

Ekonomia

Potencjał innowacyjny firm z sektora małych i średnich przedsiębiorstw

Przykład województwa łódzkiego

Marika Świeszczak



Potencjał innowacyjny firm z sektora małych i średnich przedsiębiorstw



WYDAWNICTWO
UNIwersytetu
ŁÓDZKIEGO

[Kup książkę](#)

Ekonomia

Potencjał innowacyjny firm z sektora małych i średnich przedsiębiorstw

Przykład województwa łódzkiego

Marika Świeszczak



WYDAWNICTWO
UNIwersytetu
ŁÓDZKIEGO

ŁÓDŹ 2016

[Kup książkę](#)

Marika Świeszczak – Uniwersytet Łódzki, Wydział Ekonomiczno-Socjologiczny
Instytut Finansów, Katedra Bankowości, 90-214 Łódź, ul. Rewolucji 1905 r. nr 39

RECENZENT

Stefan Lachiewicz

REDAKTOR INICJUJĄCY

Monika Borowczyk

REDAKTOR WYDAWNICTWA UŁ

Danuta Bąk

SKŁAD I ŁAMANIE

AGENT PR

PROJEKT OKŁADKI

Stämpfli Polska Sp. z o.o.

Zdjęcie wykorzystane na okładce: © Shutterstock.com

© Copyright by Marika Świeszczak, Łódź 2016

© Copyright for this edition by Uniwersytet Łódzki, Łódź 2016

Wydane przez Wydawnictwo Uniwersytetu Łódzkiego

Wydanie I. W.07131.15.0.K

Ark. wyd. 18,0; ark. druk. 18,75

ISBN 978-83-7969-995-7

e-ISBN 978-83-7969-996-4

Wydawnictwo Uniwersytetu Łódzkiego

90-131 Łódź, ul. Lindleya 8

www.wydawnictwo.uni.lodz.pl

e-mail: ksiegarnia@uni.lodz.pl

tel. (42) 665 58 63

[Kup książkę](#)

Spis treści

Wstęp

9

Rozdział 1.

Małe i średnie przedsiębiorstwa w Polsce

17

1.1. Definicja i klasyfikacja podmiotów należących do sektora MSP

17

1.1.1. Kryterium ilościowe klasyfikacji małych i średnich przedsiębiorstw

18

1.1.2. Kryterium jakościowe klasyfikacji małych i średnich przedsiębiorstw

22

1.1.3. Kryterium ilościowo-jakościowe klasyfikacji małych i średnich przedsiębiorstw

23

1.2. Specyfika przedsiębiorstw należących do sektora MSP

23

1.3. Rozwój sektora MSP w Polsce

28

1.3.1. Przedtransformacyjna (wstępna) faza rozwoju MSP

28

1.3.2. Faza eksplozji przedsiębiorczości (1990–1993)

30

1.3.3. Faza stabilizacji ilościowej i wzrostu znaczenia sektora MSP w gospodarce (1994–1997)

31

1.3.4. Faza spowolnionego wzrostu i przygotowań do integracji z Unią Europejską (1998–2002)

33

1.3.5. Faza rozkwitu sektora MSP w następstwie pomocy z Unii Europejskiej (od 2003 r.)

34

1.4. Rola małych i średnich przedsiębiorstw w polskiej gospodarce

36

1.5. Cykl życia podmiotów z sektora MSP

42

1.5.1. Cykl życia przedsiębiorstw

42

1.5.2. Cykl życia małych przedsiębiorstw

46

1.5.3. Droga rozwoju przedsiębiorstw

52

1.5.4. Momenty krytyczne w rozwoju przedsiębiorstw

56

1.6. Bariery rozwoju podmiotów małej i średniej skali działania

59

Rozdział 2.

Innowacje w sektorze MSP	65
2.1. Innowacje w przedsiębiorstwach	65
2.1.1. Definicje innowacji	66
2.1.2. Klasyfikacja innowacji	73
2.1.3. Źródła innowacji	78
2.2. Działalność innowacyjna podmiotów z sektora MSP	83
2.2.1. Istota i modele działalności innowacyjnej	84
2.2.2. Bariery działalności innowacyjnej podmiotów z sektora MSP	89
2.3. Polityka wspierania działalności innowacyjnej małych i średnich przedsiębiorstw	92
2.3.1. Pojęcia, cele i typy polityki innowacyjnej	92
2.3.2. Instrumenty polityki innowacyjnej	98
2.3.3. Polityka innowacyjna w Polsce – ewolucja, organizacja, instrumenty	100

Rozdział 3.

