rys. 19. Skłonność do eksportu MSP z uwzględnieniem dwóch kryteriów w 2009 roku

Źródło: *Raport o stanie małych i średnich przedsiębiorstw w Polsce w latach 2008–2009*, PARP, Warszawa 2010.

Dane te dowodzą, że skłonność do podejmowania wyzwań związanych z eksportem wzrasta (również jak w pozostałych przypadkach) wraz ze wzrostem przedsiębiorstw. Porównując dane uzyskane niezależnie w dwóch badaniach (przeprowadzonych przez PARP), widać wyraźnie różnice pomiędzy deklaracjami składanymi przez przedsiębiorców a ich skłonnością do tego typu działań. Rozbieżność ta sugeruje, że większość składanych obietnic dotyczących podejmowania w przyszłości działań eksportowych nie ma pokrycia, tzn. że istnieją one bardziej w sferze oczekiwań i chęci niż rzeczywistej realizacji. Potwierdzeniem tej tezy ma być odpowiedź na pytanie, czy deklarowane podjęcie działalności eksportowej jest faktycznie jednym z nieprzemysłanych etapów rozwoju przedsiębiorstwa (czy w związku z tym brakuje planów rozwoju strategicznego) i czy w związku z tym planowany rozwój eksportu ma charak-

ter spontaniczny? Niniejsze badania zdecydowanie pokazują znaczną przewagę po stronie życzeniowej (nieuporządkowanej) niż usystematyzowanej, tzn. ujętej w założeniach strategicznych (odpowiednio 50 i 37%)¹⁸. Tę tezę potwierdzają dane dowodzące niewielkiego zapotrzebowania na uwzględnianie swoich planów rozwoju eksportu w opracowywanych strategiach na przyszłość. Dowodzą one, że średnio tylko od 8 do 24% przedsiębiorstw (w zależności od grupy) wzięło pod uwagę opracowanie założeń eksportowych na najbliższe pięć lat (począwszy od 2009 roku) (rys. 20). Brak opracowania wyraźnej strategii sugeruje bowiem, że deklaracje przedsiębiorców nie są poważnie brane pod uwagę, bardziej rozważają oni taką możliwość w bliżej nieokreślonej przyszłości.



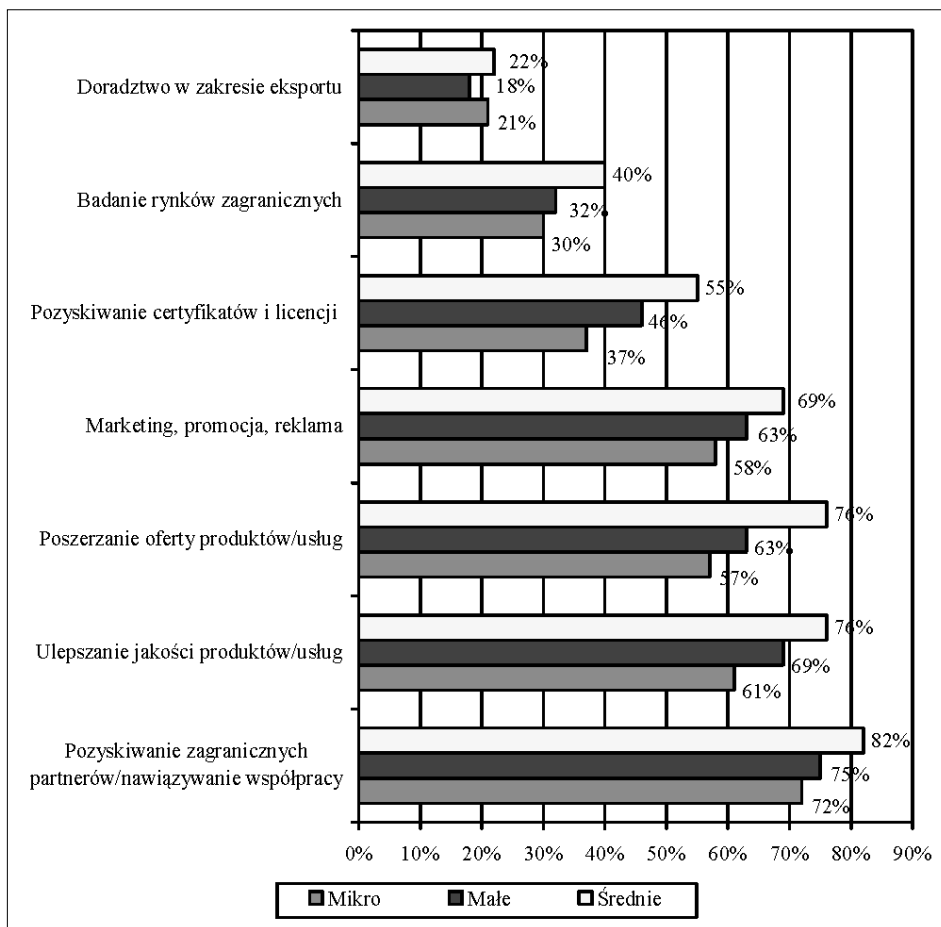
Rys. 20. Odsetek MSP planujących opracowanie własnej strategii rozwoju eksportu

Źródło: Ewaluacja działania 6.1 PO IG pt. „Plany i potrzeby przedsiębiorców sektora MSP w zakresie rozwoju eksportu i powiązań z zagranicznymi rynkami i partnerami handlowymi, w kontekście uruchomienia działania 6.1 PO IG Paszport do eksportu”, PARP, Warszawa 2009.

Tutaj znowu sprawdza się teza, w myśl której w każdej z analizowanych grup przedsiębiorstw rozwój eksportu planuje w ramach przemysłowych działań więcej tych podmiotów, które mają już znaczne doświadczenie, prowadząc działalność eksportową na dosyć szeroką skalę (mierzone udziałem przychodu z eksportu powyżej granicznych 30%).

¹⁸ Ewaluacja działania 6.1 PO IG pt. „Plany i potrzeby przedsiębiorców sektora MSP w zakresie rozwoju eksportu i powiązań z zagranicznymi rynkami i partnerami handlowymi, w kontekście uruchomienia działania 6.1 PO IG Paszport do eksportu”, PARP, Warszawa 2009.

Charakterystyczne jest to, że świadoma i długookresowa polityka przedsiębiorstw dotyczy w większym stopniu podmiotów bardziej innowacyjnych, a w mniejszym mniej innowacyjnych (rys. 21).



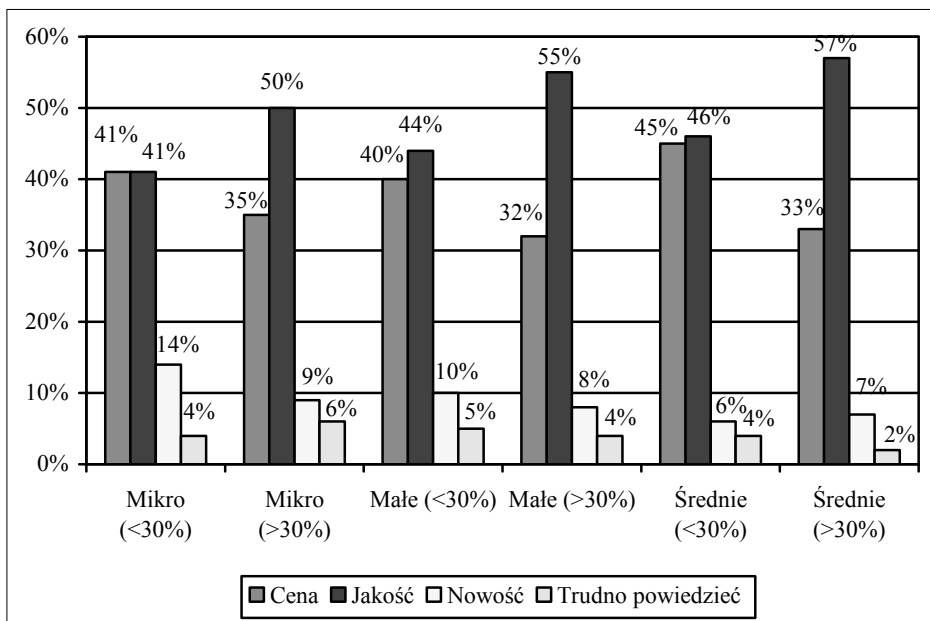
Rys. 21. Najczęściej wymieniane działania wśród MSP związane z planowanymi przedsięwzięciami w dziedzinie eksportu

Źródło: Ewaluacja działania 6.1 PO IG pt. „Plany i potrzeby przedsiębiorców...”, op. cit.

Dowodzi to, że te pierwsze, chcąc zdobyć przewagę na rynkach obcych, świadomie uwzględniają czynniki, które mogą im taką przewagę zapewnić.

Niewątpliwie należy do nich zaliczyć poziom innowacyjności, co w niniejszym badaniu może być rozumiane jako „ulepszenie jakości oferowanych produktów/usług” lub też „poszerzanie oferty produktów/usług” kierowanych na rynki zagraniczne.

Najczęściej wymienianymi działaniami mającymi na celu rozwój eksportu są: pozyskiwanie partnerów zewnętrznych, ulepszanie jakości produktów oraz poszerzanie oferty produktów i usług. Dotyczy to w znacznie większym stopniu podmiotów średnich niż małych lub mikro. Wzrost znaczenia czynników jakościowych branych pod uwagę przy planowaniu dalszej działalności eksportowej świadczy o spadku znaczenia przewagi cenowej w walce o klienta. Jak zaznaczają autorzy badania, jest ona nadal istotna dla eksporterów nisko wyspecjalizowanych. Wysoko wyspecjalizowane podmioty uwagę przywiązują do jakości i nowości swoich produktów/usług (rys. 22).



Rys. 22. Najczęściej wymieniane czynniki w walce o klienta

Źródło: Ewaluacja działania 6.1 PO IG pt. „Plany i potrzeby przedsiębiorców...”, op. cit.

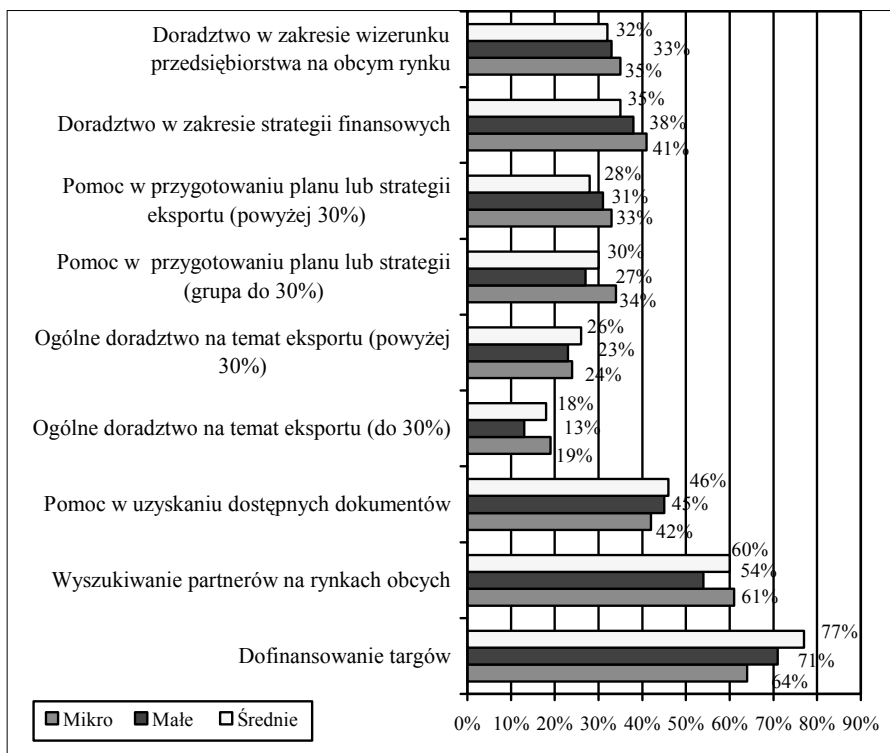
Strategie cenowe najmniejsze znaczenie mają dla przedsiębiorstw średnich i wysoko wyspecjalizowanych, w których przychody z eksportu znajdują się w przedziale powyżej 30%. Jest to zgodne z ogólnie przyjętymi założeniami, pozwalającymi na zdobywanie przewagi konkurencyjnej na rynkach (w tym obcych), szczególnie w odniesieniu do tzw. nisz rynkowych, które korzyści przynoszą głównie liderom, czyli firmom wyspecjalizowanym¹⁹. Zauważalne jest, że tylko ok. 10% badanych podmiotów widzi swoją przewagę konkurencyjną w rozwiązaniach nowych. Specyfiką polskiego rynku jest brak motywatorów (w postaci, przykładowo, popytu na nowe produkty i usługi ze strony potencjalnych konsumentów)²⁰ do podnoszenia innowacyjności, co skutkuje m.in. tym, że większość producentów oferuje na rynkach zagranicznych to, co ma dostępne w danej chwili. Nie dostrzega w ten sposób możliwości, jakie daje wysoka specjalizacja w zakresie nowych rozwiązań produktowych, technologicznych i innych. Jest to m.in., jak wcześniej zaznaczono, skutkiem braku podejścia strategicznego do rozwoju eksportu MSP.

5.3.2. Ocena wsparcia polskiego eksportu wśród MSP w kontekście programu „Paszport do eksportu” (działania 6.1. PO IG)

Zdecydowana większość przedsiębiorców sektora MSP uważa, że konieczne jest wsparcie rozwoju polskiego eksportu. Jednocześnie, ich zdaniem, powinno ono przybierać formy bezpośredniego, a nie pośredniego oddziaływania. Na pierwszym miejscu wymieniają oni finansowe formy pomocy, takie jak: finansowanie udziału w targach, pozyskiwanie kapitału na realizację przedsięwzięć eksportowych. W drugiej grupie klasyfikują inne instrumenty bezpośrednie, wśród których można wymienić: pomoc w nawiązywaniu współpracy handlowej, pozyskiwanie zagranicznych klientów (marketing), budowanie wizerunku firmy (reklama), badanie rynków zagranicznych czy też pozyskiwanie koniecznych certyfikatów, atestów i licencji. Zdecydowanie mniejszym zainteresowaniem cieszą się instrumenty pośrednie przewidziane w ramach programu, takie jak: pomoc w przygotowaniu planu lub strategii rozwoju eksportu czy też szkolenia i doradztwo (rys. 23).

¹⁹ P. Kotler, *Marketing*, Dom Wydawniczy Rebis, Poznań 2005.

²⁰ R. Stanisławski, *Innowacyjność jako produkt docelowy działania małego i średniego przedsiębiorstwa*, Wydawnictwo PŁ [w druku].



Rys. 23. Preferencje w zakresie konkretnych instrumentów dostępnych w ramach programu „Paszport do eksportu”

Źródło: Ewaluacja działania 6.1 PO IG pt. „Plany i potrzeby przedsiębiorców...”, op. cit.

