

Jerzy BARUK\*

## Dylematy rozwoju małych i średnich przedsiębiorstw

### Miejsce małych i średnich przedsiębiorstw w rozwoju gospodarczym

Światowy kryzys gospodarczy zapoczątkował w drugiej połowie lat siedemdziesiątych w rozwiniętych krajach kapitalistycznych proces dynamicznego rozwoju małych i średnich przedsiębiorstw (MŚP), które miały stanowić antidotum na problem bezrobocia. Właśnie MŚP stały się w tym okresie głównym źródłem nowych miejsc pracy, zwłaszcza w usługach, handlu i drobnej wytwórczości<sup>1</sup>. Wzrastające znaczenie MŚP w rozwoju systemów gospodarczych wyraża się<sup>2</sup>:

1. Przyrostem zatrudnienia. Nawet w warunkach recesji MŚP są zdolne do generowania nowych miejsc pracy przy stosunkowo niskich kosztach.
2. Pozytywnym wpływem na rozwój regionalny. W praktyce występuje ścisła zależność między rozwojem regionu a rozwojem MŚP. Powstają one w miejscach zamieszkania założycieli, którzy korzystają z miejscowych zasobów i płacą tam podatki, stwarzają klimat sprzyjający kolejnym inwestycjom, co prowadzi do wyrównywania regionalnych dysproporcji w rozwoju.
3. Wysoką efektywnością działania. Wprawdzie wydajność pracy MŚP jest niższa w porównaniu do dużych firm, jednak ich działalność jest efektywniejsza dzięki niższym kosztom wynikającym ze względnie niższych płac, niższych kosztów administracyjnych i zarządzania, oszczędniejszego gospodarowania zasobami, wysokiej motywacji do działania.
4. Wysoką wszechstronnością w wypełnianiu specyficznych życzeń klientów i elastycznością działania. Firmy te potrafią szybko reagować na zmieniające się warunki gospodarowania, ponieważ mała skala produkcji nie wymaga wysokich nakładów na jej modyfikację, a nawet zmianę charakteru działalności.
5. Zdolnością do kooperacji i tworzenia tzw. sieci wirtualnych. MŚP są cennymi współpracownikami (jako podwykonawcy, kooperanci) dużych firm, ponieważ wykonują w sposób elastyczny (co do ilości, jakości itp.) zadania, które duże przedsiębiorstwa uważają zazwyczaj za nieopłacalne. MŚP

\* Autor jest pracownikiem naukowym UMCS w Lublinie.

<sup>1</sup> W latach 1985–1995 dzięki rozwojowi sektora MŚP uzyskano wzrost zatrudnienia w UE o 1%, podczas gdy w tym samym okresie czasu zanotowano 5% redukcję zatrudnienia. <http://www.fnfbwe.org.pl>

<sup>2</sup> Jak wyżej, a także: [Atuty..., 1998, s. 41–44].

cechuje zdolność do tzw. kooperacji poziomej, czyli współpracy między równoprawnymi partnerami (konkurentami), co umożliwi kompensowanie własnych słabości w stosunku do dużych firm (np. brak efektu skali, brak wyspecjalizowanych służb funkcjonalnych itp.). Przy zachowaniu określonych reguł współpracy, kooperacja pozioma, obejmująca poszczególne ogniwa łańcucha wartości (prace badawczo-rozwojowe, zaopatrzenie, produkcję, zbyt, serwis), staje się efektywna i sensowna, szczególnie z punktu widzenia obniżenia kosztów, pozyskiwania nowych klientów, nabywania i doskonalenia umiejętności, racjonalnego wykorzystania zdolności produkcyjnych, zespołowego rozwiązywania problemów<sup>3</sup>. W poszukiwaniu kooperantów pomocne wydają się być następujące wskazania [Kooperacja..., 1998, s. 37–39].

- a) na partnerów należy wybierać firmy odnoszące sukcesy,
  - b) w porozumieniu kooperacyjnym powinno się jednoznacznie określić cele współpracy,
  - c) zrzeszeniu kooperantów należy zapewnić własną formę prawną,
  - d) przed zawarciem porozumienia powinno się zbadać, czy układ kooperacyjny nie narusza obowiązujących przepisów o konkurencji,
  - e) w fazie wstępnej należy angażować moderatora wywodzącego się z instytucji naukowych lub doradczych,
  - f) dążyć do pełnego zaangażowania najwyższego kierownictwa w tworzenie związków kooperacyjnych (spotkania szefów powinny odbywać się regularnie co 6–8 tygodni),
  - g) po zapoczątkowaniu kooperacji należy włączyć do współpracy kierowników niższych szczebli,
  - h) w stosunku do partnerów trzeba demonstrować otwartość i zaufanie,
  - i) na partnerów współpracy nie należy wybierać firm osiągających znacznie większe obroty oraz filii koncernów,
  - j) starać się unikać kooperacji z konkurentami w zbycie.
6. Ciągłym podnoszeniem kwalifikacji, które prowadzą do większej motywacji i elastyczności działania pracowników. Doksztalcenia nie należy traktować wyłącznie jako czynnika kosztów. Pracownicy MŚP mają lepszą orientację ogólną, są też bardziej wszechstronni, mogą więc w każdej chwili zastępować kolegów, łatwiej motywują się do pracy ze względu na większe jej urozmaicenie.

<sup>3</sup> Profesor Uniwersytetu w St. Gallen (Szwajcaria) Guenther Schuh, założył Wirtualną Fabrykę Euroregionu Bodensee, obejmującą 25 małych i średnich firm ze Szwajcarii, Austrii, Niemiec i Liechtensteinu, działających w branży elektrotechnicznej i maszynowej. Od 1 stycznia 1998 r. działa stowarzyszenie tych firm, kierowane przez siedmioosobowy zarząd. Zdobywaniem zamówień dla Wirtualnej Fabryki zajmuje się czterech maklerów. O tym, kto powinien realizować dane zamówienie rozstrzyga menedżer wywodzący się z jednej z firm członkowskich. Zwykle wybiera on 4–6 firm, które okresowo tworzą jeden zespół zadaniowy. Funkcje opiekunów i trenerów wszystkich firm należących do sieci spełniają pracownicy naukowci Uniwersytetu St. Gallen. [Kooperacja..., 1998, s. 37–39].

7. Dużą przejrzystością działalności firmy, szybkością przepływu informacji i podejmowania decyzji.
8. Stylem zarządzania opartym na regule 3 I (interesowanie, informowanie, identyfikowanie z wykonywanymi zadaniami), sprzyjającym większej samodzielności oraz twórczej inicjatywie pracowników.
9. Silną orientacją na innowacje. Firmy osiągające sukcesy wykorzystują nowe technologie prowadzące do częstej odnawialności produktów, wyróżniają się na tle konkurencji wykonawstwem, szczególnie na indywidualne zamówienia, inteligentnym projektowaniem wyrobów, oferowaniem klientom szerokich rozwiązań systemowych poprzez wyróżnianie swojej oferty charakterystycznymi cechami wyrobów oraz dodatkowymi usługami.

W szczególności przedsiębiorstwa te:

- 1) dostarczają miejsc pracy,
- 2) spełniają rolę katalizatora restrukturyzacji innowacji, upowszechniania idei przedsiębiorczości, tworzenia i wykorzystania kapitału itp.,
- 3) dynamizują rozwój gospodarki narodowej, zwłaszcza w znaczeniu regionalnym,
- 4) uruchamiają własne środki i nieczynne dotychczas rezerwy kapitałowe,
- 5) mobilizują lokalne rezerwy siły roboczej,
- 6) rozwijają rynki pozostające poza sferą zainteresowania wielkich podmiotów gospodarczych,
- 7) cechują się wysoką innowacyjnością działania.

Zasadna jest więc próba udzielenia odpowiedzi na pytanie: czy polskie MŚP są wystarczająco innowacyjne i czy mogą być lokomotywą w rozwoju gospodarczym?

### **Innowacyjność małych i średnich przedsiębiorstw**

W powszechnym przekonaniu, MŚP charakteryzują się wysoką innowacyjnością<sup>4</sup>, przy czym źródłami innowacji dla tej kategorii firm mogą być:

- 1) transfer techniki i technologii (licencje, kooperacja, bezpośrednie kontakty z wynalazcami),
- 2) współpraca z instytucjami projektującymi nowe produkty i technologie,
- 3) własna działalność badawczo-rozwojowa i racjonalizatorska.