Potencjał innowacyjny podmiotów z sektora MSP	107
3.1. Uwarunkowania działalności innowacyjnej	107
3.1.1. Pojęcie potencjału innowacyjnego	108
3.1.2. Znaczenie potencjału innowacyjnego dla rozwoju przedsiębiorstw	115
3.2. Zewnętrzny potencjał innowacyjny	117
3.2.1. Otoczenie dalsze przedsiębiorstwa	119
3.2.2. Otoczenie bliższe przedsiębiorstwa	125
3.3. Wewnętrzny potencjał innowacyjny	132
3.3.1. Potencjał finansowy	135
3.3.2. Potencjał ludzki	143
3.3.3. Potencjał rzeczowy	148
3.3.4. Wiedza	150

Rozdział 4.

Analiza uwarunkowań potencjału innowacyjnego małych i średnich przedsiębiorstw w województwie łódzkim	157
4.1. Organizacja i metodologia badania	157
4.1.1. Badanie kwestionariuszowe CAWI	158
4.1.2. Indywidualne wywiady pogłębione	160
4.1.3. Wskaźnik potencjału innowacyjnego regionu łódzkiego	160
4.1.4. Charakterystyka badanej populacji	161
4.1.5. Charakterystyka próby badawczej	163
4.2. Analiza zewnętrznych uwarunkowań tworzenia potencjału innowacyjnego w małych i średnich przedsiębiorstwach w województwie łódzkim	167
4.2.1. Otoczenie dalsze	167
4.2.2. Otoczenie bliższe	174
4.3. Analiza wewnętrznych uwarunkowań tworzenia potencjału innowacyjnego w małych i średnich przedsiębiorstwach w województwie łódzkim	187
4.3.1. Zasoby finansowe	187
4.3.2. Zasoby ludzkie	192

4.3.3. Zasoby rzeczowe	197
4.3.4. Wiedza	202
4.4. Analiza uwarunkowań potencjału innowacyjnego – podsumowanie	209

Rozdział 5.

Ocena potencjału innowacyjnego małych i średnich przedsiębiorstw w województwie łódzkim	211
5.1. Analiza potencjału innowacyjnego podmiotów z sektora MSP w województwie łódzkim	211
5.1.1. Analiza wykorzystania potencjału innowacyjnego małych i średnich przedsiębiorstw w województwie łódzkim	211
5.1.1.1. Analiza wykorzystania zasobów finansowych	212
5.1.1.2. Analiza wykorzystania zasobów ludzkich	216
5.1.1.3. Analiza wykorzystania zasobów rzeczowych	226
5.1.1.4. Analiza wykorzystania wiedzy	229
5.1.2. Analiza skłonności podmiotów z sektora MSP w województwie łódzkim do podejmowania działalności innowacyjnej	239
5.1.3. Analiza barier działalności innowacyjnej małych i średnich przedsiębiorstw	246
5.2. Analiza potencjału innowacyjnego podmiotów z sektora MSP w województwie łódzkim na tle Polski	248
5.2.1. Wskaźnik zdolności innowacyjnej regionu	249
5.2.2. Analiza porównawcza potencjału innowacyjnego w województwie łódzkim na tle Polski	252
5.3. Wnioski	256
5.4. Rekomendacje odnośnie do zwiększenia potencjału innowacyjnego podmiotów z sektora MSP w województwie łódzkim	260
5.4.1. Rekomendacje dla podmiotów z sektora MSP w województwie łódzkim	260
5.4.2. Rekomendacje dla instytucji otoczenia biznesu	261
5.4.3. Rekomendacje dla instytucji odpowiedzialnych za wdrażanie polityki innowacyjnej na szczeblu województwa łódzkiego	262
Zakończenie	265
Bibliografia	269
Spis rysunków	295
Spis tabel	299

Wstęp

W dobie globalizacji innowacje stały się dla przedsiębiorstw podstawowym sposobem na osiągnięcie przewagi konkurencyjnej i większej efektywności działania. Rozwój techniki i technologii spowodował, że nowe rozwiązania wprowadzane są coraz częściej, ale też z drugiej strony te nowatorskie produkty i procesy coraz szybciej okazują się przestarzałe i powstaje konieczność podejmowania kolejnych badań.

Wprowadzanie innowacji jest więc warunkiem koniecznym dla rozwoju każdego przedsiębiorstwa, jednakże w przypadku małych i średnich podmiotów wdrażanie nowych rozwiązań jest nierzadko sposobem na ich przetrwanie. Należy przy tym podkreślić, że są to procesy wymagające wiedzy i doświadczenia pracowników, wyposażenia w nowoczesne technologie informacyjne, współpracy ze sferą badawczo-rozwojową oraz wielu innych czynników. Kooperacja tych wszystkich elementów ma kluczowe znaczenie dla przyszłości podmiotu (tego, czy przetrwa oraz jaką pozycję osiągnie na rynku), zaś w przypadku sektora MSP jest to dodatkowo niewrażliwe zagadnienie, m.in. ze względu na jego ograniczony dostęp do środków finansowych czy nowoczesnych technologii.

