

**Potencjał niepublicznych
instytucji otoczenia biznesu
w aspekcie adaptacji
zewnętrznych instrumentów
dla polityki innowacyjności**



INSTYTUT EKONOMIKI ROLNICTWA
I GOSPODARKI ŻYWNOŚCIOWEJ
PAŃSTWOWY INSTYTUT BADAWCZY

Potencjał niepublicznych instytucji otoczenia biznesu w aspekcie adaptacji zewnętrznych instrumentów dla polityki innowacyjności

Redakcja naukowa
dr Adam Wasilewski

Autorzy:
dr Simona Bara
dr Paweł Chmieliński
dr hab. Marcin Gospodarowicz
dr Marian Oliński
prof. dr Gabriel Popescu
dr Adam Wasilewski



ROLNICTWO POLSKIE I UE 2020+
WYZWANIA, SZANSE, ZAGROŻENIA, PROPOZYCJE

Warszawa 2016

Dr Simona Bara i prof. dr Gabriel Popescu są pracownikami Uniwersytetu Ekonomicznego w Bukareszcie
Dr Marian Oliński jest pracownikiem UWM w Olsztynie

Pozostali autorzy są pracownikami naukowymi Instytutu Ekonomiki Rolnictwa i Gospodarki Żywnościowej – Państwowego Instytutu Badawczego

Celem opracowania było oszacowanie potencjału niepublicznych instytucji otoczenia biznesu, który może zostać wykorzystany w procesie adaptacji zewnętrznych instrumentów wspierania poprawy innowacyjności gospodarki wiejskiej.

Recenzent

dr hab. Joanna Paliszkievicz, Szkoła Główna Gospodarstwa Wiejskiego w Warszawie

Korekta

Joanna Gozdera

Redakcja techniczna

Leszek Ślipki

Projekt okładki

IERiGŻ-PIB

ISBN 978-83-7658-639-7

*Instytut Ekonomiki Rolnictwa i Gospodarki Żywnościowej
– Państwowy Instytut Badawczy
ul. Świętokrzyska 20, 00-002 Warszawa
tel.: (22) 50 54 444
faks: (22) 50 54 757
e-mail: dw@ierigz.waw.pl
<http://www.ierigz.waw.pl>*

Spis treści

1. Wprowadzenie.....	7
2. Uwagi metodyczne.....	9
2.1. Uwagi ogólne.....	9
2.2. Badania Instytucji Otoczenia Biznesu.....	10
2.3. Źródła danych.....	11
2.3.1. Źródła danych pierwotnych.....	11
2.3.2. Źródła danych wtórnych.....	12
2.4. Metody analizy.....	14
3. Podstawy teoretyczne i stan wiedzy.....	15
4. Polityki innowacyjności.....	33
4.1. Polityka innowacyjności w Polsce.....	33
4.2. Polityka innowacyjności w Rumunii.....	55
4.3. Polityki krajów o wysokim poziomie innowacyjności.....	65
5. Potencjał niepublicznych Instytucji Otoczenia Biznesu (nIOB).....	74
5.1. Analiza empiryczna populacji nIOB na podstawie badań ankietowych.....	74
5.2. Charakterystyka niepublicznych instytucji otoczenia biznesu (nIOB) działających na rzecz przedsiębiorczości wiejskiej.....	90
5.3. Relacje nIOB z odbiorcami usług.....	96
5.3.1. Współpraca z biznesem.....	96
5.3.2. Współpraca z nIOB w opinii odbiorców usług.....	102
5.4. Współpraca niepublicznych instytucji otoczenia biznesu z przetwórstwem spożywczym.....	107
5.5. Relacje nIOB z otoczeniem.....	112
6. Podsumowanie i wnioski.....	115
7. Literatura.....	124

1. Wprowadzenie

W Polsce w ostatnich dekadach prowadzone są działania mające na celu stworzenie instytucjonalnego systemu wspierania rozwoju przedsiębiorczości na obszarach wiejskich oraz rolnictwa poprzez transfer innowacji. System ten obejmowałby całokształt wzajemnie powiązanych norm, zasad i organizacji oraz mechanizmów, które przedstawiają wzajemne kontakty uczestników biorących udział w procesie rozwoju obszarów wiejskich. Musi on być spójny i dostosowany do różnych aspektów rozwoju obszarów wiejskich (tzn. ekonomicznego, społecznego, przestrzennego i ekologicznego). System taki musi mieć również możliwość wykorzystywania zarówno rozwiązań krajowych, jak i zagranicznych w zakresie poprawy innowacyjności gospodarki wiejskiej. Pojawia się w związku z tym konieczność umiejscowienia w tym systemie Instytucji Otoczenia Biznesu (IOB), a zwłaszcza niepublicznych Instytucji Otoczenia Biznesu, które mogą wspierać transfer innowacji do gospodarki kraju, w tym również gospodarki wiejskiej. W badaniach IERiGŻ-PIB problematyka ta zajmuje ważne miejsce, a badania w tym zakresie prowadzone są niemal od początków okresu transformacji ustrojowej.

Zachodzące w ostatnich latach wyraźne zmiany w systemie instytucjonalnym transferu innowacji do gospodarki wiejskiej wynikają z zakładanej w polityce państwa decentralizacji władzy. Wyraża się to m.in. w kreowaniu otoczenia instytucjonalnego (normy i zasady), które będzie w stanie zapewnić coraz lepsze warunki do rozwoju efektywnych struktur organizacyjnych, kształtujących sferę gospodarczą, społeczną i ekologiczną życia na obszarach wiejskich. W przypadku struktur tworzących otoczenie instytucjonalne, z założenia powinny one tworzyć optymalne podstawy wspierania rozwoju pozarolniczej działalności gospodarczej, który będzie wyrażał się przede wszystkim w poprawie ich efektywności oraz permanentnym wzroście konkurencyjności podmiotów w warunkach mniej korzystnej lokalizacji, niż na terenach zurbanizowanych. Jedną z dróg osiągnięcia takiego rozwoju jest natomiast transfer innowacyjnych rozwiązań zarówno do sfery działalności gospodarczej, jak i samego otoczenia biznesu.

Przedsiębiorcy ponadto wskazują na problemy w uzyskaniu adekwatnej informacji na temat podmiotów wsparcia z otoczenia przedsiębiorczości oraz aktualnej oferty tych instytucji. Z badań przeprowadzonych w 2014 roku wynika (Raport badawczy 2014), że największą popularnością w zdobywaniu informacji o podmiotach wsparcia przedsiębiorczości cieszy się internet, z którego korzysta ponad 80% przedsiębiorców. Natomiast z usług firm doradczo-informacyjnych korzysta około 30% przedsiębiorstw wiejskich (Raport badawczy 2014). Można założyć, że informacje dostępne w internecie są wyczerpujące (zasadniczo wszystkie podmioty otoczenia przedsiębiorczości mają strony www, gdzie pu-

blikiują aktualne informacje), natomiast problemem pozostaje duże rozproszenie tych informacji często uniemożliwiające wyszukanie oferty najlepiej odpowiadającej potrzebom przedsiębiorców¹. Inną barierą rozwoju wskazywaną przez przedsiębiorców był brak wiedzy, zarówno odnośnie legislacji i procedur związanych z zakładaniem firmy, jak i specjalistycznej (której źródłem są najczęściej szkolenia), odnośnie przedmiotu prowadzonej działalności. Ponadto przedstawiciele środowisk wiejskich wskazują na „kryzys zaufania” – nieufność wobec innych przedsiębiorców (brak możliwości współpracy) oraz niektórych instytucji otoczenia przedsiębiorczości (brak możliwości weryfikacji ich wiarygodności, zwłaszcza w przypadku podmiotów prywatnych).

Powyższe bariery mogą istotnie ograniczać możliwości wykorzystania zagranicznych rozwiązań w zakresie poprawy innowacyjności gospodarki. W najbardziej innowacyjnych gospodarkach europejskich, a nawet w skali świata, większość z nich została bowiem wyeliminowana. Niemniej, wśród szans systemu instytucjonalnego transferu innowacji do gospodarki wiejskiej, najistotniejszą wydaje się harmonizacja działalności istniejących podmiotów wokół jednostek, które pozostają najbardziej rozpoznawalnymi oraz najczęściej wybranymi przez osoby chcące podjąć pozarolniczą działalność gospodarczą, jak i przedsiębiorców już funkcjonujących, a którzy poszukują możliwości wsparcia rozwoju prowadzonej działalności. Dostępność różnych form aktywizacji przedsiębiorczości stanowi jedną z podstaw realizacji strategii rozwoju obszarów wiejskich, dlatego do podstawowych problemów zaliczyć należy przede wszystkim brak uporządkowanego systemu kompleksowej informacji dotyczącej systemu wsparcia przedsiębiorczości oraz instytucji działających na rzecz przedsiębiorstw.

