

# **Instrumenty UE wspierające wzrost innowacyjności polskich MSP. Implikacje dla PO Innowacyjna Gospodarka**

*Ewa Latoszek, Magdalena Proczek*

*Wzrost innowacyjności małych i średnich przedsiębiorstw w latach 2007–2013 jest jednym z najważniejszych priorytetów UE. Dla polskich MSP główną barierą we wprowadzaniu innowacji wciąż pozostają przede wszystkim ograniczone możliwości ich finansowania. Unia Europejska, wychodząc naprzeciw tym wyzwaniom, uruchomiła szereg instrumentów wspierających finansowanie innowacyjności przedsiębiorstw. Polskie MSP mogą korzystać ze wsparcia finansowego z funduszy strukturalnych, Europejskiego Banku Inwestycyjnego oraz Europejskiego Funduszu Inwestycyjnego. Najważniejszym instrumentem wspierającym innowacyjność polskich małych i średnich przedsiębiorstw od 2007 r. są jednak środki finansowe Europejskiego Funduszu Rozwoju Regionalnego na realizację Programu Operacyjnego Innowacyjna Gospodarka (PO IG) na lata 2007–2013.*

*Poziom innowacyjności polskich małych i średnich przedsiębiorstw po akcesji do UE jest nadal stosunkowo niski. MSP stoją zatem przed ważnym zadaniem wykorzystania w pełni środków finansowych dostępnych w ramach PO IG. Powinno to doprowadzić do zwiększenia w najbliższych latach ich innowacyjności, a co za tym idzie przyspieszenia rozwoju i podniesienia konkurencyjności firm, a także gospodarki naszego kraju.*

## **1. Wstęp**

Z dniem 1 maja 2004 r. Polska stała się pełnoprawnym członkiem Unii Europejskiej. Z jednej strony członkostwo naszego kraju w UE stworzyło szansę na funkcjonowanie polskich małych i średnich przedsiębiorstw na jednolitym rynku UE, z drugiej natomiast pojawiło się zagrożenie w postaci konkurencji, z którą polskim firmom sektora MSP trudno nieraz rywalizować. Presja konkurencyjna wywierana przez technologicznie zaawansowane przedsiębiorstwa z UE nabrała zatem szczególnego znaczenia po wstąpieniu Polski do Unii. W związku z tym zredukowanie luki innowacyjnej polskich średnich i małych firm w stosunku do konkurentów z Unii stało się ważnym problemem do rozwiązania. Funkcjonowanie na wspólnym rynku związane jest zatem ze zwiększonym naciskiem konkurencyjnym, który powoduje

konieczność wprowadzania innowacji w różnych obszarach działalności przedsiębiorstwa – wprowadzania innowacji produktowych (nowe produkty lub usługi), procesowych (nowe metody produkcji lub dostaw), organizacyjnych (nowe metody organizacyjne) czy marketingowych (nowe metody marketingowe).

Innowacyjność stanowi obecnie ważny instrument zwiększający konkurencyjność MSP, a przez to także krajów. To w innowacjach upatruje się możliwości niwelowania luki rozwojowej między UE a USA czy Japonią. Zwrócenie szczególnej uwagi w UE na sektor MSP wynika z faktu, że stanowi on siłę napędową gospodarki i od jego prawidłowego funkcjonowania i rozwoju ściśle związanego z innowacyjnością zależy szybki rozwój krajów, regionów i całej Unii Europejskiej (Bojewska 2009: 293). Unia Europejska już w 2000 r. podkreśliła w strategii lizbońskiej rolę innowacyjności MSP jako motoru rozwoju gospodarczego UE. Znaczenie innowacyjności MSP dla UE przeanalizowano także w 2005 r. w odnowionej strategii lizbońskiej oraz Europejskiej Karcie Małych Przedsiębiorstw, a także innych dokumentach wspólnotowych (Bećła i Zima 2009: 1).

Dla polskich MSP główną barierą we wprowadzaniu innowacji wciąż pozostają możliwości ich finansowania. Rzeczywiste możliwości finansowania innowacji są uzależnione przede wszystkim od wysokości środków finansowych, które pozostają do dyspozycji przedsiębiorstwa. Problemem dla MSP w Polsce jest trudny dostęp do finansowania zewnętrznego, jakim jest m.in. finansowanie bankowe na prowadzenie działalności innowacyjnej. Główną przeszkodą jest brak możliwości zabezpieczenia kredytu. Dotyczy to zwłaszcza mniejszych przedsiębiorstw, które nie są w stanie przedstawić bankowi satysfakcjonującego zabezpieczenia. Spowodowane jest to najczęściej tym, że firma nie ma odpowiedniego zaplecza technicznego czy nieruchomości. Dodatkowo ryzyko związane z udzielaniem kredytów dla MSP wiąże się z żądaniem przez banki zabezpieczenia przekraczającego niejednokrotnie sumę kredytową. Innym problemem dla przedsiębiorców jest także wysoki koszt kredytu i skomplikowane procedury jego przydzielania (Mizerski 2005: 191).

Niezwykle ważne wydaje się zatem zwiększenie możliwości pozyskiwania pomocy finansowej na podnoszenie innowacyjności dla polskich przedsiębiorców. Naprzeciw tym wyzwaniom wyszła Unia Europejska. Jedną z form pomocy finansowej dla sektora MSP w Polsce jest stawianie do dyspozycji MSP środków finansowych w ramach funduszy strukturalnych na współfinansowanie innowacji.

W latach 2004–2006 MSP mogły uzyskać wsparcie finansowe na działania innowacyjne będące częścią Sektorowego Programu Operacyjnego Wzrost Konkurencyjności Przedsiębiorstw, współfinansowanego z EFRR. Mali i średni przedsiębiorcy mieli możliwość aplikować o współfinansowanie projektów związanych z:

– wsparciem konkurencyjności sektora przedsiębiorstw przez doradztwo,

- wsparciem konkurencyjności produktowej i technologicznej sektora przedsiębiorstw,
- wzrostem konkurencyjności sektora MSP przez inwestycje,
- wsparciem dla firm podejmujących działania, w wyniku których zostaną dostosowane do wymogów ochrony środowiska.

Środki finansowe UE dla MSP nakierowane były zatem na działania zmierzające głównie do zwiększenia konkurencyjności przedsiębiorstw przez poprawę poziomu technologicznego i organizacyjnego, dostosowanie do standardów UE w zakresie ochrony środowiska oraz wzrost wymiany handlowej przez wsparcie jej promocji. Wsparto również przedsiębiorców w dokonywaniu zmian modernizacyjnych, inwestycji mających na celu poprawę stanu środowiska, wdrażaniu innowacji technologicznych i organizacyjnych. Ponadto preferowane były m.in. inwestycje w technologiach informacyjnych, umożliwiające poprawę produktywności i jakości, wspólne inwestycje podejmowane przez przedsiębiorstwa działające w kooperacji, w dostosowaniu przedsiębiorstw do wymogów norm zharmonizowanych oraz inwestycje związane z wdrażaniem systemów zarządzania. Celem było również pobudzanie i zwiększanie wymiany handlowej przedsiębiorstw oraz zwiększenie liczby firm posiadających certyfikaty produktu i systemu, które umożliwiają oraz ułatwiają przedsiębiorstwom dostęp do rynków zagranicznych.

Istotny wzrost absorpcji środków z UE przez MSP nastąpił niestety dopiero w 2006 r. w wyniku znacznego uproszczenia procedur administracyjnych. Skrócono m.in. listę wymaganych załączników, zrezygnowano z opinii o innowacyjności zgłaszanych projektów, zniesiono system sztywnych poręczeń finansowych, zastępując je wekslem *in blanco*. Ponadto uproszczono procedury przetargowe zamówień publicznych, wyłączając z nich zamówienia o wartości 14 tys. EUR (dotychczas 6 tys. EUR). Wprowadzono uproszczoną procedurę zamówień publicznych do wartości 137 tys. EUR i utworzono Krajową Izbę Odwoławczą rozstrzygającą spory przetargowe zamiast dotychczasowego droższego i powolniejszego systemu arbitrażowego.

Wszystkie te przedsięwzięcia znacząco przyspieszyły proces „tłoczenia” środków z funduszy strukturalnych do małych i średnich przedsiębiorstw, które stały się najbardziej aktywną grupą beneficjentów tych funduszy. Jednakże na drodze do przyspieszenia procesów innowacyjnych w polskich MSP ponownie pojawiły się bariery administracyjne, tym razem związane z wielomiesięcznymi procedurami notyfikacji przez UE inwestycji o wysokim potencjale innowacyjnym oraz inwestycji kluczowych dla gospodarki i inwestycji na działalność B+R. Jednocześnie, niezależnie od tego, że w warunkach członkostwa w UE i stopniowej redukcji ceny kapitału poszerzyło się znacząco finansowe zaplecze procesów innowacyjnych przedsiębiorstw, niemniej jednak podstawę zdolności rozwojowej większości przedsiębiorstw stanowi nadal akumulacja własna (Latoszek 2008: 32).

