

# Robert Zajkowski

---

## Wybrane problemy finansowania i wsparcia innowatorów w województwie lubelskim

---

Ekonomiczne Problemy Usług nr 102, 457-468

---

2013

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

Tekst jest udostępniony do wykorzystania w ramach dozwolonego użytku.

ROBERT ZAJKOWSKI

Uniwersytet Marii Curie Skłodowskiej w Lublinie

## WYBRANE PROBLEMY FINANSOWANIA I WSPARCIA INNOWATORÓW W WOJEWÓDZTWIE LUBELSKIM

### Wprowadzenie

Analizując obraz współczesnego świata gospodarczego i społecznego można postawić tezę, że dominującą jego cechą jest turbulentność. Całość zachodzących zjawisk określana bywa czasem jako „czas zmian”, których przyczyny, właściwości, tempo i kierunek w dużej mierze pozostają ukryte przed okiem badacza społecznego, lecz one same są bardzo wyraźne. W kontekście tych zmian mówi się o napierającej trzeciej fali rozwoju ludzkiej cywilizacji, czasach ponowoczesności czy późniejszej nowoczesności<sup>1</sup>. Na to wszystko nakładają się globalne i lokalne dekonstrukcje gospodarcze, wzmagające dodatkowo skalę nieprzewidywalności oraz utrudniające racjonalne planowanie zrównoważonego rozwoju. Dynamika współczesnego świata staje się wyzwaniem dla przedsiębiorstw, które zmuszone są do nieustannego poszukiwania źródeł przewagi konkurencyjnej. Należą do nich od lat te same czynniki, które, w zależności od sytuacji gospodarczej, występują z różnym natężeniem. Należą do nich uwarunkowania produkcyjne, dystrybucyjne, marketingowe, technologiczne, miejsce na rynku, unikalność firmy i produktu, jakość zarządzania, wiedza i kompetencje oraz gospodarowanie czasem<sup>2</sup>. Na tle klasycznych czynników szczególnie zauważalne stają się specyficzne determinanty rozwoju nowoczesnej gospodarki technologicznej. Należą do nich: jakość przepisów i egzekwowanie ustaw, infrastruktura, otwartość handlu, rozwój rynków finansowych, wydatki na B+R, jakość kapitału ludzkiego, elastyczność rynku pracy, elastyczność rynku produktów, przedsiębiorczość, stabilność mikroekonomiczna<sup>3</sup>. W tych warunkach konkurencyjność w świecie biznesowym jest efektem synergicznego połączenia uwarunkowań wewnętrznych oraz mechanizmów i procesów zachodzących w otoczeniu. Można ją rozumieć jako zdolność do rozwoju, osiągnięcia korzyści i zysków oraz budowania

---

<sup>1</sup> *Innowacyjność oknem na świat*, red. M. Czernielewska -Rutkowska, E. Karasiński, Łódzkie Towarzystwo Naukowe, Łódź 2004, s. 20.

<sup>2</sup> Szerzej patrz W. Szymański, *Przedsiębiorstwo, rynek, konkurencja*, Wyd. SGH, Warszawa 1995, s. 156.

<sup>3</sup> *Produkt regionalny a przedsiębiorczość i innowacyjność przedsiębiorstw w warunkach „nowej gospodarki”*, red. Z. Stachowiak, Wyższa Szkoła Finansów i Zarządzania w Siedlcach, Siedlce 2006, s. 77.

przewagi konkurencyjnej<sup>4</sup>.

Konkurencyjność może też być postrzegana jako jeden z samoistnych celów<sup>5</sup> działalności przedsiębiorstwa, sprowadzający się do bardziej sprawnego zaspokajania potrzeb klientów, w sposób bardziej wydajny i efektywny niż robią to inne przedsiębiorstwa<sup>6</sup>. Zasadnicze staje się więc pytanie w jaki sposób spowodować, by przedsiębiorstwo stało się konkurencyjne? Powszechnie uznaje się, że jednym z czynników konkurencyjności podmiotu gospodarczego jest poziom jego innowacyjności. Nabiera on szczególnego znaczenia w obliczu rosnącej potęgi technologicznej krajów azjatyckich, które z roli dawców taniej siły roboczej stają się eksporterami najbardziej nowoczesnych rozwiązań w niemal wszystkich obszarach funkcjonowania współczesnego świata. Raporty Ministerstwa Gospodarki już w 2007 roku wskazywały, że wraz z postępującym procesem modernizacji gospodarki, Chiny będą się stawały silnym konkurentem nowych państw członkowskich UE nie tylko w asortymencie produktów pracochłonnych, ale także wyrobów o wyższym poziomie technologii z branży elektroniki, ICT, budowy maszyn, motoryzacyjnej i chemicznej, produkowanych przy zaangażowaniu inwestorów zagranicznych w tych krajach<sup>7</sup>. W tym samym dokumencie wskazuje się, że źródłem budowy przewag konkurencyjnych polskich przedsiębiorców powinna być działalność innowacyjna oraz dyferencjacja produktów i usług<sup>8</sup>. Unia Europejska nie chce tracić czołowej pozycji wśród globalnych innowatorów, kreuje w ramach ponadnarodowego systemu wsparcia wiele ukierunkowanych inicjatyw, które można określić wręcz jako politykę innowacyjną<sup>9</sup>. Jej rolą jest między innymi kształtowanie fundamentów dla gospodarek opartych na wiedzy.