Głównym celem opracowania było oszacowanie potencjału nIOB do wspierania transferu innowacji, a w szerszym ujęciu rozwoju przedsiębiorczości poprzez analizę ich bazy materialnej, technicznej, zasobów ludzkich i kompetencji niezbędnych do świadczenia usług w wyżej wymienionym zakresie. W obszarze transferu innowacji szczególną uwagę zwrócono na politykę innowacyjności krajów, w których innowacyjność jest istotnym czynnikiem efektywności gospodarki. Wykorzystanie instrumentów wspierania innowacyjności, oferowanych przez polityki tych krajów, wymaga bowiem dobrze zorganizowanego i funkcjonującego otoczenia biznesu. Innymi słowy, podjęcie w przypadku

¹ Wynika to z różnej konstrukcji stron internetowych poszczególnych podmiotów oraz ich pozycjonowania w wyszukiwarkach internetowych, od której zależy miejsce w wynikach wyszukiwania danej informacji w najbardziej popularnych wyszukiwarkach, jak: Google, Bing, Yahoo, onet.pl, wp.pl. W związku z tym dostęp do poszczególnych witryn często nie zależy od merytorycznej oceny najbardziej aktualnej informacji na stronie, a raczej od jej ogólnej zawartości. Warto dodać, że najbardziej rozpowszechnioną wyszukiwarką informacji w internecie w Polsce pozostaje Google – 93% wszystkich wizyt rozpoczętych wejściem z silników wyszukiwarek na witryny uwzględnione w badaniu GemiusTraffic (2015).

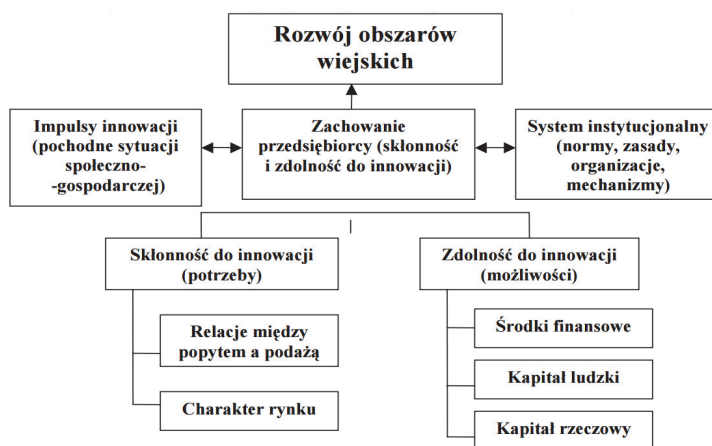
Polski decyzji o adaptacji niektórych rozwiązań może prowadzić do konieczności reorganizacji systemu instytucjonalnego. Niemniej wykorzystanie już istniejącego potencjału może generować znacznie niższe koszty transakcyjne adaptacji niż budowa systemu od podstaw.

2. Uwagi metodyczne

2.1. Uwagi ogólne

Głównym celem opracowania było oszacowanie potencjału niepublicznych Instytucji Otoczenia Biznesu, które mogą zostać wykorzystane w procesie transferu innowacji, w tym również przyczynić się do adaptacji instrumentów wspierających poprawę innowacyjności gospodarki, stosowanych w ramach polityk innych państw. W ramach realizacji tego celu, przeprowadzono studia dokumentacji obejmującej literaturę przedmiotu z zakresu transferu innowacji, rozwoju przedsiębiorczości, dyfuzji polityki oraz instytucji otoczenia biznesu. Studia dokumentacji objęły również opracowania dotyczące polityki innowacyjności państw o wysokim poziomie innowacyjności gospodarek oraz rozwiązań legislacyjnych wynikających z tych polityk.

Rysunek 1. Przedsiębiorstwo a system instytucjonalny w rozwoju obszarów wiejskich



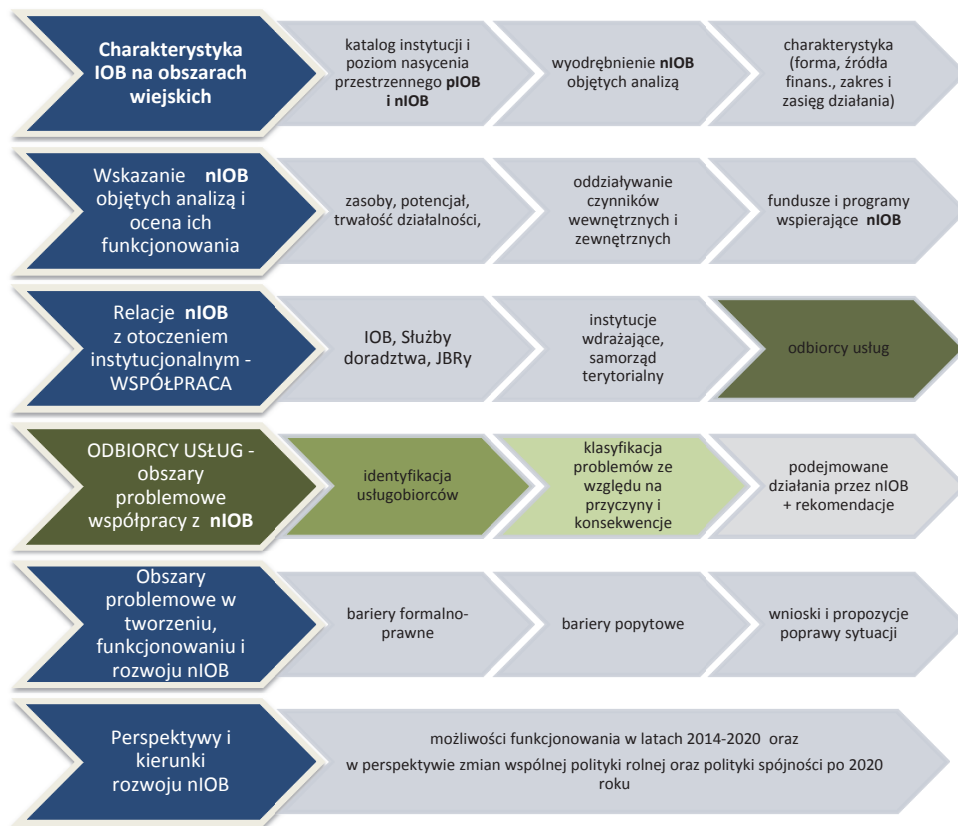
Źródło: Kołodziejczyk, 2014.

W opracowaniu przedstawiono również problemy gospodarki rumuńskiej, której innowacyjność jest na niskim, zbliżonym do polskiego poziomie. Celem tego podejścia jest podjęcie w dalszym etapie badań próby unifikacji przyczyn niskiego poziomu innowacyjności oraz uzyskania odpowiedzi na pytanie, czy możliwe jest wykorzystywanie rozwiązań zewnętrznych niezależnie od specyfi-

ki gospodarki danego kraju. Takie podejście wynika generalnie z czynników determinujących zachowania przedsiębiorcy w określonym otoczeniu, które w konsekwencji prowadzą do rozwoju obszarów wiejskich (Rysunek 1).

2.2. Badania Instytucji Otoczenia Biznesu

Rysunek 2. Koncepcja badania



Uwagi: nIOB – niepubliczne Instytucje Otoczenia Biznesu,

pIOB – publiczne Instytucje Otoczenia Biznesu

Źródło: opracowanie własne.