Wysoka innowacyjność MŚP może być konsekwencją:

- 1) braku obciążenia bezwładem biurokracji,
- 2) szybkiego podejmowania decyzji przez kierownictwo bez korzystania ze skomplikowanej sieci wewnętrznych powiązań informacyjnych,
- 3) bezpośredniego kontaktu kierowników z klientami,

<sup>4</sup> Przedsiębiorstwem innowacyjnym (wg. metodologii Oslo) jest takie przedsiębiorstwo, które w badanym okresie (zwykle trzyletnim) wprowadziło przynajmniej jedną innowację technologiczną: nowy lub ulepszony produkt, nowy lub ulepszony proces, będący nowością przynajmniej z punktu widzenia tegoż przedsiębiorstwa [*Nauka i...*, 2001 r., s. 98]

- 4) wysokiej intensywności rozpoznawania potrzeb innowacyjnych, obejmującej dwa zasadnicze obszary:
- osobowy (potrzeby wynikające z naturalnego dążenia człowieka do doskonalenia swojego otoczenia oraz samorealizacji),
  - techniczny (zasilanie przedsiębiorstw techniką i technologią, które są rezultatem intensywnej działalności B+R prowadzonej przez wyspecjalizowane organizacje).

Czy przekonanie o wysokiej innowacyjności MŚP dotyczy także polskich firm?

Liczby zawarte w tabelicy 1 przedstawiają mało optymistyczny obraz, szczególnie na tle przedsiębiorstw dużych i wielkich. W latach 1994-1996 zaledwie 16% małych firm zastosowało przynajmniej jedną innowację technologiczną lub organizacyjno-techniczną. Wśród przedsiębiorstw średnich odsetek ten wyniósł 33%. Niekorzystnym zjawiskiem towarzyszącym reformie polskiej gospodarki jest spadająca liczba małych i średnich firm wdrażających innowacje. W latach 1997-1998 zaledwie 4,1% jednostek tej kategorii zastosowało przynajmniej jedną innowację. W stosunkowo krótkim czasie nastąpił więc spadek innowacyjności małych firm o 11,9 pkt procentowego.

Podobne tendencje wystąpiły w przedsiębiorstwach średnich. O ile w latach 1994-1996 przynajmniej jedną innowację zastosowało 33% badanych, to w latach 1997-1998 już tylko 23,6%. W latach 1997-1999 z zamiarem wprowadzenia innowacji nosiło się 35% średnich przedsiębiorstw. Malejący był też wskaźnik optymizmu co do zamierzeń wprowadzenia innowacji w kolejnych okresach funkcjonowania firm. W latach 1993-1994 innowacje zamierzało wprowadzić 53,1% firm małych i blisko 70% firm średnich. Jednak w kolejnym okresie, obejmującym lata 1997-1999, odsetek przedsiębiorstw zainteresowanych wprowadzeniem innowacji spadł do 20% wśród firm małych i do 35% wśród firm średnich. Zanotowano więc wyraźny spadek optymizmu zarówno wśród firm małych (o 33,1%), jak i wśród przedsiębiorstw średnich (o 34,7%).

Tabela 1

Innowacyjność przedsiębiorstw według ich wielkości i przynależności sektorowej

Wyszczególnienie	Przedsiębiorstwa, które wprowadziły innowacje w latach:		Przedsiębiorstwa, które zamierzały wprowadzić innowacje w latach:	
	1994-1996	1997-1998	1993-1994	1997-1999
w % badanych przedsiębiorstw				
Przedsiębiorstwa ogółem	37,6	28,9	69,2	40,0
w tym:				
Sektor publiczny	52,0	35,5	77,3	55,0
Sektor prywatny	30,3	26,9	61,6	32,0
Przedsiębiorstwa małe	16,0	4,1	53,1	20,0
Przedsiębiorstwa średnie	33,0	23,6	69,7	35,0
Przedsiębiorstwa duże	72,5	63,6	84,6	73,0
Przedsiębiorstwa wielkie	87,5	78,1	91,6	88,0

Źródło: opracowanie własne na podstawie: [Działalność innowacyjna..., Warszawa 1998, tabl. 13, s. 25 oraz Raport..., 2000, tabl. 2.1., s. 99].

Innowacja rozumiana jako celowo zaprojektowana przez człowieka zmiana dotycząca produktu (wprowadzenie do produkcji i na rynek wyrobów nowych lub istotnie ulepszonych), metod wytwarzania (zastosowanie w produkcji metod nowych lub istotnie ulepszonych), organizacji pracy i produkcji (nowe rozwiązania organizacyjne w znaczeniu strukturalnym i procesowym lub istotne udoskonalenie już istniejących) lub metod zarządzania, zastosowana po raz pierwszy w danej społeczności celem osiągnięcia określonych korzyści społeczno-gospodarczych, spełniająca określone kryteria techniczne, ekonomiczne i społeczne [Baruk, 1997, s. 75], może być nowością w skali świata, w skali kraju i w skali danego przedsiębiorstwa. Najwyższą rangę posiadają innowacje radykalne, będące nowością w skali światowej, kształtujące nowe rynki. Czy takie innowacje są powszechnie wdrażane w polskich przedsiębiorstwach? Jak wynika z tablicy 2, w latach 1995-1999 udział przedsiębiorstw, które wprowadziły innowacje technologiczne, będące nowością w skali świata, stanowił zaledwie 1,9% badanych. Dla 14,2% firm, były to nowości w skali kraju, w pozostałych przypadkach innowacje miały charakter nowości o charakterze lokalnym (84,1% badanych przedsiębiorstw). Tylko 12% badanych zastosowało

Tablica 2

Innowacyjność przedsiębiorstw w przemyśle według rodzajów i stopnia nowości innowacji, klas wielkości przedsiębiorstw oraz sekcji i działów EKG w latach 1995-1999

Wyszczególnienie	Przedsiębiorstwa, które w latach 1995-1999 wprowadziły			
	Innowacje technologiczne będące nowością w skali			Innowacje nietechnologiczne
	świata lub kraju	z tego		
		świata	kraju	
w % ogółu przedsiębiorstw				
Ogółem	14,2	1,9	14,0	12,0
Sektor: publiczny	21,7	3,2	21,3	18,3
prywatny	12,5	1,6	12,4	10,6
Przedsiębiorstwa średnie (50-500 pracujących)	10,9	1,4	10,7	8,7
Sektor: publiczny	16,2	2,0	15,8	13,1
prywatny	9,8	1,3	9,7	7,9
Przedsiębiorstwa duże (501-2000 pracujących)	38,9	4,7	38,6	36,6
Sektor: publiczny	36,7	4,9	36,7	34,1
prywatny	40,0	4,6	39,7	37,9
Przedsiębiorstwa wielkie (powyżej 2000 pracujących)	59,4	13,8	58,7	52,9
Sektor: publiczny	51,7	16,1	50,6	40,2
prywatny	72,5	9,8	72,5	74,5
Górnictwo i kopalnictwo	15,2	3,5	15,2	13,5
Sektor: publiczny	16,1	5,7	16,1	17,2
prywatny	14,3	1,2	14,3	9,5
Działalność produkcyjna	14,5	1,8	14,4	12,2
Sektor: publiczny	27,1	3,2	26,8	21,9
prywatny	12,6	1,6	12,5	10,7
Zaopatrywanie w energię elektryczną, gaz i wodę	9,2	2,6	8,5	9,4
Sektor: publiczny	10,2	2,8	9,6	10,2
prywatny	3,6	1,2	2,4	4,8

Źródło: opracowanie własne na podstawie tabel 2.1. i 2.2. [Nauka i technika... 2001 r., s. 100-101]

innowacje nietechnologiczne. Większą aktywność wykazywały przedsiębiorstwa sektora publicznego, w którym udział jednostek wprowadzających nowości absolutnie był dwukrotnie wyższy (3,2% badanych) niż w sektorze prywatnym (1,6% badanych).

W badaniach przeprowadzonych w 2000 roku przez Główny Urząd Statystyczny (GUS) wyodrębniono trzy klasy wielkości przedsiębiorstw: średnie, duże i wielkie. Z badań tych wynika, że aktywność innowacyjna polskich przedsiębiorstw rośnie wraz ze wzrostem ich wielkości mierzonej liczbą pracujących. Najmniej innowacyjnych jednostek zanotowano w grupie przedsiębiorstw średnich. W latach 1995-1999 tylko 1,4% ogółu badanych, należących do tej grupy przedsiębiorstw, wprowadziło innowacje będące nowością w skali świata. Przy czym większą aktywność wykazywały przedsiębiorstwa należące do sektora publicznego, w którym omawiany wskaźnik przewyższał o 0,7 pkt procentowego poziom zanotowany w sektorze prywatnym.