O skali prowadzonej działalności innowacyjnej decyduje potencjał innowacyjny przedsiębiorstwa, rozumiany jako zdolność do efektywnego wprowadzania innowacji (nowych produktów, technologii, metod organizacyjnych i innowacji marketingowych)¹. W celu czerpania jak największych korzyści z wdrożonych zmian, podmioty gospodarcze powinny dążyć do rozwijania zdolności do prowadzenia działalności

1 K. Poznańska, *Uwarunkowania innowacji w małych i średnich przedsiębiorstwach*, Dom Wydawniczy ABC, Warszawa 1998, s. 40–41.

innowacyjnej, która jest podstawą uzyskania przez przedsiębiorstwo przewagi konkurencyjnej na rynku globalnym, lokalnym lub regionalnym. Innowacje nie są zazwyczaj rezultatem prac jednego podmiotu gospodarczego, lecz skomplikowanym wytworem zależności pomiędzy czynnikami zewnętrznymi i wewnętrznymi². Innowacyjne przedsiębiorstwa cechują się przede wszystkim intensywnymi interakcjami między rynkiem a oferowanymi produktami lub stosowanymi technologiami, ale również w większym stopniu wykorzystują w swojej działalności potencjał zasobów niematerialnych. Aktywa te mają nad materialnymi tę przewagę, że są unikalne, zatem umożliwiają przedsiębiorstwu wyróżnienie się na rynku, a także tempo ich zużywania się jest stosunkowo niskie, mają silne oddziaływania synergiczne (są źródłem ekonomicznych korzyści dla firmy) i są komplementarne wobec siebie i innych zasobów. Z drugiej jednak strony są one bardzo wrażliwe na zachodzące w otoczeniu zmiany, co wpływa na ciągłą konieczność ich doskonalenia, ale również wymagają dość długiego czasu tworzenia (około 5 lat, przy czym jest to czas uzależniony od rodzaju innowacji – przykładowo dla innowacji marketingowych będzie on krótszy niż dla innowacji organizacyjnych)³. Jednakże w zależności od specyfiki przedsiębiorstwa, zasoby materialne w różnym stopniu mają wpływ na zdolność do prowadzenia działalności innowacyjnej – dla przedsiębiorstw produkcyjnych ich znaczenie będzie większe niż dla organizacji usługowych.

Analizując determinanty innowacyjności przedsiębiorstw, nie sposób pominąć wagi czynników występujących w otoczeniu przedsiębiorstwa. Bodźce działalności podmiotów mogą mieć swoje źródła w specyficznych warunkach najbliższego otoczenia, w którym one funkcjonują (jak choćby kontrahenci, konkurencja czy uwarunkowania regionalne) albo mogą być takie same dla całego kraju (np. regulacje prawne, kultura, tradycje). Co istotne, kierunek i siła oddziaływania uwarunkowań zewnętrznych oraz ich skuteczność są różne dla każdego podmiotu gospodarczego i zależą od wielu czynników, m.in. rodzaju branży, rozmiaru przedsiębiorstwa, posiadanych zasobów, itp.

W gospodarce można zauważyć tendencję do tworzenia potencjału innowacyjnego kraju poprzez działania na poziomie regionów. Z kolei

2 Z. Wysokińska, *Innowacyjność jako źródło przewagi konkurencyjnej firm na jednolitym rynku europejskim w dobie globalizacji*, [w:] Z. Wysokińska, J. Witkowska (red.), *Innowacyjność małych i średnich przedsiębiorstw w procesie integracji europejskiej*, Wydawnictwo Uniwersytetu Łódzkiego, Łódź 2004, s. 10.

3 P. Szczepanowski, *Zasoby innowacji w procesie kreowania wartości przedsiębiorstw*, [w:] R. Nowacki, M. W. Staniewski (red.), *Podejście innowacyjne w zarządzaniu przedsiębiorstwem*, Difin, Warszawa 2010, s. 37.

zdolność do prowadzenia działalności innowacyjnej na obszarze poszczególnych województw jest pochodną innowacyjności mieszkańców oraz podmiotów gospodarczych działających na danym terenie. Stąd też można mówić o współzależności między jednostkami gospodarczymi funkcjonującymi w danym regionie a samym regionem – z jednej strony specyficzne zasoby województwa wpływają na rozwój działalności innowacyjnej, a z drugiej każdy podmiot bierze udział w budowaniu potencjału województwa⁴.

Przedsiębiorstwa, zwłaszcza te o małej i średniej skali działania, zwykle nie dysponują wystarczającą wiedzą, kwalifikacjami i zasobami do współtworzenia wartości z konsumentami. Stąd też dla zachowania ciągłości konieczne jest nieprzerwane budowanie zdolności organizacyjnych. Tworzenie potencjału innowacyjnego jest procesem trwającym przez całe życie przedsiębiorstwa i wymagającym spełnienia określonych czynności wykorzystujących i zwiększających posiadane zasoby⁵. Ze względu na fakt, że proces innowacyjny przebiega inaczej w przypadku każdego podmiotu⁶, w zależności od posiadanego potencjału innowacyjnego, jego oszacowanie stanowi jedną z jego podstawowych determinant⁷.