Celem niniejszego artykułu jest ukazanie najważniejszego instrumentu wspierającego wzrost innowacyjności polskich małych i średnich przedsiębiorstw od 2007 r., jakim są środki finansowe Europejskiego Funduszu Rozwoju Regionalnego na realizację Programu Operacyjnego Innowacyjna Gospodarka na lata 2007–2013 na tle pozostałych mechanizmów UE pobudzających innowacyjność polskich MSP w tym okresie.

W związku z tak sformułowanym celem teza pracy brzmi następująco: prawidłowo dobrane i przygotowane przez kraj instrumenty wspierające sektor MSP ze środków funduszy UE zwiększają innowacyjność tego sektora i całej gospodarki Polski.

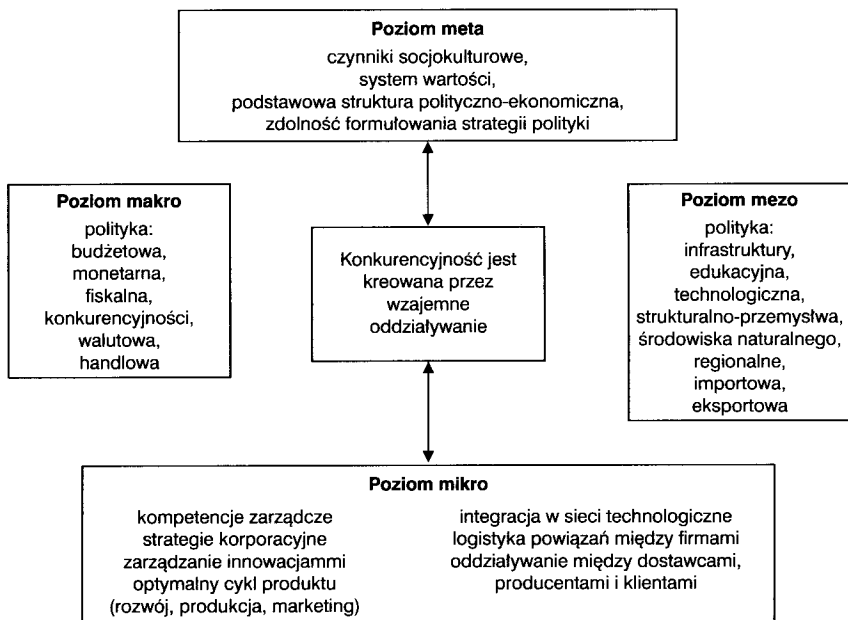
Analizę przeprowadzono, opierając się na metodzie analityczno-statystycznej, wykorzystując przy tym m.in. dokumenty źródłowe, aktualny materiał analityczno-statystyczny dotyczący PO IG oraz międzynarodowe i polskie źródła statystyczne traktujące o innowacyjności polskich przedsiębiorstw.

## 2. Czynniki decydujące o konkurencyjności MSP

Wyznacznikiem poziomu przedsiębiorczości w kraju jest konkurencyjność działających na rynku przedsiębiorstw. To przewaga w zetknięciu z innymi graczami na rynku decyduje o ostatecznym sukcesie firmy oraz całego sektora czy też państwa, jeśli mówimy o rynku międzynarodowym (Stankiewicz 2005: 36, Bieliński 2005: 15). Na konkurencyjność wpływa cały zespół czynników. Można podzielić je na grupy i wyznaczyć czynniki oddziałujące na przedsiębiorstwo i jego konkurencyjność na poziomie meta, makro, mezo oraz mikro. Schemat takiego podziału przedstawia rysunek 1.

Głównie na konkurencyjność firm małych i średnich wpływają czynniki na poziomie mezoekonomicznym. Poziom współpracy z dostawcami, odbiorcami, jednostkami badawczo-rozwojowymi, a więc współpracę na szczeblu regionu, branży czy sektora określa się mianem zasobów relacyjnych małych przedsiębiorstw. Szczególnie korzystna dla rozwoju konkurencyjności jest strategia wspierania powiązań o charakterze mezoekonomicznym (Janiuk 2004: 178).

Ważnym wyznacznikiem konkurencyjności MSP jest dostęp do finansowania, w tym bankowego. Tempo rozwoju zarówno poziomu konkurencyjności firm, jak i całej gospodarki uzależnione jest w znacznej mierze od zdolności do finansowania inwestycji. Dojście do źródeł kapitału jest dla sektora MSP większą barierą niż dla firm dużych i koszt takiego finansowania jest wyższy niż w przypadku spółek dużych. Zainteresowaniem cieszą się zarówno zachęty inwestycyjne ze strony władz lokalnych, jak również wsparcie ze środków pomocowych – z zaznaczeniem, iż konieczna jest również wiedza, w jaki sposób te środki można uzyskać. Jednocześnie przy zainteresowaniu pomocą finansową podkreśla się utrudnienia wynikające z wysokiego oprocentowania kredytów oraz utrudnień formalnych ze strony



Rys. 1. Determinanty konkurencyjności systemowej. Źródło: B. Plago 2004. *Zachowania małych i średnich przedsiębiorstw w procesie internacjonalizacji*, Warszawa: Instytut Organizacji i Zarządzania w Przemysle „Orgmasz”, s. 22.

banków, co powoduje, że jako jedno z głównych zagrożeń wymienia się utratę płynności finansowej. Konieczne jest również, aby udzielana pomoc miała charakter trwały, a nie doraźny, co pozwoliłoby uwzględnić wsparcie władz w planowanych działaniach.

Jedną z możliwości rozwoju małej firmy jest wejście w relacje z dużym przedsiębiorstwem oraz integracja w ramach łańcucha wartości. W kooperacji łatwiej o wymianę informacji, szybszy rozwój i wzrost konkurencyjności. Jednocześnie na rynku jest coraz większa rywalizacja zarówno między małymi firmami, jak i ze strony dużych przedsiębiorstw, które zapełniają również niektóre nisze rynkowe.

### 3. Sposoby pomiaru i oceny pozycji konkurencyjnej przedsiębiorstwa

W literaturze polskiej (Gorynia 2002: 63; Kotowicz-Jawor 2008: 89–90 i 123–125) analiza pozycji konkurencyjnej traktowana jest najczęściej jako element analizy strategicznej firmy. Istnieje duża zgodność co do tego, iż wśród miar pozycji konkurencyjnej powinny się znaleźć: osiągnięta pozycja rynkowa i sytuacja finansowa przedsiębiorstwa (często te dwa czynniki roz-

patrywane są łącznie). Pozycja rynkowa może być mierzona udziałem w rynku, a sytuację finansową można przedstawić przez wskaźniki finansowe. W praktyce zamiast udziału w całym rynku stosuje się wskaźniki częstkowe: udział w rynku krajowym lub udział jako relacja sprzedaży przedsiębiorstwa do połączonej sprzedaży trzech największych konkurentów. Dla wskaźnika kondycji finansowej stosuje się łącznie: wskaźnik rentowności, płynności, zadłużenia i aktywności (Stankiewicz 2005: 299–301). Innym finansowym wskaźnikiem jest miara znana jako  $q$  Tobina, która ujawnia rynkową ocenę niematerialnych i niekupowalnych zasobów przedsiębiorstwa, od których zależy pozycja konkurencyjna.

Wymienione miary nie oceniają jednak samej pozycji konkurencyjnej, w związku z tym zaproponować można następujące kryteria oceny (Stankiewicz 2005: 302–314):

- podmiotu oceniającego (akcjonariusze, klienci, pracownicy, konkurenci),
- czasookresu oceny,
- zakresu oceny, który pozwala wyróżnić dwa punkty widzenia pozycji konkurencyjnej: całościowy – opisuje wynik konkurowania całego przedsiębiorstwa, wszystkimi jego produktami i na wszystkich rynkach, oraz częstkowy – w ograniczonym i konkretnym obszarze działalności (np. pozycja konkurencyjna marki, pozycja przedsiębiorstwa w sektorze),
- charakteru oceny, który może wiązać się z wyliczeniami i porównywaniem wskaźników konkurencyjności oraz o charakterze jakościowym, polegającym na szacowaniu osiągniętej pozycji pod kątem jej przydatności.

W tabelach 1 i 2 zostały przedstawione wyniki badań pozycji konkurencyjnej polskich przedsiębiorstw na rynku krajowym i międzynarodowym.