Niespełna 11% średnich przedsiębiorstw zastosowało innowacje technologiczne będące nowością w skali kraju. 15,8% należało do sektora publicznego 9,7% do sektora prywatnego. Przedsiębiorstwa średnie, podobnie jak i pozostałe, wprowadzały też **innowacje nietechnologiczne, rozumiane jako zmiany organizacyjne i menedżerskie obejmujące: 1) zaawansowane techniki zarządzania, np. TQM, 2) zmiany w strukturach organizacyjnych, 3) nowe lub istotnie zmienione strategie działania.**

W latach 1995-1999 udział średnich przedsiębiorstw, które wprowadziły ten rodzaj innowacji wynosił 8,7% ogółu badanych. Wskaźnik ten był niższy o 27,9 pkt procentowego w porównaniu do przedsiębiorstw dużych i o 44,2 pkt procentowego w stosunku do firm wielkich. W grupie przedsiębiorstw średnich większą aktywność wykazywały jednostki sektora publicznego.

Generalnie, ilość przedsiębiorstw wprowadzających innowacje technologiczne i nietechnologiczne rosła wraz ze wzrostem wielkości podmiotów gospodarczych. Nie zaobserwowano wyraźnej różnicy między ilością przedsiębiorstw wdrażających innowacje technologiczne i nietechnologiczne. Pod względem oryginalności dominowały innowacje będące nowością w skali przedsiębiorstwa, a w dalszej kolejności nowością w skali kraju. Innowacje będące nowościami w skali światowej wprowadziło zaledwie 1,4% przedsiębiorstw średnich, 4,7% dużych i 13,8% wielkich. Względnie niski był udział przedsiębiorstw działalności produkcyjnej wdrażających innowacje technologiczne, będące nowością światową (1,8%) na tle przedsiębiorstw należących do działów górnictwa i kopalnictwa oraz zaopatrzenia w energię elektryczną, gaz i wodę.

Względnie niska innowacyjność polskich przedsiębiorstw stawia je na gorszej pozycji w walce konkurencyjnej na poszczególnych rynkach. Przedsiębiorstwa te, w wielu przypadkach, nie spełniają aktualnie obowiązujących wymagań uzyskiwania przewagi konkurencyjnej, którą osiąga się przez [Grudzewski, Hejduk, 2000, s. 56-57]:

- 1) kreowanie produktów high-technology wytwarzanych w oparciu o nowoczesne technologie, wsparte efektywnie funkcjonującymi systemami zarządzania,

- 2) wykorzystanie nowoczesnych technologii w rozwijanych systemach organizacji produkcji wspieranych rozwiązaniami typu CAD/CAM, CIS, MRP II/III,
- 3) osiąganie wytwarzania produktów wysokiej jakości pod względem typu i wykonania z uwzględnieniem ISO 9000, TQM, reengineeringu, just-in-time, lean management, lean production,
- 4) rozwój systemów logistycznych i dystrybucyjnych umożliwiających szybszy od konkurentów dostęp do klienta i szybsze zasilanie przedsiębiorstwa w materiały, surowce, podzespoły, części, jak również organizację systemów dystrybucji poprzez tworzenie systemów dealerskich, hurtowni, konfekcjonowania lub sprzedaży,
- 5) kształtowanie orientacji marketingowej, umożliwiającej szerokie wykorzystanie informacji marketingowej dotyczącej potrzeb klientów, analiz konkurentów i właściwej promocji własnych towarów i produktów,
- 6) tworzenie warunków dla rozwoju innowacji, osiąganych poprzez transfer technologii, wykorzystanie know-how, wzorów użytkowych i znaków towarowych, jak również stworzenie warunków dla rozwoju innowacyjności własnych zespołów badawczych i pracowniczych; ciągły rozwój innowacyjności jest najważniejszym atrybutem nowoczesnego, konkurencyjnego przedsiębiorstwa,
- 7) kreowanie z jednej strony walki, z drugiej strony współpracy z konkurencją; chodzi nie tylko o to, aby niszczyć konkurenta, ale głównie o to, aby wykorzystać możliwości współpracy z nim<sup>5</sup>.

Podstawowymi czynnikami przewagi konkurencyjnej są więc innowacje w sferze zarządzania, organizacji i technologii. Te jednak, jak wynika z powyższej analizy, nie są silną stroną polskich przedsiębiorstw, zwłaszcza małych i średnich. Dynamizm innowacyjny ograniczany jest licznymi przeszkodami, których klasyfikację podano w tabelicy 3, zwłaszcza zaś [Działalność inwestycyjna..., 1998, tabela 18, s. 29]:

Tabela 3

**Przeszkody we wprowadzaniu innowacji uznane przez polskie małe i średnie przedsiębiorstwa za podstawowe**

Najważniejsze przeszkody zidentyfikowane w badaniach GUS	
w 1993 r.	w 1997 r.
1. Brak bazy rozwojowej	1. Brak własnych środków finansowych
2. Wysoki stopień niepewności zbytu	2. Zbyt wysokie oprocentowanie kredytów
3. Zbyt wysokie oprocentowanie kredytu	3. Brak bazy rozwojowej
4. Brak własnych środków finansowych	4. Wysoki stopień niepewności zbytu
5. Brak rozpoznania potrzeb rynkowych	5. Akty prawne, normy, przepisy
	6. Brak rozpoznania potrzeb rynkowych
	7. Brak informacji na temat technologii
	8. Brak możliwości współpracy z innymi instytucjami

Źródło: opracowanie własne na podstawie badań ankietowych GUS

<sup>5</sup> Przykłady takiej współpracy na przykładzie międzyzakładowych grup innowacyjnych przedstawiam w publikacji: [Baruk, 1992, s. 143-164].

- 1) ograniczonymi możliwościami finansowymi (brakiem własnych środków finansowych). Na czynnik ten wskazało 60% firm małych i 56% firm średnich,
- 2) zbyt wysokim oprocentowaniem kredytów (56% firm małych i 56% firm średnich),
- 3) wysokim stopniem niepewności zbytu (39% firm małych i 36% firm średnich),
- 4) brakiem bazy rozwojowej (39% firm małych i 38% firm średnich),
- 5) brakiem informacji na temat technologii (13% firm małych i 13% firm średnich),
- 6) brakiem rozpoznania potrzeb rynkowych (11% firm małych i 15% firm średnich),
- 7) brakiem możliwości współpracy z innymi instytucjami (13% firm małych i 12% firm średnich),
- 8) obowiązującymi aktami prawnymi, normami, przepisami (18% firm małych i 14% firm średnich).

Głównymi, najczęściej występującymi, przeszkodami w działalności innowacyjnej są więc czynniki finansowe przejawiające się brakiem własnych środków finansowych i wysokim oprocentowaniem kredytów. O ile pierwsza przeszkoda może wynikać ze świadomej polityki rozwojowej przedsiębiorstwa, z niedostatecznych umiejętności zarządzania w warunkach rynkowych, co jest w pewnym sensie czynnikiem subiektywnym, o tyle wysoka cena kredytów jest czynnikiem niezależnym z punktu widzenia pojedynczego podmiotu gospodarczego, dlatego powinna być ona przedmiotem zainteresowania kreatorów polityki finansowej państwa.

Na brak umiejętności dostosowawczych do zmieniających się warunków otoczenia wskazują przeszkody o charakterze wewnętrznym, szczególnie brak bazy rozwojowej, brak informacji na temat technologii czy też brak rozpoznania potrzeb rynkowych. Istnienie takich przeszkód świadczy o braku umiejętności racjonalnego spełniania funkcji zarządczych, wyodrębnienia w strukturze organizacyjnej funkcji marketingowej, przechodzenia od zarządzania funkcjami do zarządzania procesami, stworzenia systemu informacyjnego, nawiązywania kontaktów z jednostkami badawczo-rozwojowymi, podejmowania współpracy kooperacyjnej z liderami rynkowymi oraz korzystania z instrumentów polityki innowacyjnej państwa.

### **Innowacyjność przedsiębiorstw funkcjonujących w sferze usług rynkowych**

Drugim sektorem gospodarki, w którym funkcjonują MŚP, jest sektor usług rynkowych. W szczególności chodzi tu o jednostki zatrudniające poniżej 9 pracowników i których podstawowy rodzaj działalności obejmuje następujące kategorie [Nauka i technika..., 2001, s. 96]:

- 1) handel hurtowy i komisowy, z wyjątkiem handlu pojazdami mechanicznymi i motocyklami,



- 2) transport lądowy, rurociągami, wodny i powietrzny,
- 3) pocztę i telekomunikację,
- 4) pośrednictwo finansowe,
- 5) informatykę i działalność pokrewną,
- 6) działalność w zakresie architektury, inżynierii i pokrewne doradztwo techniczne.