Zdolność do działalności innowacyjnej ma wpływ na rozwój i pozycję konkurencyjną podmiotów gospodarczych – pozwala przedsiębiorstwu wyróżnić się na rynku, a co za tym idzie, osiągnąć przewagę nad innymi organizacjami i zwiększyć swoje zyski⁸. Im posiadane zasoby są rzadsze i trudniejsze do imitacji i substytucji, tym stwarzają większą możliwość pozyskania nowych klientów i rynków⁹. Niemniej samo posiadanie unikatowych aktywów nie zapewni przedsiębiorstwu sukcesu przedsięwzięcia, istotne jest efektywne wykorzystanie ich oraz dynamicznego powiązania obszarów badań, rozwoju, produkcji, marketingu i komercjalizacji.

Potencjał innowacyjny ma także wpływ na tworzenie wartości organizacji. W myśl koncepcji zarządzania wartością organizacji innowacje przyczyniają się do budowania strategii zachowań organizacji i efektywnego

4 R. Guzik, *Przestrzenne zróżnicowanie potencjału innowacyjnego w Polsce*, [w:] M. Górzyński, R. Woodward (red.), *Innowacyjność polskiej gospodarki. Zeszyty innowacyjne 2*, CASE – Centrum Analiz Społeczno-Ekonomicznych, Warszawa 2004, s. 34.

5 C. K. Prahalad, M. S. Krishnan, *Nowa era innowacji*, PWN, Warszawa 2010, s. 10.

6 J. Guinet, *National systems for financing innovation*, OECD, Paris 1995, s. 21.

7 K. Wójcik, T. Sierotowicz, *Potencjał innowacyjny jako determinanta konkurencyjności*, Instytut Organizacji i Zarządzania w Przemśle ORGMASZ, Warszawa 2007, s. 55–56.

8 J. Kay, *Podstawy sukcesu firmy*, PWE, Warszawa 1996, s. 143–149.

9 E. Gluszek, *Zarządzanie zasobami niematerialnymi przedsiębiorstwa*, Wydawnictwo AE we Wrocławiu, Wrocław 2004, s. 20.

systemu zarządzania podmiotem poprzez kreowanie nowych, wartościowych zasobów¹⁰. Odpowiedni zasób wiedzy i kompetencji koniecznych do prowadzenia działalności innowacyjnej jest warunkiem niezbędnym do przyrostu wartości innowacji, a tym samym wartości instytucji.

Podział i lista czynników warunkujących zdolność do podejmowania czynności innowacyjnych są niejednoznaczne – w literaturze można spotkać wiele klasyfikacji, przy czym należy dodać, że wpływ poszczególnych determinant na przedsiębiorstwa jest różny¹¹. W literaturze przedmiotu jest podejmowana problematyka potencjału innowacyjnego podmiotów, jednakże można zauważyć niedobór badań w odniesieniu do potencjału innowacyjnego przedsiębiorstw z sektora MSP, a szczególnie tych działających na terenie województwa łódzkiego. Powoduje to, że przeprowadzona w ramach tej pracy analiza będzie stanowić wkład do rozwoju literatury przedmiotu, zaś wnioski i rekomendacje z przeprowadzonych badań mogą posłużyć zarówno przedsiębiorcom, jak i instytucjom otoczenia biznesu, do poprawy innowacyjności i konkurencyjności przedsiębiorstw, ale również całego regionu łódzkiego. Problem jest o tyle istotny, że podmioty gospodarcze działające na terenie województwa łódzkiego, w porównaniu z przedsiębiorstwami z sektora MSP w innych regionach, są mało konkurencyjne, co wpływa na całą gospodarkę regionu, stąd też niezwykle ważne jest podjęcie działań mających na celu aktywizację organizacji w obszarze innowacyjności. Zatem w pracy zostanie podjęta próba rozwiązania problemu niewykorzystywania potencjału innowacyjnego przedsiębiorstw w województwie łódzkim oraz niepodejmowania przez nie działalności innowacyjnej. Badane zagadnienie jest na tyle złożone i wielopłaszczyznowe, że możliwe jest jedynie zapoznanie się z najważniejszymi aspektami wykorzystania potencjału innowacyjnego podmiotów z sektora MSP w województwie łódzkim.

Badanie ma charakter diagnostyczny, zaś główny problem badawczy brzmi: Jak kształtuje się potencjał innowacyjny podmiotów z sektora MSP w województwie łódzkim na tle przedsiębiorstw w Polsce oraz jakie są uwarunkowania ich zdolności do działalności innowacyjnej. Analiza obejmuje okres 2000–2011, przy czym w badaniu kwestionariuszowym i wywiadach pogłębionych kluczowy był rok 2011 (na potrzeby badania przyjęto, że średni czas życia innowacji może się różnić w zależności od branży, pozycji rynkowej przedsiębiorstwa, rodzaju innowacji, itp.,

10 R. Borowiecki (red.), *Pomiar i ocena procesów kreowania wartości w badaniu efektywności przedsiębiorstwa*, Fundacja Uniwersytetu Ekonomicznego w Krakowie, Kraków 2009, s. 96–105.