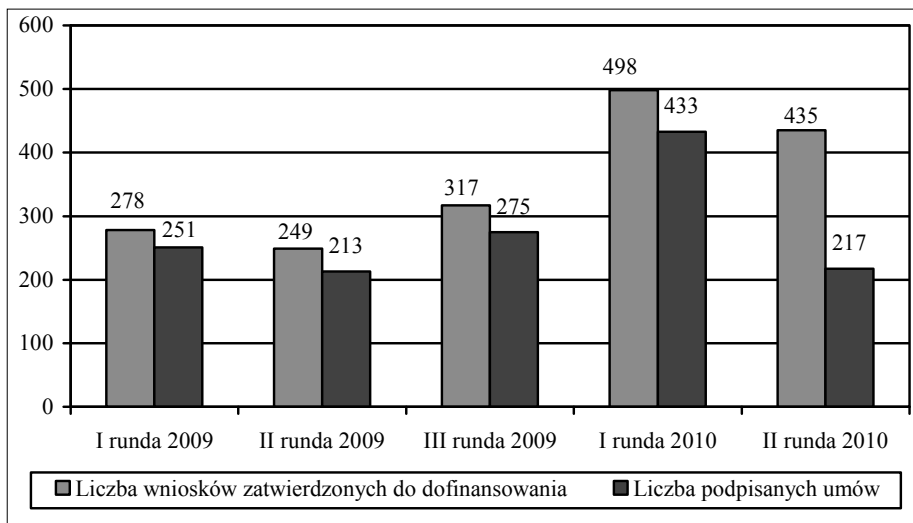
Niechęć do tych ostatnich instrumentów wsparcia, zdaniem autorów badania, wynika z czynników mentalnościowych, tzn. kojarzone są one z doradztwem księgowym (szczególnie w grupie starszych przedsiębiorców), w grupie młodszych natomiast – ze szkoleniami i doradztwem związanym z pozyskiwaniem środków unijnych. Przekłada się to na niski poziom kultury planowania, co w perspektywie długookresowej raczej nie przyniesie oczekiwanych efektów lub ich poziom może być niezadowolający w stosunku do poniesionych nakładów. Można tutaj oczywiście dodać inne przyczyny braku zainteresowania „miękkimi” działaniami wśród MSP. Po pierwsze, duże zniecierpliwienie w grupie przedsiębiorców przejawiające się chęcią osiągnięcia natychmiastowego rezultatu podejmowanych działań. Niestety, usługi doradcze i szkoleniowe procentują w długim, a nie krótkim okresie i często trudno jest dokonać ewaluacji ich wpływu

na wypracowane przez firmę efekty. Po drugie, znaczna część przedsiębiorców funkcjonuje na zasadzie „przecucia szefa”, który kierując swoim przedsiębiorstwem, nie posługuje się dostępnymi narzędziami, lecz działa najczęściej w sposób spontaniczny (często nawet chaotyczny, wydając sprzeczne decyzje). Stąd też zachowanie niektórych kierowników (szefów) przypomina działania osoby wszystkowiedzącej, czyli takiej, która niechętnie przyjmuje krytykę, a tym bardziej formy pomocy, jakimi są szkolenia i doradztwo. Brak akceptacji tych form w analizowanym programie jest niewątpliwie brakiem zrozumienia istoty samego programu, w którym poszczególne elementy składowe stanowią spójną i niepodważalną całość. Po trzecie, przygotowywanie planów ekspansji na rynki obce traktowane jest przez niektórych jako strata czasu, co w konsekwencji (według nich) przekłada się na mniejsze efekty końcowe. Z badań jednak jednoznacznie wynika, że przewidziane w ramach tego programu działania (w tym „miękkie”) są w największym stopniu doceniane przez podmioty wyspecjalizowane i takie, które mają już pewne doświadczenie w eksporcie. W mniejszym stopniu pozytywna ocena pojawia się wśród podmiotów mających dotychczas nisko związki z działaniami eksportowymi. Ci pierwsi, nauczeni poprzednim doświadczeniem, zdają sobie już obecnie sprawę, że zdobywanie nowych obszarów wymaga wcześniejszego starannego przygotowania, w trakcie którego kluczowe znaczenie może mieć doradztwo, szczególnie w odniesieniu do takich kwestii, jak przygotowanie strategii eksportowych.

Z powyższych rozważań wynika, że program „Paszport do eksportu” został przez MSP przyjęty pozytywnie, ale w stopniu umiarkowanym. Najwięcej kontrowersji budzi część pierwsza, a mianowicie pomoc doradcza i przygotowanie planu rozwoju działalności na wybranych rynkach. Po przejściu pierwszego etapu przedsiębiorca może starać się pomoc o charakterze bezpośrednim, jakim jest np. dofinansowanie konkretnych działań eksportowych. Istniejący warunek dotyczący etapowego przejścia całego programu jest najczęściej krytykowanym elementem. Dlatego też tylko 60% badanych podmiotów wyraziło chęć uczestniczenia w nim, z czego 12% w sposób zdecydowany²¹. Do innych najczęściej zgłaszanych uwag dotyczących funkcjonowania tego programu należy zaliczyć: wysokość wkładu własnego (min. 20% wydatków kwalifikowanych w pierwszym etapie podejmowanych działań oraz 50% w drugim etapie, gdyż wielkość dofinansowania nie może przekroczyć ich 60%) oraz jakość świadczenia usług przez

²¹ Ewaluacja działania 6.1 PO IG..., op. cit.

firmy doradcze. Program, zakładając kwotę 90 mln euro, przewiduje wsparcie dla ok. 1–2 tys. firm. Uwzględniając lata 2009–2010, w programie uczestniczyło ok. 1400 podmiotów, z czego większość tylko w pierwszym etapie (rys. 12). Poniżej dokonano porównania liczby podmiotów zaopiniowanych pozytywnie i tych, które podpisały umowy (rys. 24).



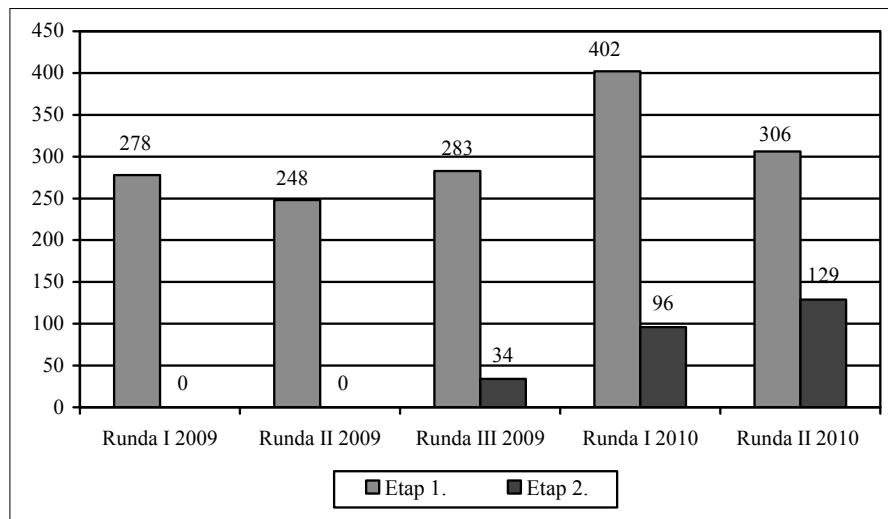
Rys. 24. Liczba wniosków zatwierdzonych i podpisanych umów w ramach programu „Paszport do eksportu” w pierwszym etapie

Źródło: opracowanie własne na podstawie danych zamieszczonych w archiwum działania 6.1 <www.parp.gov.pl>.

Powyższe dane wskazują, że skuteczność podpisywanych umów jest bardzo wysoka, bo powyżej 90%. Wyjątkiem jest II runda w 2010 roku, w której uczestniczyło ponad 400 podmiotów (306 występowało o wsparcie w pierwszym etapie programu, 129 w drugim etapie), a efektywność spadła do poziomu ok. 50%.

Szczególnie istotny jest fakt, że wzrasta liczba zainteresowanych uczestniczeniem w programie. Jednak taki wzrost nie musi oznaczać lepszego i staranniejszego przygotowania wniosków. W praktyce oznaczać to może, że nie wszystkie wnioski, które przeszły weryfikację na poziomie zasadniczym, zostały potem w wyniku oceny merytorycznej zarekomendowane do dofinansowania w ramach tego programu. Niepokojące jest również to, że zdecydowana większość podmiotów ubiega się (jak zaznaczono powyżej) tylko o pierwszy etap

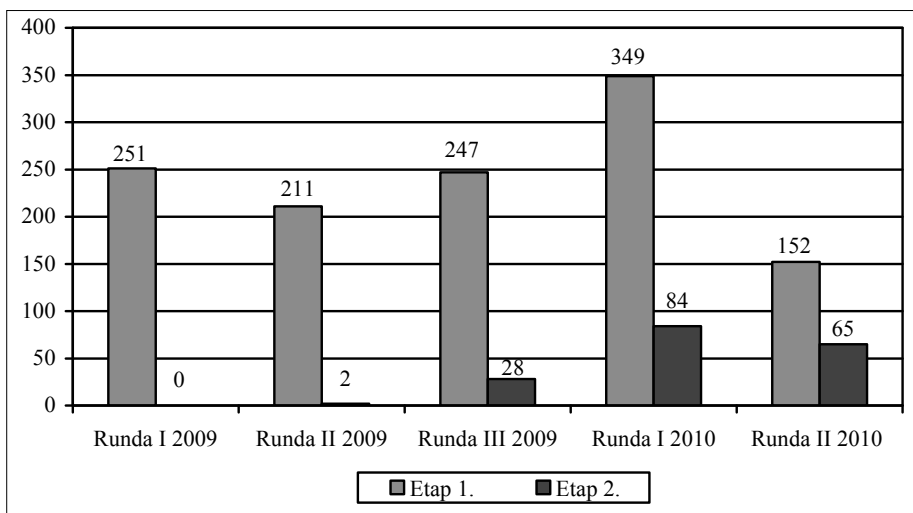
(i w większości przypadków jest to ich ostatni etap uczestniczenia w programie) (rys. 25).



Rys. 25. Liczba przedsiębiorstw, które ubiegały się o wsparcie w ramach pierwszego lub drugiego etapu w programie „Paszport do eksportu” (wyrażone liczbą podpisanych umów)

Źródło: opracowanie własne na podstawie danych zamieszczonych w archiwum działania 6.1 <www.parp.gov.pl>.

Powyższe dane dowodzą, że następuje wzrost zainteresowania przedsiębiorstw drugim etapem, jednak w stopniu nieproporcjonalnym. W latach 2009–2010 liczba wniosków zakwalifikowanych do finansowania wyniosła 1517, z czego tylko 259 zakwalifikowało się do drugiego etapu. Wynika to w znacznej mierze z mniejszego zainteresowania tym etapem wśród przedsiębiorców, którzy po przejściu etapu pierwszego w zdecydowanej większości rezygnują z etapu drugiego. Dotyczy to szczególnie podmiotów małych lub bardzo małych, które nie mają na tyle determinacji, aby uczestniczyć w całym programie. Wydaje się więc słuszne twierdzenie, że propozycja rządowa w postaci tego programu (niewątpliwie pożyteczna) jest jednak zbyt skomplikowana dla najmniejszych podmiotów chcących eksportować. Oczekują oni bowiem mniej ambitnych rozwiązań, łatwo dostępnych i na efekty których nie trzeba długo czekać. Spośród 1220 przedsiębiorców, z którymi podpisano umowę w pierwszym etapie, tylko 177 uzyskało wsparcie w drugim etapie (rys. 26).



Rys. 26. Liczba przedsiębiorstw, które otrzymały wsparcie w pierwszym i drugim etapie programu „Paszport do eksportu” (wyrażona liczbą podpisanych umów)

Źródło: opracowanie własne na podstawie danych zamieszczonych w archiwum działania 6.1 <www.parp.gov.pl>.

Spadek zainteresowania drugim etapem i zmniejszenie liczby podpisanych umów są niewątpliwie zjawiskami negatywnymi z kilku przyczyn. Po pierwsze, przedsiębiorcy nie korzystając z drugiego etapu, odcinają się od głównego elementu tego programu, który poprzez konkretne „twarde” działania ma przyczynić się do wzrostu ich eksportu. Po drugie, czy w takim razie można mówić o efektywności tego programu z punktu widzenia przedsiębiorstw? Może jednak konieczne jest zmodyfikowanie zawartych w nim instrumentów w taki sposób, aby przenieść ciężar wsparcia z etapu pierwszego na drugi, ograniczając automatycznie liczbę kwalifikowanych przedsiębiorców w pierwszym etapie? Po trzecie, można się poważnie zastanawiać, czy tak duża liczba podmiotów uczestniczących w początkowych elementach programu, z punktu widzenia ekonomicznego, nie jest marnowaniem pieniędzy? Możliwe jest jednak, że uczestnictwo w pierwszym etapie pozwoliło wśród przedsiębiorców podnieść świadomość na temat wagi problemów dotyczących wysyłki swoich towarów/usług za granicę, w tym konieczności podnoszenia swojej konkurencyjności na rynkach obcych m.in. poprzez stosowanie innowacyjnych rozwiązań.

5.4. Ocena programu rządowego „Bon na innowacje” w kontekście źródeł transferu innowacji

5.4.1. Współpraca MSP z jednostkami badawczymi i naukowymi

Warunkiem rozwoju innowacyjnego MSP jest pozyskanie źródła innowacji. Podział tych źródeł w literaturze przedmiotu jest bardzo różnorodny. Z punktu widzenia niniejszego opracowania najbardziej przydatny wydaje się podział na źródła wewnętrzne i zewnętrzne²². Pierwsze z nich obejmują zdolności przedsiębiorstwa do generowania rozwiązań w nim samym, z wykorzystaniem własnych zasobów rozwojowych. Zachodzi wówczas zjawisko dyfuzji innowacji o charakterze wewnątrzorganizacyjnym. Zmiany mogą być efektem: prowadzenia własnej pracy badawczo-rozwojowej (własne laboratoria), własnych pomysłów wdrożeniowych opracowanych przez kadre kierowniczą, zespoły zadaniowe lub komórki wewnątrzorganizacyjne (marketingowe, produkcyjne itd.). Niebagatelną rolę w tym typie dyfuzji odgrywa czynnik ludzki, a w zasadzie kapitał, w jaki jest on wyposażony, czyli wiedza. W drugim przypadku następuje zjawisko transferu wiedzy (celowego jej zakupu np. w postaci licencji) od zewnętrznych podmiotów organizacyjnych, lub w wyniku dyfuzji (rozpowszechniania w otoczeniu) o charakterze międzyorganizacyjnym w tym samym kraju lub międzypaństwowym, gdy jej rozprzestrzenianie następuje między podmiotami znajdującymi się w różnych państwach. Do źródeł zewnętrznych można zaliczyć: współpracę z innymi przedsiębiorstwami w ramach sieci współpracy (np. w ramach klastrów). Mogą to być inne podmioty biznesowe (kontrahenci, konsumenci, firmy doradcze, dostawcy itp.), jednostki badawcze, rozwojowe, edukacyjne (wyższe uczelnie, urzędy patentowe, laboratoria, instytuty naukowo-badawcze itp.) oraz inne źródła, takie jak: konferencje, wystawy, publikacje naukowe, internet²³.

Z badań przeprowadzonych przez PARP w 2007 roku wynika, że nie więcej niż 10% podmiotów funkcjonujących w sektorze MSP w latach 2004–2006 prowadziło własną działalność badawczo-rozwojową²⁴. Jednakże, jak pokazują najnowsze dane, spada zainteresowanie tego typu działalnością i to nie tylko w odniesieniu do sektora MSP, ale również dużych przedsiębiorstw (tab. 1).

²² J. Baruk, *Zarządzanie wiedzą i innowacjami*, Wydawnictwo Adam Marszałek, Toruń 2006.

²³ Ibidem.

²⁴ A. Żołnierski, *Innowacyjność 2008. Stan innowacyjności, projekty badawcze, metody wspierania, społeczne determinanty. Raport*, PARP, Warszawa 2008.

Charakterystyczne jest natomiast to, że im większy podmiot gospodarczy, tym skłonność do prowadzenia własnej B+R zdecydowanie większa. Niepokoi natomiast, że w grupie przedsiębiorstw małych po fazie pewnego ożywienia (wzrost o 0,6%) w dwóch okresach 2002–2004 i 2005–2006 nastąpił dosyć drastyczny spadek do poziomu 3,7% w latach 2006–2008. Jest to o tyle zastanawiające, że pomimo wzrostu dotacji publicznych na działalność innowacyjną (w 2006 roku 11,5% podmiotów średnich, 4% małych i 14% dużych otrzymało taką pomoc, natomiast w 2008 odpowiednio: 27, 19 i 21%) tendencja ta nie jest wzrostowa, lecz malejąca.

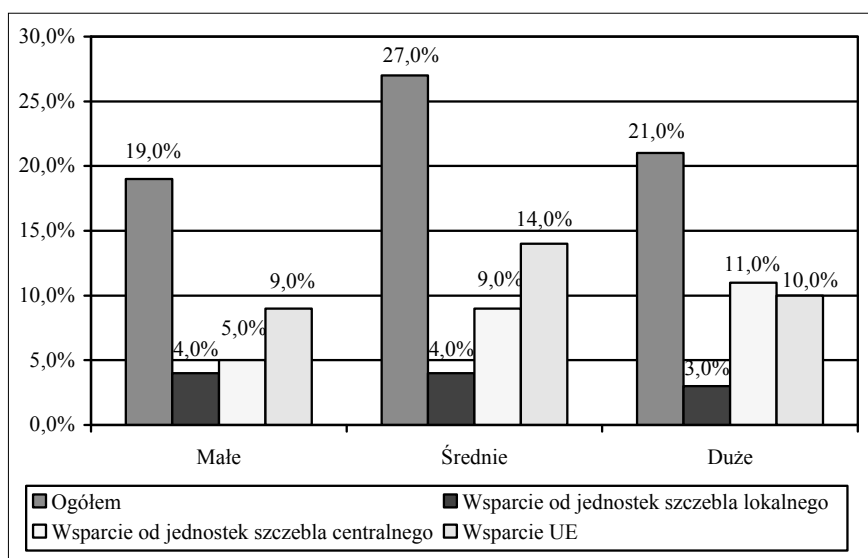
Tabela 1

Udział MSP w działalności B+R w latach 2002–2008

	Małe	Średnie	Duże
2002–2004	5,0%	14,0%	34,0%
2005–2006	5,6%	13,3%	31,3%
2006–2008	3,7%	12,2%	30,5%

Źródło: opracowanie na podstawie *Źródła pochodzenia innowacji, Innowacyjność 2010*, (red.) A. Wilmańska, J. Łapiński, PARP, Warszawa 2010.

