

Rola i znaczenie innowacji w budowaniu pozycji konkurencyjnej polskich MSP

Joanna Duda*

Streszczenie: Powszechnie panuje pogląd o niskim stopniu innowacyjności polskich MSP, co budzi obawy w kontekście rozszerzającej się integracji europejskiej. Brak innowacyjności tego sektora przedsiębiorstw jest uwarunkowany wieloma czynnikami wewnętrznymi wynikającymi ze specyfiki danej firmy oraz zewnętrznymi wynikającymi z cech otoczenia zewnętrznego, w którym jest prowadzona dana działalność gospodarcza. Pojęcie innowacyjności w literaturze przedmiotu definiuje się bardzo szeroko, jednak zarówno wśród teoretyków, jak i praktyków panuje zgodność, że innowacje są najważniejszym czynnikiem konkurencyjności przedsiębiorstw. Dlatego w niniejszym artykule, na podstawie badań literaturowych i empirycznych, w tym również badań własnych, podjęto próbę określenia roli innowacji w budowaniu pozycji konkurencyjnej polskich MSP na wspólnym rynku UE. W tym celu dokonano analizy struktury inwestycji, nakładów na inwestycje, źródeł finansowania oraz określono grupę barier ograniczających innowacyjności małych i średnich przedsiębiorstw w Polsce.

Słowa kluczowe: innowacje, konkurencyjność, MSP, inwestycje, źródła finansowania, bariery innowacyjności

Wprowadzenie

Konkurencyjność przedsiębiorstw jest uwarunkowana wieloma czynnikami zarówno zewnętrznymi, jak i wewnętrznymi. Do czynników zewnętrznych można zaliczyć politykę państwa i innych instytucji współpracujących z przedsiębiorstwami, a także relacje z kontrahentami, dostawcami i klientami. Z kolei wśród czynników wewnętrznych można wyróżnić poziom kapitału własnego, sposób zarządzania, kapitał intelektualny, którym dysponuje przedsiębiorstwo, postawy samych przedsiębiorców w aspekcie skłonności do wdrażania innowacji i ponoszenia ryzyka z tym związanego.

Wśród czynników konkurencyjności szczególne miejsce jest przypisywane szeroko rozumianym innowacjom. Nie tylko tym twardym, rozumianym jako zakup nowoczesnych maszyn i urządzeń produkcyjnych, licencji czy patentów, lecz także innowacji miękkich, czyli wszelkich zmian związanych z unowocześnieniem wyrobów, procesów, metod wytwarzania, sposobów sprzedawania czy dystrybuowania produktów i usług.

Temat konkurencyjności polskich MSP stał się szczególnie istotny w aspekcie zachodzących procesów globalizacji. To głównie w obawie przed utratą pozycji konkurencyjnej przez polskie MSP na wspólnym rynku, w znacznej większości stosujących strategię cenową, która nie tworzy trwałej przewagi na rynku, lecz jest łatwa do imitacji przez konkurentów i w dłuższym okresie czasu niszczy rentowność przedsiębiorstw. Dlatego celem artykułu jest

* dr inż. Joanna Duda – AGH Akademia Górniczo-Hutnicza, Wydział Zarządzania, ul. Gramatyka 10, 30-067 Kraków, e-mail: aduda@zarz.agh.edu.pl

określenie roli innowacji w budowaniu pozycji konkurencyjnej polskich MSP. Na podstawie badań literaturowych i empirycznych, w tym badań własnych, dokonano analizy struktury inwestycji i źródeł finansowania tych inwestycji oraz zidentyfikowano bariery innowacyjności analizowanej grupy przedsiębiorstw.

1. Innowacje w ujęciu teoretycznym

W literaturze przedmiotu istnieje wiele definicji innowacji, począwszy od szerokiego pojęcia innowacji, które wprowadził w ekonomii Joseph A. Schumpeter. Zdefiniował ją jako: „działalność związaną z przygotowaniem i uruchomieniem wytwarzania nowych lub udoskonalonych materiałów, wyrobów, urządzeń, usług, procesów lub metod, przeznaczonych do wprowadzenia na rynek albo innego wykorzystania w praktyce” (Schumpeter 1960).

Według Petera F. Druckera innowacje przenikają wszystkie sfery działalności firmy. Mogą to być zmiany produktu, zmiany w zakresie marketingu, w zakresie organizacji oraz w metodach zarządzania. Autor proponuje, by zmiany te traktować jako systemowe (Drucker 1998), polegające na aktywnym identyfikowaniu zmian w otoczeniu oraz systematycznej analizie możliwości ich wykorzystania dla tworzenia kolejnych innowacji. Za główne czynniki innowacji Drucker uważa czynniki niespodziewane: potrzebę procesu, zmiany w strukturze branży albo strukturze rynku, zmiany ludności (demografia), zmiany w postrzeganiu, nową wiedzę zarówno naukową, jak i nienaukową (Drucker 2004).

Również szerokie ujęcie innowacji jest zawarte w podręczniku Oslo Manual. To dokument wydany przez Organizację Współpracy Gospodarczej i Rozwoju (OECD), zawierający omówienie metod zbierania oraz interpretacji wskaźników dotyczących innowacji. Według Oslo Manual pod pojęciem innowacji należy rozumieć wprowadzanie nowych lub istotnie zmienionych (ulepszonych, zmodernizowanych) wyrobów (produktów materialnych, usług), procesów lub rozwiązań w zakresie organizacji i zarządzania.

Kryterium nowości w odniesieniu do wprowadzania innowacji jest oceniane z punktu widzenia danej firmy i może obejmować zarówno samodzielne opracowania, jak i rozwiązania zaadoptowane przez otoczenie.