Potencjał organizacyjny dla procesu transferu innowacji, w tym adaptacji rozwiązań stosowanych w politykach innych krajów jest rozpatrywany na przykładzie analizy Instytucji Otoczenia Biznesu. W pierwszej kolejności dokonany został podział tej grupy na instytucje publiczne i niepubliczne. Przyczyną tego podziału było przede wszystkim zogniskowanie badań na instytucjach niepublicznych, których potencjał nie jest tak dobrze rozpoznany, jak w przypadku sektora publicznego. Mówiąc o niepublicznych Instytucjach Otoczenia Biznesu

należy jednak zwrócić uwagę na fakt, że jednostek zaliczanych do tej grupy nie można zdefiniować jako prywatne lub pozarządowe. Kapitał założycielski niektórych z nich często pochodzi z różnych sektorów, w tym również z sektora publicznego. Jest to dość subiektywne kryterium klasyfikacji. Niemniej do tego sektora zaliczane również były jednostki sektora publicznego, które funkcjonowały w formie spółek prawa handlowego. Nazwę publiczne Instytucje Otoczenia Biznesu stosowano natomiast do typowych jednostek sektora publicznego, jak uczelnie publiczne, agencje rządowe czy Ośrodki Doradztwa Rolniczego. Badania Instytucji Otoczenia Biznesu przeprowadzono zgodnie z koncepcją, którą przedstawia Rysunek 2.

2.3. Źródła danych

2.3.1. Źródła danych pierwotnych

Podstawowym narzędziem zastosowanym w badaniu były kwestionariusze ankiety skierowane do niepublicznych instytucji otoczenia biznesu, tj. działających na rzecz rozwoju przedsiębiorczości, w tym mających możliwość wspierania transferu innowacji oraz do odbiorców oferty nIOB. Dobór nIOB do badania miał charakter doboru próby reprezentatywnej proceduralnie z wykorzystaniem katalogu nIOB zbudowanego na pierwszym etapie badania (n=5662).

Do uzyskania odpowiedniej grupy badawczej, która stanowi próbę reprezentatywną proceduralnie (losową), dobrano respondentów z wykorzystaniem jednego z losowych schematów doboru próby, aby prawdopodobieństwo wylosowania każdej jednostki z populacji było znane. W tej procedurze dobiera się w sposób prosty, losowy i niezależny (według ustalonego schematu doboru próby), poprzez stworzenie odpowiedniej listy jednostek należących do badanej populacji (w tym przypadku stworzona baza nIOB) i wylosowanie odpowiedniej liczby jednostek do badania z uwzględnieniem reprezentacji o charakterze przestrzennym. W przypadku tego badania reprezentatywność w układzie przestrzennym była rozumiana jako reprezentatywność w układzie wojewódzkim.

Do badań empirycznych wylosowano 502 jednostki spełniające zakładane kryteria (działalność na rzecz rozwoju przedsiębiorczości), tj. 8,9% zbioru nIOB zidentyfikowanego na pierwszym etapie procedury badania. W tej grupie skutecznie przeprowadzono 161 wywiadów kwestionariuszowych CATI/CAWI²

² CATI (Computer Aided Telephone Interviews) badania metodą wywiadów telefonicznych wspomaganých komputerowo pozwalają na realizację szczegółowego badania ankietowego w relatywnie krótkim czasie, przy jednoczesnej redukcji potencjalnych błędów na etapie zbierania danych. Metoda ta pozwala na sprawną realizację wywiadów, jak również pełną kontrolę i monitoring procesu badawczego przez doświadczonych naukowców IERiGŻ-PIB. CAWI (Computer Aided Web Interview) - technika stosowana w badaniach ilościowych, wyko-

wśród niepublicznych IOB z uwzględnieniem walorów proporcjonalności terytorialnej, tj. w odniesieniu do 16 województw. Uzyskany wskaźnik sukcesu badania kształtował się na poziomie 32%, co odpowiada wartości tego wskaźnika, odnotowywanego zwyczajowo w badaniach ilościowych tego typu. Dobór wielkości próby oraz liczba zbadanych podmiotów pozwala dokonać szczegółowej analizy podstaw funkcjonowania nIOB z zachowaniem walorów reprezentatywności badania, jak również pozwala na uogólnianie wniosków na całą populację nIOB.

Badaniami wśród nIOB objęte zostały fundacje, stowarzyszenia oraz inne podmioty prywatne działające na rzecz rozwoju przedsiębiorczości, na przykład:

- inkubatory przedsiębiorczości,
- podmioty w ramach krajowego systemu usług dla małych i średnich przedsiębiorstw oraz regionalne ośrodki EFS,
- fundusze pożyczkowe i poręczeniowe,
- grona przedsiębiorczości (klastry),
- parki przemysłowe,
- specjalne strefy ekonomiczne,
- prywatne firmy doradcze,
- organizacje pozarządowe.

Proces doboru zbioru usługobiorców (tj. podmiotów korzystających z usług nIOB) do badań ilościowych miał charakter celowy, w oparciu o dane teleadresowe dostarczone przez nIOB objęte badaniem. Pozwoliło to na uniknięcie małej reprezentacji osób zainteresowanych współpracą z IOB (a tym bardziej z nIOB) w wyodrębnionej próbie badawczej. W ten sposób pozyskano dane 204 podmiotów korzystających w ostatnich 2 latach z usług nIOB i tę grupę objęto badaniem ankietowym zgodnie z przyjętą logiką podejścia badawczego.

Wielkość prób respondentów oraz zastosowane techniki analizy danych pozwoliły na uogólnienie wyników analizy uzyskanych danych oraz powiązanie problemów dotyczących współpracy pomiędzy nIOB i ich usługobiorcami, z uwzględnieniem różnych punktów widzenia.

2.3.2. Źródła danych wtórnych

Przyjęta metodyka badawcza zakładała analizę danych o charakterze wtórnym, tj. krajowych i międzynarodowych opracowań i raportów, publikacji

rzysująca Internet do realizacji wywiadów z respondentami. Badania internetowe tego typu pozwalają na relatywnie skuteczne i wiarygodne pozyskanie informacji o charakterze jakościowym i wartościującym, w tym m.in. satysfakcji klientów IOB.

naukowych, opracowań na potrzeby analizy otoczenia instytucjonalnego, jako uzupełnienia. W zakresie pozyskiwania danych wtórnych wykorzystane zostały internetowe katalogi danych:

- Bazy Amadeus – kompleksowa baza danych zawierająca analizy finansowe, raporty, dane teleadresowe i informacje dotyczące prywatnych i publicznych firm z krajów europejskich. Możliwości wyszukiwawcze bazy pozwalają na uzyskanie danych porównawczych poszczególnych firm w obrębie branży i profilu. Amadeus zawiera:
 - dane adresowe,
 - raporty i sprawozdania finansowe spółek giełdowych,
 - szczegółowe dane dotyczące struktur korporacyjnych,
 - narzędzia do statystycznej analizy danych.
- BazaAdresowa.pl – największy w Polsce katalog bezpłatnych ogłoszeń oraz zleceń dla firm usługowych.
- Baza Money.pl zawierająca podstawowe informacje o firmach: dane teleadresowe, dane rejestrowe, nazwiska osób zarządzających, ostatnie dostępne zatrudnienie i ogólne wyniki finansowe.
- eGospodarka.pl – baza adresowa firm.

Z katalogu zgromadzonych informacji o niepublicznych instytucjach otoczenia biznesu działających w Polsce zgromadzono dane teleadresowe 5662 podmiotów deklarujących prowadzenie działalności w zakresie działalności wspomagającej rozwój gospodarczy i rozwój przedsiębiorczości.

Dane uzupełniające do prowadzonych analiz pozyskane zostały z wykorzystaniem opracowań dotyczących systemów IOB w poszczególnych województwach, przykładowo:

- Rola instytucji otoczenia biznesu we wspieraniu inwestorów zagranicznych w województwie łódzkim (Tomasz Dorożyński, Wojciech Urbaniak), 2011;
- Ośrodki otoczenia biznesu - oferta, prognozy; źródła finansowania rozwoju mikroprzedsiębiorstw; Podkarpackie Obserwatorium Mikroprzedsiębiorczości, Rzeszów, 2009;
- Portal "Wrota Świętokrzyskie" <https://www.wrota-swietokrzyskie.pl/instytucje-otoczenia-biznesu>;
- Świętokrzyskie instytucje otoczenia biznesu na rzecz wspierania innowacyjnego rozwoju przedsiębiorstw, Dorota Miłek;

- Baza Instytucji Otoczenia Biznesu w woj. opolskim (w zakresie funkcjonowania Inkubatorów Przedsiębiorczości), 2014, <http://opolskie.pl/>.

2.4. Metody analizy

W celu dogłębnej analizy uwarunkowań funkcjonowania nIOB oraz ich potencjalnych odbiorców, wykorzystane zostały następujące metody analizy danych:

- opisowa,
- porównawcza,
- wskaźnikowa,
- statystyczna.