Może to wynikać z kilku przyczyn. Po pierwsze, z nieprzewidywalności podejmowanej działalności badawczo-rozwojowej z punktu widzenia efektu końcowego oraz, po drugie, z konieczności inwestowania dużych środków finansowych. Pomocne miały okazać się fundusze strukturalne, jednakże, jak pokazują badania, dostęp do nich jest w znacznym stopniu utrudniony, szczególnie dla najmniejszych podmiotów. Świadczą o tym dane obrazujące wielkość wsparcia publicznego przeznaczonego na działalność innowacyjną, w tym pochodzącą z środków unijnych w latach 2006–2008 (rys. 27). Małe przedsiębiorstwa tylko w 9% korzystały z środków unijnych, a średnie w 14%. Wydaje się, że poziom ten (pomimo wzrostu w porównaniu z poprzednim okresem) nie jest zbyt duży i to w odniesieniu do wszystkich grup wsparcia: lokalnego, centralnego i unijnego.



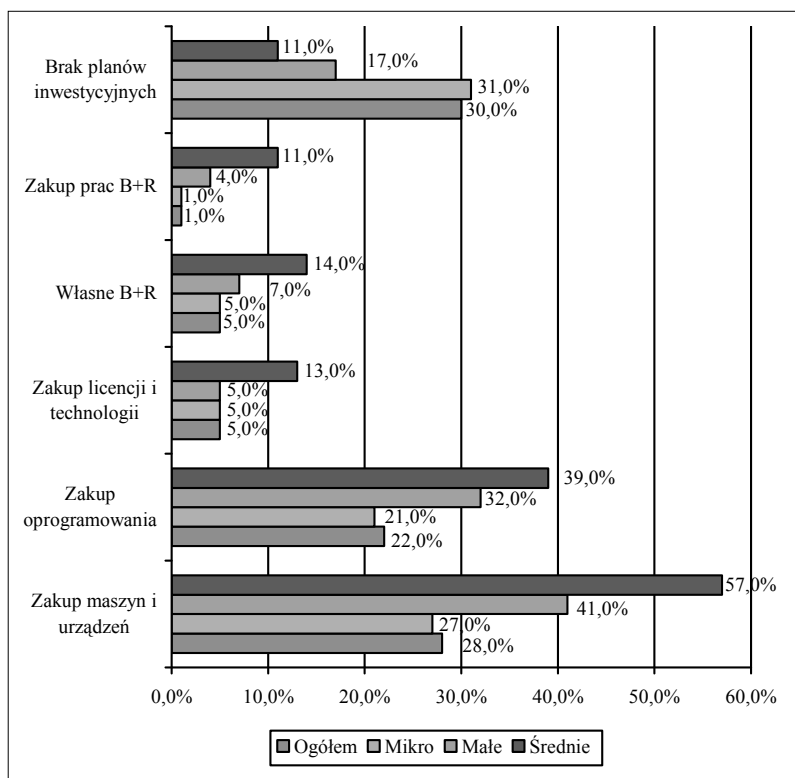
Rys. 27. Odsetek przedsiębiorstw, które otrzymały publiczne wsparcie na działalność innowacyjną

Źródło: *Źródła pochodzenia innowacji. Innowacyjność 2010*, (red.) A. Wilmańska, J. Łapiński, PARP, Warszawa 2010.

Brak większego zaangażowania środków publicznych raczej nie będzie owocował w przyszłości rozpoczynaniem własnej działalności badawczej. Konieczne staje się więc ułatwienie do nich dostępu w taki sposób, aby zaczęły działać jak pewien rodzaj motywatora, zachęcającego do podejmowania wysiłku na rzecz B+R. Niedostatek motywatorów finansowych przekłada się realnie na plany dotyczące inwestycji w poszczególne działania na rzecz innowacji (rys. 28).

Z danych na rysunku 27 wynika, że plany pozyskania rozwiązań innowacyjnych zarówno ze źródeł wewnętrznych, jak i zewnętrznych nie były zbyt ambitne. W pierwszym przypadku (własne B+R) tylko 5% firm zadeklarowało do 2011 roku wprowadzenie własnych badań na rzecz rozwoju innowacyjnego (najwięcej średnie przedsiębiorstwa – 7%); w odniesieniu do źródeł zewnętrznych sytuacja jest podobna (zakup B+R, zakup licencji i technologii). Wyjątkiem jest zakup maszyn i urządzeń, gdzie ponad 57% małych podmiotów zadeklarowało podjęcie tego typu działania. O czym to świadczy? Przedsiębiorstwa nie są nastawione na prowadzenie działalności „wysiłkowej”, polegającej na dokonywaniu odkryć i tym bardziej na wdrażaniu ich w życie, co, jak wcześniej zaznaczono, jest obciążone pewnym poziomem ryzyka. Wolą one zakupić gotowe

rozwiązanie w postaci sprawdzonych już maszyn i urządzeń, uzyskując w ten sposób efekt w krótkim czasie. Oczywiście jest to spojrzenie krótkowzroczne, pozwalające uzyskać przewagę konkurencyjną na niezbyt długi okres (zazwyczaj do momentu, gdy nie pojawią się naśladowcy w wyniku dyfuzji nowych rozwiązań). W wypadku działania jego popularność maleje wraz z wielkością przedsiębiorstwa. Najlepszym (najbardziej zrównoważonym rozwiązaniem) byłby udział 50% na 50% zarówno źródeł wewnętrznych, jak i zewnętrznych (szczególnie tych, które są rzeczywistym transferem wiedzy, a nie gotowych rozwiązań), gdyż mogłoby to zapewnić w miarę stabilny i strategiczny rozwój innowacyjny tego sektora²⁵.

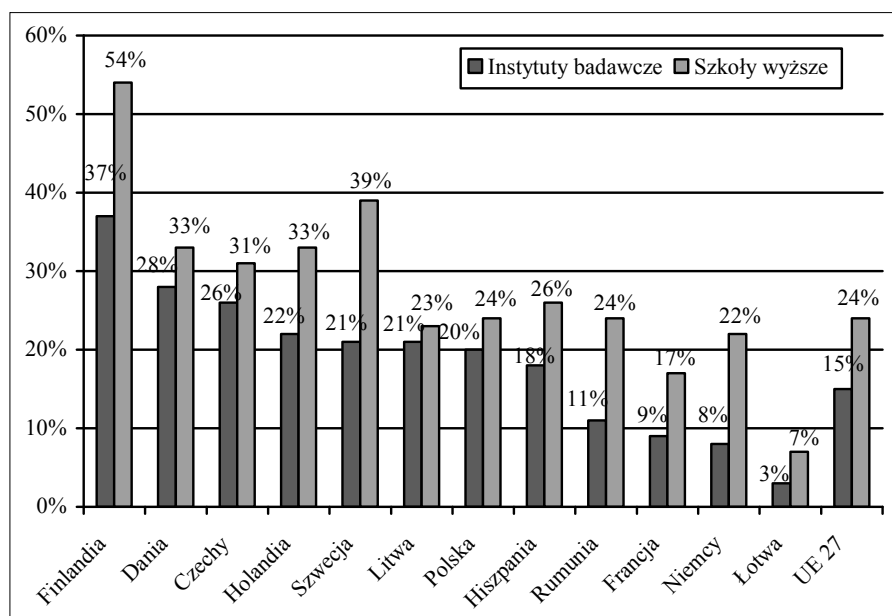


Rys. 28. Plany poszczególnych działań innowacyjnych do 2011 roku

Źródło: M. Dzierżanowski, M. Rybacka, S. Szulika, *Kierunki inwestowania w nowoczesne technologie w przedsiębiorstwach MSP. Raport z badania ankietowego*, PARP, Warszawa 2007.

²⁵ R. Stanisławski, *European Union support as a prerequisite for innovation development of Polish small and medium-sized enterprises in terms of in-house R&D activities. Monographs*, Wydawnictwo PŁ, Łódź 2008.

Z powyższych danych wynika, że współpraca MSP z otoczeniem (w tym z jednostkami badawczymi i naukowymi) w kontekście rozwoju innowacyjnego nie należy do priorytetów omawianego sektora. Stąd można powiedzieć, że nie stanowią one zasadniczego źródła pozyskiwania wiedzy dotyczącej nowych zastosowań. Potwierdzają to poszczególne raporty. Na podstawie badań unijnych stwierdzono, że w krajach członkowskich tylko 12% małych podmiotów (średnich 19%) przyznało się do nawiązania wzajemnych relacji ze sferą B+R w latach 2006–2009. Uczelni było odpowiednio 20 i 29%²⁶. Uwzględniając cały sektor MSP, polskie przedsiębiorstwa klasyfikują się na środkowej pozycji (rys. 29).



Rys. 29. Udział MSP współpracujących z jednostkami badawczymi i naukowymi w wybranych krajach UE

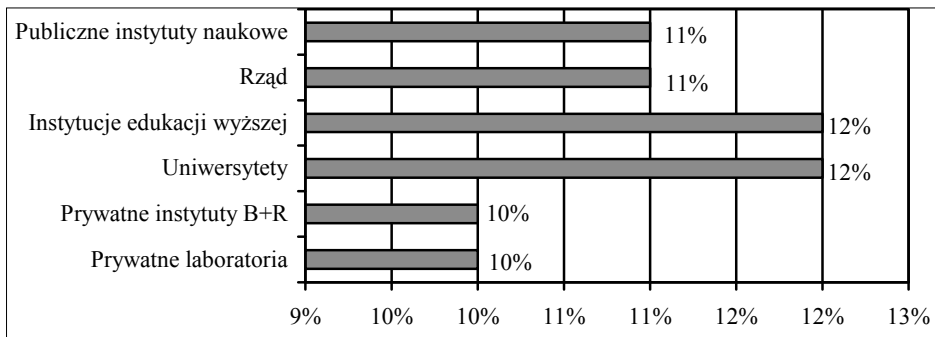
Źródło: opracowanie na podstawie *Innbarometer 2009. Analytical report*, Flash Eurobarometer nr 267, report, European Commission 2009.

Dane te wskazują, że bardziej popularne niż niezależne instytuty czy jednostki badawcze są szkoły wyższe. Może to dowodzić, że te pierwsze są zdecydowanie łatwiejszym i jednocześnie bogatszym źródłem nowych pomysłów dla sektora MSP w Europie, szczególnie w krajach będących liderami innowa-

²⁶ *Innbarometer 2009. Analytical report*, Flash Eurobarometer nr 267, report, European Commission 2009.

cyjności²⁷. Dotyczy to w największym stopniu uczelni technicznych, które są w stanie w wyniku prowadzonej działalności badawczo-rozwojowej dostarczyć użyteczne rozwiązania dla przemysłu.

Według innych badań przeprowadzonych przez PARP, do najważniejszych instytucji w zakresie dostarczania informacji o nowych rozwiązaniach należy zaliczyć następujące: Agencję Rozwoju Regionalnego (43,5%), izby handlowe 41,2% oraz PARP (38,4%). Na czwartym miejscu znalazły się firmy badawcze (37,3%), na siódmym instytucje naukowo-dydaktyczne (24,1%)²⁸. Oznacza to, że te ostatnie nie są cenione przez MSP jako źródło transferu wiedzy i nowości dla przedsiębiorstw badanego sektora. Potwierdza to względnie niski poziom zaangażowania małych i średnich podmiotów we współpracę z jednostkami B+R (rys. 30).



Rys. 30. Odsetek przedsiębiorstw, które współpracowały z jednostkami badawczo-naukowymi

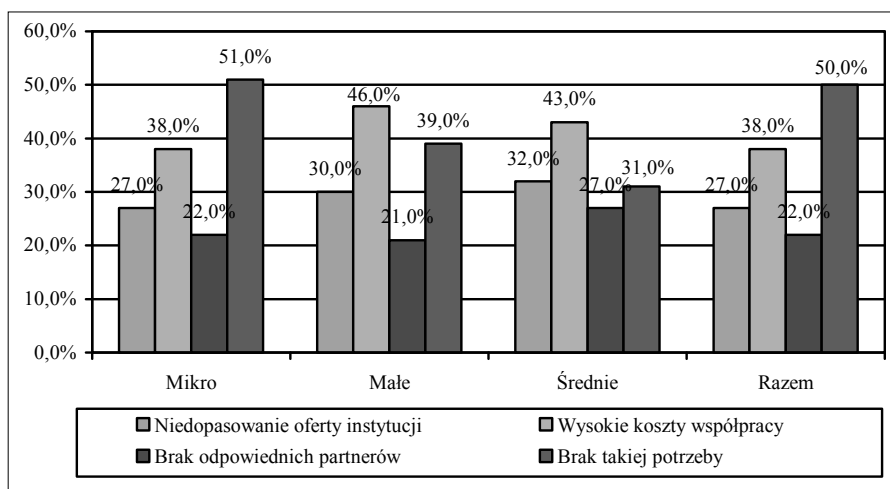
Źródło: *Źródła pochodzenia innowacji. Innowacyjność 2010...*, op. cit.

Powyższe dane są mniej optymistyczne niż przytoczone wcześniej dane unijne. Można wręcz powiedzieć, że ich wartości są o połowę niższe, co w rozrachunku końcowym stawia polski sektor MSP w jeszcze gorszym świetle. Warto w tym miejscu zastanowić się nad przyczynami takiego stanu rzeczy (rys. 31). Do najczęściej wymienianych należy zaliczyć wysokie koszty współ-

²⁷ R. Stanisławski, *Rola „otoczenia” w procesie dyfuzji innowacji w sektorze MSP w Polsce*, (w:) *Ekonomiczne Problemy Usług*, (red.) P. Niedzielski, K.B. Matusiak, Zeszyty Naukowe nr 642, Uniwersytet Szczeciński, Szczecin 2011.

²⁸ R. Maik, A. Gołoś, K. Szczerbacz, P. Walkiewicz, *Strategiczne źródła informacji w działalności przedsiębiorstw. Raport z badania*, PARP, Warszawa 2010.

pracy oraz brak odpowiednich partnerów. Pierwszy z nich sugeruje, że przeszkodą są środki finansowe, a w zasadzie ich brak. Stąd też powinny być tworzone programy umożliwiające współpracę na styku biznes – nauka (przykładem jest niewątpliwie „Bon na innowacje”). Oczywisty jest fakt, że komercjalizacja wiedzy i nowych rozwiązań kosztuje i dla rozwoju tego obszaru (szczególnie jeśli chodzi o MSP, które z racji dużego zróżnicowania są słabe ekonomicznie) konieczne jest wsparcie w postaci pomocy publicznej, pochodzącej z różnych źródeł.



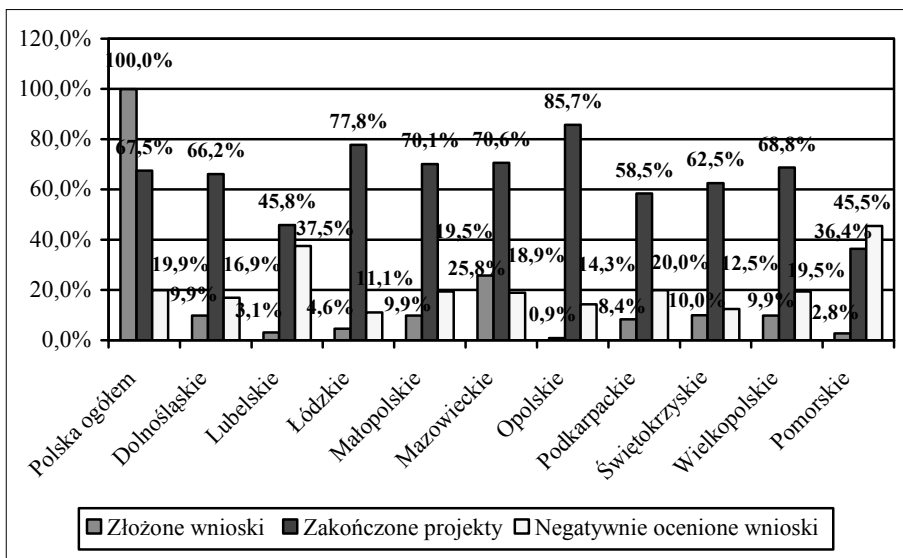
Rys. 31. Najczęściej wymieniane przyczyny braku współpracy MSP z jednostkami badawczo-rozwojowymi

Źródło: M. Dzierżanowski, M. Rybacka, S. Szulika, *Kierunki inwestowania w nowoczesne technologie...*, op. cit.

Na uwagę zasługuje wskazanie przez badanych braku takiej potrzeby, co sugeruje, że część podmiotów nie jest zainteresowana wdrożeniami innowacyjnych rozwiązań. Jest to najprawdopodobniej efekt niskiej świadomości przedsiębiorców co do roli, jaką może odegrać innowacyjność w walce o klienta i podnoszeniu własnej konkurencyjności na rynkach nie tylko regionalnych (europejskich), ale nawet światowych.