11 W. Janasz, K. Koziół-Nadolna (red.), *Innowacje w organizacji*, PWE, Warszawa 2011, s. 51–52.

ale jako bezpieczny okres przyjęto 4 lata). W pracy zostały postawione następujące pytania badawcze dotyczące związków:

- Jak makrootoczenie wpływa na zdolność podmiotów z sektora MSP w województwie łódzkim do prowadzenia działalności innowacyjnej?
- Jak otoczenie bliższe wpływa na zdolność podmiotów z sektora MSP w województwie łódzkim do prowadzenia działalności innowacyjnej?
- Jak posiadane przez podmioty z sektora MSP w województwie łódzkim zasoby ludzkie wpływają na ich zdolność do prowadzenia działalności innowacyjnej?
- Jak posiadane przez podmioty z sektora MSP w województwie łódzkim zasoby finansowe wpływają na ich zdolność do prowadzenia działalności innowacyjnej?
- Jak posiadane przez podmioty z sektora MSP w województwie łódzkim zasoby rzeczowe wpływają na ich zdolność do prowadzenia działalności innowacyjnej?
- Jak posiadana przez podmioty z sektora MSP w województwie łódzkim wiedza wpływa na ich zdolność do prowadzenia działalności innowacyjnej?

Oprócz pytań badawczych o związek w pracy postawiono także pytanie badawcze o różnice:

- Czy podmioty z sektora MSP w województwie łódzkim różnią się pod względem potencjału innowacyjnego od innych podmiotów w Polsce?

Wymienione problemy badawcze są kluczowe z punktu widzenia przedmiotu badania. Niemniej należy pamiętać, że nie wyczerpują wszystkich zjawisk i procesów związanych z zagadnieniem potencjału innowacyjnego małych i średnich przedsiębiorstw. Postawione pytania badawcze pozostają w badaniu we wzajemnych relacjach i łącznie składają się na strukturę problematyki potencjału innowacyjnego w podmiotach z sektora MSP w województwie łódzkim.

Celem głównym pracy jest identyfikacja czynników kreujących potencjał innowacyjny małych i średnich przedsiębiorstw w województwie łódzkim oraz ocena zdolności tych podmiotów do działalności innowacyjnej na tle innych podmiotów w Polsce. Dla dokładnego zapoznania się z tematem potencjału innowacyjnego przedsiębiorstw z sektora MSP w województwie łódzkim, praca została podzielona na dwie części – teoretyczną (rozdziały pierwszy, drugi i trzeci) i empiryczną (rozdziały czwarty i piąty). Część teoretyczna publikacji jest oparta na studiach literaturowych przedmiotu (wykorzystano literaturę krajową i zagraniczną), natomiast empiryczna na analizie danych zastanych, badaniach kwestionariuszowych oraz indywidualnych wywiadach pogłębionych przeprowadzonych w przedsiębiorstwach z sektora MSP w województwie łódzkim.

W **rozdziale pierwszym** została dokonana prezentacja specyfiki podmiotów z sektora MSP w Polsce, tj. usystematyzowanie definicji związanych z sektorem MSP, przedstawienie kondycji i możliwości rozwoju małych i średnich przedsiębiorstw oraz ich znaczenia dla całej gospodarki. Ta część publikacji pozwoliła na zrozumienie szczególnych uwarunkowań działania organizacji z sektora MSP oraz na ich wyróżnienie na tle dużych przedsiębiorstw, stąd też rola tego rozdziału jest kluczowa z punktu widzenia dalszych rozważań na temat potencjału innowacyjnego tych firm.

W **drugim rozdziale** pracy zostały opisane zagadnienia dotyczące innowacyjności małych i średnich przedsiębiorstw – definicja innowacji, przebieg procesów innowacyjnych, źródła finansowania projektów innowacyjnych, bariery wdrażania nowych rozwiązań i polityka wspierania innowacji. Zagadnienia podjęte w tym rozdziale były niezwykle istotne dla zrozumienia roli innowacji w działaniu przedsiębiorstwa oraz złożoności procesu wdrożenia nowych rozwiązań.

Rozdział trzeci publikacji zawiera analizę elementów składowych potencjału innowacyjnego przedsiębiorstw z sektora MSP (potencjału zewnętrznego i wewnętrznego). W tej części pracy zostały zidentyfikowane czynniki wpływające na zdolność podmiotów do prowadzenia działalności innowacyjnej w takich obszarach, jak: makrootoczenie, otoczenie bliższe, kapitał ludzki, kapitał rzeczowy, kapitał finansowy i wiedza, przy czym konieczne jest wskazanie, że przeprowadzenie kompleksowej analizy tych uwarunkowań miało kluczowe znaczenie dla przeprowadzenia badania empirycznego.