Ocena efektywności technicznej IOB metodą nieparametryczną przeprowadzona została przy pomocy techniki DEA (Data Envelopment Analysis) – badania względnej efektywności podmiotów w warunkach występowania więcej niż jednego nakładu oraz więcej niż jednego efektu. Podejście DEA opiera się na zastosowaniu programowania liniowego do budowy cząstkowej granicy, otaczającej obserwacje wszystkich jednostek decyzyjnych. Na stworzonej granicy znajdują się obserwacje wykazujące najlepszą wydajność wśród badanych jednostek – jest to granica efektywności dla badanej próby. Zaletą metody DEA jest możliwość uwzględnienia w jednej analizie wielu nakładów i efektów. Ponadto, metoda DEA umożliwi obliczanie efektywności skali.

Analiza nasycenia przestrzennego IOB przeprowadzona została za pomocą pojedynczego wskaźnika, według formuły:

$$P = \frac{a}{n} \times 10000$$

tj. liczba podmiotów IOB x 10000 mieszkańców w wieku prod.⁻¹,

gdzie:

a – liczba zarejestrowanych podmiotów gospodarczych (w danej kategorii),

n – liczba mieszkańców w wieku produkcyjnym (16-60 lat dla kobiet i 16-65 lat dla mężczyzn) w gminie.

W analizie danych wykorzystana została również metoda k-średnich (ang. k-means), która pozwoliła na zaobserwowanie prawidłowości w strukturze i działalności nIOB i ich klasyfikację szczegółową. Grupowanie polega na wstępnym podzieleniu populacji na z góry założoną liczbę klas. Następnie uzyskany podział jest poprawiany w ten sposób, że niektóre elementy są przenoszo-

ne do innych klas, tak aby uzyskać minimalną wariancję wewnątrz uzyskanych klas. Podstawowy algorytm (MacQueen 1967, Gancarczyk 2010):

- losowy wybór środków (centroidów) klas (skupień),
- przypisanie punktów do najbliższych centroidów,
- wyliczenie nowych środków skupień,
- powtarzanie algorytmu aż do osiągnięcia kryterium zbieżności (najczęściej jest to krok, w którym nie zmieniła się przynależność punktów do klas).

W procesie analizy danych wtórnych zastosowano badania typu *desk research*, których podstawą jest analiza materiałów zastanych, tj. publikacji, raportów, internetowych baz danych oraz stron poszczególnych instytucji zajmujących się szeroko ujętą problematyką wspierania rozwoju przedsiębiorczości. Uzupełnieniem badań tego typu będą opisowe i statystyczne metody analizy (ze-stawienia, ujęcia przekrojowe, wskaźniki) oraz metoda graficznej prezentacji danych (mapy, ideogramy, rysunki i wykresy).

3. Podstawy teoretyczne i stan wiedzy

Rozważając kwestię wsparcia instytucjonalnego dla transferu innowacji, należy mieć przede wszystkim na uwadze fakt, że może to być pewna forma ingerencji państwa w procesy rynkowe. Z teorii dobrobytu wynika natomiast, że gospodarka rynkowa jest z natury rzeczy efektywna (Feldman, Serrano 2006, Mas-Colell i in. 1995, Herbener 1997). Istnienie gospodarki rynkowej w krajach Unii Europejskiej powinno więc powodować powszechne wykorzystanie innowacji jako źródła efektywności (Aghion, Jarave 2015, Arrow 1962, Thirtle, Rutan 1987). W takim przypadku wspieranie transferu wiedzy i wdrażanie nowych innowacyjnych rozwiązań powinno być działaniem zbędnym, a wręcz prowadzącym do pogorszenia efektywności. Można to bowiem uznać za formę interwencjonizmu, który nie sprzyja poprawie efektywności (Ajefu, Barde 2015, Cordato 1980, Grand 1991) – oczywiście jeśli działania te skierowane są tylko do określonej grupy przedsiębiorstw.

W literaturze ekonomicznej wskazuje się jednak na występowanie zawodności rynku (Stiglitz 2004), które są źródłem nieefektywności. Można więc sądzić, że niedoskonała konkurencja, asymetria informacji czy inne zawodności rynku ograniczają w pewnym stopniu wykorzystanie innowacji jako źródła efektywności. Przykładem tego jest dość duże zróżnicowanie innowacyjności gospodarek krajów Unii Europejskiej (European Commission 2014) oraz fakt, że polityka wsparcia dla transferu innowacji nie zawsze powoduje adekwatny

wzrost innowacyjności gospodarki (European Commission 2013). W praktyce wzrost gospodarczy kraju – przynajmniej w krótkiej perspektywie – nie musi wynikać z transferu wiedzy do sektora przemysłu i usług. Jego źródłem może być niska cena czynnika pracy, dostępność tanich surowców czy sprzyjająca koniunktura na rynku światowym (Kasperkiewicz 2008). Jak podaje Kasperkiewicz (2008), wzrost gospodarczy Polski w ostatnich latach również wynikał z wykorzystania przede wszystkim powyższych czynników. Niedocenianie znaczenia transferu wiedzy doprowadziło jednak do utrzymywania, a wręcz narastania luki technologicznej pomiędzy Polską a najbardziej innowacyjnymi gospodarkami Unii Europejskiej.

Ograniczone wykorzystywanie wiedzy jako czynnika rozwoju i wzrostu gospodarczego może dotyczyć zarówno całej gospodarki narodowej, jak i poszczególnych jej sektorów (Consortium Europe INNOVA 2011, Pavitt 1984, Malerba i in. 1997). Narażone na to są praktycznie wszystkie sektory, w tym szczególnie istotny dla gospodarki wiejskiej sektor przetwórstwa spożywczego. Jedną z głównych przyczyn ograniczonej innowacyjności są natomiast istniejące uwarunkowania strukturalne określonego sektora w danym kraju. Jako przykład można tu podać wdrażanie innowacji organizacyjnych związanych z nowymi sposobami zarządzania zasobami ludzkimi w Serbii (Ratković 2015). Jak podaje Ratković (2015), wdrażanie tych innowacji warunkowane było zarówno wielkością przedsiębiorstwa, jak i formą własności. Specyfika struktury przemysłu spożywczego w Polsce (Mroczek 2014) może też warunkować określone rozwiązania instytucjonalne w zakresie wspierania transferu innowacji. Określona struktura sektora gospodarki może więc być barierą transferu innowacji, którą należy brać pod uwagę przy planowaniu polityki wsparcia dla tego procesu.

Struktury wewnętrzne określonego sektora są powiązane w pewnym stopniu z zawodnościami rynku. Można tu wymienić na przykład zawodność konkurencji czy asymetrię informacji. Nasilenie określonych zawodności rynku powiązane jest z kolei ze stopniem wykorzystania wiedzy, jako czynnika poprawy efektywności. To w konsekwencji może prowadzić do zmian instytucjonalnych w obszarze transferu wiedzy, czego przykładem są różne polityki zorientowane na wspieranie tego procesu. Obecnie, jednym z głównych nurtów zajmujących się rolą instytucji jest Nowa Ekonomia Instytucjonalna. W nawiązaniu do relacji pomiędzy konkurencją a transferem wiedzy jeden z czołowych przedstawicieli tego nurtu, a mianowicie North (2005) stwierdza, że „(...) firmy, partie polityczne, a nawet instytucje szkolnictwa wyższego w obliczu konkurencyjnych organizacji muszą dążyć do poprawy efektywności”. Zdaniem autora, przytłumiona konkurencja ogranicza motywację organizacji do inwestycji w nową wiedzę i w konsekwencji nie wywołuje nagłych zmian instytucjonalnych. Z kolei silna

konkurencja przyspiesza zmiany instytucjonalne. W tych rozważaniach autor stwierdza więc, że przyczyną poprawy efektywności jest generalnie konkurencja, a środkiem temu służącym jest podnoszenie poziomu wiedzy.