5.4.2. Ocena skuteczności programu „Bon na innowacje”

Program „Bon na innowacje” zaczął funkcjonować w 2008 roku. Po raz pierwszy (i na razie ostatni) ewaluacji tego programu dokonano w 2010 roku na zlecenie PARP z uwzględnieniem dwóch pierwszych edycji (2008 i 2009 roku)²⁹. Pierwsza (nabór wniosków) miała miejsce we wrześniu i w jej ramach wpłynęły 193 wnioski o wsparcie. Ogólnie w latach 2008–2009 złożonych zostało 778 wniosków, w tym w drugiej edycji 585. Rekomendowano do pomocy 593 projekty, z czego po ostatecznej weryfikacji oraz własnej rezygnacji części z nich sfinansowano działania objęte programem w 525 przypadkach (82 w pierwszej i 443 w drugiej edycji). Najwięcej wniosków o dofinansowanie wpłynęło w województwie mazowieckim (ok. 25%), a najmniej w opolskim. Paradoksalnie w tym ostatnim jest największy odsetek wniosków zakończonych realizacją projektu (ponad 85% wszystkich złożonych wniosków) (rys. 32).



Rys. 32. Charakterystyka wybranych regionów pod względem złożonych wniosków, zrealizowanych projektów i negatywnie ocenionych wniosków

Źródło: Ocena efektywności i skuteczności programu „Bon na innowacje”, PARP, Warszawa 2010 (materiały niepublikowane).

²⁹ Ocena efektywności i skuteczności programu „Bon na innowacje”, PARP, Warszawa 2010 (materiały niepublikowane).

Najwięcej negatywnie ocenionych projektów jest w województwach: pomorskim (aż 45%) i lubelskim (37%). Największy sukces w postaci zakończonych wniosków odnotowano w województwach: opolskim (85%), łódzkim (77%) oraz mazowieckim (70%). Lepszej pod tym względem charakterystyki regionów i podmiotów biorących udział w tym programie dostarcza tzw. gęstość wyrażona liczbą przedsiębiorstw starających się o wsparcie w przeliczeniu na 100 tys. małych podmiotów. Najwięcej starań o pozyskanie środków poczyniły przedsiębiorstwa z województw: podkarpackiego (87,5%), mazowieckiego (69,1%) oraz dolnośląskiego (57,3%). W najmniejszym stopniu zaangażowane w zdobywanie funduszy na współpracę z jednostkami badawczymi zainteresowane są województwa: łódzkie (28,1%), opolskie (17,8%), pomorskie (17,1%) oraz świętokrzyskie (16,3%). Źródeł takiego stanu rzeczy można znaleźć kilka. Po pierwsze, może to być uzależnione od liczby jednostek w regionie (w województwie), wówczas powód niskiego zaangażowania znajduje się po stronie podaży, po drugie zaś, może to być niewielkie bezpośrednie zainteresowanie podmiotów gospodarczych pozyskaniem (a tym samym współpracą) środków na realizację założonego w programie celu (przyczyna znajduje się po stronie popytu). Najbardziej wiarygodne wyjaśnienie to takie, które bierze pod uwagę specyfikę regionu. Przykładowo w województwie łódzkim dobrze rozwinięta jest baza naukowa i badawcza, natomiast charakter regionu, przez wiele dziesięcioleci nastawionego na przemysł lekki, nie sprzyjał tworzeniu rozwiązań innowacyjnych (tendencja ta ulega w ostatnim czasie pewnym zmianom), a tym samym współpracy nauki (badań) i biznesu³⁰. Warto jeszcze zwrócić uwagę na fakt, że beneficjentami tego programu aż w 70% są przedsiębiorstwa mikro (według liczby zatrudnionych osób). Pozostałe grupy (małe i średnie) wykazywały zdecydowanie mniejsze zainteresowanie dofinansowaniem w ramach tego programu (odpowiednio: 27% i 3%), co jest zgodne z jego założeniami. Kwota 15 tys. na współpracę biznesu i jednostek badawczych jest relatywnie niewielka i może mieć większe znaczenie tylko w odniesieniu do podmiotów mikro. Ponadto należy zauważyć, że kwalifikowane do wsparcia były wyłącznie podmioty mikro i małe, a niewielki udział średnich wynika bezpośrednio z przekwalifikowania się małych w średnie.

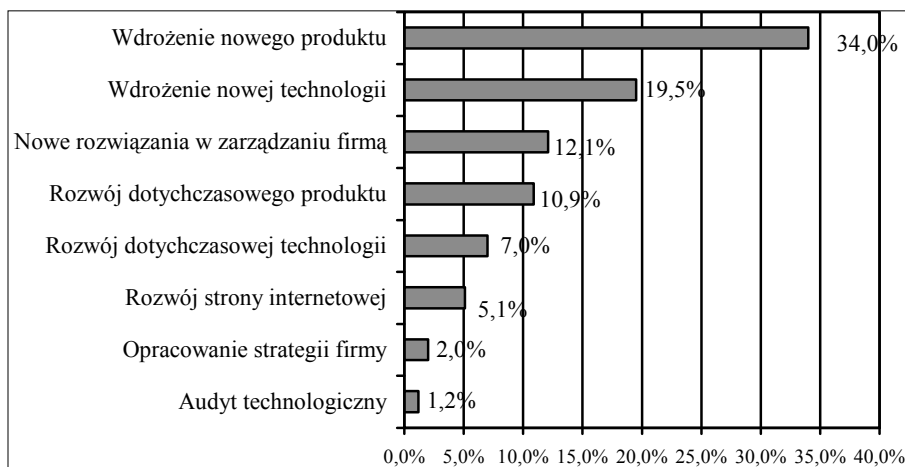
³⁰ Szerzej na ten temat: R. Stanisławski, *Akademickie inkubatory przedsiębiorczości jako przykład wsparcia rozwoju małej przedsiębiorczości w Polsce*, (w:) *Ekonomiczne problemy usług*, (red.) P. Niedzielski, J. Guliński, K. Matusiak, Zeszyty Naukowe nr 579, Uniwersytet Szczeciński, Szczecin 2010.

Ogólna ocena programu jest znacznie bardziej pozytywna niż w poprzednich przypadkach (wcześniejszych programów). Niewątpliwą jego zaletą jest nieskomplikowany charakter i prostota składania wniosków i ich realizacji. Dowodzi tego fakt, że większość beneficjentów tego programu wcześniej nie korzystała z żadnego wsparcia przeznaczonego na wdrożenia lub rozwój produktu w ramach dostępnych instrumentów finansowych. Brak wieloetapowości i uproszczona procedura aplikacyjna były w tym przypadku niewątpliwymi atutami zachęcającymi do podjęcia wysiłku na rzecz pozyskania środków w ramach tego programu. Tylko 13,3% uczestników przyznało się do korzystania wcześniej ze środków wsparcia pochodzących z innych programów o podobnym charakterze. Oznacza to, że 83,2% jego beneficjentów (reszta badanych nie była w stanie jednoznacznie odpowiedzieć na pytanie związane z pozyskiwaniem zewnętrznych środków finansowych) nie miało żadnego doświadczenia (w momencie składania wniosków). Z nielicznej grupy 13,3% zdecydowaną większość stanowiły podmioty korzystające z unijnej pomocy w formie dotacji (aż 80% badanych)³¹. Dowodzi to faktu, że pozostałe formy wsparcia, takie jak: kredyty bankowe, finansowanie załączkowe, aniołowie biznesu mają w zasadzie marginalne znaczenie, co jest konsekwencją utrudnionego dostępu do zewnętrznych źródeł finansowania – wciąż jednej z zasadniczych barier rozwoju innowacji w Polsce. Ciekawe wydają się niektóre wypowiedzi przedsiębiorców uzyskane w ramach tego badania, z których wynika, że inne formy finansowania (np. oferowane przez tzw. aniołów biznesu) są w dużej mierze fikcją, co jest spowodowane warunkami, jakie stawiają oni swoim potencjalnym partnerom biznesowym. Żądają za sfinansowanie określonych przedsięwzięć gospodarczych 80% zysku z inwestycji, przy założeniu, że całe ryzyko związane z ich realizacją spoczywa na barkach przedsiębiorcy. Stawianie takich warunków wydaje się sprzeczne z etyką w biznesie i nie przyczyni się do rozwoju innowacyjnego polskich MSP, a na pewno nie usunie istniejących barier finansowych ich rozwoju. Najczęściej środki finansowe w ramach tego programu wykorzystywane były na nowe wdrożenia produktowe (ok. 34%) i technologiczne (19,5%) (program dopuszczał dofinansowanie różnych zadań). Znacznie mniej, bo tylko 7% beneficjentów przeznaczyło fundusze na rozwój dotychczasowej technologii (rys. 33).

Dane te mogą sugerować dwa podstawowe wnioski. Po pierwsze, innowacyjność zaczyna odgrywać coraz większą rolę w zdobywaniu przewagi konkuren-

³¹ Ocena efektywności i skuteczności programu „Bon...”, op. cit.

cyjnej i wydaje się, że świadomość przedsiębiorców powoli wzrasta³². Dowodzi tej tezy również duże zainteresowanie programem wśród grupy mikro i małych przedsiębiorstw.



Rys. 33. Najczęściej finansowane przez beneficjentów zadania w ramach programu „Bon na innowacje”

Źródło: Ocena efektywności i skuteczności programu „Bon na innowacje”..., op. cit.

Jest to oczywiście pozytywne zjawisko świadczące o tym, że transfer wiedzy z jednostek badawczych do przemysłu jest możliwy i może przynosić obopólne korzyści. Możliwe jest również, że na styku beneficjent – program zachodzi sprzężenie zwrotne polegające na tym, iż o dofinansowanie starają się nie tylko firmy zainteresowane bezpośrednim rozwojem swojej innowacyjności, ale również sam program, poprzez motywator finansowy, zachęca przedsiębiorców do transferu wiedzy z jednostek badawczych i naukowych. Po drugie, dane te potwierdzają niski poziom zainteresowania podmiotów mikro i małych tworzeniem własnych strategii rozwojowych (było to poruszone we wcześniejszych punktach tego rozdziału). Może to zdecydowanie utrudniać rozwój innowacyjny przedsiębiorstw MSP i wymaga również podniesienia poziomu świadomości oraz zachęcania do opracowywania założeń na przyszłość.

Jednakże z przeprowadzonych przez PARP badań wynika, że największym problemem była sama współpraca przedsiębiorców z jednostkami badawczymi.

³² R. Stanisławski, R. Lisowska, *The Polish SME innovativeness against...*, op. cit.

Dotyczyło to szczególnie uczelni wyższych, które w większości przypadków nie są zainteresowane nawiązywaniem współpracy, co jest skutkiem ich dużej biurokratyzacji oraz nadal zbyt skostniałego systemu³³. Prawdą jest, że w ok. 20% inicjatorami ubiegania się o wsparcie w ramach tego programu byli usługodawcy (jednostki badawcze), ponieważ w końcowym rozrachunku to właśnie oni otrzymywali do ręki pieniądze (raport opisuje sytuacje, w których to oni na stronach internetowych poszukiwali partnerów w biznesie skłonnych o ubiegania się o wsparcie). Takie zjawisko z jednej strony jest pozytywne, gdyż powinno przyczyniać się do wzrostu liczby komercjalizowanych rozwiązań, z drugiej może być negatywne, bo napędza sztuczny popyt na usługi, na które w przemyśle w zasadzie nie ma zapotrzebowania³⁴.

Tak jak wcześniej zaznaczono, program „Bon na innowacje” był oceniany względnie pozytywnie w porównaniu z innymi programami rządowymi. Dowodzą tego dane uzyskane w wyniku przeprowadzonego badania do raportu *Ocena efektywności i skuteczności programu „Bon na innowacje”*. Beneficjenci tylko w 16% wskazali na pojawienie się problemów w trakcie występowania o dofinansowanie i niespełna tyle samo (15,2%) przedsiębiorców wskazało na ten problem w fazie realizacji programu. W pierwszym przypadku do najczęściej wskazanych należy zaliczyć: krótki okres realizacji projektu (17,1%), wątpliwości interpretacyjne (14,6%), długi okres rozpatrywania wniosków (7,3%). W drugim przypadku na pierwszym miejscu pojawiła się trudna współpraca z jednostkami naukowymi (28,2%). Potwierdza to jeszcze raz tezę o braku otwarcia się uczelni wyższych na otoczenie. Przedsiębiorcy podkreślają, że kwota proponowana w ramach programu jest zbyt niska, aby w wielu przypadkach stanowić skuteczny instrument zachęcający jednostki naukowe do współpracy z przemysłem. Na kolejnych miejscach znalazły się m.in. następujące bariery: krótki okres realizacji projektu (25,6%), biurokracja (10,3%), niekompetencja PARP (5,1%). Na szczególną uwagę zasługuje względnie niski poziom wskazań dotyczących braku kompetencji urzędników instytucji wdrażającej (PARP). Miało to swoje przełożenie na końcową ocenę współpracy pomiędzy PARP a beneficjentami programu. Ci ostatni w ponad 95% ocenili ją na poziomie bardzo dobrym oraz dobrym. Konsekwencją tego jest oczywiście wysoki odsetek podmiotów, które

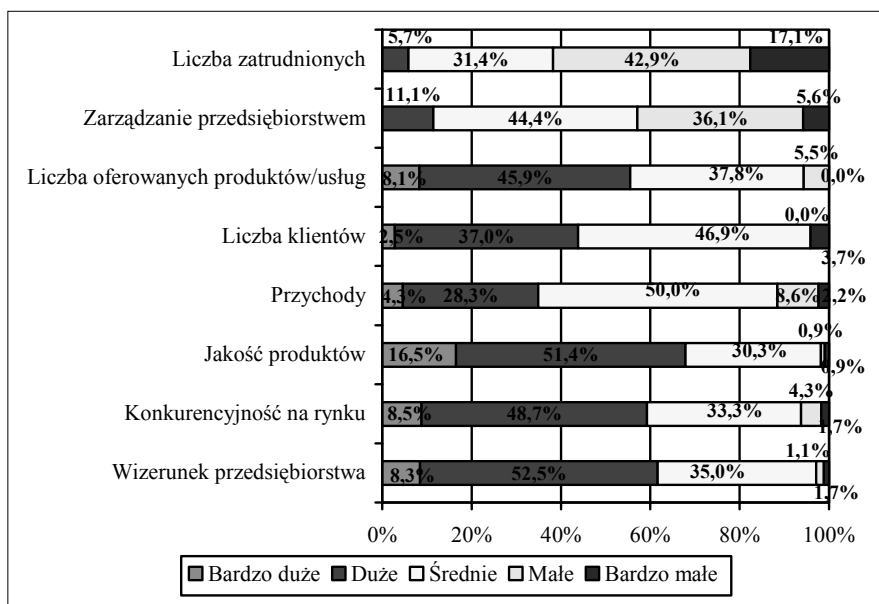
³³ Szerzej na ten temat: R. Stanisławski, *Rola szkolnictwa wyższego...*, op. cit.

³⁴ *Ocena efektywności i skuteczności...*, op. cit.

polecąby ten program innym przedsiębiorcom o podobnym profilu działalności (w 83%). Odpowiedzi negatywne nie przekraczają 5%.

Finalnym podsumowaniem oceny tego programu jest niewątpliwie analiza jego wpływu na funkcjonowanie przedsiębiorstwa. Ponad połowa beneficjentów programu (ok. 57%) stwierdza, że taki korzystny wpływ istnieje. Przejawia się to pozytywnymi zmianami w zakresie: wizerunku przedsiębiorstw, konkurencyjności na rynku itd. (rys. 34).

W największym stopniu program wpłynął (według beneficjentów) na jakość oferowanych produktów i usług (69,7%), wizerunek przedsiębiorstwa (60,6%) oraz konkurencyjność (57,3%). Badanie to potwierdza rolę rozwiązań innowacyjnych w procesie zdobywania i umacniania pozycji konkurencyjnej na rynku. Należy mieć nadzieję, że wpłynie to na zmianę postaw przedsiębiorców, którzy nie będą swojej przewagi upatrywali tylko i wyłącznie w konkurencyjności cenowej³⁵.



Rys. 34. Wpływ programu na poszczególne aspekty funkcjonowania przedsiębiorstwa

Źródło: Ocena efektywności i skuteczności programu „Bon na innowacje”..., op. cit.