Rozdział czwarty zawiera opis metodyki badania empirycznego oraz identyfikację uwarunkowań potencjału innowacyjnego badanych podmiotów. W ramach opisu organizacji i metodologii badania została scharakteryzowana badana populacja oraz próba badawcza, sposób doboru próby do badania kwestionariuszowego i indywidualnych wywiadów pogłębionych, a także została opisana metodologia wyliczenia wskaźnika potencjału innowacyjnego podmiotów z sektora MSP, wykorzystana w analizie porównawczej potencjału innowacyjnego małych i średnich przedsiębiorstw w województwie łódzkim na tle podmiotów z tego sektora w Polsce. Ponadto, w rozdziale czwartym publikacji zidentyfikowano na podstawie badania kwestionariuszowego determinanty (stymulanty i destymulanty) potencjału innowacyjnego małych i średnich przedsiębiorstw w województwie łódzkim i oceniono istotność poszczególnych obszarów działania przedsiębiorstwa (makrootoczenie, otoczenie bliższe, kapitał ludzki, zasoby rzeczowe, zasoby finansowe i wiedza) dla zdolności do prowadzenia działalności innowacyjnej.

Rozdział piąty zawiera ocenę wykorzystania potencjału innowacyj-

nego badanych podmiotów. Tę część publikacji kończą wnioski z przeprowadzonego badania w zakresie wykorzystania potencjału innowacyjnego podmiotów z sektora MSP w województwie łódzkim, porównania potencjału innowacyjnego podmiotów z sektora MSP w województwie łódzkim na tle innych przedsiębiorstw z tego sektora w Polsce oraz analizy skłonności do podejmowania działalności innowacyjnej podmiotów sektora MSP w województwie, a także rekomendacje dla przedsiębiorstw, instytucji otoczenia biznesu oraz instytucji odpowiedzialnych za wdrażanie polityki innowacyjnej na szczeblu województwa łódzkiego w zakresie możliwości zwiększenia potencjału innowacyjnego. Rozdział piąty pracy został opracowany w oparciu o przeprowadzone badanie kwestionariuszowe, indywidualne wywiady pogłębione oraz skonstruowany na potrzeby analizy porównawczej wskaźnik potencjału innowacyjnego regionów.

Podniesiona w pracy tematyka potencjału innowacyjnego mieści się w nurcie badań prowadzonych w ramach rozprawy doktorskiej. Na ostateczny kształt publikacji miały wpływ cenne uwagi i sugestie zgłoszone przez Panią Profesor Monikę Marcinkowską – promotora i mentora, Profesora Piotra Niedzielskiego – recenzenta niniejszej książki i pracy doktorskiej, Profesor Bożenę Mikołajczyk – recenzenta mojej rozprawy doktorskiej, Doktora Łukasza Kutyło, którego pomoc przy części empirycznej była nieoceniona. Dziękuję także mojemu Mężowi i Rodzicom za wsparcie i motywowanie mnie.

Rozdział 1

Małe i średnie przedsiębiorstwa w Polsce

1.1. Definicja i klasyfikacja podmiotów należących do sektora MSP

Podmioty z sektora MSP stanowią heterogeniczną grupę przedsiębiorstw, obejmującą głównie organizacje usługowe, przemysłu rolnego, wytwórczego i handlu. Sektor ten jest uznawany za siłę napędową każdej gospodarki, gdyż zgodnie z szacunkami OECD firmy te stanowią ok. 95% wszystkich instytucji, umożliwiając wykonywanie pracy ok. 70% wszystkich pracowników na obszarze krajów członkowskich OECD¹.

Obecnie na świecie nie istnieje jedna uniwersalna klasyfikacja małych i średnich przedsiębiorstw (MSP)², kategoria ta ma charakter subiektywny i zależy od wewnętrznej struktury gospodarki³. Zazwyczaj państwa adaptują do swoich potrzeb jedną z najbardziej popularnych i najczęściej występujących definicji⁴. W związku z tym przy definiowaniu tych podmiotów stosuje się trzy zestawy kryteriów: ilościowe, jakościowe

1 *Small and Medium-Sized Enterprises: Local Strength, Global Reach*, Policy Brief, 2000, s. 1.

2 T. Łuczak, *Wybrane problemy klasyfikacyjne małych i średnich przedsiębiorstw prywatnych*, „Gospodarka Narodowa” 1995, nr 7, s. 7.

3 A. Szplīt, *Bariery rozwojowe małych przedsiębiorstw*, „Ekonomika i Organizacja Przedsiębiorstw” 1992, nr 12, Instytut Organizacji i Zarządzania w Przemśle „ORMASZ”, Warszawa, s. 19–20.