Inny podział, który nawiązuje do strategii innowacji, to podział na innowacje defensywne i ofensywne (Ortt, van der Duin 2008). Te pierwsze są oparte na informacjach na temat pozycji konkurencyjnej i potrzeb rynkowych, z kolei drugie są tworzone na podstawie informacji o naukowych i technologicznych odkryciach w celu zajęcia korzystnej pozycji konkurencyjnej na rynku. Ale innowacyjność firmy to też „zdolność i motywacja do poszukiwania oraz komercyjnego wykorzystania badań naukowych, nowych koncepcji, idei i wynalazków prowadzących do wzrostu poziomu nowoczesności oraz wzmocnienia pozycji konkurencyjnej firmy” („Gazeta Małych i Średnich Przedsiębiorstw” 2008). [...] „innowację można traktować również jako proces nakierowany na osiągnięcie przewagi konkurencyjnej” (Alińska i in. 2008: 27).

Na ogół wśród teoretyków i praktyków biznesu panuje zgoda, że obecnie jednym z głównych czynników konkurencyjności przedsiębiorstw są innowacje. Wiesław Grudzewski i Irena Hejduk uważają, że dzięki innowacjom następuje poprawa i unowocześnienie procesów wytwórczych, podniesienie produktywności, wydajności i jakości pracy, wzrost jakości wyrobów i ich konkurencyjności, zwiększenie ogólnej sprawności i efektywności działania, udoskonalenie organizacji i metod pracy, zlikwidowanie barier i aktywizacja zasobów, poprawa bezpieczeństwa i warunków pracy, zastępowanie pracy żywej w efekcie lepszej

organizacji i wyższej wydajności opartej na bogatszym i bardziej nowoczesnym wyposażeniu technicznym; zwiększenie zdolności eksportowych itp. (Grudzewski, Hejduk 2001: 451–452).

Również Gary Hamel i Coimbatore Krishnarao Prahalad zwracają uwagę na zasadniczą rolę innowacji. Autorzy twierdzą, że wykreowanie w przedsiębiorstwie podstawowych kompetencji pozwala zdobyć długotrwałą przewagę konkurencyjną. Nowatorskie kompetencje przedsiębiorstw inicjują rozwój nowych branż oraz nowych rynków zbytu. Tworzenie podstawowych kompetencji rozpoczyna się z wyprzedzeniem pięciu–dziesięciu lat w stosunku do obecnych produktów i technologii. Źródłem podstawowych kompetencji są nie tyle nowe technologie, ile nowe koncepcje zaspokajania potrzeb odbiorców. Koncepcje są skierowane ku przyszłości. Zakładają, że rośnie tempo zmian społecznych powodujących powstawanie nowych dziedzin, nowych potrzeb oraz głębokie zmiany w sektorach tradycyjnych. Utrzymanie tradycyjnych reguł gry nie zapewni przedsiębiorstwu sukcesu, w związku z czym należy dążyć do osiągnięcia pozycji lidera poprzez kreowanie nowych produktów i usług. Należy więc stwierdzić, że zgodnie z przedstawioną koncepcją podstawą kreowania kluczowych kompetencji przedsiębiorstwa jest innowacyjność (Hamel, Prahalad 1999: 91).

Na główną rolę innowacyjności wśród czynników sukcesu zwrócił uwagę również Michael Porter. Twierdzi, że firmy osiągają przewagę konkurencyjną na skutek działań innowacyjnych (Porter 2001: 202).

Współcześnie nie wystarczają już rozwiązania przypadkowe, konieczne staje się tworzenie warunków sprzyjających innowacjom i systematycznemu ich poszukiwaniu. Systematyczna innowacja polega zatem na celowym i zorganizowanym poszukiwaniu zmian i systematycznej analizie okazji do innowacji (Brzozowski i in. 2001: 180).

Przewagi konkurencyjnej należy upatrywać przede wszystkim w zdolności do bycia innowacyjnym, do ciągłego podnoszenia jej poziomu i uzyskiwania dzięki temu odpowiedniej efektywności (Porter 2001). Jacek Marek Stankiewicz określa „konkurencyjność organizacji jako jej zdolność realizowania postawionych celów na rynkowej arenie konkurencyjności” (2005: 20).

Konkurencyjność to cecha wielowymiarowa i składa się na nią wiele aspektów. Z kolei przewaga konkurencyjna to coś, co ma jedno przedsiębiorstwo w stosunku do innych, z tytułu wyróżniającego go atrybutu (Urbanowska-Sojkin 1998).

Przedstawione powyżej definicje ukazują bardzo szerokie ujęcie tematyki innowacji i zdecydowanie podkreślają jej powiązanie z konkurencyjnością przedsiębiorstwa. Na potrzeby tego artykułu innowacyjność będzie analizowana w kontekście realizowanych przez przedsiębiorców działań inwestycyjnych, których celem jest wzrost innowacyjności firmy w aspekcie poprawy pozycji konkurencyjnej na rynku.

2. Działalność innowacyjna polskich MSP

Nakłady inwestycyjne sektora przedsiębiorstw w 2010 r. wynosiły 141,9 mld zł, co oznacza spadek o prawie 1,3% w porównaniu z rokiem 2009. W całym okresie 2003–2009 wartość nakładów inwestycyjnych dużych firm była nieznacznie wyższa niż firm należących do sektora MSP. Szczególnie duża różnica w poziomach inwestycji miała miejsce w 2008 r., w latach kolejnych te różnice malały, w 2010 r. po raz pierwszy od siedmiu lat inwestycje dużych firm były niższe od tych realizowanych w sektorze małych i średnich przedsiębiorstw (o 700 mln zł)

Udział MSP w inwestycjach całego sektora przedsiębiorstw wahał się w granicach od 44% do 50%. Można zauważyć, że cały sektor MSP przeznacza na inwestycje prawie tyle, ile duże przedsiębiorstwa. Wartość nakładów inwestycyjnych MSP w 2010 r. wyniosła 71,3 mld zł, a firm dużych 70,6 mld zł.