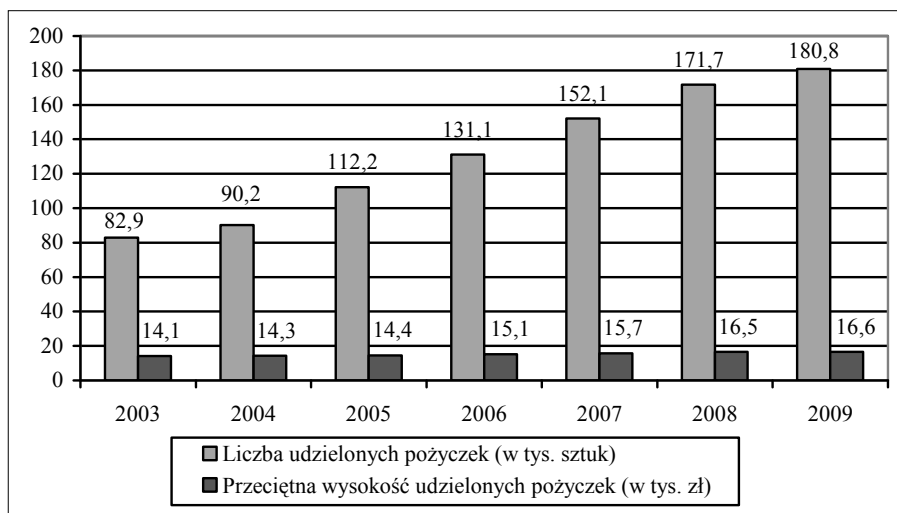
³⁵ R. Stanisławski, *The influence of external factors on the increasing the competitiveness of Polish Small and Medium Enterprises within the context of the Common European Market*, (w:) *Selected aspects of the competitiveness of economies and enterprises*, (ed.) P. Zwiech, Wydawnictwo Katedry Mikroekonomii Uniwersytetu Szczecińskiego, Szczecin 2007.

Ostatni analizowany element to skłonność beneficjentów do dalszej współpracy z jednostkami badawczo-naukowymi. Pomimo wielu zastrzeżeń pod ich adresem w większości przypadków przedsiębiorstwa są skłonne do dalszej współpracy: z obecnym wykonawcą usługi (30%), z inną jednostką (17%). Brak chęci takiej współpracy wyraziło ok. 60% badanych przedsiębiorstw. W grupie 47% chętnych do współpracy aż 33% chce pracować nad przedmiotem realizowanym w ramach projektu (kontynuować go), ok. 36% rozszerzyć przedmiot realizowanego programu i ok. 54% wdrożyć zupełnie nowy. Są to oczywiście pozytywne aspekty oddziaływania „Bonu na innowacje” w otoczeniu. Szczególnie istotny jest jego wpływ mierzony w kategoriach wymiernych (liczbą wdrożeń) i niewymiernych (podnoszenia świadomości przedsiębiorców co do znaczenia innowacyjności w walce o klienta w ujęciu strategicznym). Jednakże istnieją pewne negatywne aspekty: to przede wszystkim zbyt ograniczony zasięg programu (objętych nim ma być ok. 2000 przedsiębiorstw), zbyt niski poziom dotacji (do 15 tys. zł) oraz brak możliwości kontynuacji (z tego programu można skorzystać tylko jeden raz). Oczywiście można tutaj postawić pytanie o zasadność tego ostatniego ograniczenia. Czy lepiej, aby korzystało z programu więcej podmiotów, czy też umożliwić to tym, które zdobyły już doświadczenie i są gotowe prowadzić dalsze prace na wdrożeniach już rozpoczętymi?

5.5. Ocena wykorzystania instrumentów finansowych

5.5.1. Fundusze pożyczkowe w Polsce dla MSP

System funduszy pożyczkowych w Polsce rozwija się dosyć dobrze, chociaż w kilku ostatnich latach zaobserwowano znaczne spowolnienie przyrostu kapitału pożyczkowego, przejawiające się likwidacją niektórych funduszy pożyczkowych i zastępowania ich nowymi. Za przyczynę tego stanu rzeczy należy uważać ich niedokapitalizowanie w wyniku opóźnień wdrażania niektórych programów operacyjnych, w tym regionalnych. O zdecydowanym spadku dynamiki funduszy na rzecz MSP świadczą dane przedstawiające liczbę udzielonych pożyczek, wartość udzielonych pożyczek oraz przeciętną wartość udzielonej pożyczki (rys. 35).



Rys. 35. Charakterystyka funduszy pożyczkowych w latach 2003–2009

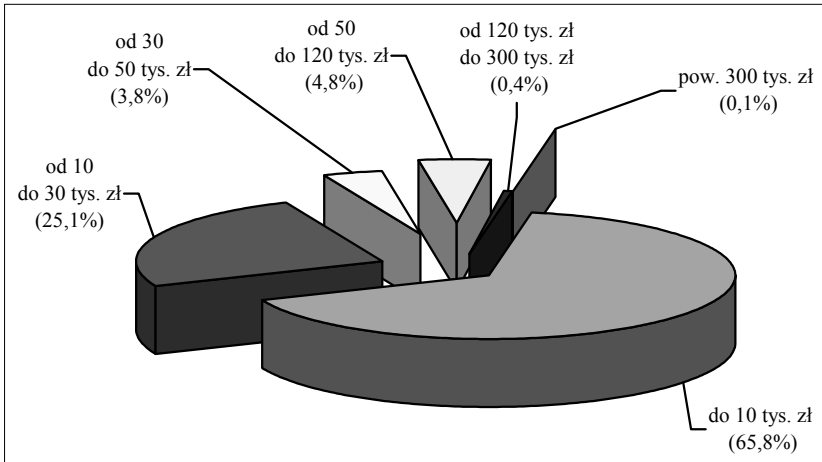
Źródło: opracowanie własne na podstawie: B. Bartkowiak, M. Korol, *Fundusze pożyczkowe w Polsce wspierające mikro, małe i średnie przedsiębiorstwa według stanu na 30 czerwca 2009 roku*, Polskie Stowarzyszenie Funduszy Pożyczkowych, Raport nr 12, Szczecin 2009.

W Polsce 30 czerwca 2009 roku funkcjonowało 70 funduszy pożyczkowych prowadzonych przez 64 instytucje. Najwięcej, bo 37,5%, stanowią te, które funkcjonują ok. 13–15 lat. One to należą do liderów pod względem liczby wypłaconych pożyczek (79 %) i ich wartości (ok. 50%). Najwięcej funduszy funkcjonowało w województwach mazowieckim (8) i śląskim (7), najmniej w opolskim (2), świętokrzyskim (2) oraz lubelskim (1). Najwięcej pożyczek udzielono w województwie mazowieckim (ponad 80% wszystkich pożyczek udzielonych w ramach funduszy pożyczkowych), co daje ponad 44% ich wartości w 2009 roku³⁶. Dostyc istotne z punktu widzenia tego opracowania jest dokonanie charakterystyki funduszy z punktu widzenia wysokości udzielonej pożyczki i podziału grup pożyczkobiorców (rys. 36).

Najwięcej pożyczek udzielono do wysokości 10 tys. zł. Świadczy to, że ich głównymi beneficjentami (aż w 96% przypadków) były podmioty mikro. Potwierdzają to poniższe dane (rys. 37). Znaczenie tego instrumentu jest więc

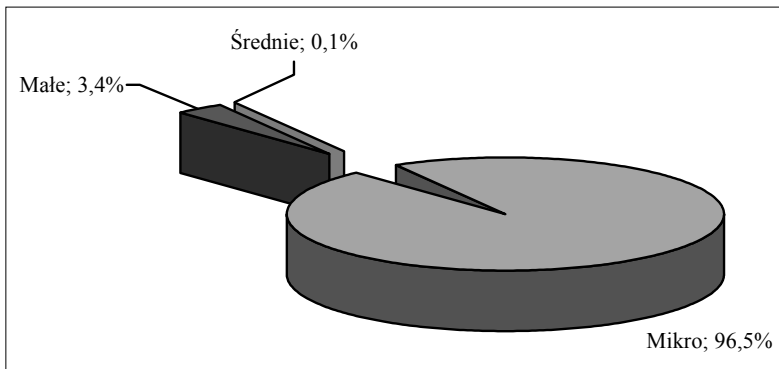
³⁶ B. Bartkowiak, M. Korol, *Fundusze pożyczkowe w Polsce wspierające mikro, małe i średnie przedsiębiorstwa według stanu na 30 czerwca 2009 roku*, Polskie Stowarzyszenie Funduszy Pożyczkowych, Raport nr 12, Szczecin 2009.

ogromne, szczególnie dla tych najmniejszych podmiotów i należy mieć nadzieję, że nastąpi rozwój tej formy wsparcia, tym bardziej że środki aż w 62% są przeznaczane na cele inwestycyjne.



Rys. 36. Struktura pożyczek według wysokości w latach 2003–2009

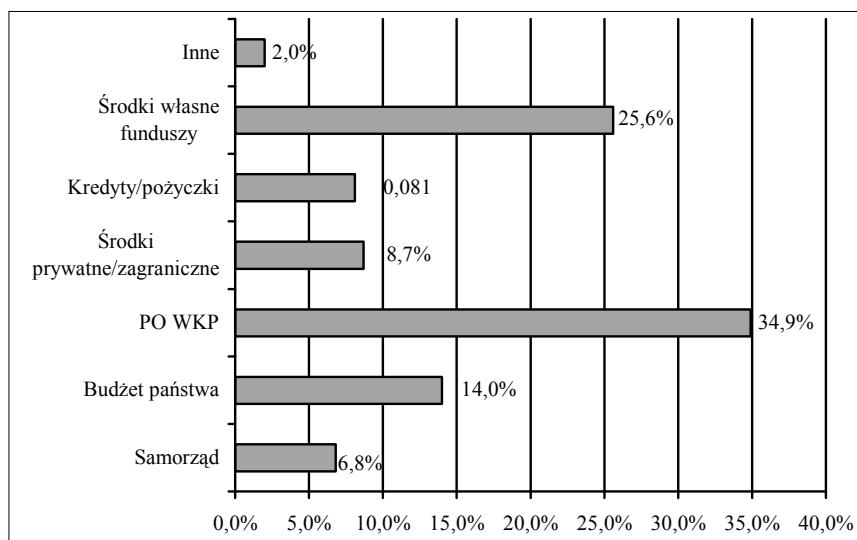
Źródło: B. Bartkowiak, M. Korol, *Fundusze pożyczkowe w Polsce wspierające mikro...*, op. cit.



Rys. 37. Struktura podmiotów sektora MSP korzystających z pożyczek w latach 2003–2009

Źródło: B. Bartkowiak, M. Korol, *Fundusze pożyczkowe w Polsce wspierające mikro...*, op. cit.

Duże znaczenie dla wzrostu ich znaczenia będą miały założenia polityki innowacyjnej państwa dotyczące ich dalszego dokapitalizowania. Dotychczas największym źródłem pozyskiwania środków finansowych na swoją działalność fundusze pożyczkowe uczyniły wsparcie otrzymane z SPO WKP (rys. 38).



Rys. 38. Źródła zasilania w środki finansowe funduszy pożyczkowych

Źródło: B. Bartkowiak, M. Korol, *Fundusze pożyczkowe w Polsce wspierające mikro...*, op. cit.

Konieczne wydaje się współdziałanie państwa i samorządów w zakresie intensyfikacji działań na rzecz rozwoju funduszy pożyczkowych. Ich rola wzrasta szczególnie wówczas, gdy podstawową barierą wdrożeń innowacyjnych jest dostęp do zewnętrznego finansowania. To właśnie ten element jest najczęściej wymieniany w sektorze MSP jako hamulec inwestycji rozwojowych.

5.5.2. Kredyt technologiczny

5.5.2.1. Ewaluacja kredytu technologicznego

Ustawa z 2005 roku wprowadziła kredyt technologiczny jako jeden z instrumentów zachęcających do innowacyjnego rozwoju przedsiębiorstw³⁷. Przyczyną, dla której powstał, była konieczność uregulowania kwestii dotyczących m.in. wdrażania nowych technologii oraz rozwój sfery B+R. Z przeprowadzonych wówczas przez Departament Innowacyjności MGiP analiz wynikało, że Polska należała do krajów o najbardziej niekorzystnym, najwyższym indeksie B (wskaźnik nazywany indeksem hojności podatkowej B stosowany przez OECD do porównania przyjazności fiskalnej poszczególnych krajów), co było spowodowane niekorzystnymi regulacjami prawnymi dotyczącymi zasad rozliczania prac badawczo-rozwojowych³⁸. W pracach nad założeniami do omawianej ustawy, która na początku nosiła nazwę ustawy o działalności badawczo-rozwojowej i wzroście innowacyjności gospodarki, istotną była kwestia organizacyjna dotycząca działalności badawczo-rozwojowej B+R oraz określenie zakresu podstawowej działalności i zasad wsparcia ze środków publicznych w odniesieniu do parków naukowo-technologicznych, parków przemysłowych, inkubatorów przemysłowych i technologicznych oraz jednostek transferu technologii. W projekcie założeń do ustawy przewidywano, że głównym jej celem powinno być stworzenie warunków organizacyjnych, prawnych i ekonomicznych do zwiększenia efektywności działalności innowacyjnej, zwiększenia innowacyjności polskiej gospodarki poprzez transfer nowych technologii ze sfery nauki do gospodarki. W styczniu 2004 roku w założeniach do ustawy pojawiły się propozycje instrumentów podatkowych do zastosowania w Polsce, w tym m.in. technologiczny kredyt podatkowy. Instrument ten wówczas miał polegać na tym, że przedsiębiorstwo zaciąga w banku kredyt na finansowanie technologii wdrożeniowej (inwestycji technologicznej) pod warunkiem osiągnięcia przyrostu wpływów podatkowych równego przynajmniej wartości zaciągniętego kredytu. Spłata kredytu następowałaby z osiągniętych dodatkowo przez Skarb Państwa wpływów podatkowych. Jeżeli przedsiębiorstwo nie osiągnęłoby zakładanego w biznes-

³⁷ Ustawa o niektórych formach wspierania działalności innowacyjnej z 2005 roku, DzU nr 179 poz. 1484.

³⁸ Uzasadnienie projektu ustawy o wspieraniu działalności innowacyjnej, <www.sooipp.org.pl/pliki>.

planie przyrostu wpływów podatkowych, różnicę spłacałby Skarb Państwa z własnych środków. W wersji ostatecznej założeń kredyt nadal związany był z podatkiem VAT, ale udzielał go Bank Gospodarstwa Krajowego. Dopiero na etapie pisania ustawy nastąpił zwrot i kredyt technologiczny opisany został jako instrument zaciągany i spłacany z Funduszu Kredytu Technologicznego. Według ustawy z roku 2005 kredyt technologiczny to kredyt inwestycyjny, udzielany na warunkach rynkowych na inwestycję technologiczną, który mógł zostać częściowo umorzony. Umorzenie dokonywane było po zakończeniu inwestycji technologicznej i uruchomieniu przez kredytobiorcę sprzedaży towarów i usług powstałych w wyniku jej realizacji. Ważnym dokumentem, jaki należało dołączyć do wniosku, była opinia sporządzona przez jednostkę naukową, centrum badawczo-rozwojowe lub stowarzyszenie naukowo-techniczne potwierdzająca, że technologia, na którą udzielany zostanie kredyt, jest nowa³⁹. Kredyt technologiczny to instrument, który poprzez swoją konstrukcję miał wspierać aktywność przedsiębiorcy oraz efekt danej inwestycji, dlatego umorzenie uzależnione zostało od wielkości sprzedaży powstałej w wyniku realizacji inwestycji. Kredyt technologiczny oddzielono od podatku VAT, ponieważ taka konstrukcja nie działałaby w przypadku firm o dużym eksporcie, gdyż podatek VAT od towarów eksportowanych miał stawkę zerową i nie byłoby z czego spłacać tego kredytu.

5.5.2.2. Wykorzystanie funduszu kredytu technologicznego

Fundusz rozpoczął działalność operacyjną, polegającą na udzielaniu kredytów technologicznych, na początku stycznia 2006 roku. Ze środków funduszu finansowaniu podlegały kredyty technologiczne udzielane przedsiębiorcom wdrażającym innowacyjne technologie⁴⁰. W latach 2005–2008 Bank Gospodarstwa Krajowego na mocy ustawy z dnia 29 lipca 2005 udzielił 72 kredytów na łączną kwotę ponad 195 mln zł (tab. 2). Pierwszych kredytów, ze względu na procedury, udzielono w 2006 roku z wniosków złożonych w 2005 roku. Pierwsze umorzenia kredytu nastąpiły w 2007 roku w kwocie 1,5 mln zł. 17 lipca 2008 roku w życie weszła ustawa z 30 maja 2008 roku o niektórych formach wspierania działalności innowacyjnej, na mocy której Fundusz Kredytu Technologicznego otrzymał

³⁹ Ustawa o niektórych formach..., op. cit.

⁴⁰ Raport roczny BGK 2006, s. 17.

status państwowego funduszu celowego, którego dysponentem jest minister właściwy do spraw gospodarki⁴¹.