Świadomi przedsiębiorcy zdają sobie doskonale sprawę, że najlepsze podmioty kładą przede wszystkim nacisk na rozwój kultury organizacji, a członkowie najwyższego kierownictwa są w nich głównymi inicjatorami innowacji<sup>10</sup>. Niestety tego rodzaju postępowanie indukuje określone potrzeby kapitałowe, niezbędne do stworzenia materialnych i intelektualnych warunków kreowania innowacji. W sytuacji ograniczeń budżetowych, „innowacyjność” przegrywa często konkurencję z bieżącymi potrzebami i jest odkładana „na później”.

W niniejszym artykule skoncentrowano się na czynnikach warunkujących

---

<sup>4</sup> B. Dobiegała-Korona, S. Kasiewicz, *Metody oceny konkurencyjności przedsiębiorstw*, w: *Uwarunkowania konkurencyjności przedsiębiorstw w Polsce*, red. K. Kuciński, „Materiały i Prace IFGN”, t. LXXIX, Oficyna Wydawnicza SGH, Warszawa 2000, s. 89.

<sup>5</sup> H.G. Adamkiewicz-Drwiłło, *Uwarunkowania konkurencyjności przedsiębiorstwa*, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa 2002, s. 57.

<sup>6</sup> W. Świtalski, *Innowacje i konkurencyjność*, Wydawnictwo Uniwersytetu Warszawskiego, Warszawa 2005, s. 165–166.

<sup>7</sup> *Chiny i Indie w procesie globalizacji. potencjalne konsekwencje dla Polski*, Ministerstwo Gospodarki, Departament Analiz i prognoz, Warszawa 2007, s. 29.

<sup>8</sup> *Ibidem*, s. 28.

<sup>9</sup> D.P. Marques, F.J.G. Simon, C.D. Caranana, *The Effect of Innovation on Intellectual Capital: an Empirical Evaluation in the Biotechnology and Telecommunications Industries*, „International Journal of Innovation Management” 2006, vol. 10, nr 1, s. 91.

<sup>10</sup> F. Bailom, K. Matzler, D. Tschernernja, *Jak utrwalić sukces. Co wyróżnia najlepsze przedsiębiorstwa?*, Wolters Kluwer, Warszawa 2009, s. 13, 59–80.

wdrażanie innowacji, w szczególności związanych z dostępem do źródeł finansowania i wsparcia, które zostały zidentyfikowane wśród innowatorów w województwie lubelskim. Za innowatora uznany został każdy badany podmiot gospodarczy, który wdrożył przynajmniej jedną innowację o dowolnym charakterze. Studium empiryczne oparte na wynikach badań zrealizowanych w ramach projektu MNiSW nr NN 113 303038 – „Finansowe instrumenty wsparcia rozwoju innowacyjności przedsiębiorstw w województwie lubelskim”. Jednym z jego celów częściowych była próba wyodrębnienia ograniczeń pojawiających przy wdrażaniu innowacji przez podmioty gospodarcze z regionu. Dla realizacji tak zdefiniowanego celu, dokonano identyfikacji programów, działań, instrumentów oraz procedur wspierających innowacyjność, które są kierowane do przedsiębiorstw funkcjonujących na obszarze województwa lubelskiego. Badania bezpośrednie przeprowadzono od czerwca do grudnia 2011 roku. Za pomocą dedykowanego instrumentu przebadano 395 podmiotów gospodarczych, w tym 189 innowatorów, wśród których było 88 podmiotów mikro, 60 małych, 24 średnie, 9 dużych, a osiem z nich nie podało informacji o skali prowadzonej działalności. Przedsiębiorstwa do badań dobrano celowo (nieprobabilistycznie), z zachowaniem struktury geograficznej i branżowej.