Poziom pozycji	% przedsiębiorstw
Dobra – jesteśmy konkurencyjni	34,5
Nienajlepsza – z trudem konkurujemy	38,2
Zła – nie jesteśmy w stanie skutecznie konkurować	27,3

Tab. 1. Pozycja konkurencyjna polskich przedsiębiorstw na rynkach międzynarodowych. Źródło: M. Stankiewicz 2005. *Konkurencyjność przedsiębiorstwa*, Toruń: TNOiK „Dom Organizatora”, s. 316.

Poziom pozycji	% przedsiębiorstw
Dominująca – liderzy na rynku krajowym	29,5
Silna – czołówka na rynku krajowym	32,8
Pozycja przeciętna	37,7
Poniżej przeciętnej	0,0

Tab. 2. Pozycja konkurencyjna polskich przedsiębiorstw na rynku krajowym. Źródło: M. Stankiewicz 2005. *Konkurencyjność przedsiębiorstwa*, Toruń: TNOiK „Dom Organizatora”, s. 315.

Siłą napędową rozwoju sektora MSP jest niewątpliwie pomoc finansowa na rzecz poprawy jego kondycji innowacyjnej. Pojęcie innowacyjności może być rozumiane jako proces skierowany na osiągnięcie przez przedsiębiorstwo przewagi konkurencyjnej. Innowacja na poziomie firmy może się przejawiać jako: nowy proces produkcyjny, nowe podejście marketingowe, nowy wzór produktu czy nowy sposób szkolenia. Obszarów, w których przewaga konkurencyjna może być kształtowana przez zmiany innowacyjne, jest wiele, np. produkt, opakowanie, dystrybucja, personel, promocja czy cena.

W celu rozwoju oraz wsparcia innowacyjności małych i średnich przedsiębiorstw utworzono centra biznesu i innowacji. Rozlokowano je szczególnie w obszarach słabiej rozwiniętych. Ośrodki BIC współpracują z Centrami Euro Info w celu zapewnienia najlepszej obsługi małym i średnim firmom.

Badania statystyczne działalności innowacyjnej przedsiębiorstw są prowadzone w Polsce przez GUS w cyklu rocznym od początku lat 80. XX w. i obejmują najważniejsze zmiany charakteryzujące tę działalność, tj. poniesione nakłady i uzyskane efekty. Od 1998 r. w Polsce badanie innowacyjności oparto na tzw. zharmonizowanym kwestionariuszu OECD/UE, opracowanym na podstawie zaleceń metodycznych zawartych w podręczniku Oslo Manual. Podręcznik ten służy do badań innowacyjności, prowadzonych pod auspicjami Komisji Europejskiej w ramach międzynarodowego programu badań statystycznych Community Innovation Survey. Badania działalności innowacyjnej prowadzone przez GUS w ramach programu CIS mają formę:

- skróconych badań rocznych obejmujących jednostki zatrudniające powyżej 49 osób,
- poszerzonych badań cyklicznych, dotyczących różnorodnych aspektów działalności innowacyjnej, opartych na tzw. zharmonizowanych kwestionariuszach opracowanych przez Eurostat (badania są prowadzone co cztery lata i obejmują jednostki zatrudniające 10–50 osób).

Jak dotąd, badaniem GUS nie objęto najliczniejszej grupy mikroprzedsiębiorstw, tj. firm zatrudniających do 9 pracowników, stanowiącej aż 94% wszystkich przedsiębiorstw w Polsce. W badaniach GUS przeprowadzonych metodą Oslo Manual innowacja jest utożsamiana z innowacją technologiczną i oznacza obiektywne udoskonalenie właściwości produktu lub procesu bądź systemu dostaw w stosunku do produktów i procesów już istniejących. Mniejsze, techniczne lub estetyczne modyfikacje produktów i procesów, nie wpływające na osiągi, właściwości, koszty lub też na zużycie materiałów, energii i komponentów, nie są traktowane jako innowacje technologiczne.

Definicja działalności innowacyjnej, jaką stosuje Główny Urząd Statystyczny, oznacza szereg działań o charakterze badawczym, technicznym, organizacyjnym, finansowym i komercyjnym, których celem jest opracowanie i wdrożenie nowych lub ulepszonych procesów i produktów. Działalność innowacyjna przedsiębiorstw w głównej mierze polega na:

- działalności B+R, związanej z opracowywaniem nowych i ulepszonych produktów oraz procesów wykonywanych przez zaplecze badawczo-rozwojowe przedsiębiorstwa lub nabyte od innych jednostek,
- zakupie gotowej wiedzy w postaci patentów, licencji, usług technicznych, oprogramowania, a także na szkoleniach związanych z działalnością innowacyjną przedsiębiorstw, marketingu dotyczącym nowych i ulepszonych produktów oraz przygotowaniach związanych z wprowadzeniem innowacji (tzw. innowacje niematerialne),
- zakupie maszyn i urządzeń o podwyższonych parametrach technicznych, niezbędnych do wdrożenia nowych procesów i produkcji nowych wyrobów oraz na budowie i modernizacji budynków służących wdrażaniu innowacji (tzw. technologia materialna).

#### **4. Instrumenty UE wspierające wzrost innowacyjności polskich MSP od 2007 r.**

W ramach wspierania działań innowacyjnych MSP Unia Europejska ma obecnie do dyspozycji wiele instrumentów finansowych.

MSP mogą przede wszystkim korzystać ze wsparcia z funduszy strukturalnych (Europejskiego Funduszu Rozwoju Regionalnego i Europejskiego Funduszu Społecznego). Programami Operacyjnymi w Polsce współfinansowanymi z funduszy strukturalnych zawierającymi instrumenty wsparcia innowacyjności MSP są od 2007 r. (Kotowicz-Jawor 2008: 164–168):

- Program Operacyjny Innowacyjna Gospodarka,
- Program Operacyjny Kapitał Ludzki (przede wszystkim innowacje w zarządzaniu zasobami ludzkimi),
- 16 regionalnych Programów Operacyjnych (uzupełnienie PO IG, dla projektów w regionach o mniejszej wartości, dotyczących przede wszystkim wdrożeń nowych technologii, prac B+R, tworzenia i rozwoju inicjatyw klastrowych, instytucji otoczenia biznesu,
- Program Operacyjny Rozwój Polski Wschodniej (w wybranych województwach wspiera rozwój i dyfuzję przedsięwzięć innowacyjnych, tworzenie i rozwój klastrów w co najmniej w dwóch województwach).

Wysokość środków finansowych postawionych do dyspozycji z UE MSP w latach 2007–2013 w Polsce według danych Ministerstwa Rozwoju Regionalnego została przedstawiona w tabeli 3. Jak wynika z tych danych, najwięcej wsparcia finansowego MSP w Polsce mają zagwarantowane z UE w latach 2007–2013 na inwestycje innowacyjne oraz projekty badawczo-wdrożeniowe, a najmniej na wzornictwo przemysłowe.

Instrumentami wspierającymi innowacje w MSP są także programy wspólnotowe. Największym jest Program Ramowy w zakresie Badań i Rozwoju.



W obecnej siódmej edycji (7. PR) Unia Europejska przez program „Współpraca” zachęca MSP do brania udziału we wszystkich inicjatywach badawczych, zwłaszcza we Wspólnych Inicjatywach Technologicznych (JTI). Z kolei program „Możliwości” 7. PR ma na celu wzmocnienie możliwości innowacyjnych MSP oraz ich wkładu w rozwój produktów i rynków opartych na nowych technologiach (Komisja Europejska 2008).

Rodzaj inwestycji	Małe i średnie firmy (mln EUR)
Innowacyjne inwestycje	994
Projekty badawczo-wdrożeniowe	468
Inwestycje w IT	461
Kredyt technologiczny	410
Rozwój e-usług	368
Inwestycje tworzące dużą liczbę nowych miejsc pracy	256
Wzornictwo przemysłowe	112

Tab. 3. Środki z UE dla polskich MSP na innowacje w latach 2007–2013. Źródło: opracowanie własne na podstawie danych MRR.

Ważnym programem wspólnotowym wspierającym wzrost innowacyjności MSP jest także Program Ramowy na rzecz Konkurencyjności i Innowacji (CIP) zarządzany przez Europejski Fundusz Inwestycyjny. Głównym założeniem programu, jeżeli chodzi o MSP, jest zapewnienie spójności wszystkich podejmowanych działań przez UE w odniesieniu do przedsiębiorczości i innowacyjności, lepszy dostęp MSP do środków finansowych oraz wspieranie działalności innowacyjnej. CIP składa się z 3 komponentów, ale pobudzenie innowacyjności MSP obejmują dwa z nich. Program na rzecz przedsiębiorczości i innowacji (EIP) (1,13 mld EUR dla MSP na lata 2007–2013) oraz Program wsparcia polityki w zakresie technologii informacyjnych i komunikacyjnych (ICT) (287 mln EUR dla MSP) (Lewicki 2008: 32–33).