Tabela 2

Wykorzystanie kredytu technologicznego w latach 2005–2008

Rok	Liczba podpisanych umów kredytowych	Wartość podpisanych umów (mln)	Liczba umorzeń	Wartość umorzeń (mln)
2005	0	0	0	0
2006	48	125,7	0	0
2007	7	21,1	11	1,5
2008	17	48,2	30	9,1
2009	*	*	40	14,3
Ogółem	72	195	81	24,9

* Kredyt technologiczny na mocy ustawy z 2005 roku udzielany był w latach 2005–2008, umorzenia są sukcesywnie wypłacane aż do pełnego rozliczenia kredytu.

Źródło: opracowanie własne na podstawie raportów rocznych BGK za lata 2005–2009.

Udzielone kredyty zostały przeznaczone na finansowanie wdrożenia nowych technologii związanych przykładowo z⁴²: teleinformatyką (budowa światłowodowej sieci telekomunikacyjnej przy wykorzystaniu technologii GPON, wdrożenie usługi telefonii cyfrowej), informatyką i elektroniką (wdrożenie: systemu projektowania obwodów elektronicznych, systemu zdalnego sterowania sprężarkami, produkcji rejestratorów cyfrowych audio-wideo i paneli akustycznych), energetyką (uruchomienie produkcji innowacyjnych: kotłów modułowych oraz spalających biomasę, wymienników ciepła, rozdzielnic średniego napięcia), medycyną (budowa i uruchomienie produkcji nowego tomografu komputerowego do badania oka), recyklingiem odpadów (budowa linii termokatalitycznego przetwórstwa odpadów z tworzyw sztucznych).

⁴¹ Raport roczny BGK 2008, s. 31.

⁴² Materiały BGK, badania własne.

Technologie, na które został udzielony kredyt technologiczny, są różne zarówno pod względem wielkości inwestycji, jak i zaawansowania technologicznego. W większości kredyty udzielane były na działalność produkcyjną, dominowały inwestycje związane z recyklingiem i biopaliwami, produkcją maszyn i urządzeń oraz branżą energetyczną. Wśród sektora usługowego dominowały technologie informatyczne. Realizacja inwestycji technologicznej objętej kredytem technologicznym w poszczególnych przedsiębiorstwach jest na różnych etapach. Są oczywiście inwestycje już zrealizowane, a kredyty w całości spłacone lub umorzone, także inwestycje jeszcze nieuruchomione. Przyczyny, dla których część inwestycji nie została jeszcze uruchomiona, wynikają zarówno z problemów wewnętrznych przedsiębiorstw, głównie technologicznych i finansowych, oraz zewnętrznych w postaci zmieniających się przepisów prawa.

5.5.2.3. Ewaluacja ustawy o niektórych formach wspierania działalności innowacyjnej

Ekspertyza dla Ministerstwa Gospodarki dokonuje oceny skuteczności stosowania przepisów zawartych w ustawie o niektórych formach wspierania działalności innowacyjnej z dnia 29 lipca 2005 roku oraz w możliwym zakresie w ustawie o niektórych formach wspierania działalności innowacyjnej z dnia 30 maja 2008 roku oraz uzyskania planowanych przez ustawodawcę efektów ich obowiązywania⁴³. Z przeprowadzonych badań wynika, że przedsiębiorcy (zarówno duże, jak i małe podmioty), którzy skorzystali z kredytu technologicznego, realizowali swoje inwestycje w różnych regionach kraju. Efektem wdrożenia innowacyjnej technologii były nowe produkty, usługi lub technologie, przy czym większość badanych (80%) wprowadziła do działalności nowe produkty. Powstałe rozwiązania w 50% przypadków mają szerokie zastosowanie i mogą być oferowane na rynku jako odrębny produkt/usługa/technologie lub jako część składowa innego produktu/usługi/technologie. Badani przedsiębiorcy deklarują, że udział sprzedaży nowego rozwiązania wynosi od ok. 2% do 100% w całości sprzedaży, przy czym 50% badanych deklaruje jego dalszy wzrost. W przypadku około 40% badanych przedsiębiorców udział sprzedaży nowego rozwiązania w całości sprzedaży wyniesie docelowo powyżej 50%. Wyniki badania wskazują na duże znaczenie inwestycji dla wzrostu innowacyjności przedsię-

⁴³ Ewaluacja ustawy o niektórych formach wspierania działalności innowacyjnej, Ministerstwo Gospodarki, Warszawa 2009, s. 2.

biorców. Dla około 40% z nich produkcja innowacyjnego rozwiązania stanowić będzie docelowo główne źródło przychodów. W przypadku 50% badanych w ciągu najbliższych lat zakładany jest wzrost udziału innowacyjnej działalności w całości działalności spółki. Wyniki badania wskazują równocześnie, że w wyniku wdrożenia innowacyjnych technologii polepszy się sytuacja finansowa przedsiębiorstw. Badani deklarują wzrost zysków, obrotów, przychodów. Wzrost obrotów oraz przychodów wynikający z wdrożenia innowacyjnej technologii wynosi wśród badanych przedsiębiorstw od 2 do 100% w stosunku do okresu sprzed wdrożenia inwestycji. 99% badanych przedsiębiorstw (z 75% przedsiębiorstw, które podały takie dane) oceniło wzrost swoich obrotów i przychodów na poniżej 50%. Tylko jedno zadeklarowało spadek obrotów i przychodów, mimo wdrożenia innowacyjnej inwestycji, około 40% badanych przedsiębiorców zadeklarowało możliwość wzrostu obrotów i przychodów w przyszłości, a 83% zadeklarowało wzrost lub możliwość wzrostu zysku. Inwestycje ponadto wymagały u niektórych przedsiębiorców poniesienia dodatkowych kosztów w postaci zatrudnienia nowych pracowników. Większość badanych, bo aż 44%, zatrudniła lub zamierza zatrudnić do 10 nowych pracowników. 11% deklaruje zatrudnienie na poziomie 11–20 pracowników, a 17% zgłasza zapotrzebowanie na więcej niż 20 pracowników. Pomimo dodatkowych kosztów związanych z zatrudnieniem sytuacja finansowa w większości przedsiębiorstw poprawiła się. Istotny jest także wpływ kredytu na możliwość dokonania inwestycji. W 44% badanych przedsiębiorstw istnieje możliwość realizacji projektu w niezmienionym zakresie pomimo braku środków z kredytu, 28% nie zrealizowałoby inwestycji w ogóle w przypadku nieotrzymania kredytu, a kolejne 28% zrealizowałoby projekt, ale w zmienionym zakresie. Zmiana projektu polegałaby na rzeczowym/finansowym ograniczeniu jego zasięgu lub też wydłużeniu czasu realizacji. Brak realizacji projektu lub wymienione zmiany byłyby niekorzystne dla badanych przedsiębiorstw, ponieważ utraciłyby one lub ograniczyły szanse na zwiększenie swojej innowacyjności, a zarazem konkurencyjności na rynku. Realizacja inwestycji przy wykorzystaniu środków dostępnych w ramach kredytu technologicznego była jedyną szansą na zwiększenie stopnia innowacyjności i konkurencyjności działalności objętej projektem dla 56% badanych przedsiębiorstw. 44% przedsiębiorstw prawdopodobnie poradziłoby sobie bez środków z kredytu⁴⁴.

⁴⁴ Ibidem.

Analizie poddano zarówno beneficjentów kredytu technologicznego, jak i organizacje pracodawców (przebadano siedem organizacji, w tym zrzeszające pracodawców z całej Polski lub z różnych regionów kraju, m.in. z Mazowsza, Małopolski, Polski Zachodniej). W 57% badane organizacje stwierdziły, że słyszały wcześniej o możliwości pozyskania kredytu technologicznego przez przedsiębiorstwa. Wśród tych organizacji 60% deklaruje, że przedsiębiorcy, którzy wiedzą o kredycie, raczej z niego nie korzystają. Natomiast 20% potwierdza, że przedsiębiorcy raczej z kredytu korzystają. Kolejne 20% stwierdza, że przedsiębiorcy zdecydowanie z kredytu nie korzystają. Połowa organizacji pracodawców uważa, że przedsiębiorcy są zdecydowanie lub raczej zadowoleni z faktu skorzystania z kredytu technologicznego, natomiast druga połowa sądzi, że przedsiębiorstwa są raczej niezadowolone ze skorzystania z kredytu. Badaniem objęto również opinie organizacji pracodawców na temat wprowadzonych nowych zasad udzielania kredytu technologicznego. Wszystkie organizacje, które udzieliły odpowiedzi w tym zakresie, uważają, że wprowadzenie zmiany w postaci udzielania kredytu bezpośrednio przez bank komercyjny jest korzystne dla przedsiębiorców. Według badanych poszerza to znacznie możliwość uzyskania kredytu przez przedsiębiorstwa. Zwiększa się dostępność instrumentu oraz jakość przebiegu procedur. 86% badanych organizacji wyraziło opinię, że brak możliwości skorzystania z kredytu technologicznego przez duże przedsiębiorstwa jest gorszym rozwiązaniem w stosunku do starych zasad udzielania kredytu. Jedynie 14% badanych wyraziło pozytywną opinię co do omawianej zmiany⁴⁵. Organizacje pracodawców wyraziły również swoją opinię w stosunku do zmiany w zakresie maksymalnej kwoty kredytu przez bank komercyjny. 66% uważa, że jest to zmiana korzystna. Organizacje podkreśliły, że brak odgórnej maksymalnej kwoty kredytu uelastycznia możliwości firm. Zaletą jest również możliwość lepszego szacunku kwoty kredytu, w zależności od oceny ryzyka, kondycji przedsiębiorcy oraz możliwości spłaty⁴⁶.

Kredyt technologiczny z FKT udzielany był przez BGK w latach 2005–2008. W pracach na ustawę zakładano, że wprowadzony wówczas instrument będzie realizowany także w nowych programach operacyjnych w latach 2007–2013. Według Ustawy z 30 maja 2008 roku o niektórych formach wspierania działalności innowacyjnej kredyt technologiczny stał się dostępny jako Działanie

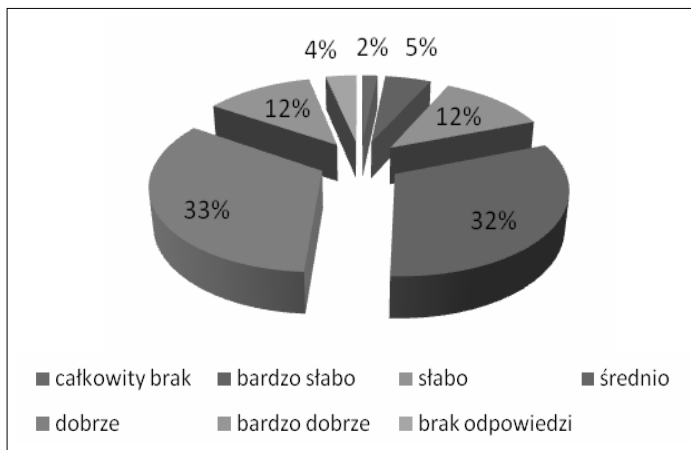
⁴⁵ Ibidem.

⁴⁶ Ibidem.

4.3 Kredyt technologiczny w PO IG. Działanie to skierowane jest obecnie tylko do przedsiębiorców z sektora MSP. Zaczęło ono funkcjonować od lipca 2009 roku. Według danych na styczeń 2011 roku łącznie do tej pory złożono 165 wniosków, 59 projektów otrzymało promesy premii technologicznej oraz podpisano 44 umowy kredytowe na łączną kwotę ponad 80 mln zł. Dla bardziej efektywnego wykorzystania instrumentu w postaci Działania 4.3 Kredyt technologiczny wprowadzono korzystne zapisy dla przedsiębiorców w nowej ustawie o niektórych formach wspierania działalności innowacyjnej z dnia 3 lutego 2011 roku⁴⁷.

5.5.2.4. Wiedza o kredycie technologicznym wśród innowacyjnych MSP

Badaniem objęto 57 przedsiębiorstw innowacyjnych na terenie całego kraju. Wynika z niego, że w większości wiedzą one o oferowanym rządowym/unijnym wsparciu publicznym (finansowym). Aż 33% ocenia swoją wiedzę na ten temat na poziomie dobrym, a 32% na średnim. Kolejne 12% wie bardzo dużo o instrumentach finansowych dostępnych dla firm, 12% zna je słabo, a 2% badanych przedsiębiorstw nie wie o nich nic (rys. 39).

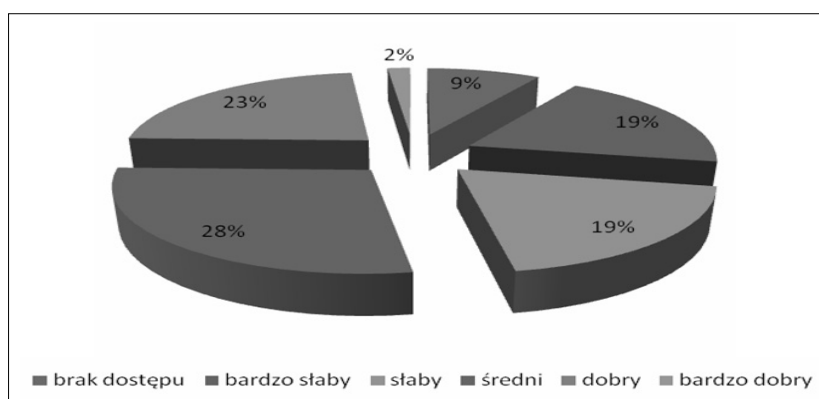


Rys. 39. Wiedza na temat oferowanego rządowego/unijnego wsparcia publicznego (finansowego) na temat innowacji

Źródło: opracowanie własne.

⁴⁷ Ustawa z 3 lutego 2011 roku o zmianie ustawy o niektórych formach wspierania działalności innowacyjnej, DzU 2011 nr 85, poz. 457.

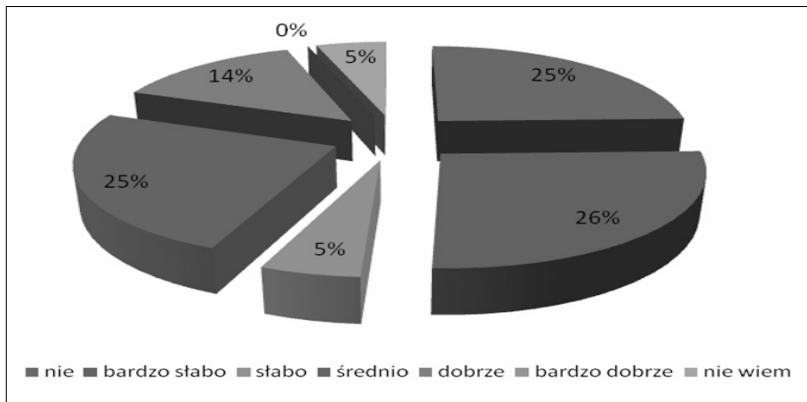
Żadne z badanych przedsiębiorstw nie korzystało z kredytu technologicznego udzielanego przez BGK w latach 2005–2008 oraz z Działania 4.3 Kredyt technologiczny poprzez banki komercyjne. Dostępność oferowanej rządowej/unijnej pomocy publicznej w ocenie 28% badanych przedsiębiorstw jest średnia, dla 23% dobra, zaś dla 19% bardzo słaba lub słaba. 2% przedsiębiorstw nie ma problemu z dostępnością pomocy oferowanej firmom (rys. 40). Ponadto 26% ocenia bardzo słabo dopasowanie finansowych instrumentów wsparcia do potrzeb wysoko innowacyjnej firmy w momencie jej rozwoju innowacyjnego. Dla 14% przedsiębiorstw jest ono dobre, zaś 5% nie ma zdania na ten temat, co może się wiązać z brakiem wiedzy ogólnej o ich istnieniu.



Rys. 40. Dostępność rządowej/unijnej pomocy publicznej

Źródło: opracowanie własne.

Przedsiębiorstwa, które oceniły słabo lub bardzo słabo dopasowanie finansowych instrumentów do potrzeb wysoko innowacyjnych firm (rys. 41), wskazały, że instrumenty te nie uwzględniają bieżących i przyszłych potrzeb wysoko innowacyjnych przedsiębiorstw, a więc są nieelastyczne. Ponadto źle dobrane są cele wsparcia oraz brakuje wyczerpującej informacji o ich istnieniu.



Rys. 41. Dopasowanie finansowych instrumentów wsparcia do potrzeb wysoko innowacyjnej firmy

Źródło: opracowanie własne.