## 1. Innowacyjność i innowacje

Innowacyjność oraz innowacje zaliczane są do jednych z najważniejszych czynników, jakie kształtują rozwój społeczno-gospodarczy w skali regionu i kraju<sup>11</sup>. Kluczowym ogniwem gospodarki innowacyjnej jest przedsiębiorstwo mające zdolność do absorpcji wszelkich efektów twórczego myślenia, zmierzające do zastosowania i użytkowania ulepszonych rozwiązań w technice, technologii, organizacji i życiu społecznym<sup>12</sup>. Trudno jest także jednoznacznie zdefiniować, czym w praktyce jest innowacja i które działania to przejawy innowacyjności. Zgodnie z koncepcją zaprezentowaną przez J. Schumpetera innowacja stanowi rodzaj „twórczej destrukcji”, w ramach której podmioty gospodarcze przeprowadzają różnego rodzaju nowe kombinacje w takich obszarach jak<sup>13</sup>:

- wprowadzenie do produkcji nowych wyrobów bądź doskonalenie już istniejących,
- wprowadzenie nowej bądź udoskonalenie posiadanej technologii produkcji,
- wykorzystanie nowych metod sprzedaży i zakupów,
- otwarcie nowego rynku,
- wprowadzenie nowych surowców lub półfabrykatów do produkcji wyrobów,
- zdobycie nowego źródła zaopatrywania się w czynniki wytwórcze,
- przeprowadzenie zmian w organizacji produkcji.

Innowacje dotyczą zarówno przedsięwzięć technicznych, jak i zmian produk-

<sup>11</sup> M. Czupich, *Innowacyjność regionów państw Europy Środkowo-Wschodniej*, w: *Innowacyjność regionów w gospodarce opartej na wiedzy*, red. A. Nowakowska, Wydawnictwo Uniwersytetu Łódzkiego, Łódź 2009, s. 28.

<sup>12</sup> M. Dolińska, *Innowacje w gospodarce opartej na wiedzy*, PWE, Warszawa 2010, s. 13.

<sup>13</sup> B. Grzybowska, M. Juchniewicz, *Innowacyjność mikroprzedsiębiorstw w Polsce*, Polska Agencja Rozwoju Przedsiębiorczości, Warszawa 2010, s. 31.

towych, procesowych (technologicznych), marketingowych, organizacyjnych i ekonomicznych. Wspólną cechą zjawisk uznawanych za innowacyjne jest element nowości oraz możliwość ich wykorzystania w praktyce gospodarczej z pozytywnym wynikiem ekonomicznym<sup>14</sup>. Wśród wielu koncepcji porządkujących i systematyzujących problematykę innowacji na uwagę zasługuje podział na podmiotowe i przedmiotowe<sup>15</sup>:

1. Ujęcie podmiotowe bierze za punkt wyjścia zachowania innowacyjne oraz działania firmy jako podmiotu innowacyjnego. Innowacyjność jest więc traktowana jako proces, który rozpoczyna się od nowatorskiego pomysłu, przechodzącego następnie przez fazę formalizacji i operacjonalizacji, aż do weryfikacji rynkowej. Po akceptacji rynkowej zostaje szeroko rozpowszechniony w życiu gospodarczym lub społecznym. Następnie wraz z upływem czasu ulegają zatarciu związki pomiędzy wdrożoną koncepcją a jej źródłem i zaczyna egzystować samodzielnie jako „przedmiot” procesu innowacyjnego.
2. Ujęcie podmiotowe to informacje ilościowe, opisowe i jakościowe na temat konkretnych innowacji. Prezentują statyczny obraz skwantyfikowanych, nowych rozwiązań zaspokajających określone potrzeby. W tym też wymiarze można mówić np. o innowacjach produktowych, procesowych, technicznych i technologicznych oraz związanych ze sferą organizacji i zarządzania wszelkimi aspektami funkcjonalnymi przedsiębiorstwa<sup>16</sup>.

W literaturze spotkać można wiele podziałów innowacji opierających się na różnych kryteriach<sup>17</sup>:

- oryginalność zmian (innowacje oryginalne i adoptowane),
- skala wielkości (innowacje małe i duże),
- źródła innowacji (innowacje zagraniczne i krajowe, wewnętrzne i zewnętrzne),
- stopień złożoności procesu innowacyjnego (innowacje sprzężone i niesprzężone),
- uwarunkowania psychospołeczne (innowacje refleksyjne i zamierzone),
- zakres oddziaływania (innowacje produktowe i procesowe),
- rodzaj wiedzy (innowacje materialne i niematerialne),
- wpływ na środowisko (np. innowacje ekologiczne).

Analizując podejście procesowe do problematyki innowacji wyróżnić można trzy typowe modele ich kreowania i wdrażania (rys. 1). Dwa pierwsze określane są mianem liniowych, trzeci to tzw. model sprzężony.