Na poziomie UE realizowanych jest także wiele mniejszych programów i inicjatyw, dzięki którym MSP mogą pozyskać wsparcie finansowe na innowacje (np. Program EUREKA). Środki finansowe na te programy są w dyspozycji: Komisji Europejskiej (środki finansowe z budżetu ogólnego WE głównie w ramach funduszy strukturalnych), Europejskiego Banku Inwestycyjnego lub Europejskiego Funduszu Inwestycyjnego.

Ze względu na ograniczone ramy objętości tekstu niniejszego opracowania skoncentrowano się w nim na przeanalizowaniu najważniejszego źródła finansowania przedsięwzięć innowacyjnych polskich małych i średnich przedsiębiorstw z UE, tzn. dotacji z Europejskiego Funduszu Rozwoju Regionalnego na realizację Programu Operacyjnego Innowacyjna Gospodarka.

## 5. Program Operacyjny Innowacyjna Gospodarka 2007–2013

Od 2007 r. Unia Europejska stawia do dyspozycji środki finansowe dla polskich małych i średnich przedsiębiorstw bezpośrednio na wsparcie innowacyjności w ramach Programu Operacyjnego Innowacyjna Gospodarka. Aby mogły one budować przewagę konkurencyjną opartą na innowacjach. Innowacyjność przestała być więc jedynie słowem kluczem, jak w latach 2004–2006, a stała się celem samym w sobie.

Wiele MSP ma jednak kłopot z właściwym definiowaniem innowacyjności. Nie każde działanie inwestycyjne (modernizacja parku maszynowego, remont pomieszczeń administracyjnych, uruchomienie nowej siedziby) jest projektem innowacyjnym. Dlatego właściwe zrozumienie sensu innowacyjności w głównej mierze determinuje możliwość ubiegania się o dotacje z PO IG oraz skuteczność w procesie aplikacyjnym.

Naprzeciw przedsiębiorcom wychodzi podręcznik metodologiczny z zakresu badań statystycznych innowacji Oslo Manual 2005. Definiuje on innowację jako: wprowadzenie do praktyki w przedsiębiorstwie nowego lub znacząco ulepszanego rozwiązania w odniesieniu do produktu (towaru lub usługi), procesu, marketingu lub organizacji. Istotą innowacyjności jest więc wdrożenie do praktyki gospodarczej nowości w jak najszerzej skali (przedsiębiorstwa, regionu, kraju, globu). I to nie tylko *novum* w sensie produktu czy technologii produkcji, ale również „nowości” w funkcjonowaniu i organizacji przedsiębiorstwa oraz w zakresie działań marketingowych (Okularczyk 2008).

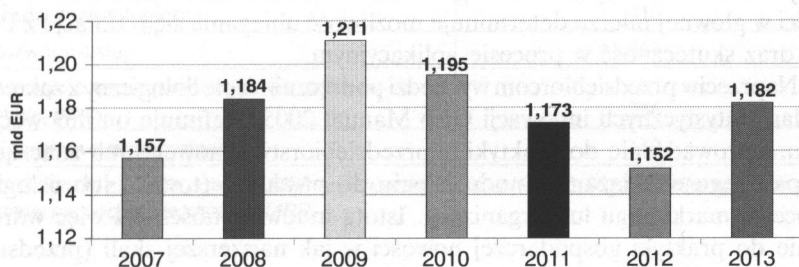
Zgodnie z definicją nowej inwestycji zawartej w rozporządzeniu Komisji Europejskiej (1628/2006) w ramach PO IG wspierane są przede wszystkim projekty, w wyniku których powstaną nowe lub znacząco ulepszone produkty. W związku z powyższym wsparcie udzielane jest głównie w zakresie innowacji produktowych oraz procesowych.

Jednocześnie, innowacyjne rozwiązania organizacyjne i marketingowe stanowią także wydatki kwalifikowane i mogą również zostać ujęte w projektach. Innowacyjność nie ma zatem charakteru obiektywnego, lecz relatywny, w odniesieniu do konkretnego przedsiębiorstwa. W rezultacie innowacyjność może występować na różnych poziomach – zarówno samego przedsiębiorstwa, jak też danego rynku, kraju czy świata (MRR 2007b; [www.poig.com.pl](http://www.poig.com.pl)).

PO IG ma zatem wspierać szeroko rozumiany rozwój innowacyjności ([http://pi.gov.pl/finansowanie\\_innowacji](http://pi.gov.pl/finansowanie_innowacji)) obejmujący działania bezpośrednio skierowane do przedsiębiorstw, jednostek świadczących wysokiej jakości usługi naukowe dla przedsiębiorstw, instytucji związanych ze środowiskiem biznesowym oferujących pomoc systemową przyczyniającą się do wsparcia rozwoju otoczenia instytucjonalnego przedsiębiorstw innowacyjnych, w tym parków technologicznych, centrów zaawansowanej technologii, inkubatorów

technologicznych. Działania te mają się przyczynić do powstania trwałego systemu wsparcia innowacyjności firm, wzmocnienia sektora badań i rozwoju oraz całej polskiej gospodarki. Istotnym elementem realizacji projektów w ramach PO IG jest także wsparcie firm w początkowych etapach rozwoju oraz wprowadzających innowacje technologiczne i organizacyjne (Babiak 2008: 170).

Na realizację PO IG w latach 2007–2013 przeznaczono łącznie 9 711 629 740 EUR. Środki w wysokości 8 254 885 280 EUR pochodzą z Europejskiego Funduszu Rozwoju Regionalnego (85%) (rysunek 2), podczas gdy zaangażowanie środków krajowych – z budżetu państwa to kwota 1 456 744 460 EUR (15%), a reszta to zaangażowanie prywatne.



Rys. 2. Środki finansowe z EFRR w latach 2007–2013 na PO IG. Źródło: opracowanie własne na podstawie MRR 2007b. Program Operacyjny Innowacyjna Gospodarka, Warszawa, s. 125–128.

Ponad 90% alokacji środków tego programu jest przeznaczony na dofinansowanie projektów ukierunkowanych na badania i rozwój, wdrażanie rozwiązań innowacyjnych oraz nowych technologii informacyjnych i komunikacyjnych, co wskazuje na spójność PO IG z celami strategicznymi odnowionej w 2005 r. strategii lizbońskiej i w największym stopniu zalicza się do działań realizacyjnych tej strategii. Alokacja środków UE zakłada przeznaczenie średnio 65% budżetu PO IG na wsparcie małych i średnich przedsiębiorstw.

W zakresie PO IG znajdują się zatem działania związane z innowacyjnością produktową, marketingową, organizacyjną i procesową wpływające na rozwój innowacyjnych przedsiębiorstw i wdrażanie nowych rozwiązań. Pomoc w ramach PO IG jest udzielana niezależnie od sektora lub branży, natomiast promocja i wspieranie innowacyjności ma miejsce na skalę co najmniej krajową i międzynarodową, a nie regionalną (Jankowska 2008: 67).

Należy wspomnieć, że PO IG nie jest wznowieniem wcześniej przedstawionego Sektorowego Programu Operacyjnego Wzrost Konkurencyjności Przedsiębiorstw z okresu 2004–2006. Inwestycje zbliżone do realizowanych w ramach SPO WKP są wspierane obecnie w ramach Regionalnych Pro-

gramów Operacyjnych (odpowiednio dla każdego województwa), a także Programu Operacyjnego Rozwój Polski Wschodniej.

Jak już wspomniano, główną grupą beneficjentów PO IG są małe i średnie przedsiębiorstwa. Planowane procentowe wsparcie grup beneficjentów PO IG kształtuje się następująco (MMR 2007a):

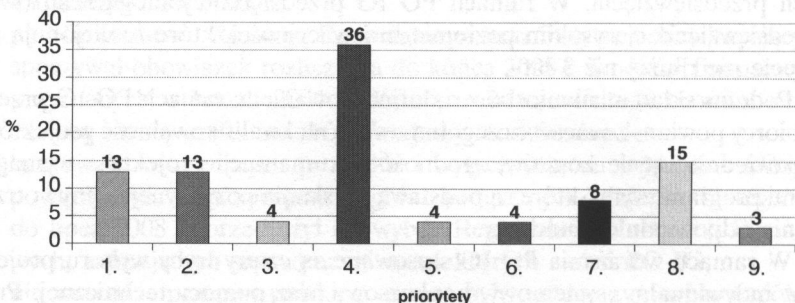
- przedsiębiorcy, w tym MSP – 45,80%,
- jednostki naukowo-badawcze – 23,05%,
- jednostki administracji centralnej – 16,96%,
- instytucje otoczenia biznesu i ich sieci – 10,80%.