Reasumując, należy stwierdzić, że Kredyt technologiczny to narzędzie skierowane na efekty wynikające z realizacji inwestycji technologicznej. Po pierwsze, należy do nich zaliczyć wolumen sprzedaży nowych, udoskonalonych produktów/usług na rynku, będących następstwem wdrożonych w wyniku tego kredytu technologii. Następuje więc przestawienie priorytetów przedsiębiorcy. Jego uwaga koncentruje się nie na tym, aby w jak największym stopniu wykorzystać dostępne wsparcie, lecz na tym, by zapewnić sobie w ten sposób przewagę konkurencyjną. Drugim ważnym aspektem tego narzędzia jest opinia o nowości technologii wymuszająca współpracę przedsiębiorcy z uczelniami wyższymi lub jednostkami badawczo-rozwojowymi. Te dwa założenia wyróżniają instrument, który jest przeznaczony do wdrażania nowych technologii. Konstrukcja tego kredytu przeniesiona w realia programów operacyjnych spowodowała, że instrument ten nie cieszy się uznaniem wśród przedsiębiorców, którzy wybierają chętniej np. Działanie 4.4. PO IG. W ewaluacji ustawy przeprowadzonej przez MG zaproponowane zostały takie zmiany, aby Działanie 4.3. Kredyt technologiczny zostało w pełni wykorzystane. Zapisy te widoczne są w zmianach dokonanych przez Ministerstwo Gospodarki w ustawie o zmianie ustawy o niektórych formach wspierania działalności innowacyjnej⁴⁸. Najważniejsze z nich to:

⁴⁸ Ustawa o zmianie ustawy o niektórych formach wspierania działalności innowacyjnej z dnia 3 lutego 2011 r., DzU Nr 85, poz. 457.

- suma kosztów kwalifikowanych podstawą wyliczania premii – premia technologiczna wyliczana będzie od całości wydatków kwalifikowanych, a nie tylko sfinansowanych kredytem technologicznym;
- wypłata premii od razu po zakończeniu inwestycji – uniezależnienie wypłaty premii technologicznej od udokumentowania sprzedaży towarów i usług wyprodukowanych z udziałem nowej technologii;
- możliwość rozpoczęcia realizacji inwestycji po złożeniu wniosku o dofinansowanie do BGK, obecnie – po przyznaniu promesy premii;
- możliwość wdrażania technologii w formie nieopatentowanej wiedzy technicznej, w tym także własnych nieopatentowanych technologii;
- katalog kosztów kwalifikowanych obejmie zakup gruntu (do 10% kwoty wszystkich kosztów kwalifikowanych) oraz postawienie budynków;
- możliwość refundacji 50% kosztów usług doradczych związanych z realizacją inwestycji (poniesionych po złożeniu wniosku);
- możliwość skorzystania ze zmian wprowadzanych nowelizacją zagwarantowana beneficjentom realizującym projekty według obecnie obowiązującej ustawy.

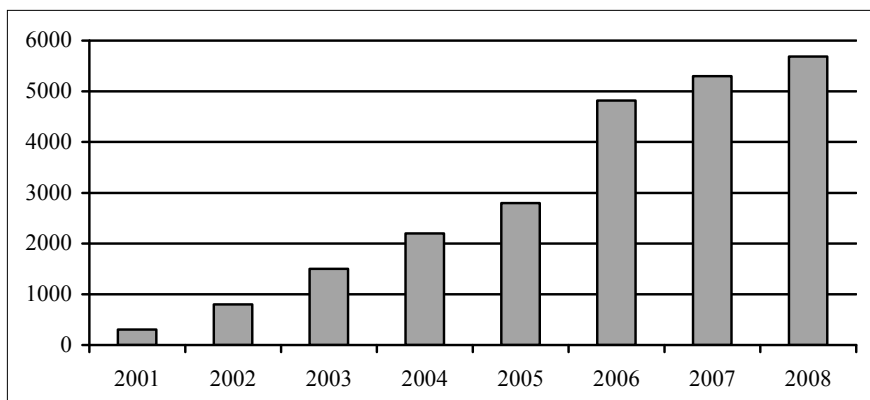
Zmiany te, uwzględniając terminy zawarte w ustawie, pozwolą wykorzystać środki przeznaczone na ten instrument. Nadal ważnym dokumentem będzie opinia o nowości technologii sporządzona przez podmioty zewnętrzne, uprawnione do jej wystawiania.

5.5.3. Rola i miejsce funduszy poręczeniowych w systemie finansowego wsparcia

Fundusze odgrywają ważną rolę w systemie wspierania rozwoju innowacyjnego przedsiębiorstw w Polsce. Kierowane są do różnych grup klientów, mając na uwadze pomoc w uzyskaniu zewnętrznego finansowania poprzez poręczenie. Wśród tych klientów najczęściej znajdują się: małe firmy o dużym potencjale wzrostu (55%), firmy zatrudniające osoby bezrobotne (50%), firmy kluczowe dla rozwoju regionu (39%) czy też firmy wdrażające nowe produkty i technologie (39%). Do 2009 roku działały w Polsce 54 fundusze, z czego znaczną część (ok. 26%) stanowiły fundusze drobne, tj. do 1 mln zł. Ich działalność oparta

jest na następujących źródłach: odsetki od kapitału (57%), opłaty za poręczenia (31%), subwencje, dotacje i darowizny (7%) oraz wkłady własne (5%). Najczęściej dokonują one poręczeń: kredytów bankowych (93%), pożyczek z innych instytucji finansowych (67%), pożyczek z urzędów pracy (26%) oraz umów leasingowych (4%). Oprócz typowej dla nich działalności finansowej świadczą usługi o charakterze doradczym (46%) i szkoleniowym (21%)⁴⁹.

Pomimo dosyć dużej aktywności funduszy poręczeniowych (wyrażonej liczbą udzielonych poręczeń), szczególnie w latach 2005–2006 (rys. 42), ich wpływ na wzrost innowacyjności polskiego sektora MSP nie jest zbyt duży.



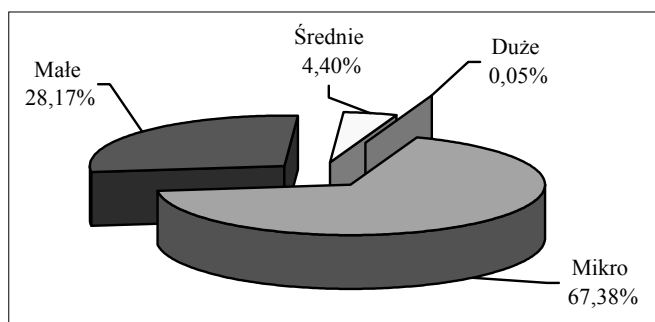
Rys. 42. Liczba poręczeń (dynamika) w latach 2001–2008

Źródło: *Raport o stanie funduszy poręczeń kredytowych w Polsce*, Krajowe Stowarzyszenie Funduszy Poręczeniowych, PAG Uniconsult, Warszawa 2008.

W roku 2008 udzielono poręczeń w liczbie 5684 na kwotę 745 mln zł, z czego tylko 739 przypadało na kredyty inwestycyjne⁵⁰, a bezpośrednio na przedsięwzięcia innowacyjne tylko 59 przypadków. Stąd też teza o ograniczonym wsparciu działań innowacyjnych, chociaż w 99% obejmują one swym zasięgiem omawiany sektor (rys. 43).

⁴⁹ *Ośrodki innowacji i przedsiębiorczości...*, op. cit.; M. Mażewska, E. Koprowska-Skalska, *Fundusze poręczeń kredytowych. Raport 2009*, PARP, Warszawa 2009.

⁵⁰ *Raport o stanie funduszy poręczeń kredytowych w Polsce*, Krajowe Stowarzyszenie Funduszy Poręczeniowych, PAG Uniconsult, Warszawa 2008.



Rys. 43. Struktura przedsiębiorstw, którym udzielono poręczeń w 2008 roku

Źródło: *Raport o stanie funduszy poręczeń kredytowych w Polsce*, Krajowe Stowarzyszenie Funduszy..., op. cit.

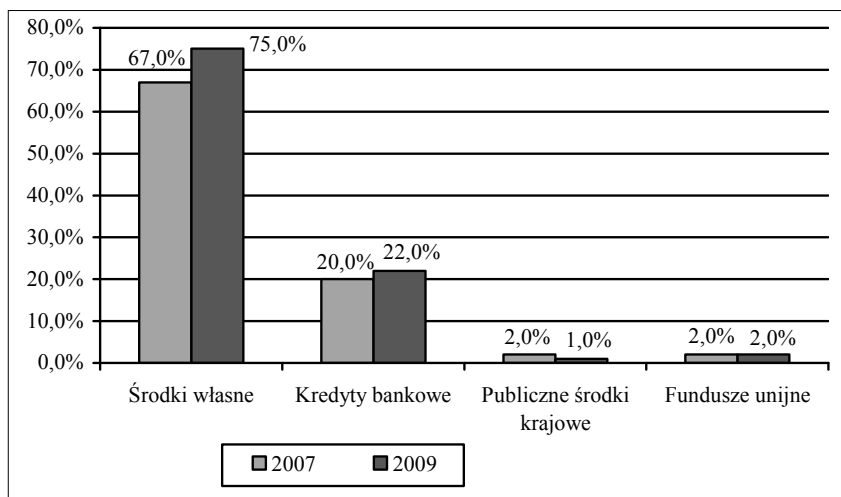
Z danych zamieszczonych na powyższych rysunkach wynikają dwa zasadnicze wnioski. Po pierwsze, największy przyrost liczby udzielonych poręczeń przypada na okres początków członkostwa Polski w Unii Europejskiej i związanego z tym dostępu do środków unijnych. Związane to było z możliwościami dokapitalizowania istniejących i tworzenia nowych funduszy. Okres 2008–2009 był znacznie trudniejszy z uwagi na rosnący w gospodarce kryzys i pogarszającą się koniunkturę. Tezy tej dowodzi fakt, że zdecydowana większość podmiotów sektora za cel stawia sobie bieżące przetrwanie, a nie rozwój, co widoczne jest w strukturze zaciąganych kredytów i udzielanych poręczeń (75% poręczeń obejmuje kredyty obrotowe, przeznaczane na zachowanie bieżącej płynności finansowej). Po drugie, duży udział podmiotów mikro w strukturze udzielonych poręczeń w 2008 roku wynika z trudności tej grupy w dostępie do zewnętrznego finansowania, gdyż instytucje finansowe ze względu na duży poziom ryzyka niechętnie udzielają kredytów bez właściwego zabezpieczenia. Tutaj należy powiedzieć, że fundusze spełnią swoją funkcję. Jednakże, jak pokazują badania, powoli następuje zmiana struktury udzielanych poręczeń ze względu na wzrost znaczenia funduszy dużych, które dysponując sporymi środkami, wolą udzielać mniejszej liczby poręczeń, ale na większe kwoty, wychodząc z założenia, że jest to dla nich bardziej opłacalne oraz że poziom niebezpieczeństwa dotyczący spłaty zaciągniętych kredytów jest mniejszy. Warto jeszcze zastanowić się nad przyczyną tak nikłego wpływu tych funduszy na innowacyjność MSP. Leży ona

w braku współpracy tych funduszy z innymi instytucjami otoczenia biznesu. Dane z 2008 roku wskazują, że w 82% nie nawiązało żadnych relacji z inkubatorami i parkami technologicznymi, firmami konsultingowymi (75%) czy też z jednostkami badawczymi oraz szkołami wyższymi (71%). Pewnym niepokojem napawa fakt, że w najbliższej przyszłości fundusze nie wymieniają w swoich założeniach rozszerzenia współpracy na szeroko pojęte otoczenie, jedynie na instytucje finansowe. Niemniej jednak fundusze poręczeniowe zgromadziły odpowiedni kapitał, uzyskując w ten sposób dosyć stabilną pozycję, a ich zadaniem na najbliższą przyszłość jest zwiększenie oddziaływania zarówno w ujęciu przestrzennym, jak i ofertowym.

5.5.4. Rola funduszy strukturalnych w rozwoju MSP w Polsce

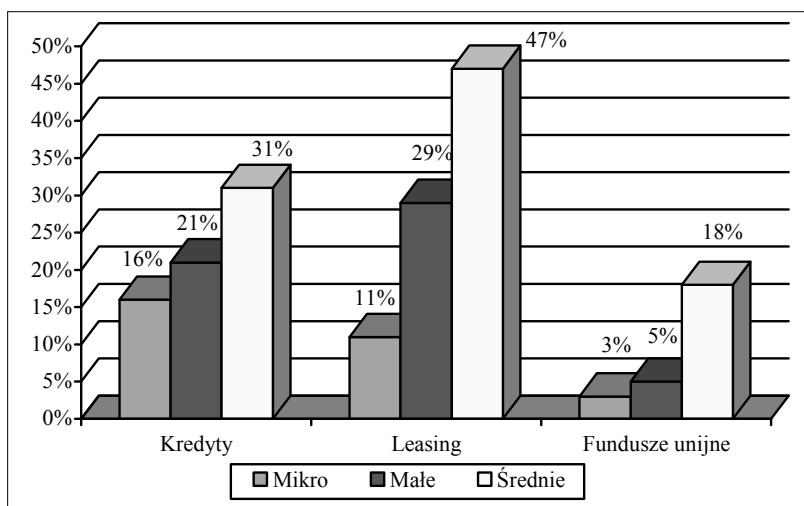
Analizując znaczenie funduszy strukturalnych na rzecz podnoszenia innowacyjności polskiego sektora MSP, należy stwierdzić, że do tej pory nie odegrały one istotnej roli. Wynika to stąd, że w większości przypadków fundusze te stanowią nadal niewielki odsetek środków przeznaczanych na wdrażanie nowych rozwiązań. Większość inwestycji pochodzi ze źródeł własnych (rys. 44).

Porównując ze sobą dwa lata, należy stwierdzić, że sytuacja nie zmieniła się. Poziom wykorzystania środków unijnych pozostaje bez zmian. Zachodzą tutaj oczywiście pewne prawidłowości polegające na tym, że im większy podmiot gospodarczy, tym mniejsze wykorzystanie środków własnych i większe środków zewnętrznych i na odwrót: mniejszy podmiot oznacza mniejsze wykorzystanie źródeł zewnętrznych (rys. 45). Wynika to z dużo większego doświadczenia przedsiębiorstw większych (małych i średnich) w pozyskiwaniu zewnętrznych środków (a tym samym ubieganiu się o nie) (dotyczy to zarówno przedsiębiorstw komercyjnych, jak i niekomercyjnych) i możliwości w zakresie zabezpieczenia (np. kredytów bankowych), a tym samym większej ich wiarygodności.



Rys. 44. Źródła inwestycji na rzecz innowacyjności polskich MSP w roku 2007 i 2009

Źródło: opracowanie własne na podstawie: M. Dzierżanowski, M. Rybacka, S. Szulika, *Kierunki inwestowania...*, op. cit. oraz *Źródła pochodzenia innowacji. Innowacyjność 2010...*, op. cit.



Rys. 45. Wykorzystanie przez MSP zewnętrznych źródeł finansowania

Źródło: W. Orłowski, R. Pasternak, K. Flaht, D. Szubert, *Procesy inwestycyjne i strategie przedsiębiorstw w czasach kryzysu. Raport z badań*, PARP, Warszawa 2010.

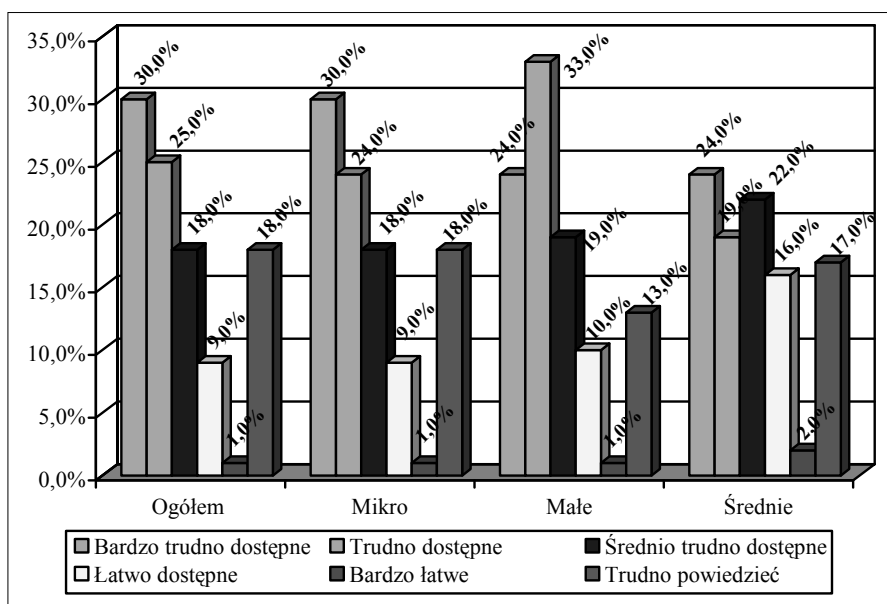
Można stwierdzić, że bardziej przyszłościowe pod względem rozwojowym są podmioty większe (małe i średnie) niż mikro. Stąd też te pierwsze (o znacznie lepszym poziomie innowacyjności) są w stanie częściej ubiegać się o dofinansowanie, w szczególności o pomoc publiczną. Niewątpliwie taki stan rzeczy wpływa zniechęcająco na mikroprzedsiębiorstwa, które realnie oceniają swoje szanse na niewielkim poziomie, co wpływa na nie destrukcyjnie (mały stan innowacyjności i małe szanse na jego zmianę). Stąd też bierze się niski poziom zainteresowania najmniejszych podmiotów dostępnymi instrumentami finansowanymi w ramach np. funduszy strukturalnych. 87% przedsiębiorstw badanego sektora nie starało się uzyskać wsparcia w ramach środków unijnych. Z tych, które występowały o nie największy odsetek stanowią właśnie podmioty średnie (19%) i małe (13%). W grupie mikro niespełna 5% wyraziło chęć pozyskania wsparcia w ramach tych funduszy. Stąd też najbardziej pozytywnie wsparcie unijne oceniają przedsiębiorstwa średnie, których 67–76% twierdzi, że realizacja zamierzonych przez nich celów nie byłaby możliwa, gdyby nie dostęp do tej formy pomocy publicznej⁵¹.