Przyjmując założenie o występowaniu zależności wskazanych przez Northa można powiedzieć, że wspieranie transferu wiedzy, np. poprzez prowadzenie określonej polityki powinno uwzględniać konkurencję środowiska w jakim działa dana organizacja, tj. przedsiębiorstwo. Jeśli konkurencja jest znikoma, to wsparcie przedsiębiorczości poprzez subsydiowanie transferu wiedzy może przynieść znikome skutki, ponieważ przedsiębiorstwa nie będą miały motywacji do jej wykorzystania. Odwrotny efekt będzie natomiast w silnie konkurencyjnym środowisku. Z powyższych zależności wynika również, że pewne polityki wsparcia działalności gospodarczej, które jako formę pomocy wykorzystują transfery środków finansowych do wybranych przedsiębiorstw, mogą powodować eliminację konkurencyjnych przedsiębiorstw, a w dłuższej perspektywie ograniczać skłonności do inwestowania w nową wiedzę, ze względu na brak dostatecznej konkurencji. Tak więc projektując instytucjonalne wsparcie dla transferu innowacji, należy brać pod uwagę także interakcje, jakie mogą pojawić się pomiędzy dotychczas funkcjonującymi formami wsparcia działalności gospodarczej, a nowymi – za które należy uznać publiczne wsparcie dla transferu innowacji. W pewnych warunkach polityki mogą się jednak uzupełniać. Taka sytuacja pojawi się, gdy w warunkach znikomej konkurencji, transfery finansowe będą przyczyniać się do powstawania nowych przedsiębiorstw, co zmotywuje istniejące przedsiębiorstwa do poprawy efektywności, np. poprzez wdrażanie nowych innowacyjnych rozwiązań. Instytucje wspierające transfer wiedzy mogłyby wówczas mieć duże znaczenie dla tych przedsiębiorstw, które nie radzą sobie z jej pozyskiwaniem na zasadach rynkowych. Konsekwencją może być wówczas ukształtowanie jeszcze bardziej konkurencyjnego środowiska. Skala tego wsparcia oraz warunki, na jakich jest ono udzielane powinny zostać jednak określone w taki sposób, aby nie wyeliminować przedsiębiorstw z rynku w wyniku stosowania określonej polityki.

Rozpatrując proces adaptacji zewnętrznych, a właściwie zagranicznych, rozwiązań w zakresie polityki innowacji, należy zwrócić uwagę na zjawisko tzw. „dyfuzji polityki” (Linos 2013). W praktyce, niektóre rozwiązania prawne będące efektem określonej polityki rozprzestrzeniają się wśród innych krajów. Pojawiają się więc pytania, co decyduje o tym, które z rozwiązań są adaptowane przez inne kraje oraz jakie warunki muszą być spełnione. Podstawowym uzasadnieniem tego procesu, które można znaleźć w rozważaniach teoretycznych są częste, międzynarodowe spotkania elit politycznych, które później starają się wykorzystać uzyskane informacje do wprowadzenia reform zapewniających

określonym grupom utrzymanie lub zdobycie władzy (Raustiala 2002). Niemniej Linos (2013) argumentuje, że dyfuzja polityki zachodzi nie tylko ze względu na realizację celów technokratów, ale dlatego że sprzyja również osiągnięciu celów głosujących. Autorka podaje tu przykład oddolnego gromadzenia informacji o rozwiązaniach funkcjonujących w sąsiednich krajach i forsowaniu ich przez przedstawicieli głosujących.

Linos (2013) wymienia również zasadnicze różnice pomiędzy technokratycznym a demokratycznym modelem dyfuzji polityki. W podejściu odgórnym o adaptacji decyduje przede wszystkim sukces danej polityki. Ponadto w tym podejściu mogą być testowane modele polityki. W podejściu demokratycznym adaptacji ulegają najczęściej modele dominujące – można przyjąć, że nawet w skali globalnej. Niemniej w tym przypadku przyjmuje się warunek, że proces dyfuzji zachodzi między krajami o podobnych uwarunkowaniach gospodarczych i społecznych. Wydaje się jednak, że nawet w modelu technokratycznym te uwarunkowania powinny być brane pod uwagę. Wprowadzenie określonych rozwiązań zewnętrznych w danym kraju może bowiem napotkać na bariery, które nie istnieją w kraju prowadzącym daną politykę.

Analizując proces dyfuzji polityki, należy brać również pod uwagę jej rodzaj oraz zróżnicowanie społeczeństwa. Według niektórych teorii, społeczeństwa bardziej zróżnicowane pod względem dochodów chętniej akceptują polityki społeczne o charakterze redystrybucyjnym (Meltzer, Richard 1981). Wiele badań empirycznych nie potwierdziło jednak tej teorii. Okazało się, że najbardziej zróżnicowane społeczeństwa są najmniej skłonne do akceptacji polityk społecznych o redystrybucyjnym charakterze (Banebou 1996). Niemniej stopień zróżnicowania społeczeństwa może być również istotnym czynnikiem w procesie adaptacji instrumentów polityki innowacyjności.

Podstawą analizy systemu instytucjonalnego transferu innowacji w niniejszym opracowaniu musi być ponadto założenie, że jego funkcją nie jest bezpośrednio oddziaływanie na wzrost przedsiębiorczości wiejskiej, gdyż ta w dużej mierze zależy od innych czynników, zazwyczaj kojarzonych z cechami charakterystycznymi dla jednostki (jak skłonność do ryzyka, przedsiębiorczość, umiejętność upatrywania szans) oraz uwarunkowaniami zewnętrznymi (impulsy innowacji). W opracowaniu tym przedsiębiorczość uznać należy za zjawisko wielowymiarowe, uwarunkowane czynnikami, które można ująć w dwóch sferach: społecznej i ekonomicznej. W sferze społecznej przedsiębiorczość determinują czynniki będące indywidualnymi cechami człowieka: talent, osobowość, inteligencja, poziom wykształcenia i zdolność absorpcji wiedzy oraz cechami społeczeństwa, jak: kultura, wartości, wzorce społeczne, tradycje, a także religia. W sferze ekonomicznej są to cechy charakteryzujące jakość zasobów ludzkich

i kulturę organizacji: dostęp do wiedzy i możliwości jej pogłębiania, kreatywność, innowacyjność czy orientacja na rynek, a także sytuacja społeczno-ekonomiczna (Janasz 2004, Strużycki 1992, Otłowska 2006). Obie grupy cech pozostają w ścisłej interakcji, gdyż uwarunkowania społeczne, kulturowe w dużej mierze wpływają na jakość pracy i decyzje przedsiębiorców. Syntetycznie ujmując, przedsiębiorczość to zdolność przełożenia: szeroko rozumianej wiedzy, indywidualnych cech człowieka, zaczerpniętych wzorców społecznych na wymierne efekty gospodarcze lub społeczne (Chmieliński 2006). Rolą otoczenia instytucjonalnego jest stworzenie reguł postępowania oraz przewidywalności warunków działań dla podmiotów zarówno już funkcjonujących na rynku, jak i tych, które mają powstać. Zwłaszcza w odniesieniu do ostatniej grupy, dostępność do informacji na temat możliwości uzyskania wsparcia finansowego, doradczego i edukacyjnego może istotnie przyczynić się do przełamania bariery wejścia na rynek.

Prowadzone dotychczas badania dotyczące systemowego wsparcia przedsiębiorczości na obszarach wiejskich (Raport badawczy 2014) dostarczają bogatego materiału, użytecznego z punktu widzenia identyfikacji problemów oraz działań na rzecz poprawy funkcjonowania systemu instytucji działających na rzecz rozwoju wiejskiej przedsiębiorczości. Wnioski z przeprowadzonych w 2014 roku badań, uzupełnione przez inne badania tego typu (m.in. Kołodziejczyk 2013 i 2014, Wasilewski 2012 i 2014, Gospodarowicz 2008, Otłowska 2006), pozwalają na określenie podstawowych barier rozwoju przedsiębiorczości w opinii zarówno przedsiębiorców wiejskich, jak i pracowników podmiotów z ich otoczenia instytucjonalnego. Do podstawowych ograniczeń rozwoju wiejskich firm zalicza się przede wszystkim, obok braku kapitału, niedostateczny poziom informacji odnośnie instytucji wsparcia biznesu i ich oferty dla przedsiębiorców (Raport badawczy 2014). Jedną z głównych przyczyn takiej sytuacji jest duża liczba podmiotów tego typu działających w Polsce. Jednocześnie przedsiębiorcy wysoko oceniają przydatność usług oferowanych przez instytucje, z którymi współpracowali dotychczas oraz wskazują na ośrodki, które cieszą się dużym zaufaniem oraz są powszechnie rozpoznawalne wśród wiejskiej społeczności (Raport badawczy 2014).