4 M. Biernacki, *Małe i średnie przedsiębiorstwa na świecie oraz w Polsce – klasyfikacja i definicja*, „Zeszyty Teoretyczne Rachunkowości” 2008, nr 47, s. 7.

i mieszane⁵. Należy przy tym powiedzieć, że określanie przynależności w oparciu o określoną metodę nie jest definitywne, gdyż stosując inne kryterium, możliwe jest przypisanie podmiotu gospodarczego do innej grupy. Nie istnieje również jednoznaczna odpowiedź na pytanie, które rozróżnienie jest lepsze – decyduje o tym przede wszystkim cel badania⁶.

W niektórych sytuacjach (np. pomoc publiczna lub dotacje ze środków Unii Europejskiej) przynależność do określonej grupy wymaga spełnienia określonych warunków, w pozostałych przedsiębiorca ma możliwość wyboru. Jedną z najprostszych definicji określa kryterium przynależności do sektora MSP na podstawie samodzielnego zarządzania organizacją przez właściciela (jeżeli nie jest w stanie sprostać tym obowiązkom, to przedsiębiorstwo zyskało status dużego)⁷.

Spójne i jednolite zdefiniowanie małej i średniej przedsiębiorczości jest trudne, ale przyjęcie odpowiedniego kryterium ma wpływ na praktykę gospodarczą, gdyż pozwala na podejmowanie efektywnych działań w zakresie wspierania, rozwoju i ochrony tych podmiotów. W literaturze można spotkać następujące sposoby klasyfikacji MSP:

- ilościowe,
- jakościowe,
- ilościowo-jakościowe.

W dalszej części rozdziału zostaną scharakteryzowane wymienione sposoby klasyfikacji podmiotów z sektora MSP.

1.1.1. Kryterium ilościowe klasyfikacji małych i średnich przedsiębiorstw

W większości krajów najczęściej stosowaną metodą rozróżnienia jednostek o niewielkiej skali produkcji są kryteria ilościowe, bazujące na bezwzględnych miarach wielkości, takich jak: liczba zatrudnionych, suma bi-

5 W. Piątkowski, *Małe i średnie przedsiębiorstwa*, „Acta Universitatis Lodziensis. Folia Oeconomica” 1999, nr 149, s. 84.

6 Przykładowo W. Reske i H. J. Mortsiefer twierdzą, że podstawą klasyfikacji jest kryterium ilościowe, zaś R. König opowiada się za swobodą decyzji przedsiębiorcy (szerzej w: R. König, *Probleme der Mittelstandsforschung heute. Soziologische Probleme mittelständischer Berufe*, Köln–Opladen 1962, s. 13); W. Reske, H. J. Mortsiefer, *Mittelstandsförderung in der Bundesrepublik Deutschland. Anregungen zur Neugestaltung der Grossenklassengrenzen bei der Vergabe staatlicher Förderungsmittel*, Göttingen 1978, [za:] T. Łuczka, *Kapitał obcy w małym i średnim przedsiębiorstwie*, PWN, Warszawa–Poznań 2001, s. 16.

7 E. Marwede, *Die Abgrenzungsproblematik mittelständischer Unternehmen*, Augsburg 1983, cyt. za: T. Łuczka, *Kapitał obcy...*, s. 15.

lansowa i wielkość obrotów rocznych⁸, rzadziej wartość majątku trwałego, dochód roczny netto czy czas działania podmiotu na rynku⁹. Główną zaletą takiego rozróżnienia jest mierzalność i obiektywizm tych wskaźników oraz łatwość ich stosowania przy statystycznych porównaniach.

Poziom zatrudnienia jest traktowany jako miara absolutna przy klasyfikacji, ponieważ jego wartość nie podlega szybkiej dezaktualizacji i nie zależy od sytuacji gospodarczej kraju, a same dane są łatwo dostępne¹⁰. Z kolei wartość rocznego obrotu i suma bilansowa są traktowane jako kryterium komplementarne, ze względu na znaczną korelację ze wskaźnikami ekonomicznymi państwa. Podmioty posiadają możliwość wyboru, który warunek finansowy spełniają, co wynika z polityki sprawiedliwego traktowania wszystkich firm (zwykle przedsiębiorstwa handlowe mają wyższe wskaźniki obrotu niż organizacje produkcyjne, więc konieczny jest wybór kryterium, które możliwie najdokładniej odzwierciedla sytuację materialną jednostki)¹¹.

Pierwszym problemem przy definiowaniu małych i średnich przedsiębiorstw jest wybór kryterium klasyfikacji podmiotów do określonej grupy, drugim – wartości graniczne przyjętych wskaźników. Jest to zagadnienie niezwykle istotne, ponieważ kraje same decydują o rozpiętości przedziałów poszczególnych segmentów, stąd też to samo przedsiębiorstwo w zależności od kraju działania może należeć do różnych grup¹².