Jedną z przyczyn niskiego poziomu zainteresowania środkami unijnymi jest trudny do nich dostęp. Ponad połowa badanych podmiotów tego sektora jednogłośnie oceniła, że pozyskanie tego źródła jest zbyt dla nich zbyt trudne. Relatywnie niewiele, bo 1–10% ocenia dostępność do funduszy jako łatwą lub bardzo łatwą. Oczywiście na największe problemy wskazują podmioty najmniejsze (mikroprzedsiębiorstwa) (rys. 46).

Mała dostępność dla tej grupy jest następstwem kilku czynników. Po pierwsze, ograniczonej wiedzy i to zarówno w kwestii znajomości poszczególnych funduszy (programów operacyjnych), jak i warunków ubiegania się. Potwierdzą to badania przeprowadzone w grudniu 2009 roku⁵² (rys. 47).

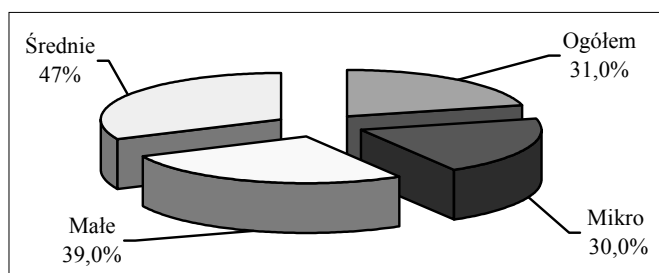
⁵¹ M. Dzierżanowski, M. Rybacka, S. Szulika, *Kierunki inwestowania w nowoczesne technologie w przedsiębiorstwach MSP. Raport z badania ankietowego*, PARP, Warszawa 2007.

⁵² W. Orłowski, R. Pasternak, K. Flaht, D. Szubert, *Procesy inwestycyjne i strategie przedsiębiorstw w czasach kryzysu. Raport z badań*, PARP, Warszawa 2010.



Rys. 46. Ocena dostępności funduszy unijnych na cele innowacyjne przez MSP

Źródło: S. Pyciński, A. Żołnierski, *Raport o stanie sektora MSP w Polsce w latach 2005–2006*, PARP, Warszawa 2007.



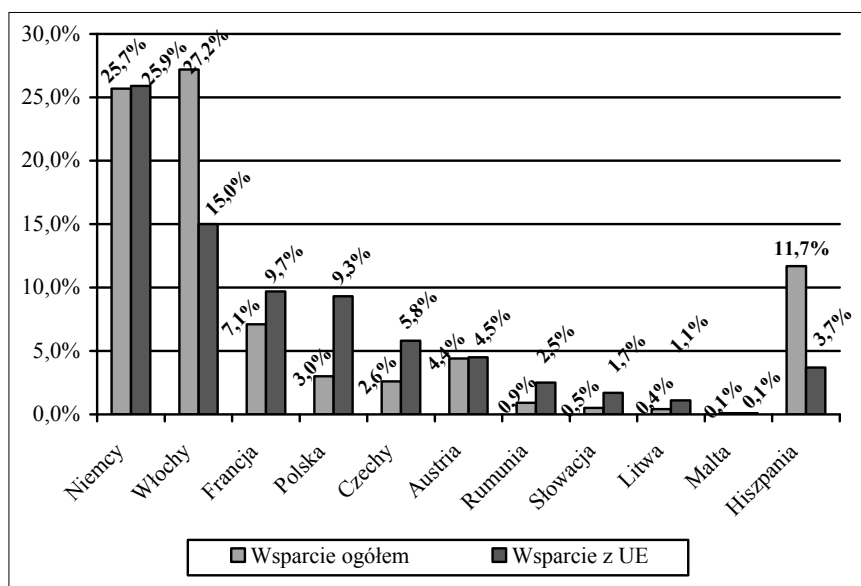
Rys. 47. Znajomość (poziom wiedzy) funduszy strukturalnych wśród pomiotów MSP

Źródło: opracowanie własne na podstawie: W. Orłowski, R. Pasternak, K. Flaht, D. Szubert, *Procesy inwestycyjne i strategie...*, op. cit.

Tylko 30% mikroprzedsiębiorstw zna fundusze strukturalne i zasady ich przyznawania. Im większy podmiot, tym ta znajomość jest lepsza. Po drugie, duże znaczenie w procesie podejmowania decyzji o ubieganiu się o środki unijne mają czynniki finansowe związane z koniecznością dołożenia do inwestycji

średnio ok. 25% kosztów jako wkładu własnego. Niestety, część podmiotów, szczególnie tych najmniejszych, ma ograniczone możliwości finansowe. Trzecim (ograniczającym) elementem decydującym o słabej dostępności jest mentalność niektórych przedsiębiorców, którzy nie są skłonni do podjęcia wysiłku na rzecz pozyskania środków z uwagi na wiele istniejących barier, np.: biurokrację, niekorzystne warunki prawne, długi czas oczekiwania na decyzje, duży nakład pracy związany z przygotowaniem wniosku.

Porównując dostępność pomocy publicznej (funduszy strukturalnych) dla innowacyjnych przedsiębiorstw w Polsce na tle podmiotów funkcjonujących w Unii Europejskiej należy stwierdzić, że nasz kraj nie należy do ścisłej czołówki. Tylko 3% przedsiębiorstw otrzymało wsparcie. Najwięcej, bo aż 25–27% z ogólnej liczby otrzymujących pomoc, pochodzi z takich krajów, jak: Niemcy i Włochy, z czego znaczna część pochodzi z środków unijnych (rys. 48).



Rys. 48. Udział przedsiębiorstw korzystających ze wsparcia publicznego w 2008 roku w różnych krajach UE

Źródło: opracowanie własne na podstawie: Eurostat Statistics Database [Inn_cis6_pub] <www.epp.eurostat.ec.europa.eu/portal/page/portal/statistics/search_database>.

Powyższe dane wskazują, że Polska, będąc na czwartym miejscu pod względem wykorzystania środków unijnych, należy jednocześnie do krajów, które naj słabiej wspierają rozwój innowacyjny poprzez dostępne instrumenty finansowe pochodzące z innych źródeł niż środki unijne, takich jak budżety samorządowe czy budżet centralny. Jest to charakterystyczne dla całej grupy państw przyjętych do Unii w 2004 roku. Wynika to z jednej strony ze słabej kondycji finansów publicznych i ich ograniczonych możliwości w zakresie wspierania podmiotów gospodarczych, z drugiej zaś z braku takiej praktyki i zbyt młodej polityki innowacyjnej, która w przypadku Polski zapoczątkowana została dopiero w wyniku przemian społeczno-gospodarczych w latach 90. ubiegłego stulecia. I tak, biorąc pod uwagę krótki okres jej funkcjonowania, udało się wypracować wiele pożytecznych rozwiązań pomagających nadrobić zaległości w porównaniu z innymi krajami starego kontynentu. Wydaje się, że liczba instrumentów zaangażowanych w rozwój innowacyjności polskich MSP jest wystarczająca, jedynie należy skoncentrować się na poprawie ich efektywności i lepszym wykorzystaniu. Ich zdecydowany rozwój w kilku ostatnich latach jest niewątpliwie następstwem polskiego członkostwa w strukturach europejskich. To od niej pochodzi lwia część środków przeznaczanych na przedsiębiorczość i rozwój regionalny. Należy mieć tylko nadzieję, że udział w ogólnej liczbie przedsiębiorstw korzystających ze wsparcia UE będzie rósł w następnych latach (do 2013 roku), przyczyniając się do poprawy ich konkurencyjności na rynkach europejskich i światowych, jak również wzrosną możliwości po stronie rządu oraz władz regionalnych i lokalnych. Ich wkład do rozwoju przedsiębiorstw MSP jest nie do przecenienia. Bez ich zaangażowania trudno będzie liczyć na poprawę sytuacji w zakresie funkcjonowania małego i średniego biznesu w Polsce.

Literatura

1. Banerski G., Gryzik A., Matusiak K., Mażewska M., Stawasz E., *Przedsiębiorczość akademicka. Raport z badania*, PARP, Warszawa 2009.
2. Bartkowiak B., Korol M., *Fundusze pożyczkowe w Polsce wspierające mikro, małe i średnie przedsiębiorstwa według stanu na 30 czerwca 2009 roku*, Polskie Stowarzyszenie Funduszy Pożyczkowych, Szczecin 2009.
3. Baruk J., *Zarządzanie wiedzą i innowacjami*, Wydawnictwo Adam Marszałek, Toruń 2006.

4. Drozdowski R., *Potencjał regionów w zakresie rozwoju przedsiębiorczości akademickiej*, Państwowy Instytut Badawczy, PARP, Radom 2007.
5. Dzierżanowski M., Rybacka M., Szulika S., *Kierunki inwestowania w nowoczesne technologie w przedsiębiorstwach MSP. Raport z badania ankietowego*, PARP, Warszawa 2007.
6. „Europe in Figures, Science and Technology”, Eurostat Yearbook nr 12/ 2010.
7. Eurostat Statistics Database [Inn_cis6_pub], <www.epp.eurostat.ec.europa.eu/portal/page/portal/statistics/search_database>.
8. Ewaluacja działania 5.4 PO IG pt. „Plany i potrzeby przedsiębiorców sektora MSP w zakresie ochrony własności przemysłowej, w kontekście uruchomienia działania 5.4 PO IG Zarządzanie własnością intelektualną”, projekt współfinansowany przez Unię Europejską ze środków Europejskiego Funduszu Rozwoju Regionalnego, PARP, Warszawa 2008.
9. Ewaluacja efektów wdrażania programów ministra „Patent plus – wsparcie patentowania wynalazków” oraz „Kreator innowacyjności – wsparcie innowacyjnej przedsiębiorczości akademickiej”, MNiSW, raport końcowy, Warszawa 2009.
10. Ewaluacja ustawy o niektórych formach wspierania działalności innowacyjnej, Ministerstwo Gospodarki, Warszawa 2009.
11. *Innbarometer 2009. Analytical report*, Flash Eurobarometer nr 267, report, European Commission 2009.
12. Maik R., Gołoś A., Szczerbacz K., Walkiewicz P., *Strategiczne źródła informacji w działalności przedsiębiorstw. Raport z badania*, PARP, Warszawa 2010.
13. Matusiak M., Zasiadły K., *Rekomendacje dla Polski, (w:) Innowacyjna przedsiębiorczość akademicka – światowe doświadczenia*, (red.) J. Guliński, K. Zasiadły, PARP, Warszawa 2005.
14. Mażewska M., Koprowska-Kalska E., *Fundusze poręczeń kredytowych. Raport 2009*, PARP, Warszawa 2009.
15. Ocena efektywności i skuteczności programu „Bon na innowacje”, PARP, Warszawa 2010 (materiały niepublikowane).
16. Orłowski W., Pasternak R., Flaht K., Szubert D., *Procesy inwestycyjne i strategie przedsiębiorstw w czasach kryzysu. Raport z badań*, PARP, Warszawa 2010.
17. *Ośrodki innowacji i przedsiębiorczości w Polsce. Raport 2009*, (red.) K. Matusiak, PARP, Łódź–Warszawa 2009.
18. Pieńczykowska J., *Paszporty dla patentów*, „Biuletyn Programu Operacyjnego Innowacyjna Gospodarka”, nr 4(10)/ 2010.
19. Pyciński S., Żołnierski A., *Raport o stanie sektora MSP w Polsce w latach 2005–2006*, PARP, Warszawa 2007.
20. Raporty roczne BGK za lata 2005–2009.
21. Stanisławski R., *Akademickie inkubatory przedsiębiorczości jako przykład wsparcia rozwoju małej przedsiębiorczości w Polsce, (w:) Ekonomiczne problemy usług*,

- (red.) P. Niedzielski, J. Guliński, K. Matusiak, Zeszyty Naukowe nr 579, Uniwersytet Szczeciński, Szczecin 2010.
22. Stanisławski R., *The influence of external factors on the increasing the competitiveness of Polish Small and Medium Enterprises within the context of the Common European Market*, (w:) *Selected aspects of the competitiveness of economies and enterprises*, (ed.) P. Zwiech, Wydawnictwo Katedry Mikroekonomii Uniwersytetu Szczecińskiego, Szczecin 2007.
 23. Stanisławski R., *Innowacyjność jako produkt docelowy działania małego i średniego przedsiębiorstwa*, Wydawnictwo Politechniki Łódzkiej [w druku].
 24. Stanisławski R., *Rola „otoczenia” w procesie dyfuzji innowacji w sektorze MSP w Polsce* (w:) *Ekonomiczne Problemy Usług*, (red.) P. Niedzielski, K.B. Matusiak, Zeszyty Naukowe nr 642, Uniwersytet Szczeciński, Szczecin 2011.
 25. Stanisławski R., Lisowska R., *The Polish SME innovativeness against a background of European union countries*, (w:) *Knowledge Base for Management – Theory and Practice*, (ed.) S. Hittmar, Scientific Monograph Collection, University of Zilina 2010.
 26. *Structural funds for the development of entrepreneurship and innovativeness of SMEs in Poland and the Łódź region in the perspective of experiences of Polish regions, European Union support as a prerequisite for innovation development of Polish small and medium-sized enterprises in terms of in-house R&D activities. Monographs*, (eds) Stanisławski R., Otto J., Maciaszczyk A., Wydawnictwo PŁ, Łódź 2008.
 27. Stanisławski R., *Rola szkolnictwa wyższego w procesie komercjalizacji wiedzy w Polsce*, (w:) *Kształcenie menedżerów na uczelni technicznej*, (red.) I. Staniec, Monografie Politechniki Łódzkiej, Wydawnictwo PŁ, Łódź 2010.
 28. *Trendy rozwojowe sektora MSP w ocenie przedsiębiorców*, Ministerstwo Gospodarki, Departament Analiz i Prognoz, Warszawa 2006–2010.
 29. Ustawa o niektórych formach wspierania działalności innowacyjnej z 2005 roku, DzU nr 179, poz. 1484.
 30. Ustawa o zmianie ustawy o niektórych formach wspierania działalności innowacyjnej z dnia 3 lutego 2011 r., DzU nr 85, poz. 457.
 31. Ustawa z 30 maja 2008 roku o niektórych formach wspierania działalności innowacyjnej z 2008, DzU nr 116, poz. 730.
 32. Uzasadnienie projektu ustawy o wspieraniu działalności innowacyjnej, <www.sooipp.org.pl/pliki>.
 33. Wróblewska H., *Ochrona własności intelektualnej – aspekty praktyczne*, Fundacja Rozwoju Przedsiębiorczości, Łódź 2007.
 34. *Źródła pochodzenia innowacji. Innowacyjność 2010*, (red.) A. Wilmańska, J. Łapiński, PARP, Warszawa 2010.
 35. Żołnierski A., *Innowacyjność 2008. Stan innowacyjności, projekty badawcze, metody wspierania, społeczne determinanty. Raport*, PARP, Warszawa 2008.

**THE ROLE OF THE SELECTED INSTRUMENTS
OF THE INNOVATION POLICY TOWARDS TO SME SECTOR IN POLAND.
ANALYZE BASED ON THE DESK RESEARCH**

Summary

The role of the programs support are essential for the development of the innovation Polish enterprises (specially SME). The most important are the following: Patent Plus, Creator of the innovation (support for the academic entrepreneurship), Passport for the export development, Bon for the innovation development and creation of the lent's funds and techniques' credit. In spite of these, the role of the structural funds is the next important instrument for the innovation implementation among the SME. In this chapter there are some characteristics of the support instruments and its role in the development of Polish SME sector.

Translated by Robert Stanisławski