Jak wynika z danych zawartych w tabelicy 4, ta grupa przedsiębiorstw cechowała się znacznie mniejszą innowacyjnością na tle takich samych jednostek w większości krajów zachodnioeuropejskich, jak również w stosunku do polskich przedsiębiorstw przemysłowych. W okresie tym tylko 16% firm sektora usług rynkowych wprowadziło przynajmniej jedną innowację technologiczną, tzn. nową lub istotnie ulepszoną usługę lub metodę wytwarzania usług, ewentualnie system dostaw będący nowością przynajmniej dla danego przedsiębiorstwa. Dla porównania, w krajach Unii Europejskiej i EFTA w latach 1994–1996 udział przedsiębiorstw innowacyjnych wynosił 41%, tj. o 25 pkt procentowych więcej niż w Polsce, a w latach 1997–1998 utrzymywał się na poziomie 40%. Innowacyjność polskich firm sektora usług rynkowych była niższa w porównaniu do przedsiębiorstw przemysłowych, w których w latach 1997–1998 wskaźnik innowacyjności wynosił 28,7%, a w sekcji działalność produkcyjna – 30,2%.

Jeszcze mniejszy odsetek przedsiębiorstw sektora usług rynkowych (6,4% ogółu badanych) w latach 1997–1999 wprowadziło innowacje nietechnologiczne. W przypadku wdrażania innowacji technologicznych, jak i nietechnologicznych aktywniejsze były firmy należące do sektora publicznego. Różnica wynosiła odpowiednio 4,4 pkt procentowego i 3,7 pkt procentowego. Uwzględniając wielkość przedsiębiorstw, mierzoną liczbą zatrudnionych, należy stwierdzić, że najmniej innowacyjnych firm znalazło się w grupie jednostek małych. Stanowiły one 14,7% ogółu badanych – w przypadku innowacji technologicznych i 5,7% – w przypadku innowacji nietechnologicznych. W grupie tej aktywniejsze były przedsiębiorstwa sektora prywatnego.

W grupie przedsiębiorstw średnich, udział takich, które wprowadziły przynajmniej jedną innowację, był wyższy w porównaniu z firmami małymi o 6,7 pkt procentowego – w przypadku innowacji technologicznych i o 3,7 pkt procentowego – w przypadku innowacji nietechnologicznych. W przeciwieństwie do przedsiębiorstw małych, przedsiębiorstwa średnie sektora publicznego wykazywały wyższą innowacyjność w porównaniu z sektorem prywatnym.

Charakterystyczną cechą MŚP sektora usług rynkowych było powszechniejsze zainteresowanie innowacjami technologicznymi, bowiem udział przedsiębiorstw, które wprowadziły ten rodzaj innowacji był około dwa razy większy w porównaniu do tych jednostek, które zastosowały innowacje nietechnologiczne – w grupie firm średnich i około trzykrotnie większy – w grupie firm małych.

Generalnie udział małych firm wprowadzających innowacje technologiczne był mniejszy o 6,7 pkt procentowego w porównaniu do firm średnich, o 17 pkt procentowych w porównaniu do firm dużych i o 49,3 pkt procento-

Tablica 4

Innowacyjność przedsiębiorstw w sektorze usług rynkowych według rodzajów innowacji oraz klas wielkości przedsiębiorstw oraz według kategorii EKG w latach 1997–1999

Wyszczególnienie	Przedsiębiorstwa, które w latach 1997–1999 wprowadziły innowacje	
	technologiczne	nietechnologiczne
	w % ogółu przedsiębiorstw	
Ogółem	16,0	6,4
Sektor: publiczny	20,2	9,9
prywatny	15,8	6,2
Przedsiębiorstwa małe (10-50 pracujących)	14,7	5,7
Sektor: publiczny	8,4	1,7
prywatny	14,8	5,7
Przedsiębiorstwa średnie (51-500 pracujących)	21,4	9,4
Sektor: publiczny	24,9	13,1
prywatny	20,6	8,7
Przedsiębiorstwa duże (501-2000 pracujących)	31,7	19,5
Sektor: publiczny	25,7	17,1
prywatny	36,2	21,3
Przedsiębiorstwa wielkie (powyżej 2000 pracujących)	64,0	40,0
Sektor: publiczny	68,8	37,5
prywatny	55,6	44,4
Handel hurtowy i komisowy, z wyjątkiem handlu pojazdami mechanicznymi i motocyklami	14,2	5,3
Transport lądowy i rurociągowy	15,3	6,8
Transport wodny	32,3	12,9
Transport powietrzny	–	25,0
Poczta i telekomunikacja	23,4	13,3
Pośrednictwo finansowe, z wyjątkiem ubezpieczeń i funduszu emerytalnego	23,0	8,5
Ubezpieczenia i fundusz emerytalno-rentowy bez gwarantowanej prawnie opieki socjalnej	19,0	9,5
Działalność pomocnicza związana z pośrednictwem finansowym	9,0	16,2
Informatyka i działalność pokrewna	23,6	10,9
Działalność w zakresie architektury, inżynierii i pokrewna doradztwo techniczne	23,1	9,1

Źródło: tabela 2.10 i 2.11, [Nauka i technika..., 2001, s. 106–107]

wego w porównaniu do firm wielkich. Podobny obraz dotyczy innowacji nietechnologicznych. Przy czym różnice wynosiły odpowiednio: 3,7%, 13,8% i 34,3%.

Wydaje się, że istotną przyczyną niskiego wskaźnika innowacyjności w sektorze usług rynkowych jest struktura tego sektora i duży w niej udział przedsiębiorstw handlu hurtowego i komisowego (w 1999 r. wynosił on 68%). Innowacyjność tych przedsiębiorstw kształtowała się na poziomie 14,2%, podczas gdy w krajach UE w latach 1994-1996 wskaźnik ten wynosił 35%. Był więc wyższy o 20,8% w porównaniu z firmami polskimi. Drugim ważnym powodem tego stanu wydają się być przestarzałe metody zarządzania (innowacje nietechnologiczne) stosowane przez kierowników polskich przedsiębiorstw.

Względnie niska innowacyjność przedsiębiorstw sektora usług rynkowych jest też spowodowana niskimi nakładami na działalność innowacyjną przypadającymi na jedno przedsiębiorstwo. W 1999 r. były one cztery razy mniejsze w porównaniu z przedsiębiorstwami sektora przemysłowego. Względnie niski jest też udział wydatków na działalność badawczo-rozwojową (B+R) w nakładach ogółem na działalność innowacyjną. W 1999 r. wynosił on 4,5%. Wskaźnik ten jest powszechnie stosowaną miarą zdolności do wytwarzania nowej wiedzy koniecznej do generowania radykalnych innowacji. Jego niska wartość wskazuje, że innowacje wdrażane w polskich firmach sektora usług rynkowych posiadają przyrostowy, imitacyjny charakter [Nauka i technika..., 2001, s. 96].

Czynniki o charakterze ekonomicznym stanowiły więc podstawowe przeszkody w działalności innowacyjnej firm sektora usług rynkowych w latach 1997–1999, zwłaszcza zaś zbyt wysokie koszty innowacji, brak właściwego źródła funduszy, zbyt wysokie przewidywane ryzyko ekonomiczne czy też wysokie oprocentowanie kredytów. Przedsiębiorstwa tego sektora wskazywały też na inne przeszkody, takie jak [Działalność..., 2001, s. 79–90]:

- 1) brak wykwalifikowanego personelu,
- 2) „sztywność” organizacyjna,
- 3) brak informacji na temat technologii oraz rynków,
- 4) brak reakcji klientów na nowe produkty,
- 5) obowiązujące uregulowania prawne, normy, przepisy.

Przeszkody te, mające charakter czynników wewnętrznych i zewnętrznych z różnym nasileniem, wywołują w działalności innowacyjnej trzy kategorie skutków:

- 1) powodują poważne opóźnienia w realizacji projektów innowacyjnych,
- 2) przyczyniają się do przerwania (zaniechania) prac w trakcie realizacji projektów innowacyjnych,
- 3) sprawiają, że prace nad realizacją planowanych projektów innowacyjnych w ogóle nie są rozpoczynane.

Zasadniczą przyczyną względnie niskiej innowacyjności w przedsiębiorstwach sektora usług rynkowych w Polsce są więc względy ekonomiczne, podobnie jak i w krajach zachodnich. Dla 79,8% firm zbyt wysokie koszty innowacji spowodowały poważne opóźnienie realizacji przynajmniej jednego projektu innowacyjnego, w 51,1% firm doprowadziły do przerwania realizacji przynajmniej jednego projektu innowacyjnego. Z tego samego powodu 48,4% firm nie było w stanie rozpocząć realizacji planowanych projektów innowacyjnych.