Natomiast wartość nakładów w przeliczeniu na jedno MSP przedsiębiorstwo, w 2010 r. w porównaniu z 2003 r. zwiększyła się niemal dwukrotnie (z 21,5 tys. zł do 41,4 tys. zł). Nakłady inwestycyjne przedsiębiorstw w Polsce na jedną firmę w 2010 r. przeciętnie zmalały o ponad 4%, z tym że im większe to było przedsiębiorstwo, tym spadek nakładów na inwestycje był większy. Największych ograniczeń dokonały przedsiębiorstwa duże (średnio o 7%), średnie ograniczyły wydatki na inwestycji o około 4%, a małe o prawie 2%. Natomiast mikroprzedsiębiorstwa zwiększyły nakłady na inwestycje w 2010 r. o ponad 10% w stosunku do roku poprzedniego. Wartość nakładów poniesionych przez polskie przedsiębiorstwa w latach 2003–2010 przedstawiono w tabeli 1.

Tabela 1

Nakłady inwestycyjne polskich przedsiębiorstw w latach 2003–2010

Lata	Nakłady inwestycyjne ogółem w MSP przedsiębiorstwach (mld zł)	Nakłady inwestycyjne na jedno MSP (tys. zł)	Nakłady inwestycyjne przypadające na jedno duże przedsiębiorstwo (mld zł)
2003	37,0	21,5	40,4
2004	45,0	25,3	45,4
2005	44,2	26,4	56,8
2006	55,1	32,2	59,3
2007	68,9	38,8	75,4
2008	71,3	40,0	85,7
2009	69,1	41,4	74,7
2010	71,3	41,4	70,6

Źródło: opracowanie własne na podstawie PARP 2012.

Rozpatrując wielkość poniesionych nakładów inwestycyjnych przez polskie przedsiębiorstwa w 2010 r. z podziałem na ich wielkość, można zauważyć, że nakłady na inwestycje poniesione przez mikroprzedsiębiorstwa wyniosły praktycznie jedną trzecią tego, co nakłady poniesione w tym samym roku przez duże przedsiębiorstwa. Warto zwrócić uwagę na fakt, że małe przedsiębiorstwa zainwestowały mniej niż podmioty mikro. Nakłady poniesione przez małe przedsiębiorstwa stanowiły zaledwie połowę tego, co nakłady poniesione przez przedsiębiorstwa średnie. Strukturę nakładów inwestycyjnych poniesionych przez polskie przedsiębiorstwa przedstawiono w tabeli 2.

Tabela 2

Struktura nakładów na inwestycje w 2010 roku z podziałem na wielkość przedsiębiorstwa

Wielkość przedsiębiorstwa	Struktura nakładów na inwestycje (%)
Mikro	17,51
Małe	11,89
Średnie	20,85
Duże	49,75

Źródło: opracowanie własne na podstawie PARP 2012.

W 2010 r. przedsiębiorstwa przeznaczyły na inwestycje średnio 4,3% przychodów ogółem, czyli o 0,30 pp mniej niż w 2009 r. Można zauważyć, że wielkość nakładów na działalność inwestycyjną wzrasta wraz z wielkością przedsiębiorstwa. Przedsiębiorstwa mikro przeznaczyły 3,45% przychodów, małe – 3,76%, a średnie – 4,3%. Jak wynika z danych opublikowanych przez PARP, w latach 2003–2013 można zauważyć znaczne wahania wielkości nakładów na inwestycje, co pokazuje cykliczność prowadzonych inwestycji, która jest jedną z istotnych przyczyn wahań koniunkturalnych. Wydatki inwestycyjne są dodatnio skorelowane z przebiegiem dynamiki zmian PKB (PARP 2012).

Wielkość nakładów przeznaczonych na inwestycje bezpośrednio przekłada się na strukturę tych inwestycji. W latach 2003–2011 połowa przedsiębiorców nie realizowała żadnych działań inwestycyjnych. W grupie przedsiębiorstw, które inwestowały w okresie poprzedzającym przystąpienie Polski do UE, dominowały inwestycje w komputery i systemy komputerowe (ponad 60% małych i średnich przedsiębiorców). Te decyzje inwestycyjne wydają się uzasadnione, ponieważ ponad 50% przedsiębiorstw w tamtym okresie nie miała systemów komputerowych ani dostępu do Internetu. Przedsiębiorcy kupowali również maszyny i urządzenia produkcyjne zarówno nowe, jak i używane. W 2004 r. inwestowano także w kupno maszyn i urządzeń o podobnych parametrach produkcyjnych do posiadanych, rozwój sieci sprzedaży, poprawę jakości oferowanych usług, zakup nowoczesnych maszyn i urządzeń produkcyjnych. Czynnikiem motywującym do podjęcia wymienionych inwestycji była przede wszystkim chęć podolania wzmożonej konkurencji na rynku unijnym (Duda 2009).

Wyraźna zmiana struktury inwestycji jest widoczna od 2005 r. Większość przedsiębiorców zaczęła inwestować w nowe maszyny i urządzenia produkcyjne z myślą o wprowadzaniu na rynek nowych produktów i usług. Od 2007 r. można zauważyć niewielki spadek odsetka przedsiębiorstw zainteresowanych inwestycjami w innowacje, co przejawia się w malejącej liczbie inwestujących w maszyny i urządzenia ze względu na nową technologię. Powodem rezygnacji z innowacyjnych i zarazem kosztownych inwestycji mógł być mały popyt na rynku polskim na produkty innowacyjne. Wynika to z faktu, że większość polskich konsumentów przy podjęciu decyzji o zakupie kieruje się ceną, a polskie MSP w zdecydowanej większości działają na rynku lokalnym lub regionalnym. Spowolnienie rynku w Polsce i u naszych unijnych sąsiadów spowodowało, że w 2011 r. 43% nie podjęło żadnych działań inwestycyjnych, a u tych, którzy się zdecydowali, dominowały wydatki na zakup wyposażenia, mebli i sprzętu biurowego (25%). Ponadto można zauważyć znaczny spadek inwestycji w budynki, co może być spowodowane wciąż trwającym zastojem na tym rynku. Nie odnotowano również nakładów związanych z wprowadzaniem nowych produktów na rynek (tabela 3).