W niniejszym rozdziale należy poruszyć również kwestię taksonomii organizacji działających na rzecz poprawy innowacyjności. Instytucje zajmujące się transferem innowacji i/lub bezpośrednio wspierające ten proces można dzielić według różnych kryteriów. Jednym z nich jest kryterium przynależności do konkretnego sektora – czy to publicznego, czy prywatnego, czy też tzw. trzeciego sektora, reprezentowanego przez organizacje pozarządowe. Niemniej, ustalenie jednoznacznej przynależności konkretnej instytucji do określonego sektora

(czy to publicznego, czy też prywatnego) może nie być możliwe, ze względu na fakt współdziałania obu tych sektorów i tworzenia wspólnych przedsięwzięć (instytucji). Przykładowo, organizacje pozarządowe, zajmujące się transferem innowacji, mogą być tworzone zarówno przez sektor publiczny, jak i prywatny, oraz łącznie w partnerstwie reprezentowanym przez oba te sektory równocześnie. Inną linię podziału można ustanowić według kryterium charakteru świadczonych usług, wspierających cały proces lub wybrany fragment transferu innowacji (np. wsparcie transferu przy wykorzystaniu instrumentów finansowych lub pozafinansowych, np. doradztwa, mentoringu).

Jednym z ważniejszych „aktorów” biorących udział w procesie transferu innowacji są publiczne szkoły wyższe (np. uniwersytety, politechniki). Ten fragment publicznego sektora³ powinien odegrać szczególną rolę w procesie transferu innowacji z nauki do przedsiębiorstw. W szczególności polityka transferu innowacji odbywa się poprzez powołanie wyspecjalizowanych jednostek w polskich uczelniach, takich jak centra transferu technologii, inkubatory przedsiębiorczości itp. Dzieje się tak z powodu zmiany postrzegania roli szkół wyższych, jaką mają odegrać w rozwoju społeczno-gospodarczym. Do dwóch dotychczas realizowanych przez te instytucje funkcji, a mianowicie dydaktycznej i badawczej, coraz częściej dodaje się funkcję transferu nowych pomysłów i technologii do gospodarki. Oczywiście, wymiana między sferą naukową a gospodarczą odbywa się już od bardzo dawna, jednakże obecnie mamy do czynienia ze zmianą punktu ciężkości. Dotychczas uniwersytety postrzegały komercjalizację jako interesujące, aczkolwiek uboczne działanie (aktywność, która była raczej tolerowana niż wspierana). Obecnie coraz częściej uniwersytety postrzegają urynkowienie wyników badań, jako swoje główne zadanie, równie istotne jak działalność badawcza i kształcenie (Oliński 2009). Mówiąc o centrach transferu innowacji i technologii, czy też akademickich inkubatorach przedsiębiorczości, najczęściej ma się na myśli ujęte w pewną całość kompleksy gospodarcze (przede wszystkim oparte na nieruchomości bądź nieruchomościach) ukierunkowane na wspomaganie rozwoju nowo powstałych przedsiębiorstw i oferujące im (oprócz podstawowej polegającej na dostarczeniu powierzchni użytkowej) szereg usług, takich jak: pomoc w uzyskiwaniu środków finansowych, kojarzenie z partnerami biznesowymi, doradztwo finansowe, podatkowe, prawne (w tym patentowe) i szereg innych. Oczywiście jednostki takie można dzielić na różne podgrupy w zależności od przyjętego kryterium. Przykładowo do jednej z takich podgrup (posiadających niewątpliwie własną specyfikę), należą inkuba-

³ Nie należy zapominać tu o szkołach niepublicznych, które również odgrywają pewną pozytywną rolę w procesie transferu innowacji i łączenia sfery nauki z biznesem, niemniej jednak potencjał w postaci infrastruktury badawczej jest nieporównanie większy w jednostkach publicznych.

tory przedsiębiorczości utworzone i prowadzone w ramach istniejących szkół wyższych – zarówno publicznych, jak i niepublicznych – określane najczęściej mianem Akademickich Inkubatorów Przedsiębiorczości. Wśród odmienności funkcjonowania akademickich inkubatorów przedsiębiorczości wymienia się m.in. dostęp do:

- uczelnianych laboratoriów i aparatury badawczej,
- doradztwa technologicznego i patentowego,
- wiedzy naukowców i studentów przy świadczeniu usług doradczych i szkoleniowych,
- baz danych o badaczach i wynalazcach, pomysłach, patentach i technologiach (Matusiak 2006).

Generalnie jednak można wyróżnić dwie główne drogi transferu innowacji i technologii z placówek naukowych do gospodarki:

- zarówno bezpłatne, jak i płatne przekazywanie wyników prac badawczych (np. w postaci patentów, know-how, ekspertyz wykonywanych na rzecz praktyki gospodarczej, realizacji projektów itd.),
- tworzenie przedsiębiorstw opartych na wiedzy (np. firmy spin-off, spin-out).

Oba sposoby transferu innowacji uznać należy za wartościowe, jednak coraz częściej zwraca się uwagę na drugi sposób, który w polskich warunkach jest trudniejszy do realizacji, przez co rzadziej spotykany⁴, ale równocześnie przynoszący „twarde i mierzalne” rezultaty, udowadniające sukces w przeprowadzeniu transferu technologicznego na polskich uczelniach. Bardzo często terminy spółka spin-off i spin-out są używane zamiennie. Jednakże terminy te, choć mają ze sobą wiele wspólnego, nie są synonimami. Spółki spin-off i spin-out różni jedna zasadnicza kwestia, którą łatwo dostrzec, analizując dwie poniższe definicje:

- terminem spin-off najczęściej określamy nowe przedsiębiorstwo, które powstało w drodze usamodzielnienia się pracownika/studenta (pracowników/studentów) lub innych osób bezpośrednio powiązanych ze szkołą wyższą, wykorzystując w tym celu intelektualne zasoby tejże placówki. Tak więc firmy spin-off posiadają charakter przedsięwzięć niezależnych od organizacji macierzystej;

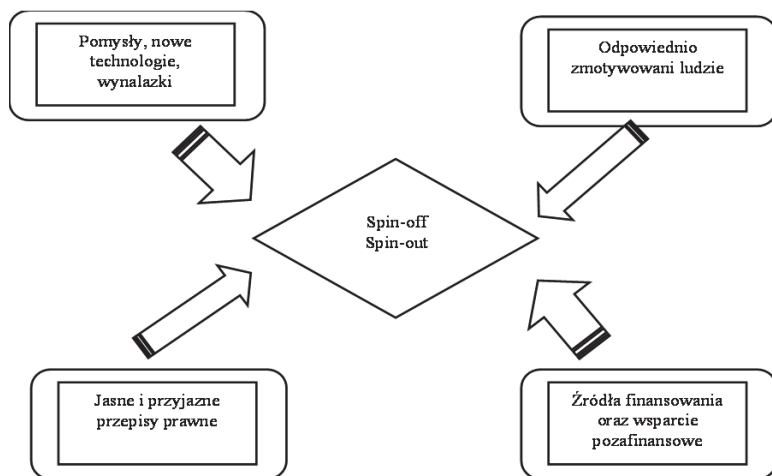
⁴ Uczestnictwo naukowców w życiu gospodarczym, poprzez wykonywanie ekspertyz na rzecz praktyki, opinii o innowacyjności, udział w licznych projektach i stażach w przedsiębiorstwach jest obecnie częstym zjawiskiem (różnicowanym oczywiście ze względu na dziedzinę nauki reprezentowaną przez poszczególnych pracowników nauki).

- spin-out jest to nowe przedsiębiorstwo, które zostało założone przez pracownika/studenta (pracowników/studentów) lub innych osób bezpośrednio powiązanych ze szkołą wyższą, wykorzystując w tym celu intelektualne oraz materialne zasoby tejże placówki. Firmy spin-out są kapitałowo lub operacyjnie powiązane z organizacją macierzystą.

Widać więc zasadniczą różnicę pomiędzy powyższymi terminami – jest to kwestia niezależności. Oczywiście oba rodzaje przedsiębiorstw wyrosły na gruncie własnych organizacji macierzystych i oba typy są z nią powiązane – jednakże zasadnicze znaczenie w odróżnieniu obu typów spółek ma charakter tych powiązań.