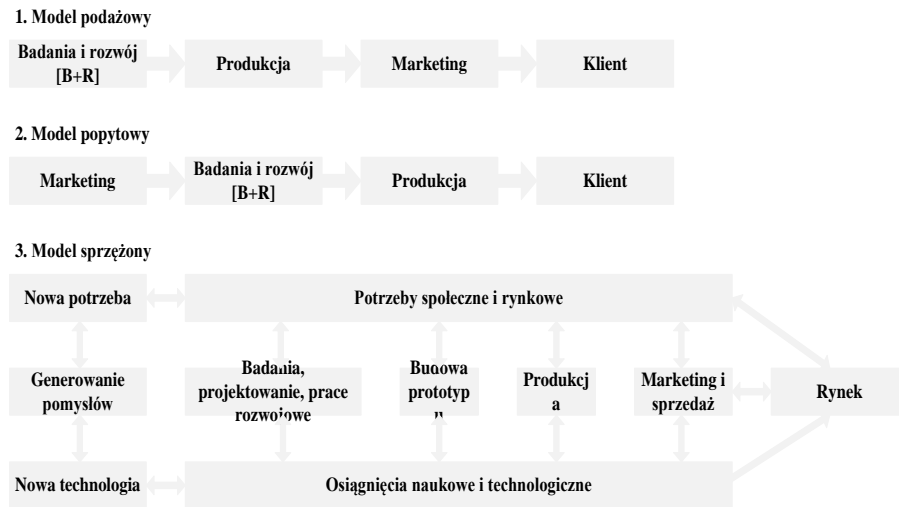
---

<sup>14</sup> *Ibidem*, s. 31.

<sup>15</sup> Oslo Manual, *Guidelines for Collecting and Interpreting Innovation Data*, 3<sup>rd</sup> edition, OECD and Eurostat, 2005, s. 20–21.

<sup>16</sup> A. Pomykański, *Zarządzanie innowacjami*, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa–Łódź 2001, s. 20–21.

<sup>17</sup> J. Penc, *Strategiczny system zarządzania. Historyczne myślenie o przyszłości. Formułowanie misji i strategii*, Agencja Wydawnicza Placet, Warszawa 2003, s. 320.



Rysunek 1. Typowe modele procesu innowacji

Źródło: opracowanie własne na podstawie P. Niedzielski, J. Markiewicz, K. Rychlik, T. Rzewuski, *Innowacyjność w działalności przedsiębiorstw. Kompendium wiedzy*, Uniwersytet Szczeciński, Szczecin 2007, s. 19.

Model podażowy i popytowy stanowią proste inklinacje przyczynowo skutkowe, prowadzące od źródła inspiracji do zaspokojenia określonych potrzeb. W modelu sprzężonym natomiast w całym procesie „kreowania” innowacji występuje wiele sprzężeń zwrotnych, które pozwalają na modernizowanie efektów procesu w każdej jego fazie. Można postawić tezę, że mimo większego stopnia skomplikowania, model sprzężony jest efektywniejszy w sensie jakości dopasowania finalnego rozwiązania innowacyjnego do oczekiwań rynkowych.

## 2. Problemy finansowania i wsparcia procesów innowacyjnych

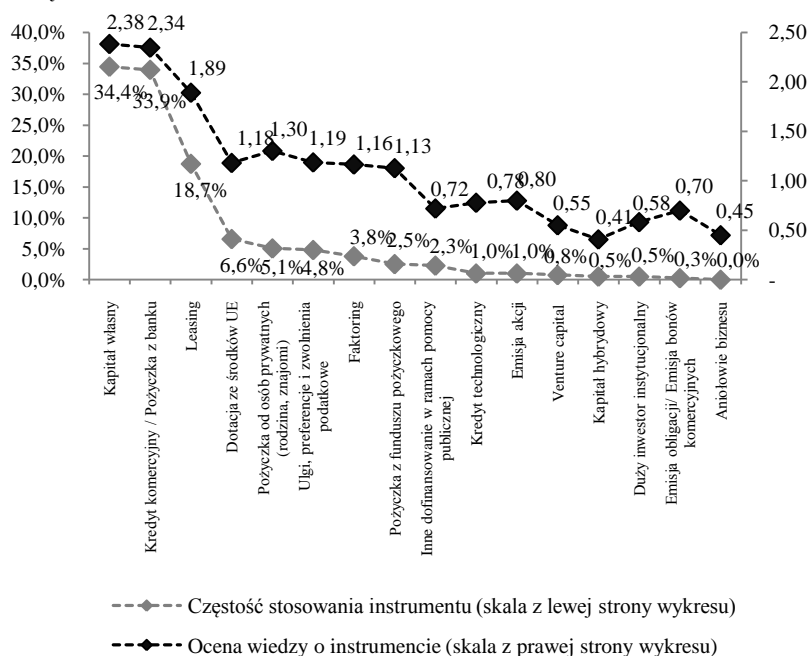
Innowacyjność wiąże się z koniecznością ponoszenia określonych nakładów i kosztów. Badane w ramach projektu przedsiębiorstwa, niejednokrotnie podkreślały, że główne przyczyny i przeszkody, które spowodowały zaniechanie procesów innowacyjnych, wiązały się z niewystarczającym dostępem do własnych lub obcych środków finansowych.