Priorytetowym celem PO IG jest wspieranie innowacyjności przedsiębiorstw jako podstawy rozwoju polskiej gospodarki. Ma on zostać osiągnięty przez realizację dziewięciu priorytetów (osi priorytetowych) (MRR 2007b):

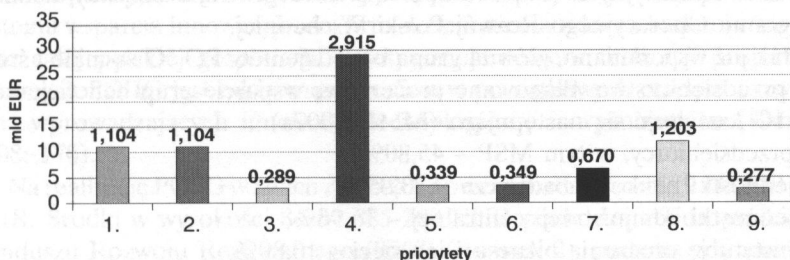
- badania i rozwój nowoczesnych technologii,
- infrastruktura sfery badania i rozwój,
- kapitał dla innowacji,
- inwestycje w innowacyjne przedsięwzięcia,
- dyfuzja innowacji,
- polska gospodarka na rynku międzynarodowym,
- społeczeństwo informacyjne – budowa elektronicznej administracji,
- społeczeństwo informacyjne zwiększenie innowacyjności gospodarki,
- pomoc techniczna.

Udział procentowy zaangażowania środków finansowych z EFRR w każdym priorytecie PO IG ukazano na rysunku 3, a ich wartość na rysunku 4.

Najwięcej środków w ramach PO IG zostało zagwarantowanych z EFRR na priorytet 4., czyli inwestycje w innowacyjne przedsięwzięcia, prawie 3 mld EUR (36%), a także na 8., czyli społeczeństwo informacyjne, zwiększenie innowacyjności gospodarki – 1,203 mld EUR, a najmniej na 9., czyli pomoc techniczną – niespełna 227 mln EUR, tzn. 3% środków EFRR na PO IG.



Rys. 3. Procentowy udział środków finansowych PO IG w podziale na priorytety. Źródło: MRR. 2007. Dotacje na innowacje. *Innowacyjna Gospodarka, 2007–2013*, Warszawa, s. 6.



Rys. 4. Środki finansowe EFRR na PO IG w podziale na priorytety. Źródło: opracowanie na podstawie MRR. 2007. Dotacje na innowacje. Innowacyjna Gospodarka, 2007–2013, Warszawa.

Realizacji celu głównego PO IG służyło również wyznaczenie szeregu celów szczegółowych, takich jak:

- rozwój innowacyjności przedsiębiorstw,
- zwiększenie konkurencyjności nauki w Polsce,
- wzrost znaczenia nauki w rozwoju gospodarki,
- wzrost udziału polskich produktów innowacyjnych na rynku międzynarodowym,
- powstawanie nowych, lepszych miejsc pracy,
- zwiększenie stopnia wykorzystania technologii komunikacyjnych i informacyjnych w gospodarce.

Małe i średnie przedsiębiorstwa znajdują się w grupie beneficjentów wszystkich osi priorytetowych PO IG, z wyjątkiem osi 2. i 9. Z punktu widzenia sektora małych i średnich przedsiębiorstw najistotniejsze są jednak priorytety 3., 4., 5., 6.

Poziom dofinansowania projektów w ramach PO IG wynika z mapy pomocy regionalnej i jest uzależniony od lokalizacji przedsięwzięcia oraz wielkości firmy i wynosi odpowiednio od 30 do 60% kosztów kwalifikowanych przedsięwzięcia. W ramach PO IG przedsiębiorcy mogą realizować przedsięwzięcia o wysokim poziomie innowacyjności, które funkcjonują na świecie nie dłużej niż 3 lata.

Podczas składania wniosków o dofinansowanie w ramach PO IG przedsiębiorcy powinni zwracać szczególną uwagę na kwalifikowalność projektów, odpowiednie ujęcie kosztów, zgodność dokumentacji projektu z wymaganiami programowymi, które są podstawą uzyskania pozytywnej oceny i otrzymania odpowiednich funduszy.

W ramach wdrażania PO IG stosowane są cztery tryby wyboru projektów: indywidualny, systemowy, konkursowy oraz pomocy technicznej. Projekty indywidualne zgłaszane są przez przedsiębiorców wskazanych w PO IG określonym przez Radę Ministrów. Projekty systemowe odnoszą się do

realizacji działań publicznych, polegają na przyznawaniu wsparcia finansowego przez konkretne organy administracji publicznej oraz inne komórki związane z organizacją sektora finansów publicznych. Środki w ramach projektów systemowych przeznaczane są na realizowanie zadań publicznych zdefiniowanych w oddzielnych przepisach wymienionych organów i jednostek. Tryb konkursowy wyboru projektów jest procedurą jawną, tzn. przy zagwarantowaniu publicznego dostępu do wszelkich informacji odnoszących się do zasad przeprowadzania konkursu, a także do wykazu projektów wybranych do dofinansowania. W zależności od danego priorytetu zapewniona jest równowaga między wymienionymi trybami wyboru projektów. Stosowanie określonych trybów wyboru projektu powinno się przyczynić do lepszego osiągnięcia celów strategicznych poszczególnych priorytetów programu (Babiak 2008: 174).

## 6. Stan realizacji PO IG

W 2007 r. rozpoczęto promocję nowego okresu programowania wykorzystania środków finansowych z funduszy strukturalnych w Polsce, w tym także w ramach Programu Operacyjnego Innowacyjna Gospodarka, a tymczasem okazało się, że zabrakło odpowiednich rozporządzeń, a niektóre przepisy prawne należało poprawić. Ponadto nowe, złożone programy operacyjne, dużo większe pod względem zasobów finansowych niż w latach 2004–2006, wymagały przebudowy struktur organizacyjnych.

Dlatego do końca 2007 r. nie podpisano żadnej umowy o dofinansowanie z PO IG. Powodów tego faktu można wskazać kilka (Jarus 2009: 20):

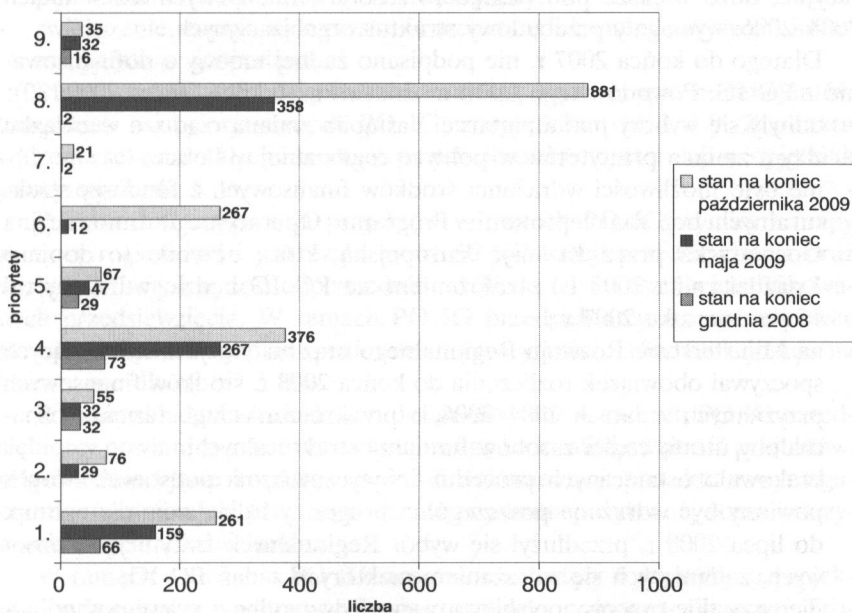
- odbyły się wybory parlamentarne, nastąpiła zmiana rządu, a w związku z tym zmiana priorytetów w polityce regionalnej w Polsce;
- nie było możliwości wdrażania środków finansowych z funduszy strukturalnych bez zaakceptowania Programu Operacyjnego Innowacyjna Gospodarka przez Komisję Europejską, która uczyniła to dopiero 1 października 2007 r., z założeniem, że PO IG będzie wdrażany od 15 października 2007 r.;
- na Ministerstwie Rozwoju Regionalnego oraz instytucjach wdrażających spoczywał obowiązek rozliczenia do końca 2008 r. środków finansowych przyznanych w latach 2004–2006, a przekroczenie tego terminu oznaczałoby utratę części zasobów funduszy strukturalnych;
- brakowało ostatecznych procedur i wytycznych, na podstawie których powinny być wdrażane poszczególne programy i działania, dlatego np. do lipca 2008 r. przedłużał się wybór Regionalnych Instytucji Finansowych, zajmujących się wdrażaniem niektórych zadań PO IG;
- nie wszystkie przepisy polskiego prawa były zgodne z prawem wspólnotowym (np. ochrona środowiska), a część była nadal trudna do interpretacji (np. pomoc publiczna).