### **Innowacyjność małych i średnich przedsiębiorstw w Unii Europejskiej**

We współczesnej gospodarce często stawianym pytaniem jest, ile przedsiębiorstw wprowadza innowacje, a więc jest technologicznymi innowatorami, to znaczy, że wdraża technologicznie nowe lub udoskonalone produkty, procesy lub usługi w ciągu trzyletniego okresu. Właśnie odsetek przedsiębiorstw

wprowadzających innowacje w określonym przedziale czasu jest podstawowym miernikiem działalności innowacyjnej, dostarczającym ogólnego poglądu o skłonności podmiotów gospodarczych do wprowadzania innowacji. Wskaźnik ten nie nadaje się jednak do mierzenia złożoności procesów innowacyjnych, nie informuje o intensywności lub jakości innowacji – stopnia jej nowości (nowość dla danego przedsiębiorstwa w skali kraju czy w skali światowej). Do uznania przedsiębiorstwa za innowatora wystarczy, aby wprowadziło ono produkt lub usługę różniącą się od uprzednio proponowanych lub uruchomiło nowy lub zmodyfikowany proces produkcyjny. Zatem innowatorzy mogą angażować się w naśladowanie lub w wykorzystywanie już znanych i stosowanych technik i technologii wytwarzania. Warunkiem jest, aby proces, produkt lub usługa były nowe przynajmniej dla przedsiębiorstwa. Termin „nowy” nie musi oznaczać nowości dla świata, dla kraju, dla rynku.

Jak wynika z tablicy 5, ponad połowa (51%) przedsiębiorstw w przemyśle przetwórczym Wspólnoty zalicza się do technologicznych innowatorów, tzn. że w trzyletnim okresie (1994-1996) wprowadziły one technologicznie nowe lub udoskonalone produkty, procesy lub usługi. W sektorze usług rynkowych udział przedsiębiorstw wprowadzających innowacje był niższy o 11 pkt procentowych niż w przemyśle. W Polsce, w tym samym okresie, udział przedsiębiorstw przemysłowych, które wprowadziły przynajmniej jedną innowację technologiczną lub organizacyjno-techniczną wynosił 37,6% [Baruk 2001, s. 39]. W porównaniu z przeciętną w Unii Europejskiej (UE) jest to mniej o 13,4 pkt procentowego. W latach 1997-1998 odsetek polskich firm innowacyjnych obniżył się do 28,9%. Biorąc pod uwagę fakt, iż jest to okres dwuletni, można sądzić, że w okresie trzyletnim byłby to poziom zbliżony od okresu bazowego. Niemniej widoczne jest zapóźnienie polskich przedsiębiorstw pod względem ich innowacyjności w stosunku do przeciętnego poziomu występującego w UE.

Jak już wspomniano, średnio 51% przedsiębiorstw przemysłowych w UE było innowatorami. Jednak w obrębie państw członkowskich Wspólnoty Europejskiej zanotowano znaczne różnice. W sektorze produkcji Hiszpania, Portugalia czy Belgia charakteryzowały się dużo mniejszym udziałem przedsiębiorstw innowacyjnych w porównaniu z Irlandią, Niemcami i Danią. Najmniej firm innowacyjnych było w Portugalii (26%), najwięcej w Irlandii (74%). W sektorze usług rynkowych najmniej innowacyjnych przedsiębiorstw stwierdzono w Belgii (13%), najwięcej zaś w Irlandii (58%).

Dane liczbowe zamieszczone w tablicy 5 wskazują na większą skłonność przedsiębiorstw przemysłowych do realizacji innowacji technologicznych w porównaniu do firm funkcjonujących w sektorze usług rynkowych UE z wyjątkiem Luksemburga i Portugalii. W tym ostatnim kraju udział przedsiębiorstw wprowadzających innowacje jest zbliżony w obu sektorach. Najbardziej wyrazistym przykładem ogólnego trendu są Belgia i Norwegia, gdzie stosunek innowatorów w sektorach produkcyjnych jest ponad dwa razy wyższy niż w usługach, co nie oznacza, że ten ostatni sektor jest technologicznie zaniedbany.

Tablica 5

## Innowacyjność przedsiębiorstw w produkcji i w sferze usług według państw członkowskich Unii Europejskiej w latach 1994–1996

Kraj	Przedsiębiorstwa, które w latach 1994–1996 wprowadziły innowacje	
	w sferze produkcji	w sferze usług
	w % badanych przedsiębiorstw	
Unia Europejska – 15	51	40
Austria	67	55
Belgia	34	13
Dania	71	30
Finlandia	36	24
Francja *	43	31
Hiszpania	29	-
Holandia	62	36
Irlandia	74	58
Luksemburg	42	49
Niemcy	69	46
Norwegia	48	20
Portugalia	26	28
Szwecja	54	32
Włochy	48	-
Wielka Brytania	59	40

\* Nie obejmuje sektora handlu hurtowego

Źródło: opracowanie własne na podstawie: [Statistics on..., 2001, s. 18, tabela 2.1.1]

Również w Polsce obserwuje się większy udział przedsiębiorstw innowacyjnych funkcjonujących w przemyśle w porównaniu do firm sektora usług rynkowych. Te ostatnie są bardziej zapóźnione w stosunku do przeciętnego poziomu w UE. Średnio 40% przedsiębiorstw Wspólnoty, funkcjonujących w usługach w latach 1994–1996 wprowadziło przynajmniej jedną innowację technologiczną. W Polsce, w latach 1997–1999, takich przedsiębiorstw było tylko 16% (patrz tablica 4).

Sklonność do wprowadzania innowacji wzrasta wraz ze wzrostem wielkości przedsiębiorstwa, o czym świadczą dane zawarte w tablicy 6. Przeciętnie 79% dużych firm Wspólnot Europejskich wprowadziło w latach 1994–1996 przynajmniej jedną innowację technologiczną. Jest to prawie dwukrotnie większy udział niż w firmach małych (44%) i większy o 21 pkt procentowych w porównaniu do firm średnich.

Generalnie, duże przedsiębiorstwa przemysłowe wykazują względnie wysoką skłonność do wprowadzania innowacji we wszystkich krajach Wspólnoty. Z wyjątkiem Belgii (51%) i Portugalii (52%), udział ten zawiera się w przedziale od 73% (Włochy) do 91% (Dania). Inaczej jest w małych firmach przemysłowych, których innowacyjność waha się od 21% (w Luksemburgu i Hiszpanii) do 68% w Irlandii. Względnie wysoki jest też udział małych firm innowacyjnych w Danii (64%), w Niemczech (63%) i w Austrii (59%). Średnie firmy przemysłowe są bardziej innowacyjne niż małe, ale mniej niż duże. 58% tej kategorii przedsiębiorstw w UE to innowatorzy, tj. więcej o 14 pkt procentowych w stosunku do firm małych i mniej o 21 pkt procentowych w stosunku do przedsiębiorstw dużych.

Tablica 6

Innowacyjność przedsiębiorstw według sektorów i według klas wielkości firm w Unii Europejskiej i w państwach członkowskich w latach 1994–1996

Kraj	Przedsiębiorstwa, które w latach 1994–1996 wprowadziły innowacje							
	W sektorze wytwórczym				W sektorze usług rynkowych			
	Ogółem	Małe	Średnie	Duże	Ogółem	Małe	Średnie	Duże
	w % badanych przedsiębiorstw							
Unia Europejska	51	44	58	79	40	37	49	73
Austria	67	59	73	88	55	54	58	74
Belgia	34	33	34	51	13	11	21	55
Dania	71	64	76	91	30	24	45	71
Finlandia	36	26	40	77	24	22	30	43
Francja*	43	34	48	75	31	25	33	73
Hiszpania	29	21	43	76	-	-	-	-
Holandia	62	54	71	84	36	32	45	71
Irlandia	73	68	78	85	58	60	49	87
Luksemburg	42	21	52	85	48	45	55	83
Niemcy	69	63	70	85	46	41	60	83
Norwegia	48	39	56	77	22	20	26	50
Portugalia	26	22	30	52	28	28	27	52
Szwecja	54	43	61	79	32	29	48	45
Wielka Brytania	59	54	59	81	40	40	37	55
Włochy	48	44	57	73	-	-	-	-

\* bez sektora handlu hurtowego

Źródło: jak w tablicy 4, na podstawie tablicy 5.3, s. 121

Również w tej kategorii firm udział przedsiębiorstw innowacyjnych jest zróżnicowany w obrębie 15 krajów członkowskich. Najniższym wskaźnikiem cechuje się Portugalia (30%) i Belgia (34%), najwyższym zaś Irlandia (78%), Dania (76%) i Austria (73%). W pozostałych krajach z wyjątkiem Finlandii, Hiszpanii i Francji udział średnich firm innowacyjnych przekraczał 50%.