Przedsiębiorcy do finansowania procesów innowacyjnych angażują najczęściej środki własne oraz kredyty i pożyczki bankowe. W grupie trzech najczęściej wykorzystywanych instrumentów znalazł się dodatkowo leasing (rys. 2, skala z lewej strony wykresu).

Zauważalny jest także udział dotacji ze środków pomocowych UE, pożyczek prywatnych oraz innych form preferencyjnych, jak ulgi i zwolnienia podatkowe. Prawie 4% podmiotów korzystało także z faktoringu, a około 3,5% z funduszy po-

zyczkowych. Pozostałe instrumenty wskazywane były z częstością na poziomie błędu statystycznego, co w zasadzie oznacza marginalne ich wykorzystywanie w działalności gospodarczej.

Zgodnie z uzyskanymi wynikami badań, jedną z przyczyn bardzo dużego zróżnicowania w wykorzystaniu instrumentów wsparcia jest deklarowany „poziom wiedzy” na ich temat. Subiektywną ocenę zasobów informacyjnych mierzono przy wykorzystaniu skali nominalnej od 0 do 3, na której 0 oznaczało całkowity brak wiedzy, a 3 bardzo dobrą znajomość danego instrumentu. Przedsiębiorcy ocenili, że najwyższy poziom wiedzy mają o zasadach finansowania procesów innowacyjnych przy wykorzystaniu kapitałów własnych (2,38), kredytów i pożyczek bankowych (2,34) oraz leasingu (1,89) – rys. 2, skala z prawej strony wykresu. Kolejność ocen w przypadku trzech najwyższej ocenionych instrumentów była dokładnie taka sama, jak częstość ich stosowania.

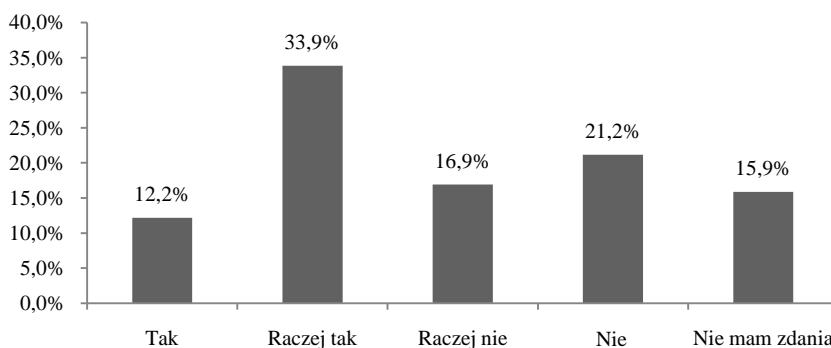


Rysunek 2. Źródła finansowania działalności gospodarczej a ocena poziomu wiedzy o poszczególnych źródłach (n = 189 innowatorów)

Źródło: opracowanie własne na podstawie wyników badań.

Analiza powyższego wykresu wskazuje na jedną istotną anomalię. Przedsiębiorcy relatywnie nisko (1,18) ocenili fundusze pomocowe UE jako źródło finansowania innowacji, gdy ich wykorzystanie zadeklarowało ponad 6,6%. Wynika to zapewne z faktu potwierdzonego przez wiele różnych badań, zgodnie z którymi przedsiębiorcy raczej mało pochlebnie wyrażają się o procedurach i aspektach formalnych związanych z aplikowaniem o środki unijne, chociaż sama pokusa pozy-