Zatem dopiero w 2008 r. ogłoszono pierwsze konkursy w ramach poszczególnych działań dziewięciu priorytetów PO IG (sukcesem jest, że były to prawie wszystkie działania), często mimo braku odpowiednich regulacji prawnych. Zarówno kwoty alokacji, jak i tryb konkursów planowane były przez instytucje wdrażające z dużą ostrożnością. Poza tym pracownicy niektórych instytucji wdrażających nie dysponowali bogatym doświadczeniem i wiedzą ekspercką. Dlatego kwotę alokacji na rok 2008 ustalono na nieco ponad 10% łącznej wartości programu, a niektóre konkursy przeprowadzono jedynie w charakterze pilotażu.

Zaplanowanie tak niskiej alokacji z jednej strony pozwoliło uniknąć paraliżu proceduralnego instytucji wdrażających (bardzo prawdopodobnego przy dużej liczbie wniosków), z drugiej jednak – spowodowało niezadowolenie wśród potencjalnych wnioskodawców (szczególnie wśród małych i średnich przedsiębiorców planujących inwestycje) oraz ryzyko nierozliczenia całego programu w przewidzianym okresie.

Większość konkursów w ramach PO IG w 2008 r. została zakończona już w II i IV kwartale. Do końca 2008 r. podpisano 228 umów o dofinansowanie na kwotę 1,95 mld PLN.

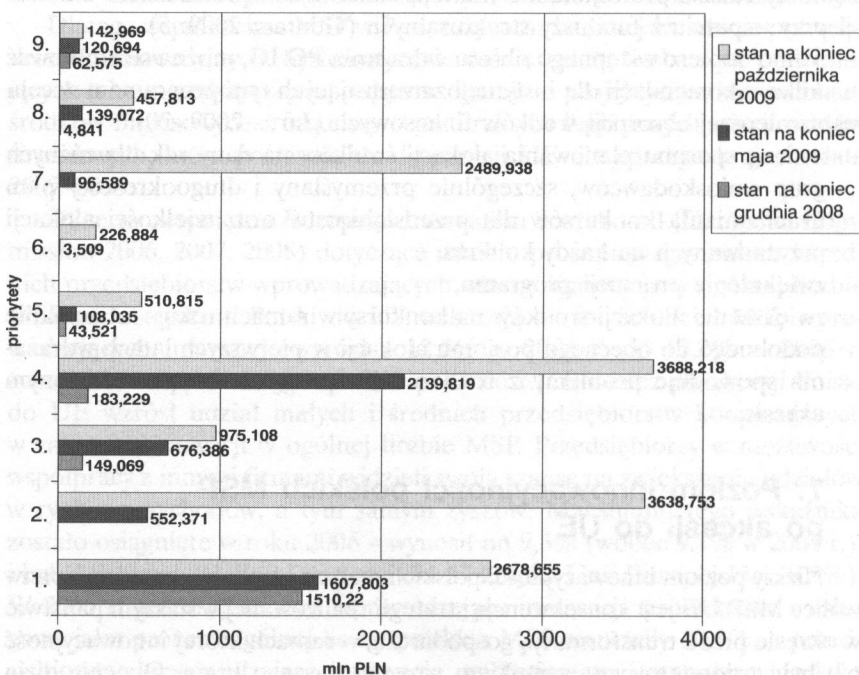
Dane MRR wskazują jednak, że tylko w ramach 6 na 20 ogłoszonych konkursów w 2008 r. została wyczerpana alokacja roczna. Dotyczyło to



Rys. 5. Liczba podpisanych umów w PO IG w podziale na priorytety. Źródło: opracowanie na podstawie danych MRR.

zwłaszcza działań skierowanych bezpośrednio do przedsiębiorstw (działania 3.1 – Inicjowanie działalności innowacyjnej, 3.3 – Tworzenie systemu ułatwiającego inwestowanie w MSP, 4.2 – Stymulowanie działalności B+R oraz wsparcie w zakresie wzornictwa przemysłowego, 4.5 – Wsparcie inwestycji o dużym znaczeniu dla gospodarki, 5.1 – Wspieranie powiązań kooperacyjnych o znaczeniu ponadregionalnym, 8.1 – Wspieranie działalności gospodarczej w dziedzinie gospodarki elektronicznej). Taki stan był możliwy do przewidzenia, chociażby na podstawie analizy przyznawania dotacji MSP w latach 2004–2006, ponieważ przedsiębiorcy są obecnie grupą zdecydowanie najlepiej przygotowaną do ubiegania się o dofinansowanie z funduszy strukturalnych (Jarus 2009: 20–22).

Jak pokazują dane MRR (rysunki 5 i 6), podpisywanie umów z beneficjentami PO IG w 2009 r. nabrało tempa. Składane przez nich wnioski są coraz lepiej przygotowywane, a pomysły bardziej interesujące. W porównaniu z początkowym okresem składania wniosków, obserwowane jest również zmniejszenie odsetka projektów, które były odrzucane już podczas oceny formalnej. W obecnej sytuacji makroekonomicznej jest to szczególnie pożądane. Program Operacyjny Innowacyjna Gospodarka trafia w tę potrzebę



Rys. 6. Wartość podpisanych umów PO IG w podziale na priority. Źródło: opracowanie na podstawie danych MRR.



czasu, ponieważ wspiera innowacyjne pomysły. Inwestycje w innowacyjne technologie to często warunek rozwoju, a dla niektórych firm, również i przetrwania na rynku (Hoffmann 2009: 22–23).

W 2009 r. uruchomiono wszystkie zaplanowane konkursy PO IG. Do grudnia 2009 r. podpisano w ramach programu 2267 umów na kwotę dofinansowania łącznie 15,73 mld PLN, co stanowi 38,91% alokacji z EFRR (www.poig.gov.pl).

W 2009 r. największym zainteresowaniem MSP w ramach PO IG cieszyły się środki finansowe przeznaczone na projekty realizowane w działaniu 4.4 w ramach priorytetu 4. – Nowe inwestycje o wysokim potencjale innowacyjnym (do 4 września 2009 r. podpisano 175 umów o wartości 2,2 mld PLN, co w przeszło 38% wyczerpało alokację działania 4.4 na 2009 r.). Dlatego 14 sierpnia 2009 r. instytucja zarządzająca PO IG podjęła decyzję o zwiększeniu kwoty alokacji dla pierwszego konkursu z 2009 r., który został przeprowadzony w terminie od 2 marca do 15 kwietnia, w ramach działania 4.4. Dodatkowa kwota w wysokości blisko 648 mln PLN umożliwiła sfinansowanie kolejnych 39 projektów MSP realizujących innowacyjne przedsięwzięcia, których projekty w procesie oceny uzyskały 90 i więcej punktów. Tak duża liczba dobrze przemyślanych projektów wskazuje na to, że przedsiębiorcy bardzo profesjonalnie traktują możliwości wprowadzania innowacji przy wsparciu z funduszy strukturalnych (Gontarz 2009: 5).

Mimo dopiero wstępnego okresu wdrażania PO IG, można sformułować już kilka rekomendacji dla instytucji zarządzających tym programem w celu jeszcze lepszej absorpcji środków finansowych (Jarus 2009: 20):

- zmianę sposobu planowania alokacji środków na dany rok dla różnych grup wnioskodawców, szczególnie przemyślany i długookresowy plan uruchamiania konkursów dla przedsiębiorstw oraz wielkości alokacji przyznawanych na każdy konkurs,
- zwiększenie promocji programu,
- zwiększenie alokacji środków na konkursy w ramach roku – utrzymanie podobnego do obecnego poziomu alokacji w pierwszych latach wdrażania spowoduje problemy z rozliczeniem programu w przewidzianym okresie.

## **7. Poziom innowacyjności polskich MSP po akcesji do UE**

Niższy poziom innowacyjności polskich małych i średnich przedsiębiorstw wobec MSP UE jest konsekwencją strategii realizowanej w naszym państwie w okresie przed transformacją gospodarczą, w ramach której innowacyjność nie była priorytetowym czynnikiem rozwoju naszego kraju. Obecnie duża liczba polskich MSP nadal nie uczestniczy w innowacyjnym wyścigu na jednolitym rynku UE ze względu na takie słabości, jak m.in. niezdolność radze-

nia sobie z problemami szybkiego wzrostu, trudności w pozyskaniu kapitału dla celów innowacyjnych, ograniczoność zasobów umożliwiających stworzenie systemu dystrybucji innowacyjnych produktów.

Jednocześnie wydaje się, że polskie MSP posiadają większy potencjał, w porównaniu z dużymi firmami w zakresie wdrażania innowacji. Są to m.in.: efektywniejsza i szybsza komunikacja wewnętrzna, bardziej elastyczne i przedsiębiorcze oraz mniej sformalizowane i wolne od ograniczeń biurokratycznych i administracyjnych struktury zarządzania, zdolność szybkiego reagowania i dostosowania do zmieniających się na rynku warunków, a także brak przestarzałych technologii, które nie są obciążeniem przy wprowadzaniu nowych.