Jak zostało ukazane (Rysunek 3), do skutecznego transferu innowacji poprzez kreowanie spółek spin-off i spin-out muszą być spełnione cztery warunki: pomysły, nowe technologie, wynalazki, ludzie odpowiednio zmotywowani/ potencjalni przedsiębiorcy, jasne i przyjazne przepisy prawne, źródła finansowania tego typu inicjatyw oraz wsparcie pozafinansowe.

Rysunek 3. Warunki zakładania i funkcjonowania spółek spin-off i spin-out



Źródło: opracowanie własne.

Na polskich uczelniach powstaje wiele nowatorskich pomysłów i wynalazków. Niestety wiele z nich nie kończy się transferem (komercjalizacją). Problem z komercjalizacją wiedzy to zjawisko szersze, charakterystyczne nie tylko dla Polski, ale całej Europy – jest to tzw. europejski paradoks (tzn. mniej efektywna niż w USA i Japonii umiejętność korzystania z wyników prac badawczych krajowej bazy naukowej), czyli mówiąc prościej wiele pomysłów i wynalazków nigdy nie dociera do „zmaterializowanej formy”, choćby w postaci spółek spin-off czy spin-out. Oprócz podaży nowych pomysłów i wynalazków, mu-

szą się również znaleźć odpowiednio zmotywowani ludzie – potencjalni przedsiębiorcy. Jeśli chodzi o jasne i przyjazne przepisy prawne, choć można na tym polu odnotować pewien postęp, to jednak cały czas odczuwany jest pewien niedosyt. Głównym regulatorem działań związanych z transferem innowacji oraz tworzeniem akademickim spin-off i spin-out jest ustawa z 27 lipca 2005 r. – Prawo o szkolnictwie wyższym, która w artykule 86 (Dz.U. z 2005 r. Nr 164, poz. 1365, z późn. zm.) zakłada, iż w celu lepszego wykorzystania potencjału intelektualnego i technicznego uczelni oraz transferu wyników prac naukowych do gospodarki uczelnie mogą prowadzić akademickie inkubatory przedsiębiorczości oraz centra transferu technologii (przy czym akademicki inkubator przedsiębiorczości tworzy się w celu wsparcia działalności gospodarczej środowiska akademickiego lub pracowników uczelni i studentów będących przedsiębiorcami), zaś centrum transferu technologii tworzy się w celu sprzedaży lub nieodpłatnego przekazywania wyników badań i prac rozwojowych do gospodarki. Są to więc instytucje mające służyć pomocą w transferze technologii dla osób pragnących założyć spin-off i spin-out. Tym bardziej iż obok zapisów dotyczących centrów transferu technologii, jak i inkubatorów przedsiębiorczości, zostały zapisane bezpośrednie artykuły odnoszące się do tworzenia spółek spin-off i spin-out. I tak, artykuł 86a nowej ustawy mówi, iż uczelnia, w celu komercjalizacji pośredniej, może utworzyć jednoosobową spółkę kapitałową, z zastrzeżeniem zwaną dalej „spółką celową”. Uczelnia, w drodze odpłatnej albo nieodpłatnej umowy, może powierzyć spółce celowej zarządzanie prawami do wyników lub do know-how. Widać więc wyraźny postęp i zwrócenie baczniejszej uwagi na transfer innowacji, jako wynik badań, za pomocą spółek tworzonych nie tylko przez pracowników lub studentów danej uczelni, ale także możliwość nabywania przez uczelnie udziałów w takich spółkach. Ostatnim warunkiem jest infrastruktura dostarczająca kapitału na rozwój spółek spin-off/spin-out. Jak zostało wcześniej wspomniane – dobrym rozwiązaniem w tym zakresie jest efektywna i rozbudowana sieć funduszy venture capital oraz tzw. aniołów biznesu. Fundusze venture capital (VC) stały się w ostatnich latach zagadnieniem często pojawiającym się w literaturze ekonomicznej dotyczącej wspierania transferu innowacji i technologii poprzez tworzenie spółek spin-off/spin-out (choć ta forma finansowania jest szczególnie rozwinięta na amerykańskim rynku finansowym).

Jednymi z ważniejszych, pozauczelnianych instytucji transferu innowacji są parki technologiczne. Nie oznacza to, że parki nie są powiązane z jednostkami naukowymi. Pomimo odrębności tych organizacji, wiele parków współpracuje blisko z jednostkami naukowymi. Parki (a raczej przedsiębiorstwa ulokowane w parkach), które usytuowane są obok prężnych placówek naukowych, korzystają ze swoistej „renty bliskości”. Z początkiem XXI wieku następuje na świe-

cie renesans zainteresowania tworzeniem parków technologicznych, w kontekście regionalnej polityki innowacyjnej. Ma to związek z poszukiwaniem przez regiony efektywnych instrumentów transformacji gospodarek przemysłowych opartych na wiedzy (Matusiak 2011). W polskim ustawodawstwie pojęcie parku technologicznego sprecyzowano w 2002 r., jako zespół wyodrębnionych nieruchomości wraz z infrastrukturą techniczną, utworzony w celu dokonywania przepływu wiedzy i technologii między instytucjami badawczymi a przedsiębiorstwami, w którym oferowane są przedsiębiorstwom, stosującym nowoczesne technologie, usługi w zakresie doradztwa w tworzeniu i rozwoju przedsiębiorstw, transferu technologii oraz przekształcania wyników badań naukowych i prac rozwojowych w innowacje, a także umożliwia się korzystanie z nieruchomości i infrastruktury technicznej na zasadach umownych (Ustawa z 20 marca 2002 r. o finansowym wspieraniu inwestycji, Dziennik Ustaw 2002, nr 41, poz. 363⁵). Parki technologiczne (określane również mianem „parków naukowo-technologicznych”), są w obecnych, polskich warunkach jednymi z bardziej spektakularnych organizacji, zajmujących się transferem innowacji. Spowodowane to jest „boomem inwestycyjnym”, z którym w ostatnich latach mieliśmy w Polsce do czynienia, a który spowodowany był wsparciem i możliwością uzyskania wsparcia z funduszy UE na tego typu inwestycje⁶. Trzeba jednak pamiętać, iż funkcjonowanie parków technologicznych nie powinno sprowadzać się do wynajmu powierzchni na korzystnych warunkach, czy też dostępu do nowoczesnych elementów infrastruktury (internet, laboratoria itd.). W parku powinni bowiem pracować kompetentni pracownicy zarządzający całą infrastrukturą, ale przede wszystkim park powinien być „otoczony” innymi wyspecjalizowanymi organizacjami i ludźmi, którzy poprzez swoje doświadczenie i kontakty wnoszą wartość dodaną w funkcjonowanie parku (Rysunek 4). Jeśli zakłada się, że system transferu innowacji powinien funkcjonować w postaci sieci międzyorganizacyjnej, to w szczególności dotyczy to parków technologicznych, które ze względu na swe rozmiary kadrowe (w parkach w Polsce pracuje już wiele tysięcy ludzi, oczywiście dotyczy to nie tylko pracowników zatrudnionych w parkach, ale też właścicieli i pracowników parkowych przedsiębiorstw) i infrastrukturalne powinny pełnić swoistą rolę hub⁷, czy też lidera sieci (focal

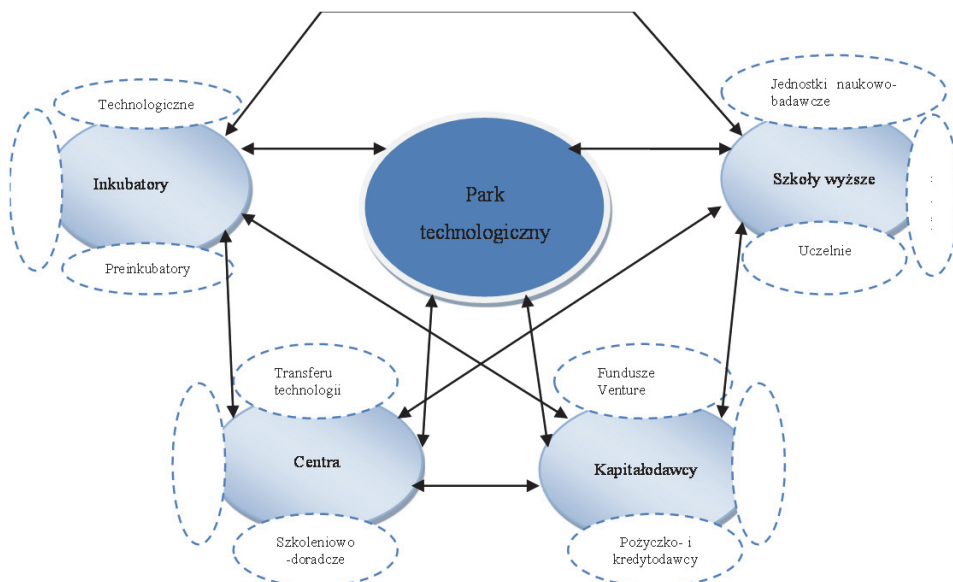
⁵ Ustawa ta uchylona została mocą ustawy z 6 grudnia 2006 r. o zasadach prowadzenia polityki rozwoju (Dz.U. 2006 nr 227 poz. 1658).