skania „bezpłatnego” kapitału jest dla nich bardzo kusząca<sup>18</sup>. W przypadku pozostałych instrumentów występuje generalna prawidłowość, zgodnie z którą podmioty częściej wykorzystują te instrumenty finansowania innowacji, o których wiedzą więcej. Siła związku pomiędzy częstością wykorzystywania badanych instrumentów a subiektywnym poziomem zasobów wiedzy na temat każdego z nich jest dodatnia. Mierzona za pomocą współczynnika korelacji liniowej Pearsona wynosi 94,3%, natomiast przy wykorzystaniu współczynnika korelacji rang Spearmana – 94,4%. Na tej podstawie sformułować można generalną tezę kierowaną do interesariuszy sfery wspierania innowacji. Jeżeli oczekuje się wzrostu zainteresowania podmiotów gospodarczych określonym instrumentem finansowania lub wsparcia, należy w pierwszej kolejności przeprowadzić dedykowaną kampanię informacyjną i edukacyjną. Odpowiedni poziom wiedzy wśród odbiorców stanowi jeden z filarów wzrostu popytu, zwłaszcza na rynku niszowych produktów oraz usług wspierających. W obecnych uwarunkowaniach rynkowych część potrzeb związanych ze specjalistyczną wiedzą zaspokajana jest poprzez współpracę z kompetencyjnymi doradcami. Łącznie prawie 46% badanych przedsiębiorstw potwierdziło potrzebę korzystania z pomocy zewnętrznych firm doradczych, w poszukiwaniu źródeł służących finansowaniu innowacji.



Rysunek 3. Potrzeby skorzystania z usług doradców zewnętrznych w poszukiwaniu źródeł finansowania innowacji (n = 189 innowatorów)

Źródło: opracowanie własne na podstawie wyników badań.

Te same wyniki badań wskazują, że nieco ponad 38% podmiotów nie wyrażało tego rodzaju zainteresowania, a prawie 16% nie ma na ten temat sprecyzowanego zdania.

Pogłębione analizy wykazały, że zainteresowanie udziałem zewnętrznych doradców przy pozyskiwaniu instrumentów finansujących innowacje, ze statystyczne-

<sup>18</sup> R. Zajkowski, *Pozafinansowe kryteria oceny procesu pozyskania środków unijnych przez JST*, w: *Uwarunkowania wykorzystania funduszy europejskich przez jednostki samorządu terytorialnego w województwie lubelskim*, red. J. Misterek, J. Węclawski, Diffin, Warszawa 2011, s. 145.



go punktu widzenia jest niemal identyczne w grupie podmiotów wdrażających i niewdrażających rozwiązań innowacyjnych.

Tabela 1

Zainteresowanie udziałem doradców zewnętrznych w poszukiwaniu źródeł finansowania innowacji przez innowatorów i „nieinnowatorów”.

Wyszczególnienie	Wdrażali innowacje (%)	Nie wdrażali innowacji (%)
Tak	12	6
Raczej tak	34	36
Raczej nie	17	18
Nie	21	23
Nie mam zdania	16	17

Źródło: opracowanie własne na podstawie wyników badań.

Odpowiednie miary podobieństwa struktur wykazują zbieżność osądów wyrażonych przez obydwie badane grupy na poziomie od 85,7%, mierzonej za pomocą miary Walesiaka, do zgodności wynoszącej 94,8% mierzonej współczynnikiem Jeffreysa-Mattusita (tab. 2)<sup>19</sup>.

Tabela 2

Miary podobieństwa odpowiedzi podmiotów wdrażających i niewdrażających innowacji

Rodzaj współczynnika podobieństwa	Wartość
Oparta na współczynniku Jeffreysa-Mattusita	0,9478
Oparta na współczynniku Bray'a-Curtisa	0,8863
Miara Walesiaka	0,8571
Podana przez Kukułę, oparta na metryce Minkowskiego	0,9405

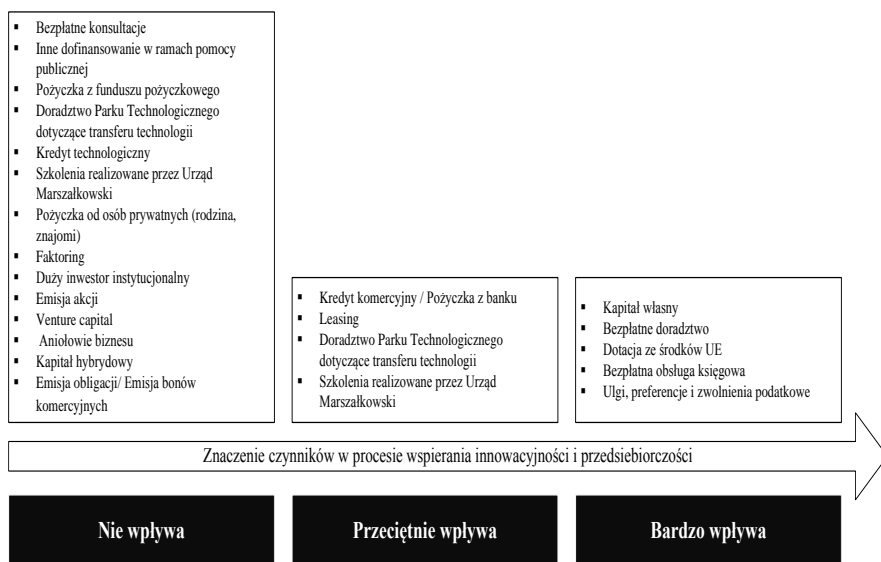
Źródło: opracowanie własne na podstawie wyników badań.