Istotnym zagadnieniem jest również fakt, czy MSP są świadome roli czynnika technologicznego w konkurowaniu na rynku UE. Częstym problemem polskich małych i średnich przedsiębiorstw jest ich zorientowanie w kierunku tradycyjnych sektorów gospodarki oraz opieranie przewagi konkurencyjnej na niskich kosztach pracy i niskiej cenie. Przy czym na rynku wspólnotowym istotne znaczenie ma wysoka jakość produktów i usług, często wynikająca z nowoczesnej i rozwiniętej technologii. Presja konkurencyjna wywierana przez technologicznie zaawansowane produkty i usługi z UE nabrała zatem szczególnego znaczenia po wstąpieniu Polski do Unii.

Dlatego współcześnie MSP w Polsce są coraz bardziej świadome potrzeby działań innowacyjnych. Systematycznie rośnie zatem liczba firm podejmujących takie przedsięwzięcia, często w oparciu o projekty z wykorzystaniem środków finansowych z funduszy strukturalnych bądź innych instrumentów finansowych, które postawiła do dyspozycji UE dla naszego kraju na lata 2007–2013.

Dane zaczerpnięte z European Innovation Scoreboard (European Commission 2006, 2007, 2008) dotyczące udziału procentowego małych i średnich przedsiębiorstw wprowadzających własne innowacje w ogólnej liczbie MSP po wstąpieniu Polski do UE wskazują na to, że udział MSP wprowadzających innowacje wzrósł z 12,5% w 2004 r. do 17,2% w 2006 r. (niedostępne są niestety dane EIS po 2006 r.). Również po akcesji Polski do UE wzrósł udział małych i średnich przedsiębiorstw kooperujących w zakresie innowacji w ogólnej liczbie MSP. Przedsiębiorcy w możliwości współpracy z innymi firmami widzieli swoją szansę na zwiększenie udziałów w rynku, przychodów, a tym samym zysków. Maksimum tego wskaźnika zostało osiągnięte w roku 2006 – wynosił on 9,3% (wobec 9,1% w 2004 r.), i był zbliżony do średniej wartości dla 27 krajów Unii Europejskiej (9,5%). W 2006 r. przedsiębiorstwa wprowadzające innowacje produktowe i usługowe jako procent ogólnej liczby polskich MSP stanowiły 20,4%, a przedsiębiorstwa wprowadzające innowacje marketingowe i organizacyjne jako procent ogólnej liczby MSP w Polsce – 29,1% wobec odpowiednio 33,7 i 40% w UE.

Z kolei wyniki badania Głównego Urzędu Statystycznego na temat działalności innowacyjnej (GUS 2009: 1–8) wskazują, że udział przedsiębiorstw, które wprowadziły innowacje produktowe lub procesowe w latach 2006–2008 był nieco niższy niż w poprzednim okresie badawczym. W przemyśle wyniósł 21,3%, (14,6% w małych, a 32,7% w średnich przedsiębiorstwach) wobec 23,2% w latach 2004–2006, a w sektorze usług odpowiednio 15,6% (12,5% w małych, a 25% w średnich przedsiębiorstwach) wobec 21,2% w poprzednim okresie.

Największy udział przedsiębiorstw, które wprowadziły innowacje produktowe lub procesowe, wystąpił w następujących działach przemysłu: produkcja koksu, produktów rafinacji ropy naftowej i paliw jądrowych – 52,5%, produkcja wyrobów chemicznych – 42,9%. W sektorze usług były to działy: ubezpieczenia oraz fundusze emerytalno-rentowe, bez gwarantowanej prawnie opieki społecznej – 59,3% oraz pośrednictwo finansowe, ubezpieczeń z wyłączeniem ubezpieczeń i funduszy emerytalno-rentowych – 46,6%.

Według danych GUS nakłady na działalność innowacyjną w zakresie innowacji produktowych i procesowych w przemyśle wyniosły w 2008 r. 25,6 mld PLN i były wyższe o 43,8% w stosunku do roku 2006. W sektorze usług wyniosły one 12,6 mld PLN i były wyższe o prawie 52% w porównaniu z rokiem 2006.

Odsetek przedsiębiorstw, które poniosły nakłady na innowacje produktowe i procesowe w 2008 r., był jednak niższy niż w 2006 r. zarówno w przemyśle, jak i w sektorze usług. W 2008 r. nakłady poniosło 16,9% przedsiębiorstw przemysłowych i 12,6% usługowych (w 2006 r. było to 20,0% przedsiębiorstw w przemyśle i 18,8% w sektorze usług).

Wzrosła natomiast wartość nakładów przypadających na jedno przedsiębiorstwo prowadzące działalność w zakresie innowacji produktowych i procesowych (tzn. ponoszące nakłady na tę działalność). W przemyśle wyniosły one 4654,5 tys. PLN, natomiast w sektorze usług 4642,5 tys. PLN. (w 2006 r. było to 3206,9 tys. PLN w przemyśle i 2648,4 tys. PLN w sektorze usług). Zarówno w przemyśle, jak i w sektorze usług największy udział w nakładach na działalność innowacyjną miały nakłady na maszyny i urządzenia techniczne (56,6% w przemyśle i 48,7% w sektorze usług).

Największe udziały w nakładach na działalność innowacyjną w zakresie innowacji produktowych i procesowych w przemyśle w 2008 r. odnotowano w: produkcji koksu, produktów rafinacji ropy naftowej i paliw jądrowych – 16,2%, wytwarzaniu i zaopatrywaniu w energię elektryczną, gaz, parę wodną i gorącą wodę – 11,2%, produkcji pojazdów samochodowych, przyczep i naczep – 10,3%. W sektorze usług największy udział w nakładach miały przedsiębiorstwa handlu hurtowego i komisowego z wyłączeniem handlu pojazdami samochodowymi i motocyklami – 39,0% oraz poczta i telekomunikacja – 30,2%.

Dane GUS potwierdzają wiodący udział województw mazowieckiego i śląskiego w nakładach na działalność innowacyjną w przemyśle w 2008 r., ale

udział ten w porównaniu z rokiem 2006 zmalał – z 22,5 do 20,7% dla województwa mazowieckiego i z 21,0 do 17,1% dla województwa śląskiego. Wzrósł natomiast znacznie udział województwa łódzkiego (wzrost z 2,5 do 9,4%) oraz pomorskiego (wzrost z 5,5 do 8,9%).

Udział przychodów ze sprzedaży produktów nowych lub istotnie ulepszonych w przychodach ze sprzedaży ogółem w przemyśle w 2008 r. wyniósł o 12,3% wobec 13,1% w 2006 r., a w sektorze usług zanotowano spadek odpowiednio z 6,6 do 5,9% (Anam 2009).

W latach 2006–2008 spośród ogółu przedsiębiorstw przemysłowych tylko 8,3% współpracowało w zakresie swojej działalności innowacyjnej z innymi przedsiębiorstwami lub instytucjami, natomiast w sektorze usług było to 6,6%. Oznacza to spadek w porównaniu z latami 2004–2006, kiedy współpracę taką deklarowało 11,1% przedsiębiorstw zarówno w przemyśle, jak i w sektorze usług. Skłonność do współpracy wzrasta wraz z wielkością przedsiębiorstw (współpracowało 3,8% małych przedsiębiorstw, 14,9% średnich i 40,5% dużych przedsiębiorstw w przemyśle oraz odpowiednio 4,5, 11,8 oraz 34,4% przedsiębiorstw w sektorze usług).

Najbardziej korzystną dla działalności innowacyjnej przedsiębiorstw była współpraca z: dostawcami wyposażenia, materiałów, komponentów i oprogramowania – wskazało tak 39,1% spośród przedsiębiorstw współpracujących w zakresie działalności innowacyjnej w latach 2006–2008 w przemyśle i ponad połowa (51,1%) w sektorze usług. Istotne znaczenie dla współpracy przedsiębiorstw przemysłowych mieli klienci – 18,7%, a dla przedsiębiorstw w sektorze usług przedsiębiorstwa należące do tej samej grupy przedsiębiorstw (18,8%).

W latach 2006–2008 13,3% badanych przedsiębiorstw przemysłowych i 14,9% przedsiębiorstw z sektora usług wprowadziło innowacje organizacyjne, natomiast 13,5% przedsiębiorstw przemysłowych i 13,9% przedsiębiorstw z sektora usług wprowadziło innowacje marketingowe. Ogółem innowacje organizacyjne lub marketingowe wprowadziło 19,7% przedsiębiorstw w przemyśle i 19,8% w sektorze usług.