Rozbieżności wynikające z różnorodności definiowania sektora MSP w ramach krajów należących do Unii Europejskiej zostały zniwelowane przez wprowadzenie przez Komisję Europejską klasyfikacji drobnej wytwórczości. Na uwagę zasługuje fakt, że próg zatrudnienia i pułap finansowy określają wielkości maksymalne, a każdy kraj członkowski może je w zależności od potrzeb obniżyć¹³. Zgodnie z Rekomendacją Komisji

8 Szerzej: A. Kidyba, *Mały i średni przedsiębiorca jako kategoria normatywna*, „Prawo Spółek” 2000, nr 2, s. 16; D. Tłoczyński, *Charakterystyka małych i średnich przedsiębiorstw*, „Ekonomika i Organizacja Przedsiębiorstw” 1998, nr 6, s. 19.

9 J. Targalski, *Przedsiębiorczość i zarządzanie*, Wydawnictwo C. H. Beck, Warszawa 2003, s. 14.

10 A. Drab-Kurowska, A. Sokół, *Małe i średnie przedsiębiorstwa wobec wyzwań rozwoju technologii XXI wieku*, CeDeWu, Warszawa 2010, s. 14.

11 Nowa definicja MŚP. Poradnik dla użytkowników i wzór oświadczenia, Wspólnoty Europejskie, http://europa.eu.int/comm/enterprise/enterprise_policy/sme_definition/index_pl.htm (dostęp 18.07.2011).

12 Szerzej: T. Domański, *Uwarunkowania tworzenia małych przedsiębiorstw*, Uniwersytet Łódzki, Łódź 1992; J. Wasilczuk, *Uwagi metodyczne dotyczące badań MSP*, „Zeszyty Naukowe Politechniki Gdańskiej” 2001, nr 588, Wydawnictwa Politechniki Gdańskiej, Gdańsk, s. 60.

13 Nowa definicja MŚP...

Europejskiej z dnia 6 maja 2003 roku, za małe przedsiębiorstwo uważa się podmiot zatrudniający do 50 osób oraz osiągający roczny obrót do 10 mln euro i/lub sumę bilansową do 10 mln euro. Z kolei średnia organizacja to taka, która zatrudnia do 250 osób i której maksymalne obroty wynoszą do 50 mln euro i/lub maksymalna suma bilansowa nie przekracza 43 mln euro. Mikroprzedsiębiorstwem jest podmiot zatrudniający mniej niż 10 pracowników, o rocznym obrocie i/lub całkowitym bilansie rocznym nieprzekraczającym 2 mln euro. Warunkiem dodatkowym jest spełnienie kryterium niezależności – jednostka nie może być zależna w stopniu większym niż 25% od podmiotów niekwalifikujących się jako MSP¹⁴.

W Stanach Zjednoczonych Ameryki Północnej definicję podmiotów z sektora MSP ustala departament rządowy *Small Business Administration Size Standards Office*, co powoduje, że kryteria ilościowe są stosowane indywidualnie dla zestawienia branż, a tym samym standardy są bardziej dopasowane do specyfiki działalności małych i średnich przedsiębiorstw. Do najczęściej stosowanych w USA kryteriów wyodrębniania podmiotów o małej skali działania należą¹⁵:

- 500 pracowników – dla większości firm produkcyjnych i kopalni,
- 100 zatrudnionych – w przedsiębiorstwach handlowych (hurtownie),
- 6 mln dolarów przychodów ogółem pomniejszonych o koszty sprzedanych produktów – dla większości przedsiębiorstw rolnych.

Ta mnogość klasyfikacji podmiotów z sektora MSP jest w Stanach Zjednoczonych bardzo istotna, ponieważ zakwalifikowanie do określonej grupy przekłada się m.in. na liczbę oraz rodzaj stanowych obciążeń fiskalnych¹⁶.

W Kanadzie definicja małych i średnich przedsiębiorstw jest z punktu widzenia rachunkowości i podatków mniej istotna niż w USA, ale w większym – z perspektywy prawidłowego ukierunkowania rządowych programów pomocowych i inicjatyw wsparcia sektora MSP. Zgodnie z kanadyjską klasyfikacją wyróżnia się¹⁷:

- małe podmioty – zatrudniające mniej niż 100 pracowników w sektorze produkcyjnym lub mniej niż 50 pracowników w branży usługowej,

14 Recommendation 2003/361/EC on 6th May 2003, *The new SME definition. User guide and model declaration*, OJ L 124 of 20.5.2003, s. 36.

15 <http://www.sba.gov/category/navigation-structure/contracting/contracting-officials/eligibility-size-standards> (dostęp 05.08.2012).

16 M. Biernacki, *Małe i średnie...*, s. 8–9.

17 <http://sbinfocanada.about.com/od/businessinfo/g/SME.htm> (dostęp 05.08.2012).