Najwyższa zauważalna różnica wystąpiła wśród zdecydowanych zwolenników korzystania z usług zewnętrznych doradców. Ponad 12% podmiotów wdrażających innowacje i dwa razy mniej niemających tego rodzaju doświadczeń jest zainteresowanych usługami konsultingowymi w tym zakresie (tab. 1). Oznaczać to może, że doradcy zewnętrzni dosyć dobrze spełniają swoją rolę, o czym przekonali się przedsiębiorcy wdrażający rozwiązania innowacyjne przy ich współudziale. Wśród grup udzielających innych odpowiedzi, różnice pomiędzy innowatorami i nieinnowatorami były znacząco mniejsze.

Wśród czynników mających charakter finansowy lub materialny za naj-

<sup>19</sup> A. Malina, *Wielowymiarowa analiza przestrzennego zróżnicowania struktury gospodarki Polski według województw*, Wydawnictwo AE w Krakowie, Kraków 2004, s. 45.

bardziej sprzyjające rozwojowi przedsiębiorczości i innowacyjności uznane zostały w kolejności: kapitał własny, bezpłatne doradztwo, dotacje ze środków UE, bezpłatna obsługa księgową oraz ulgi, preferencje i zwolnienia podatkowe. Zastanawiający jest udział w tej grupie bezpłatnej obsługi księgowej. Badania pogłębione nie dały jasnej odpowiedzi na pytanie, skąd tak znacząca rola przypisana temu czynnikowi. Wydaje się jednak, że najważniejszym jego atutem jest możliwość pozyskania darmowego wsparcia kompetencyjnego. Przeciętny wpływ zdaniem badanych wywierają takie czynniki jak: kredyty i pożyczki, leasing, doradztwo branżowe parku technologicznego oraz szkolenia organizowane przez Urząd Marszałkowski województwa.



Rysunek 4. Znaczenie wybranych czynników w rozwoju przedsiębiorczości i innowacyjności (n = 189 innowatorów)

Źródło: opracowanie własne na podstawie wyników badań.

Najbardziej liczna okazała się jednak grupa czynników, które w opinii badanych nie wpływają twórczo na innowacyjność i przedsiębiorczość lokalnych podmiotów gospodarczych. W tej grupie znalazły się takie uwarunkowania, jak np.: bezpłatne konsultacje oraz inne formy bezpośredniego wsparcia publicznego, fundusze pożyczkowe czy kredyty technologiczne, a więc te kategorie wsparcia, które bezpośrednio lub pośrednio zostały ukierunkowane na kreowanie zachowań proprzedsiębiorczych i proinnowacyjnych. Może to sugerować konieczność przeformułowania sfery informacyjnej niektórych form pomocy, aby stały się lepiej postrzegane wśród przedsiębiorców.

Tabela 3

Najważniejsze bariery dostępu do instrumentów wspierających innowacyjność  
(n = 189 innowatorów w %)

Instrument /bariera*	Bezpłatne: obsługa księgowa, doradztwo, konsultacje, doradztwo parku technologicznego, szkolenia organizowane przez U. Marszałkowski,	Kredyt komercyjny, pożyczka z banku	Emisja: obligacji, akcji, bonów komercyjnych	Kredyt technologiczne, dotacja ze środków UE, inne dofinansowanie w ramach pomocy publicznej	Pożyczka od osób prywatnych	Kapitał własny	Pożyczka z funduszu pożyczkowego	Leasing	Venture capital, aniołowie biznesu, duży inwestor instytucjonalny
Wysokie koszty	4,1	28,9	4,3	4,8	1,5	4,3	6,3	11,9	1,3
Brak wiedzy o instrumencie	14,2	1,5	9,9	8,6	1,8	0,3	6,1	4,3	14,4
Obawy co do współpracy z oferującą instytucją	8,4	5,8	3,0	3,3	6,8	0,3	3,8	2,8	5,6
Skomplikowane procedury i wymogi formalne	7,1	11,6	8,4	14,9	0,8	0,5	3,3	5,8	3,0
Wymagania względem zabezpieczeń transakcji	1,8	15,7	2,0	4,1	1,3	0,5	3,0	5,1	1,5
Posiadana zdolność kredytowa potencjalnych korzystających	1,0	17,5	0,0	1,8	1,8	0,5	2,8	3,0	0,5
Skala prowadzonej działalności	3,3	4,8	6,1	4,6	1,5	4,6	1,0	2,0	1,5
Dostęp do informacji publikowanych przez oferujących instrumenty (banki, firmy leasingowe, factoringowe itp.)	3,8	3,0	0,8	3,0	0,0	0,5	0,8	6,6	1,5
Ryzyko zastosowania instrumentu	2,8	9,9	4,6	4,3	5,6	2,5	4,1	2,5	3,5
Doświadczenie w korzystaniu z instrumentu	2,8	7,1	2,3	2,3	1,3	1,8	1,3	4,8	2,0
Wymagany wkład własny	2,0	11,1	1,5	9,6	0,3	4,3	0,5	2,3	0,8
Wymagania względem doświadczenia i wykształcenia kadry	3,8	5,1	1,5%	3,8	0,5	1,8	0,8	0,8	4,8