Podobne zależności występują w przedsiębiorstwach sektora usług rynkowych. Przeciętnie w 15 krajach Wspólnoty 37% małych, 49% średnich i 73% dużych firm tego sektora wprowadziło w latach 1994–1996 przynajmniej jedną innowację. W poszczególnych krajach proporcje te są zróżnicowane. Charakterystyczna sytuacja występuje w Irlandii, gdzie udział innowatorów wśród firm średniej wielkości jest o 11 pkt procentowych niższy niż w małych. Podobnie jest w Wielkiej Brytanii i w Portugalii, gdzie różnica na korzyść małych firm jest niewielka i wynosi odpowiednio 3 i 1 pkt procentowy. Zbliżone udziały małych i średnich firm innowacyjnych występują we Francji, Finlandii i Norwegii z kilkuprocentową przewagą przedsiębiorstw średnich. Ciekawym przypadkiem jest Szwecja, gdzie udział innowatorów wśród firm średnich jest o 3 pkt procentowe większy w porównaniu z firmami dużymi. Właśnie w Szwecji i Finlandii udział innowatorów wśród dużych przedsiębiorstw sektora usług nie przekroczył 50%.

Działalności innowacyjnej przedsiębiorstw funkcjonujących w Unii Europejskiej towarzyszą określone przeszkody powodujące [Statistics on..., 2001, s. 85–88]:

- 1) poważne opóźnienia w realizacji projektów innowacyjnych,
- 2) zaniechanie projektów innowacyjnych,
- 3) rezygnację z rozpoczęcia prac nad projektami innowacyjnymi.

Skutki te wywoływane są takimi czynnikami, jak: ekonomiczne ryzyka, wysokie koszty innowacji, brak odpowiednich źródeł finansowania, organizacyjna sztywność, brak wykwalifikowanego personelu, brak informacji o technologiach i o rynkach, przepisy prawne i normy, reakcje klientów. Czynniki te mają podobny charakter, jak w przypadku polskich firm, lecz oddziałują z innym nasileniem.

Uwzględniając wielkość przedsiębiorstw, można stwierdzić, że około 24% małych i 28% średnich firm przemysłowych UE miało przynajmniej jeden projekt innowacyjny poważnie opóźniony. W sektorze usług takich przedsiębiorstw było odpowiednio 36% i 37%. Z koniecznością zaniechania prac nad projektami innowacyjnymi zetknęło się około 14% firm małych i około 17% firm średnich sektora przemysłowego oraz odpowiednio około 13% i 16% w sektorze usług. Wreszcie w sytuacji nierozpoczęcia prac nad przynajmniej jednym projektem innowacyjnym znalazło się około 18% firm małych i około 17% firm średnich w sektorze przemysłowym. W sektorze usług takich firm było odpowiednio 27% i 17%.

Dla małych i średnich firm, w których projekty innowacyjne zostały poważnie opóźnione, zasadnicze znaczenie mają bariery wewnętrzne, zwłaszcza brak wykwalifikowanego personelu. Przeszkodę tę wymieniło 34% firm małych i 37% firm średnich w sektorze przemysłowym oraz 38% i 42% firm małych i średnich w sektorze usług. Sztywność organizacyjna (brak elastyczności), to kolejna przeszkoda prowadząca do opóźnień w realizacji projektów innowacyjnych, zwłaszcza w sektorze usług, w którym 42% firm małych i 47% firm średnich miało z nią do czynienia. W sektorze przemysłowym na tę barierę trafił nieco mniejszy odsetek przedsiębiorstw – odpowiednio 28% i 30%.

Porównanie poziomu działalności innowacyjnej w przedsiębiorstwach polskich i funkcjonujących w większości państw unijnych wskazuje na istnienie wyraźnych różnic o charakterze jakościowym. W tych ostatnich działalność innowacyjna posiada bardziej twórczy charakter. Wskazuje na to względnie wysoki udział nakładów na prace badawczo-rozwojowe w nakładach ogółem na działalność innowacyjną. W polskich przedsiębiorstwach działalność innowacyjna bardziej skoncentrowana jest na pozyskiwanie wiedzy zewnętrznej w znaczeniu materialnym, co znajduje potwierdzenie we względnie wysokim udziale nakładów inwestycyjnych na środki trwałe w nakładach ogółem na innowacje. Należy sądzić, że różnice te wynikają z zapóźnienia technologicznego i organizacyjnego polskich podmiotów gospodarczych.

Z powyższej analizy poziomu innowacyjności wynika ogólny związek między wielkością przedsiębiorstwa, przynależnością sektorową i skłonnością do wprowadzania innowacji. Jednym z możliwych wyjaśnień jest skala działań poszczególnych firm. Duże firmy posiadają szerszy asortyment wyrobów i dziedzin działalności gospodarczej, a tym samym i szerszy asortyment stosowanych technologii wytwarzania. Przy odpowiednim zaangażowaniu kierownic-

twą (umiejętność tworzenia wizji rozwoju, strategii rozwoju, posługiwania się nowoczesnymi metodami zarządzania) i całej załogi, mają one więcej okazji do wprowadzania zmian w produktach, w metodach wytwarzania lub łącznie, a tym samym stania się innowatorami. Więcej dużych przedsiębiorstw przemysłowych angażuje się w działalność innowacyjną, ponieważ mają one własne zaplecze badawczo-rozwojowe, wyższy poziom prac badawczo-rozwojowych, dysponują odpowiednimi środkami finansowymi, posiadają swobodniejszy dostęp do informacji, są bardziej wiarygodne w kontaktach z bankami, szerszy program produkcyjny, angażują się w ryzykowne projekty itp. Małe przedsiębiorstwa mogą jednak konkurować technologicznie z dużymi firmami i osiągać sukcesy rynkowe w zakresie produktów wytwarzanych na zamówienie, jeżeli skoncentrują swoją uwagę na mocnych stronach, głównie na swojej elastyczności działania.

### Zakończenie

W artykule podjęto próbę udzielenia odpowiedzi na zasadnicze pytanie: czy polskie MŚP są wystarczająco innowacyjne i czy mogą stać się lokomotywą w rozwoju gospodarczym? W tym celu omówiono:

1. Podstawowe cechy charakteryzujące tę grupę firm w systemach gospodarczych.
2. Kształtowanie się wskaźnika innowacyjności, wyrażającego udział przedsiębiorstw, które w określonym przedziale czasu wprowadziły przynajmniej jedną innowację będącą nowością co najmniej w skali danego podmiotu gospodarczego. Przy czym analizą objęto przedsiębiorstwa sektora przemysłowego i sektora usług rynkowych.
3. Kształtowanie się wskaźnika innowacyjności w Unii Europejskiej i poszczególnych państwach członkowskich.
4. Przeszkody ograniczające działalność innowacyjną przedsiębiorstw.

Takie ujęcie problemu stworzyło przesłanki do porównania poziomu innowacyjności MŚP w Polsce z poziomem innowacyjności organizacji gospodarczej, której członkiem zamierzamy zostać. Porównanie to nie jest korzystne dla polskich firm, bowiem w analogicznym okresie (lata 1994–1996) zaledwie 16% firm małych i 33% średnich zastosowało przynajmniej jedną innowację. W UE takich przedsiębiorstw było odpowiednio 44% i 58%. Niepokojące jest to, iż w miarę upływu czasu (lata 1997–1998) poziom omawianego wskaźnika wyraźnie obniżył się z 16% do 4,1% – w przypadku firm małych i z 33% do 23,6% – w przypadku firm średnich. Zanotowano też spadek optymizmu, co do zamierzeń wprowadzenia innowacji w kolejnych latach (patrz tablica 1).

Przedsiębiorstwa sektora usług rynkowych okazują się mniej innowacyjne na tle przedsiębiorstw przemysłowych, a w stosunku do takich samych firm w UE luka innowacyjna jest jeszcze większa.

Na względnie niski poziom innowacyjności MŚP wpływa wiele czynników o charakterze wewnętrznym – zależnych od samego przedsiębiorstwa i ze-



wewnętrznych – niezależnych od zachowania podmiotów gospodarczych, ale które powinny być identyfikowane i wykorzystywane w procesach dostosowawczych przy nabywaniu lub wytwarzaniu nowych z punktu widzenia danej firmy wartości (wiedza, umiejętności, doświadczenie, wyposażenie, działania marketingowe).