Tabela 3

Struktura inwestycji w polskim sektorze MSP w latach 2003–2011

Rodzaj inwestycji	Odsetek przedsiębiorstw							
	2003	2004	2005	2006	2007–2008	2009	2010	2011
Zakup maszyn i urządzeń ze względu na nową technologię	–	–	32,0	29,3	21,9	21,5	21,5	25,0
Zakup maszyn i urządzeń o podobny parametrach produkcyjnych	42	44	28,1	34,3	17,9	18,6	18,6	22,0
Używane maszyny i urządzenia	23,5	–	–	–	–	–	–	–
Budowa lub zakup budynków			22,4	18,4	14,9	10,8	10,8	3,0
Wymiana maszyn/urządzeń na podobne	–	–	27,9	20,1	10,0	9,0	9,0	–
Modernizacja środków transportu	41,5	8,1	27,9	23,6	8,4	6,6	6,6	10
Poprawa jakości	–	13,9	25,9	30,6	7,4	7,4	7,4	–
Wprowadzanie nowych produktów	–	–	30,1	24,3	5,1	4,4	4,4	–

Źródło: opracowanie własne na podstawie *Monitoring kondycji... 2004–2007, 2009–2012; Trendy rozwojowe... 2012*.

Wśród przedsiębiorców większość (73%) prowadzi działalność na rynku lokalnym i podobnie 72% nie planuje żadnych zmian w dotychczasowej działalności, a 6% rozważała zamknięcie działalności (PARP 2012).

Jak wynika z przytoczonych danych, mniej niż jedna czwarta polskich MSP podejmuje działania innowacyjne, dlatego poniżej dokonano analizy barier ograniczających działalność inwestycyjną, a szczególnie innowacyjną polskich MSP.

3. Bariery wdrażania innowacji w polskim sektorze MSP

W podręczniku Oslo Manual wskazano czynniki ograniczające wdrażanie innowacji w przedsiębiorstwach. Zaliczone do nich czynniki:

- kosztowe,
- dotyczące wiedzy,
- rynkowe,
- instytucjonalne.

Listę barier innowacyjności podaje również w swoich publikacjach Ewa Okoń-Horodeńska, wymieniając:

- brak woli politycznej oraz długofalowej strategii rozwoju gospodarki;
- niskie nakłady na B+R i edukację;
- brak aktywności jednostek B+R w komercjalizacji wyników prac badawczych;
- niedojrzałość instytucji finansowych i brak *venture capital*;
- słaby rynkowy popyt na innowacje technologiczne;
- niedostatki w edukacji innowacyjnej przedsiębiorców (Okoń-Horodeńska 2004).

Zdecydowanie barierą innowacyjności polskich MSP jest niska skłonność do innowacji ze strony przedsiębiorców. Przede wszystkim wynika z braku wiedzy, doświadczenia i braku odpowiednich zasobów ludzkich, gdyż większość podmiotów gospodarczych w sektorze MSP to osoby fizyczne prowadzące działalność gospodarczą, które w głównej mierze polegają na swojej intuicji i doświadczeniu.

Wśród barier rynkowych jedną z poważniejszych jest trudny do przewidzenia i niestabilny popyt, co w dużej mierze jest spowodowane stosowaniem przez przedsiębiorców strategii naśladowczych oraz strategii niskiej ceny.

W Polsce większość nakładów na B+R ponoszą firmy duże. W sektorze MSP własną działalność badawczo-rozwojową prowadzi zaledwie 7% podmiotów gospodarczych, a 4% zleca te badania podmiotom zewnętrznym. Tylko 1,7% zgłasza patenty. Taki stan rzeczy może wynikać głównie z faktu, że badania są kosztowne, a rynki zbytu MSP niewielkie, dlatego większość stanowią innowacje marketingowe, organizacyjne oraz procesowe związane z zakupem maszyn i urządzeń produkcyjnych, co przedstawiono w tabeli 3. Dla wielu firm mających innowacyjne pomysły barierą są wysokie koszty przygotowania prototypów i uruchomienie produkcji seryjnej (Jabłońska 2011).

W porównaniu z krajami starej Unii zdecydowanie wiele do życzenia pozostawia również współpraca na płaszczyźnie przedsiębiorca–instytucje badawcze.

Dla większości MSP podstawową barierą oprócz popytowej przy wdrażaniu innowacji są wysokie koszty ich opracowania i wdrażania, co dodatkowo jest spotęgowane utrudnionym dostępem do zewnętrznych źródeł finansowania. Polskie MSP w niewielkim stopniu korzystają z kredytów bankowych. W sektorze małych i średnich przedsiębiorstw pozyskanie kredytów inwestycyjnych jest bardzo trudne, dużo częściej banki oferują krótkookresowe kredyty inwestycyjne, gdyż towarzyszy im mniejsze ryzyko niespłacenia. Spośród firm, które w 2011 r. pozyskały kredyty bankowe, zaledwie 6% korzystało z kredytów inwestycyjnych. Większość przedsiębiorców otrzymała kredyty w rachunku bieżącym oraz kredyty na działalność obrotową. W związku z tym, że banki zaostrzyły kryteria przyznawania kredytów, ponad połowa firm spotkała się z odmową. W latach 1999–2000 znacznie większy odsetek przedsiębiorców korzystał z tego źródła, jednak z czasem banki zaczęły zaostrzać kryteria przyznawania kredytów, głównie ze względu na dużą liczbę kredytów straconych oraz duży odsetek firm funkcjonujących krócej niż jeden rok (Duda 2012: 25–40).