\*Dla każdego instrumentu wyróżnione zostały trzy najczęściej wskazywane bariery w jego dostępie lub stosowaniu.

Źródło: opracowanie własne na podstawie wyników badań.

Analiza barier związanych z dostępem do określonych instrumentów finansujących i wspierających procesy innowacyjne dostarcza szczególnie interesujących wniosków. Najczęściej występującą barierą okazał się „brak wiedzy o danym instrumencie” (bariera przypisana sześciu z dziewięciu badanych grup instrumentów), a także „wysokie koszty” i „skomplikowane procedury oraz wymogi formalne” (bariera przypisana czterem badanym grupom instrumentów). W stosunku do trzech produktów oferowanych na rynku, sformułowane zostały obawy związane z przebiegiem współpracy z instytucjami oferującymi. Dotyczą one oferentów usług doradczych i szkoleniowych, pożyczek prywatnych oraz grupy instytucji typu: *Venture Capital*, inwestorzy instytucjonalni i Anioły Biznesu.

Na drugim biegunie znalazły się bariery związane z dostępem do informacji o produktach finansowych, wymagania związane z doświadczeniem i wykształceniem własnej kadry oraz własne doświadczenia badanych w korzystaniu z różnych źródeł i instrumentów. Na te bariery przedsiębiorcy zwracali uwagę relatywnie najrzadziej. Przedstawiona gradacja barier prowadzi do interesujących wniosków. Z jednej strony przedsiębiorcy wskazują na własne zasoby wiedzy i informacji, jako jedną z głównych przyczyn wykorzystania niektórych instrumentów wsparcia. Z drugiej strony, raczej pozytywnie oceniają dostęp do informacji o tych instrumentach oraz własne doświadczenie i wewnętrzne kompetencje. Oznacza to, że występują inne czynniki, które powodują, że mimo dostępu do informacji, przedsiębiorcy nie wykorzystują jej w sposób pragmatyczny.

## Podsumowanie

Perspektywy sukcesu stojące przed innowatorami przeważnie są zdecydowanie bardziej optymistyczne niż przed podmiotami, które nie inwestują w rozwój. Innowacyjność jednak wymaga podjęcia wielu czynności o charakterze intelektualnym, realnym (rzeczowym) i finansowym, które w konsekwencji mogą prowadzić do wykreowania unikatowego produktu, usługi, procesu lub sposobu postępowania. Wówczas podjęty wysiłek znajduje swoje odzwierciedlenie w wymiernych korzyściach ekonomicznych. Niestety innowatorzy wskazują na wiele barier, które muszą pokonywać na niełatwej drodze wdrażania innowacji. Analizując obszar wsparcia i finansowania procesów innowacyjnych, bariery te wiążą się przede wszystkim z niedostateczną wiedzą na temat różnych instrumentów, znajdujących się w ofercie rynkowej. Przedsiębiorcy wskazują także na relatywnie wysokie koszty finansowania czy pozyskania wsparcia. W związku z tym można rekomendować wszelkim instytucjom i regulatorom zajmującym się sferą innowacyjności, by główne kierunki ewolucji, szeroko rozumianego systemu wsparcia, kładły nacisk na edukację oraz amortyzowanie finansowych obciążeń, które ponoszą innowatorzy. Wówczas można spodziewać się, że wzrośnie odsetek jednostek gospodarczych zainteresowanych wdrażaniem procesów innowacyjnych.

**SOME PROBLEMS OF FINANCING AND SUPPORT INNOVATORS IN THE LUBLIN PROVINCE****Summary**

The paper presented the main problems of financing and support for innovation in the Lublin area. According to the results of the research, the main ones are: too little knowledge of the instruments and their costs. Therefore, can be recommended to all institutions and regulators involved in the sphere of support lay emphasis on education and depreciate financial burden that must bear the innovators.

*Translated by Robert Zajkowski*