Generalnie, działalności innowacyjnej przedsiębiorstw towarzyszą czynniki przeszkadzające (bariery), które można podzielić na:

1. Zewnętrzne:

- a) podażowe: trudności w pozyskiwaniu informacji, surowców, finansów,
- b) popytowe: dotyczące postrzegania potrzeb klientów (nabywców), dotyczące ryzyka innowacji, dotyczące postrzegania krajowych lub zagranicznych ograniczeń rynkowych,
- c) związane z otoczeniem (środowiskowe): regulacje rządowe; decyzje polityczne; brak lub nieodpowiednia polityka naukowa, techniczna, przemysłowa oraz infrastrukturalna.

2. Wewnętrzne:

- a) związane z zasobami: brak własnych środków finansowych, technicznych, kadrowych i informacyjnych, brak technicznej ekspertyzy, brak czasu i umiejętności kadry kierowniczej, brak kultury organizacji, brak adekwatnych do potrzeb systemów, np. przestarzałe systemy projektowania, księgowości itp.),
- b) związane z osobowością ludzi: np. niechęć naczelnego kierownictwa do ryzyka, opór pracowników wobec zmian, brak zainteresowania kierownictwa rozpoznawaniem i wykorzystywaniem możliwości twórczych pracowników.

Można sądzić, że MŚP napotykać więcej barier w działalności innowacyjnej niż firmy duże. Są one wywołane niedostatecznymi zasobami własnymi, brakiem informacji i odpowiednich środków finansowych. Pozyskuje się je ze źródeł zewnętrznych dzięki powiązaniom strategicznym i interaktywnemu charakterowi innowacji. Można nawet postawić tezę, że im wyższe znaczenie przywiązywane do barier, tym wyższa skłonność do tworzenia struktur sieciowych.

Samodzielne pokonywanie pojawiających się barier jest utrudnione lub wręcz niemożliwe. Konieczna jest aktywna polityka innowacyjna państwa, która poprzez racjonalnie zaplanowane i konsekwentnie stosowane instrumenty (prawne, finansowe, organizacyjne i informacyjno-szkoleniowe), kształtowałaby warunki do tworzenia i pełnego wykorzystania potencjału innowacyjnego sektora MŚP oraz do eliminowania niedomagań mechanizmu rynkowego. Szczególnie chodzi tu o instrumenty prowadzące do: uzdrowienia finansów publicznych; ułatwiającego dostęp do bankowych i pozabankowych źródeł finansowania działalności innowacyjnej, zwłaszcza obniżenia kosztów pozyskiwania środków finansowych; wykreowania stabilnego, proinnowacyjnego systemu podatkowego, cechującego się czytelnością, prostotą, względnie niskimi stawkami podatku dochodowego; likwidacji lub przynajmniej ograniczenia barier biurokratycznych, wywołujących nieuzasadniony wzrost kosztów dzia-

łałości przedsiębiorstw, ograniczających ich innowacyjność i konkurencyjność; ukształtowania systemu doradztwa dla MŚP, kompensującego brak wykształconych służb funkcjonalnych; ułatwienia dostępu MŚP do informacji prawnych, finansowych, naukowo-technicznych itp.; utworzenia sprawnego systemu poręczeń kredytowych dla MŚP; łagodzących trudności w przedstawianiu bankom wiarygodnych zabezpieczeń kredytowych; opracowania rozwiązań prawnych i instytucjonalnych służących rozwojowi rynku kapitałowego, szczególnie funduszy podwyższonego ryzyka (venture capital), które powinny stać się głównym źródłem kapitału dla MŚP; tworzenia powiązań sieciowych instytucji jako elementów zbiorowego systemu kreowania i wdrażania wiedzy i opartych na niej innowacji; powoływania regionalnych systemów innowacji; opracowania i stosowania programów edukacyjnych kształtujących postawy proinnowacyjne młodzieży i dorosłych; integracji polskiej polityki innowacyjnej z polityką UE.

Powiązanie wymienionych elementów w spójną całość i utworzenie narodowego systemu innowacji, a także regionalnych systemów innowacji może sprzyjać eliminowaniu barier działalności innowacyjnej, a w perspektywie kilku, kilkunastu lat zmniejszeniu luki technologicznej i organizacyjnej dzielącej polskie przedsiębiorstwa od przedsiębiorstw funkcjonujących w krajach rozwiniętych. Może prowadzić też do ukształtowania warunków sprzyjających tworzeniu i pełnemu wykorzystaniu potencjału innowacyjnego sektora MŚP, które spełniałyby role przedstawione na początku artykułu.

Ważnym elementem polityki państwa wobec MŚP powinny być działania integrujące polską gospodarkę z gospodarką UE, co stwarza tym organizacjom możliwość:

- 1) uczestniczenia we wspólnych projektach badawczo-rozwojowych,
- 2) współtworzenia europejskiej sieci badawczej i przemysłowej,
- 3) korzystania z najlepszych ośrodków badawczo-rozwojowych.

Szansę te stwórzają Piąty Program Ramowy Badań, Rozwoju Technologicznego i Prezentacji UE. Szczególny akcent położono na inspirację MŚP do aktywności innowacyjnej. Polskie instytucje naukowo-badawcze, organizacje samorządowe, przedsiębiorstwa, stanęły przed szansą uczestniczenia w międzynarodowych konsorcjach powoływanych do realizacji projektów, których tematyka jest związana z problemami technologicznymi, społecznymi i gospodarczymi poszczególnych jednostek, regionów oraz krajów. Uczestnictwo w 5 PR jest dla Polski wielkim wyzwaniem, testem, w jakim stopniu potrafimy już w fazie stowarzyszeniowej razem z krajami członkowskimi UE realizować politykę naukową i postępu technologicznego Wspólnot, na ile możliwe jest realizowanie postulatu zawartego w dokumencie „AGENDA 2000” o konieczności podniesienia innowacyjności polskiej gospodarki i poszczególnych przedsiębiorstw.

Możliwość uczestniczenia MŚP w takich projektach, zwłaszcza zaś możliwość korzystania z ich wyników, stanowi realną przesłankę wydłużenia niekiedy bardzo krótkiego okresu „życia rynkowego” tych podmiotów<sup>6</sup>. Ponieważ głównymi przyczynami upadku MŚP są:

- 1) wysokie koszty działalności,
- 2) nietrafione produkty,
- 3) brak środków finansowych na funkcjonowanie i rozwój firmy,
- 4) nadmierne obciążenia podatkowe,
- 5) nieumiejętność rozpoznawania potrzeb rynkowych,
- 6) brak wiedzy o nowoczesnych metodach zarządzania wśród właścicieli firm,
- 7) brak wizji rozwoju i umiejętności opracowania strategii itp., dlatego firmy te powinny korzystać z określonych wzorców postępowania (benchmarkingów).

Takimi wzorcami mogą być firmy, których działalność oparta jest na nowej technologii (New Technology Based Firms – NTBFs). Podstawą rozwoju tych firm mogą być następujących strategii [Storey, Tether, 1996, s. 16]:

- 1) strategia budowania powiązań z większymi przedsiębiorstwami,
- 2) strategia poszukiwania kapitału udziałowego typu Venture Capital,
- 3) strategia działalności pomostowej (bridge business),
- 4) strategia korytarza (corridor principle).

Istotą pierwszego rodzaju strategii jest umiejętne połączenie i wykorzystanie czynników przewagi dużych przedsiębiorstw z silnymi stronami (czynnikami przewagi) MŚP. W dużych przedsiębiorstwach są to głównie czynniki o charakterze materialnym: środki finansowe, działalność badawczo-rozwojowa, względnie wysokie nakłady na prace badawczo-rozwojowe, rozbudowana sieć dystrybucji, wysoko wyspecjalizowane służby marketingowe, nowoczesne linie produkcyjne, itp. Silnymi stronami małych przedsiębiorstw są: otwartość na wszelkie nowości, przedsiębiorczość, elastyczność i łatwość dostosowania się do szybko zmieniającego się otoczenia, itp. Racjonalne połączenie tych czynników może wytworzyć wzajemnie korzystne efekty synergiczne, może stanowić potężną siłę w zakresie działalności innowacyjnej, wzmacniającą pozycję konkurencyjną współpracujących firm, ich potencjał gospodarczy oraz przyspieszającą tempo rozwoju regionu.