Z tego względu głównym źródłem finansowania inwestycji polskich MSP był i jest kapitał własny pochodzący z zysku zatrzymanego i kapitału wniesionego przez właścicieli. Drugim pod względem liczby korzystających przedsiębiorstw źródłem finansowania jest kredyt bankowy, a następnie leasing. Strukturę finansowania inwestycji w polskim sektorze MSP w latach 1999–2011 przedstawiono w tabeli 4.

Tabela 4

Źródła finansowania działalności polskiego sektora MSP w latach 1999–2011

Wyszczególnienie	Odsetek firm									
	1999/2000	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	
Kapitały własne, w tym zysk zatrzymany	76	86	69,1	73,1	72,6	74,1	64,8	64	65	
Kredyt bankowy	38	14,2	16,6	12,7	17,4	12,8	17,7	10	12	

1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
Leasing	24	12,6	10,5	9,0	6,9	–	8,3	8	11
Fundusze UE	0	3,6	1,4	1,9	1,9	6,5	7,3	–	2
Inne	0	0	2,4	3,3	1,2	2,9	1,9	–	–

Źródło: opracowanie własne na podstawie *Monitoring kondycji... 2004–2007, 2009–2012; Trendy rozwojowe... 2011*.

Jak wynika z danych zaprezentowanych w tabeli 4, w ciągu jedenastu analizowanych lat można zaobserwować malejący odsetek przedsiębiorców korzystających z kredytów bankowych i leasingu. W latach 1999–2000 z kredytów korzystało prawie 40% przedsiębiorców, a w 2011 już tylko 12%.

Ograniczony dostęp do zewnętrznych źródeł finansowania w zdecydowanym stopniu jest determinantą wpływającą na stopień innowacyjności realizowanych działań inwestycyjnych, a tym samym pozycję konkurencyjną przedsiębiorstw podejmujących te działania.

4. Innowacyjność mikroprzedsiębiorstw w Małopolsce

Małopolska jest regionem, który powinien sprzyjać rozwojowi innowacyjności, ponieważ ma dobrze rozwinięte szkolnictwo wyższe i potencjał naukowy oraz stosunkowo wysokie nakłady finansowe na działalność badawczo-rozwojową. Duży potencjał naukowy jest skoncentrowany głównie w Krakowie. W 21 uczelniach wyższych województwa kształcą się ponad 9,9% studiujących w kraju. W działalności badawczo-naukowej jest zatrudnionych 9,6 tys. osób, co stanowi 11% zatrudnionych w tej dziedzinie w kraju. Wielkość nakładów na tę działalność stawia województwo na drugim miejscu w Polsce (Frydrych 2004), dlatego w tej części artykułu przedstawiono wyniki badań własnych na temat działalności innowacyjnej małopolskich MSP. Badania zostały przeprowadzone w Małopolsce w latach 2009–2011 na próbie stu mikroprzedsiębiorstw. Próba została dobrana w sposób losowy. W badaniach uczestniczyły mikroprzedsiębiorstwa¹ z branży usługowej. Ze względu na małą próbę badawczą wyniki tych badań nie upoważniają do wnioskowania o całej populacji małopolskich MSP, a jedynie mają charakter pogładowy.

Wskaźnik syntetyczny rozwoju przedsiębiorczości w regionach został przedstawiony na podstawie miejsca zajmowanego przez dany region w 26 rankingach województw, które obrazują kształtowanie się takich zmiennych dotyczących rozwoju przedsiębiorczości, jak liczebność przedsiębiorstw, liczbę pracujących w przedsiębiorstwach, wielkość przychodów, kosztów i nakładów inwestycyjnych w 2010 r. Z danych zawartych w tabeli 5 wynika, że podobnie jak w poprzednich latach pierwsze miejsce zajęło województwo mazowieckie. Na miejscu drugim było śląskie, a następnie wielkopolskie. Małopolska zajęła miejsce siódme.

¹ Za kryterium przynależności do podmiotów mikro posłużyła ustawa o swobodzie działalności gospodarczej z 2.07.2004 r.

Tabela 5

Poziom przedsiębiorczości w regionach – wskaźnik syntetyczny

Województwo	Syntetyczny wskaźnik przedsiębiorczości (%)
Mazowieckie	89,49
Śląskie	59,49
Wielkopolskie	74,36
Dolnośląskie	60,26
Opolskie	43,08
Łódzkie	46,67
Małopolskie	61,79
Pomorskie	72,31
Zachodniopomorskie	44,62
Kujawsko-pomorskie	43,59
Podkarpackie	30,0
Lubuskie	36,41
Lubelskie	23,08
Warmińsko-mazurskie	24,62
Podlaskie	30,0
Świętokrzyskie	50,51

Źródło: opracowanie na podstawie PARP 2012.

Poniżej zostaną zaprezentowane wyniki badań własnych autorki przeprowadzone w Małopolsce w latach 2009–2011 na próbie stu mikroprzedsiębiorstw.

Ankietowani małopolscy mikroprzedsiębiorcy realizowali w latach 2009–2011 różnego typu działania inwestycyjne. Inwestowali przede wszystkim w maszyny i urządzenia produkcyjne o podobnych parametrach produkcyjnych do posiadanych, maszyny i urządzenia ze względu na nową technologię, poprawę jakości, kupowali również licencje i patenty. Należy zwrócić uwagę na fakt, że większość z tych inwestycji można uznać za innowacyjne. Wyniki badań przedstawiono w tabeli 6.

W analizowanym okresie można zauważyć pewne różnice w strukturze inwestycji. W 2009 r. znacznie więcej firm (o 16% niż w 2010 i o 21% więcej niż w 2011) inwestowało w maszyny o podobnych parametrach do posiadanych. Natomiast liczba przedsiębiorstw inwestujących w maszyny ze względu na nowe technologie oraz licencje i patenty w latach 2009–2010 była taka sama, ale w 2011 r. można zauważyć dwunastoprocentowy spadek liczby przedsiębiorców realizujących ten typ inwestycji. Podobnie zmalała liczba przedsiębiorstw inwestujących w nowe technologie oraz ochronę środowiska. Może to być wynikiem kryzysu, a w dalszej konsekwencji małego popytu na innowacje na rynku polskim, natomiast znacznie więcej firm inwestowało w modernizację swoich biur.