Jak można zauważyć dane European Innovation Scoreboard oraz GUS nie są jednolite. Dodatkowo możliwe jest jedynie wycinkowe pozyskanie danych dotyczących małych i średnich przedsiębiorstw po akcesji Polski do UE zarówno z EIS jak i GUS. Trudno zatem przeprowadzić dogłębną analizę wskaźników, które nie są spójne czasowo lub dotyczą ogółu przedsiębiorstw sektora usług bądź sektora przemysłowego w danym okresie, i wyciągnąć z nich głębokie wnioski.

MSP w Polsce powinny jeszcze podjąć wiele wysiłku, aby można było zauważyć postęp w ich działalności innowacyjnej. Przede wszystkim same powinny bardziej dążyć do tego celu, wykorzystując własny potencjał, jak i pojawiające się możliwości w otoczeniu, wśród których należy wymienić możliwość korzystania z funduszy strukturalnych, w tym w ramach PO IG.

## 8. Wnioski

Celem polskiej strategii pobudzania innowacyjności powinna być systematyczna analiza możliwości wprowadzania ulepszeń w różnych dziedzinach, a następnie przemyślane i zorganizowane realizowanie zmian. Sukces we wdrażaniu strategii innowacyjności zapewnia niewątpliwie umiejętność wykorzystania w praktyce nowych koncepcji, pomysłów, wynalazków, a także wyników badań naukowych. Niezwykle istotne jest przy tym zastrzeżenie pomysłu, zanim zostanie on wprowadzony w życie. Wyłączność prawa do korzystania ze stworzonej technologii, nowo opracowanego design czy też rozwiązań konstrukcyjnych mają decydujący wpływ na przyszłą wartość i pozycję rynkową nowoczesnego przedsiębiorstwa oraz perspektywy jego rozwoju (Sugier 2009).

Zgodnie z priorytetem UE dotyczącym wzrostu innowacyjności przedsiębiorstw jako motoru rozwoju gospodarczego w ramach obecnej perspektywy finansowej polskie MSP mogą korzystać na wszystkich etapach wdrażania innowacji z instrumentów finansowych Unii, w tym z dotacji z funduszy strukturalnych. Program Operacyjny Innowacyjna Gospodarka przewiduje pomoc dla MSP zarówno na etapie współpracy kooperacyjnej z innymi podmiotami na rynku w celu rozwoju potencjału innowatorskiego, na etapie koncepcyjnym w tworzeniu nowych rozwiązań, produktów i usług, jak też w fazie wdrażania nowego pomysłu oraz zastrzeżenia innowacyjnego rozwiązania. Program ma zatem za zadanie wpłynąć na poprawę konkurencyjności polskiej gospodarki dzięki przedsiębiorstwom sięgającym w swej codziennej działalności do rozwiązań innowacyjnych.

Jak pokazują dane Ministerstwa Rozwoju Regionalnego MSP są obecnie grupą zdecydowanie najlepiej przygotowaną do ubiegania się o dofinansowanie w ramach PO IG; składają coraz więcej projektów i są one coraz lepsze.

Jak potwierdzają, co prawda wycinkowe, dane EIS oraz GUS poziom innowacyjności polskich małych i średnich przedsiębiorstw wobec MSP UE jest niższy, ale możliwy do wyrównania w najbliższych latach. Wobec tego wyzwania przedsiębiorstwa, w tym małe i średnie, stoją przed ważnym zadaniem wykorzystania w pełni środków finansowych dostępnych w ramach PO IG, co powinno doprowadzić do przyspieszenia rozwoju oraz podniesienia konkurencyjności firm, społeczeństwa, a także gospodarki naszego kraju.

Jednak należy również wziąć pod uwagę to, że efektywne wykorzystanie pomocy z funduszy strukturalnych UE zależy także od sprawności działania instytucji pośredniczących w udzielaniu tej pomocy, a nie tylko od samych przedsiębiorców. Główną przeszkodą w wykorzystywaniu środków finansowych z funduszy strukturalnych przez MSP jest niewątpliwie nadal biurokratyzacja systemu administracyjnego i skomplikowane przepisy prawne.

Wydaje się, że szczegółowa ocena wykorzystania środków finansowych z PO IG 2007–2013 przez polskie MSP będzie możliwa dopiero za kilka lat, gdy będą widoczne efekty zrealizowanych projektów. Wówczas będzie można ocenić w jaki sposób – pozytywny czy negatywny, a także w jakim stopniu ich realizacja wpłynęła na wzrost innowacyjności małych i średnich przedsiębiorstw w Polsce.

### Informacje o autorkach

**Prof. dr hab. Ewa Latoszek** – Szkoła Główna Handlowa, Kolegium Gospodarki Światowej, Instytut Handlu Zagranicznego i Studiów Europejskich, Zakład Unii Europejskiej.

**Dr Magdalena Proczek** – Szkoła Główna Handlowa, Kolegium Gospodarki Światowej, Instytut Handlu Zagranicznego i Studiów Europejskich, Zakład Unii Europejskiej. E-mail: mprocz@sgh.waw.pl.

### Bibliografia

- Anam, R. 2009. Innowacyjność polskich przedsiębiorstw 2006-2008. *eGospodarka.pl*, www.egospodarka.pl.
- Babiak, J. (red.) 2008. *Fundusze europejskie a innowacyjność polskiej gospodarki*, Warszawa: Studio EMKA.
- Becla, M. i T. Zima, 2009. Projekty innowacyjne: systemy wsparcia w UE. *eGospodarka.pl*, www.egospodarka.pl.
- Bieliński, J. (red.) 2005. *Konkurencyjność przedsiębiorstw w świetle Strategii Lizbońskiej*, Warszawa: CeDeWu.
- Bojewska, B. 2009. *Zarządzanie innowacjami jako źródło przedsiębiorczości MSP w Polsce*, Warszawa: SGH.
- European Commission 2006. *European Innovation Scoreboard*, Brussels.
- European Commission 2007. *European Innovation Scoreboard*, Brussels.
- European Commission 2008. *European Innovation Scoreboard*, Brussels.
- Gontarz, J. 2009. Nagroda dla najlepszych. *Innowacyjni*, nr 5.
- Gorynia, M. (red.) 2002. *Luka konkurencyjna na poziomie przedsiębiorstwa a przystąpienie Polski do Unii Europejskiej*, Poznań: Wyd. Akademii Ekonomicznej w Poznaniu.
- GUS 2009. *Działalność innowacyjna przedsiębiorstw w latach 2006-2008*. Notka Informacyjna Departamentu Przemysłu Urzędu Statystycznego w Szczecinie, Warszawa.
- Hoffmann, T. 2009. Co słychać w PO IG? *Przypisyamy. Innowacyjni*, nr 6.
- Jankowska, M. 2008. *Fundusze Unii Europejskiej 2007-2013*, Warszawa: Wydawnictwa Fachowe CeDeWu.
- Jarus, T. 2009. Pociąg ruszył. *Innowacyjni*, nr 1.
- Komisja Europejska 2008. *Programy Unii Europejskiej wspierające MŚP. Przegląd głównych możliwości finansowania dostępnych dla europejskich MŚP*, Bruksela.
- Kotowicz-Jawor, J. (red.) 2008. *Adaptacja polskich przedsiębiorstw do rynku Unii Europejskiej*, Warszawa: INE PAN, Wyd. Key Text.
- Latoszek, E. (red.) 2008. *Finansowanie MSP w Polsce ze środków finansowych UE jako czynnik wpływający na konkurencyjność przedsiębiorstw*, Warszawa: SGH.
- Lewicki, A. 2008. *Program ramowy CIP wsparciem finansowania rozwoju innowacyjności. Raport Specjalny. Finansowanie innowacji w Polsce*, Warszawa: KPK.
- MRR 2007a. *Dotacje na innowacje. Innowacyjna Gospodarka, 2007–2013*, Warszawa.
- MRR 2007b. *Program Operacyjny Innowacyjna Gospodarka*, Warszawa.
- Okularczyk, M. 2008. *Fundusze UE: Dotacje na innowacje*, www.inwestycje.pl.

- Plago, B. 2004. *Zachowania małych i średnich przedsiębiorstw w procesie internacjonalizacji*, Warszawa: Instytut Organizacji i Zarządzania w Przemysle „Orgmasz”.
- Stachurska-Targosz, J. (red.) 2005. *Finansowanie działalności przedsiębiorstw*, Poznań: Wyższa Szkoła Bankowa.
- Stankiewicz, M. 2005, *Konkurencyjność przedsiębiorstwa*, Toruń: TNOiK „Dom Organizatora”.
- Sugier, A. 2009. Nowoczesne przedsiębiorstwa a strategie innowacji. *eGospodarka.pl*, [www.egospodarka.pl](http://www.egospodarka.pl).