Strategia poszukiwania kapitału udziałowego typu Venture Capital sprowadza się do umiejętnego pozyskiwania kapitału na sfinansowanie poszczególnych przedsięwzięć technologicznych (innowacyjnych), nie wymagającego jego spłaty i odsetek przez dany podmiot, co jest szczególnie ważne w początkowym stadium projektu, kiedy dochody ze sprzedaży wyrobów opartych na nowej technologii są ograniczone. Właścicieli kapitału ryzyka można podzielić na formalnych i nieformalnych. Pierwszy typ to fundusze Venture Capital oraz spółki i korporacje funkcjonujące jako grupy inwestycyjne, dysponujące zazwyczaj dużymi środkami finansowymi, ale trudniej dostępnymi, często obwarowanymi licznymi, trudnymi do spełnienia przez MŚP warunkami. Zazwyczaj fundusze te lokowane są w przedsięwzięcia realizowane przez firmy o ugrun-

<sup>6</sup> Panuje przekonanie, że pierwszy rok działalności pomyślnie „przechodzi” połowa MŚP, natomiast okres pięciu lat – kilkanaście procent [Lachiewicz, Firkowski, Zdrąkowska, 2000, s. 161].

towanej pozycji rynkowej oraz w przedsięwzięcia znajdujące się w późniejszej fazie rozwoju, a więc mniej ryzykowne.

Nieformalni właściciele kapitału ryzyka, którymi są prywatni inwestorzy lub osoby fizyczne – zwane aniołami biznesu (*business angels*), inwestują w nowe przedsięwzięcia z pobudek ekonomicznych i pozaekonomicznych, zwłaszcza we wczesnych fazach rozwoju projektu.

Umiejętne korzystanie z obu źródeł kapitału może przynieść obopólne korzyści, pod warunkiem, że popyt na kapitał i jego podaż są zrównoważone, a na rynku jest zapotrzebowanie na nowe produkty (brak tłumienia popytu wewnętrznego, co jest charakterystyczne dla polskiego rynku).

Strategia działalności pomostowej jest oparta na celowej, ale tymczasowej działalności gospodarczej, służącej głównie wygenerowaniu środków wykorzystywanych do wspomagania wczesnego etapu innej działalności (działalności badawczo-rozwojowej) opartej na nowej technologii, działalności będącej potencjalnym źródłem wysokich dochodów w przyszłości [Roberts, 1990, s. 274–287]. Mówiąc inaczej, przyszła (docelowa) np. produkcyjna forma działalności oparta na nowym projekcie, poprzedzona jest działalnością pomostową w innej dziedzinie, np. w usługach lub handlu. Nadwyżka finansowa generowana z tej działalności służy do finansowania (źródło wewnętrznego kapitału) przedsięwzięcia technologicznego i stopniowego przechodzenia (przy pomyślnym rozwoju projektu) do działalności docelowej opartej na nowym projekcie innowacyjnym. W przyszłości działalność ta stanie się podstawową działalnością firmy. Warto zaznaczyć, że przy tej strategii przedsiębiorca zachowuje własność i kontrolę nad przedsiębiorstwem.

Kolejną strategią możliwą do wykorzystania przez MŚP jest strategia korytarza. Polega ona na podejmowaniu przez przedsiębiorcę określonej działalności gospodarczej, stwarzającej możliwość prowadzenia innych działalności, które nie byłyby możliwe bez rozpoczęcia działalności pierwotnej. Postępowanie zgodne ze strategią korytarza jest zbliżone do strategii pomostowej. Różnią je specyficzne cechy, mianowicie – rozpoczęcie i prowadzenie jednego rodzaju działalności gospodarczej umożliwia dostrzeżenie kolejnych możliwości, których istnienia nie dostrzeżonoby bez prowadzenia działalności poprzedniej. Głównym celem pierwotnej działalności nie jest więc pozyskiwanie środków finansowych na projektowanie i wdrażanie kolejnej formy działalności, ale inspiracja twórcza dla innych form działania.

Wybór określonej strategii jest uzależniony od uwarunkowań zewnętrznych (rynkowych, prawnych, finansowych, technicznych itp.) i wewnętrznych, zwłaszcza od cech osobowościowych samego przedsiębiorcy, znajomości metod zarządzania, umiejętności kształtowania wizji rozwoju firmy. Uwarunkowania te mogą i powinny być wspomagane polityką innowacyjną państwa. Przykładem takich działań wspomagających jest polityka badań, postępu technologicznego i innowacji UE. Włączenie polityk na rzecz badań, postępu technologicznego i innowacji, edukacji i szkoleń do priorytetów polityki spójności, pozytywnie wpłynie na zmniejszenie luki technologicznej<sup>7</sup>, naukowej i gospodarczej, wystę-

pującej pomiędzy bogatymi i biedniejszymi krajami członkowskimi. Dotyczy to także Polski i poszczególnych jej regionów. Dotychczasowe doświadczenia wskazują, że luka technologiczna mierzona wysokością wydatków brutto na badania i postęp technologiczny w odniesieniu do Produktu Krajowego Brutto (PKB) i liczbą patentów wdrożonych przypadających na 1000 mieszkańców oraz luka ekonomiczna mierzona wysokością PKB przypadającego na 1 mieszkańca, pomiędzy takimi krajami, jak: Irlandia, Hiszpania, Grecja i Portugalia a pozostałymi członkami UE powoli, lecz sukcesywnie zmniejsza się.

Materiał empiryczny przedstawiony w niniejszym artykule wskazuje na względnie niską innowacyjność MŚP w Polsce w porównaniu z przedsiębiorstwami dużymi i wielkimi, a także w porównaniu z przedsiębiorstwami tej samej kategorii funkcjonującymi w UE. Przedsiębiorstwa te mogą stać się lokomotywą rozwoju gospodarczego pod warunkiem usunięcia wskazanych barier ograniczających działalność innowacyjną, czemu mogą służyć kierunki usprawnień zaproponowane w zakończeniu niniejszego artykułu. Liczba firm, które wdrażają innowacje zmniejsza się w przeciwieństwie do sytuacji występującej w krajach rozwiniętych, w tym w państwach członkowskich UE. Ponieważ innowacje stanowią podstawowy czynnik rozwoju, bez ich systemowego tworzenia i wdrażania polskie MŚP nie będą stanowiły lokomotywy postępu w całej gospodarce, nie będą głównym źródłem nowych miejsc pracy, wzrostu przedsiębiorczości, nie będą w stanie współpracować z firmami w krajach wysoko rozwiniętych, a tym bardziej skutecznie konkurować na rynkach krajowych i zagranicznych.

## Bibliografia

- Atuty i słabości małej firmy*, [1998], „Zarządzanie na świecie” 1998, nr 8.
- Baruk J., [1992], *Kierunki aktywności innowacyjnej kadry kierowniczej*, „Prakseologia” 1992, nr 1–2.
- Baruk J., [1997], *Nauka i technika w rozwoju gospodarczym*, Wydawnictwo Uniwersytetu Marii Curie-Skłodowskiej, Lublin.
- Baruk J., [2001], *Zarządzanie działalnością innowacyjną w przedsiębiorstwach przemysłowych /w/ Kooperacja mniejszych firm*, [1998], „Zarządzanie na Świecie” 1998, nr 6.
- Działalność innowacyjna przedsiębiorstw przemysłowych w latach 1994–1996*, [1998], GUS, Warszawa.
- Działalność innowacyjna przedsiębiorstw w sektorze usług w latach 1997–1999*, [2001], GUS, Warszawa.
- Grudzewski W., Hejduk I., [2000], *Kierunki rozwoju zarządzania a globalizacja /w/ Zarządzanie organizacjami gospodarczymi w warunkach globalizacji*, pod red. J. Lewandowskiego, Wyd. „Elipsa”, Łódź.
- Komputerowo zintegrowane zarządzanie*, pod red. R. Knosali, WNT, Warszawa t. 1.

<sup>7</sup> Luka technologiczna rozumiana jest tu jako wielkość opóźnienia określonej gospodarki wobec innej lub też jednej jednostki gospodarczej wobec innej pod względem zaawansowania, opracowania i zastosowania techniki i technologii w życiu gospodarczym. Luka technologiczna wyraża utracony w wyniku stosowania przestarzałych technik i technologii dochód narodowy. Może też wyrażać skalę nakładów inwestycyjnych koniecznych do zlikwidowania tego opóźnienia. W likwidacji luki technologicznej najważniejszą rolę odgrywają innowacje.

- Lachiewicz S., Firkowski M., Zdrajowska H., [2000], *Cykl życia małego przedsiębiorstwa /w:/ Zarządzanie organizacjami gospodarczymi w warunkach globalizacji*, pod red. J. Lewandowskiego, Wyd. „Elipsa”, Łódź.
- Nauka i technika w 1999 roku*, [2001], GUS, Warszawa.
- Raport o stanie nauki i techniki w Polsce 1999*, [2000], GUS, Warszawa.
- Roberts E.B.: [1990], *Evolving Towards Product and Market - Orientation: The Early Years of Technology Based Firms*, „Journal of Product Innovation Management” 1990, nr 4.
- Statistics on Innovation in Europe*, [2001], European Communities.
- Storey D., Tether B., [1996], *New Technology Based Firms (NTBFs) in Europe*, European Commission, DG XIII, EIMS.