Tabela 6

Struktura inwestycji małopolskich mikroprzedsiębiorstw w latach 2009–2011

Struktura inwestycji	Odsetek mikroprzedsiębiorstw, które realizowały inwestycje		
	2009	2010	2011
Maszyny i urządzenia produkcyjne	34	18	13
Maszyny/nowe technologie	32	32	20
Licencje i patenty	21	21	13
Nowe technologie	21	43	13
Ochrona środowiska	3	7	0
B+R	5	14	0
Poprawa jakości	37	46	47
Wdrożenie systemu jakości	–	7	0
Informatyzacja	24	43	0
Modernizacja biur	5	18	27
Szkolenia	5	–	0
Transport	–	4	0
Inne	–	4	7

Źródło: badania własne.

Z wyników badań zamieszczonych w tabeli 6 wynika, że małopolskie mikroprzedsiębiorstwa są bardziej innowacyjne niż średnia dla całego polskiego sektora MSP analizowanego łącznie. Dużo więcej przedsiębiorstw inwestowało w zakup licencji i patentów oraz nowe technologie, a znacznie mniej w modernizację biur. Jednak odsetek inwestujących w żadnej z kategorii nie przekroczył 45%, dlatego poniżej przedstawiono bariery ograniczające działalność inwestycyjną, a szczególnie działalność innowacyjną małopolskich przedsiębiorstw.

Małopolskie mikroprzedsiębiorstwa określiły bariery ograniczające ich działalność innowacyjną. Zaliczono do nich: mało elastyczne prawo pracy, utrudniony dostęp do kredytów bankowych, bariery administracyjne, zbyt wysokie podatki oraz zatory płatnicze powstające wskutek nieskutecznej windykacji należności. Wyniki badań przedstawiono w tabeli 7.

Tabela 7

Bariery innowacyjności małopolskich MSP w latach 2009–2011

Bariery	Odsetek przedsiębiorstw		
	2009	2010	2011
Prawo pracy	47	14	40
Uiszczanie podatków przed wpływem należności	55	16	27
Brak środków finansowych	16	5	0
Utrudniony dostęp do kredytów bankowych	61	17	40
Bariery administracyjne	16	18	47
Zatory płatnicze	42	12	40
Wysokość podatków	61	18	53

Źródło: badania własne.

Jak wynika z danych zaprezentowanych w tabeli 7, istnieją wyraźne różnice w poszczególnych latach. W 2010 r. dużo mniej przedsiębiorców wskazało na wszystkie bariery innowacyjności niż w latach 2009 i 2011. Pomimo to za dominującą barierę można uznać zbyt wysokie podatki hamujące procesy inwestycyjne w przedsiębiorstwach, utrudniony dostęp do kredytów bankowych, co wynika głównie z krótkiego okresu funkcjonowania przedsiębiorstw na rynku oraz braku odpowiednich zabezpieczeń kredytów. Dużym problemem w małych i średnich przedsiębiorstwach jest również nadmierne wykorzystywanie kredytów kupieckich, co skutkuje powstawaniem zatorów płatniczych i w konsekwencji upadkiem przedsiębiorstw. Potwierdza to duża liczba wskazań na tę barierę (42% w 2009 i 40% w 2011).

Podobnie jak w całym polskim sektorze MSP istotną barierą innowacyjności był ograniczony dostęp do zewnętrznych źródeł finansowania, co potwierdzają dane zawarte w tabeli 8. W latach 2009–2011 głównym źródłem finansowania działalności inwestycyjnej był zysk zatrzymany i kapitał właścicieli. Ponadto tylko w 2009 r. 6% respondentów pozyskało *venture capital* (tabela 8).

Tabela 8

Źródła finansowania inwestycji w małopolskich mikroprzedsiębiorstwach w latach 2009–2011

Źródła finansowania	Odsetek mikroprzedsiębiorstw korzystających z poszczególnych źródeł kapitału		
	2009	2010	2011
Zysk	52	71	73
Kapitał właścicieli	42	75	53
Venture capital	6	0	0
Kredyt bankowy	32	14	33
Leasing	29	14	20
Factoring	0	0	0
Franchising	0	0	0
Poręczenia	3	0	0
Fundusze pożyczkowe	3	0	0
Inkubator przedsiębiorczości	3	0	0

Źródło: badania własne.

Jak wynika z danych zaprezentowanych w tabeli 8, oprócz kapitałów własnych, podobnie jak w przypadku przedsiębiorców z całego polskiego sektora MSP, z kredytów bankowych korzystała około jednej trzeciej przedsiębiorców. Tylko 3% respondentów i tylko w 2009 r. uzyskało poręczenia kredytowe z funduszy poręczeń kredytowych, również w niewielkim stopniu korzystano z pomocy inkubatorów przedsiębiorczości. W odniesieniu do obcych kapitałów korzystano z kredytów bankowych i leasingu.

W 2010 r. w porównaniu do 2009 znacznie mniej (o 18%) firm korzystało z kredytów bankowych, o 15% mniej finansowało inwestycje leasingiem. Nikt nie korzystał z finansowania *venture capital*, wsparcia poręczeń funduszy kredytowych oraz pomocy inkubatorów przedsiębiorczości. Natomiast w 2011 r. odsetek przedsiębiorców korzystających z kredytów bankowych wzrósł ponownie do 33%, a leasingu do 20%. Jak wynika z danych zaprezentowanych w tabeli 8, korzystanie z poszczególnych źródeł finansowania wykazuje pewną cykliczność, która jest dodatnio skorelowana z przebiegiem dynamiki PKB.

Ze względu na problemy z pozyskaniem kredytów bankowych na cele inwestycyjne część przedsiębiorców, aby sfinansować planowane inwestycje, zaciągała kredyty bankowe dla osób fizycznych i przeznaczała je na realizację inwestycji. Taka sytuacja jest możliwa, gdyż większość mikroprzedsiębiorstw nie tylko w Małopolsce, lecz także w Polsce to osoby fizyczne prowadzące działalność gospodarczą, więc takie działania są możliwe. Wyniki badań zamieszono w tabeli 9.

Tabela 9

Odsetek przedsiębiorców realizujących inwestycje z kredytów bankowych dla osób fizycznych w latach 2009–2011

Korzystanie z kredytów bankowych dla osób fizycznych	Odsetek przedsiębiorstw korzystających z kredytów dla osób fizycznych		
	2009	2010	2011
Korzysta	6	4	13
Nie korzysta	69	86	60
Ma taki zamiar	25	11	27

Źródło: badania własne.

Jak wynika z danych zaprezentowanych w tabeli 9, w 2010 r. o 2% mniej firm korzystało z tej formy kredytowania i również o 14% mniej miało zamiar pozyskania tych środków. Natomiast w 2011 r. można zauważyć wyraźny wzrost odsetka MSP przedsiębiorców finansujących inwestycje z kredytów dla osób fizycznych (do 13%), co może być efektem mniejszego stopnia wykorzystania kredytów inwestycyjnych oraz, jak już wcześniej wspomniano, cykliczności realizowanych inwestycji.

Podsumowanie

Jak wynika z analizy przeprowadzonej w niniejszym artykule, istnieje silna zależność pomiędzy działaniami innowacyjnymi przedsiębiorstwa a jego pozycją konkurencyjną na rynku, dlatego autorka podjęła próbę oceny stopnia innowacyjności polskich i małopolskich MSP oraz określenia roli i znaczenia działań innowacyjnych w budowaniu pozycji konkurencyjnej małych i średnich przedsiębiorstw.

Z analizy danych zamieszczonych w artykule wynika, że nakłady przeznaczone na inwestycje w polskim sektorze MSP wyniosły prawie tyle, ile nakłady poniesione przez duże przedsiębiorstwa. Udział MSP w inwestycjach wahał się granicach 44% do 50% nakładów poniesionych przez wszystkie przedsiębiorstwa. Ogólnie zauważalna jest tendencja, że im większe przedsiębiorstwo, tym więcej przeznaczają na inwestycje, z tym że w 2010 r. wyjątkowo mikroprzedsiębiorstwa zainwestowały więcej niż przedsiębiorstwa małe.

W latach 2003–2011 połowa MSP przedsiębiorców nie podjęła żadnych działań inwestycyjnych. U tych, którzy realizowali działania inwestycyjne, można zauważyć dwa różniące się od siebie okresy. Do 2005 r. dominowały inwestycje o charakterze odtworzeniowym. Przedsiębiorcy inwestowali przede wszystkim w stare maszyny i urządzenia produkcyjne. Natomiast po 2005 r. widać wyraźną zmianę inwestycji. Główny nurt inwestycji dotyczył działań innowacyjnych związanych przede wszystkim z zakupem nowych maszyn i urządzeń produkcyjnych. Niestety, ze względu na mały popyt na rynku polskim na produkty

innowacyjne, głównie z powodu ich wysokiej ceny, można zauważyć w latach 2005–2010 tendencję malejącą. W 2011 r. odsetek przedsiębiorstw inwestujących w twarde innowacje znowu wykazał lekki wzrost, co może być początkiem rozpoczęcia nowego cyklu inwestycyjnego. Niestety, zasmuca fakt, że niewielki odsetek MSP, w całym analizowanym okresie, inwestował w poprawę jakości zarówno produktów, jak i usług oraz w działania związane z wprowadzeniem nowych produktów na rynek, co może wynikać z bariery popytowej na rynku polskim oraz konkurowaniu głównie na podstawie strategii niskiej ceny.

Struktura realizowanych inwestycji jest w dużej mierze determinowana dostępem do źródeł ich finansowania. Z przeprowadzonej analizy wynika, że w latach 1999–2011 głównym źródłem finansowania inwestycji był kapitał własny pochodzący z zysków zatrzymanych i kapitałów wniesionych przez właścicieli. Jednak ze względu na to, że przedsiębiorcy w znacznej większości stosują strategię niskiej ceny, ich marże są niskie, a kapitały wniesione przez właścicieli niewysokie, gdyż dominującą formą prawną w polskich MSP jest osoba fizyczna prowadząca działalność gospodarczą. Zatem kapitał własny jest ograniczony do kapitału pozostającego w dyspozycji jednej osoby, właściciela przedsiębiorcy. Drugim źródłem finansowania jest kredyt bankowy. W latach 1999–2011 można zauważyć wyraźnie malejący odsetek przedsiębiorstw korzystających z tego źródła (tabela 4). W 1999 r. korzystało z niego prawie 40% MSP, a w 2011 tylko 12%.

Ponadto za bariery innowacyjności należy uznać: wysokie koszty opracowania i wdrażania innowacji; niskie nakłady na B+R, co w dużej mierze jest spowodowane małym rynkiem zbytu działających głównie na rynkach lokalnych lub regionalnych polskich MSP; mały popyt na innowacyjne produkty, gdyż polscy klienci w zdecydowanej większości przy zakupie kierują się ceną. Bariery innowacyjności jest również niska skłonność do podejmowania innowacyjnych i zarazem bardziej ryzykownych działań przez samych przedsiębiorców. Ponadto w opinii przedsiębiorców czynnikami hamującymi działania innowacyjne są wysokie koszty siły roboczej, niskie kwalifikacje siły roboczej, brak wiedzy na temat wdrażania innowacji oraz brak współpracy na płaszczyźnie uczelnie–biznes.

W artykule przedstawiono wyniki badań własnych przeprowadzonych w Małopolsce, która zajmuje siódme miejsce w rankingu konkurencyjności województw. W przedstawionych wynikach badań można wywnioskować, że małopolskie mikroprzedsiębiorstwa realizują bardziej innowacyjne działania (tabela 6), jednak podobnie jak w całej Polsce ponad połowa nie podjęła żadnych działań inwestycyjnych w analizowanym okresie.

Za główne bariery ograniczające innowacyjność małopolskich mikroprzedsiębiorców można uznać: nieelastyczne prawo pracy, zbyt wysokie podatki, trudny dostęp do kredytów bankowych oraz zatory płatnicze wynikające z nadmiernie udzielanych kredytów kupieckich (tabela 7). Podobnie jak w całym polskim sektorze MSP główną barierą jest bariera finansowa, związana z pozyskiwaniem kapitałów z zewnętrznych źródeł (tabela 8).

Reasumując rozważania zawarte w niniejszym artykule, należy stwierdzić, że zaprezentowane wyniki badań świadczą o niskim stopniu innowacyjności polskich i małopolskich MSP, co niestety przekłada się na niską konkurencyjność tych przedsiębiorstw na wspólnym rynku UE.

Literatura

- Alińska A., Grzywacz J., Latoszek E., Proczek M., Zawiślańska I. (2008), *Finansowanie MŚP w Polsce ze środków UE jako czynnik wpływający na konkurencyjność przedsiębiorstw*, Oficyna Wydawnicza SGH, Warszawa.
- Brzozowski M., Koczyński T., Przeniczka J. (2001), *Metody organizacji i zarządzania*, Wydawnictwo Akademii Ekonomicznej w Poznaniu, Poznań.

- Drucker P.F. (1998), *On the Profession of Management*, Harvard Business Scholl Press, Boston.
- Drucker P.F. (2004), *Innowacja i przedsiębiorczość*, Wydawnictwo Studio EMKA, Warszawa.
- Duda J. (2009), *Decyzje inwestycyjne przedsiębiorstw polskich z sektora MSP*, Wydawnictwo Uniwersytetu Ekonomicznego we Wrocławiu, Wrocław.
- Duda J. (2010), *Bariery rozwoju mikroprzedsiębiorstw w regionie Małopolski*, w: *Polityka międzynarodowa, prawo, zarządzanie*, red. J. Bialkiewicz, Wyższa Szkoła Handlowa w Krakowie, Kraków.
- Duda J. (2012), *Role and importance of technological credits in financing of innovative investments by small and medium-sized enterprises in Poland and Lesser Poland*, „*Ekonomia Menedżerska*” nr 12, Uczelniane Wydawnictwo Naukowo-Dydaktyczne AGH, Kraków.
- Frydrych Ł. (2004), *Raport z badania popytu na innowacje w ramach projektu „Innoregio Małopolska”*. „*Gazeta Małych i Średnich Przedsiębiorstw*” 2008, nr 70, nr 71.
- Grudzewski W., Hejduk I (2001), *Projektowanie systemów zarządzania*, Difin, Warszawa.
- Hamel G., Prahalad C.K. (1999), *Przewaga konkurencyjna jutra*, Business Press, Warszawa.
- Jabłońska D. (2011), *Bariery rozwoju innowacyjności w Polsce*, BDKM Grupa Doradcza, Warszawa.
- Monitoring kondycji sektora MSP* (2004, 2005, 2006, 2007, 2009, 2010, 2011, 2012), PKPP Lewiatan, Warszawa.
- Okoń-Hordyńska E. (red.) (2004), *Rola polskiej nauki we wzoście innowacyjności gospodarki*, PTE, Warszawa.
- Ortt J.R., van der Duin P.A. (2008), *The evolution of innovation management towards contextual innovation*, „*European Journal of Innovation Management*” vol. 11, no. 4.
- Platonoff A.L., Małaszewicz D., Sysko-Romańczuk S. (2006), *Innowacyjność polskich firm*, „*Ekonomika i Organizacja Przedsiębiorstwa*” nr 1.
- Porter M.E. (2001), *Porter o konkurencji*, PWE, Warszawa.
- Schumpeter J.A. (1960), *Teorie rozwoju gospodarczego*, PWN, Warszawa.
- Stankiewicz J.M. (2005), *Konkurencyjność przedsiębiorstwa*, Wydawnictwo TNOiK „Dom Organizatora”, Toruń.
- Trendy rozwojowe sektora MSP w ocenie przedsiębiorców w pierwszej połowie 2011 roku* (2011), MG DPiA nr 2.
- Trendy rozwojowe sektora MSP w ocenie przedsiębiorców w pierwszej połowie 2012 roku* (2012), MG DPiA nr 2.
- Urbanowska-Sojkin E. (1998), *Zarządzanie przedsiębiorstwem. Od kryzysu do sukcesu*, Wydawnictwo Akademii Ekonomicznej w Poznaniu, Poznań.

ROLE AND IMPORTANCE OF INNOVATIONS IN BUILDING THE COMPETITIVE POSITION OF POLISH SMES

Abstract: There is a widely held opinion that Polish SMEs represent a low level of innovativeness, what raises concerns in the context of an enlarged European integration. Lack of innovation in this sector of enterprises is conditioned by many factors, both internal, resulting from the specificity of the company, and external, resulting from the characteristics of the external environment in which a business activity is being conducted. The concept of innovativeness in the literature is defined very broadly, however, among both theoreticians and practitioners, there is consensus that innovation is a key factor in the competitiveness of enterprises. Therefore, in this paper, based on the literature and empirical research, including the author's own research, an attempt has been made to determine the role of innovation in building the competitiveness of Polish SMEs in the common EU market. For this purpose, the investment structure, investment expenditures and financing sources have been analysed, and a group of barriers to innovation in small and medium-sized enterprises in Poland has been specified.

Keywords: innovation, competitiveness, SME, investment, financing sources, barriers to innovation

Translated by Joanna Duda