⁶ Obecnie w Polsce funkcjonują 42 parki naukowo-technologiczne – według Book of Lists 2015 – a guide to Polish business and industry, Valkea Media S.A., Warszawa 2015.

⁷ Hub jest jednostką osadzoną w konkretnej postaci struktury sieci i zajmuje w niej rolę centralną, dzięki czemu jest możliwa optymalizacja przepływów w całej sieci, zaś kompetencje hubu wynikają z jego pozycji (Czakon 2015, s.15).

firm⁸), a być może najlepszym określeniem w opisywanej sytuacji byłoby przyjęcie roli orkiestratora⁹ w takiej sieci. Tworzenie parków technologicznych jest bowiem istotne z punktu widzenia wykorzystania efektu synergii (Rudzka, Góralski 2012).

Rysunek 4. Parki technologiczne, jako orkiestrator międzyorganizacyjnej sieci transferu innowacji



Źródło: opracowanie własne.

Rolę taką parki mogą pełnić również nie tylko ze względu na swe rozmiary (w porównaniu z innymi jednostkami zajmującymi się transferem innowacji, można je często uznać za bardzo duże), ale także ze względu na zdywersyfikowaną działalność, którą prowadzą. Przykładowo wiele parków technologicznych w ramach swej struktury, prowadzi inkubatory technologiczne. Inkubatory tego rodzaju są instrumentem nakierowanym na tworzenie nowych, nowoczesnych przedsiębiorstw. W odróżnieniu od klasycznych inkubatorów przedsiębiorczości, współpraca z jednostkami naukowymi i transfer innowacji jest w tym wypadku dodatkowym atutem, mającym zapewnić nowo powstającej firmie atrakcyjny i niekonwencjonalny profil działalności, zwiększający szanse pozostania

⁸ Focal firm to tzw. jednostka ogniskująca, poza sprawowaniem funkcji zarządczych i strategicznych (w tym częściowo organizowania pracy w innych podmiotach), tzw. *focal firm* kształtuje i stymuluje procesy tworzenia i transferu wiedzy pomiędzy współpracującymi podmiotami współtworzącymi (Dembski 2009, s.107).

⁹ Orkiestracja sieci stanowi zestaw celowo dobranych działań, które podejmuje podmiot centralny, mając na uwadze tworzenie większej wartości w sieci oraz przejęcie części tej wartości dla siebie. Funkcja orkiestratora w realizacji zarządzania wiedzą wymaga znajomości struktury sieci (liczba uczestników i ich znaczenie, gęstość sieci, stabilność sieci, stopień centralizacji) oraz układu relacji w sieci - składają się na nią: liczba, charakter i siła relacji (Chodyński 2012, s.85).

na rynku i dalszy rozwój (Krzak 2011). Obok inkubatorów (niezależnie czy technologicznych, czy ogólnie nazwanych inkubatorami przedsiębiorczości), wyróżnić można jeszcze tzw. preinkubatory.

Osobną kategorią instytucji wspierających transfer innowacji są instytucje finansowe. Do wspomnianych już funduszy venture capital, private equity i innych, można dodać „uniwersalne”¹⁰ źródła finansowania, jak choćby banki, fundusze pożyczkowe i poręczeniowe, firmy leasingowe itp. Z uwagi na fakt, iż konkretne formy finansowania związane są z poszczególnymi etapami rozwoju innowacyjnego przedsięwzięcia, niektóre z nich omówiono w dalszej części opracowania.

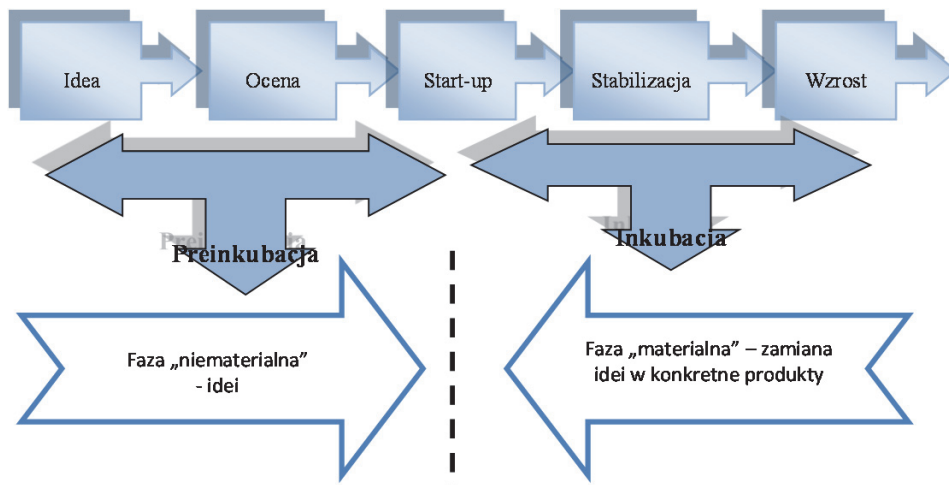
Często poszukuje się analogii pomiędzy życiem przedsiębiorstwa a życiem organizmu żywego, wyróżniając: narodziny, wzrost, dojrzałość, schyłek. Innym często stosowanym podziałem wyróżniającym poszczególne etapy transferu innowacji (a więc od pomysłu do wdrożenia) jest faza: start-up, faza wzrostu, faza ekspansji i faza dojrzałości. Zgodnie z zasadą, iż innowacyjni przedsiębiorcy potrzebują wsparcia w pierwszych fazach (w tym już na etapie powstawania pomysłu), całość procesu można podzielić na fazę preinkubacyjną oraz inkubacyjną (Rysunek 5). W fazie preinkubacyjnej biorą głównie udział takie organizacje transferu, jak: preinkubatory, i po części także inkubatory przedsiębiorczości i inkubatory technologiczne (w tym akademickie inkubatory). Począwszy od fazy start-up mogą to być (obok inkubatorów) także parki technologiczne, które „towarzyszą” przedsiębiorstwu nie tylko w początkowych krokach związanych z wdrożeniem (faza start-up), ale także w fazie stabilizacji, jak i wzrostu (przy czym nie zawsze faza stabilizacji, jak i wzrostu musi wystąpić).

Pierwszym wymienionym etapem z tzw. fazy „materialnej” jest start-up. Jeśli chodzi o potrzeby kapitałowe w tej fazie rozwoju, nadmienić trzeba, iż faza ta obejmuje finansowanie działań związanych z zaistnieniem pomysłu na rynku (np. próbna partia produktów). Należy podkreślić, że bez finansowania zewnętrznego, przeważająca większość innowacyjnych pomysłów biznesowych nie jest w stanie dojść do fazy wzrostu, czyli kolejnego etapu w procesie komercjalizowania innowacji. Etap ten charakteryzuje się dynamicznym wzrostem wpływów generowanych przez sprzedaż usług/produktów. Dlatego wiele uruchamianych pomysłów nie wchodzi w ten etap, bankrutując lub rozmyślnie zamykając zarejestrowane przedsiębiorstwo. Wejście w etap wzrostu jest potwierdzeniem sukcesu – tego, iż oferowana przez nas „wartość dodana” została zaakceptowana przez rynek. Nie oznacza to jednak, iż w fazie tej nie występują określone potrzeby kapitałowe. Choć w fazie tej często mamy do czynienia z przekroczeniem progu rentowności – pojawiają się więc przychody, które po-

¹⁰ To znaczy nieskierowane tylko do innowacyjnych przedsięwzięć, co nie oznacza, iż instytucje te nie finansują również tego typu przedsięwzięć.

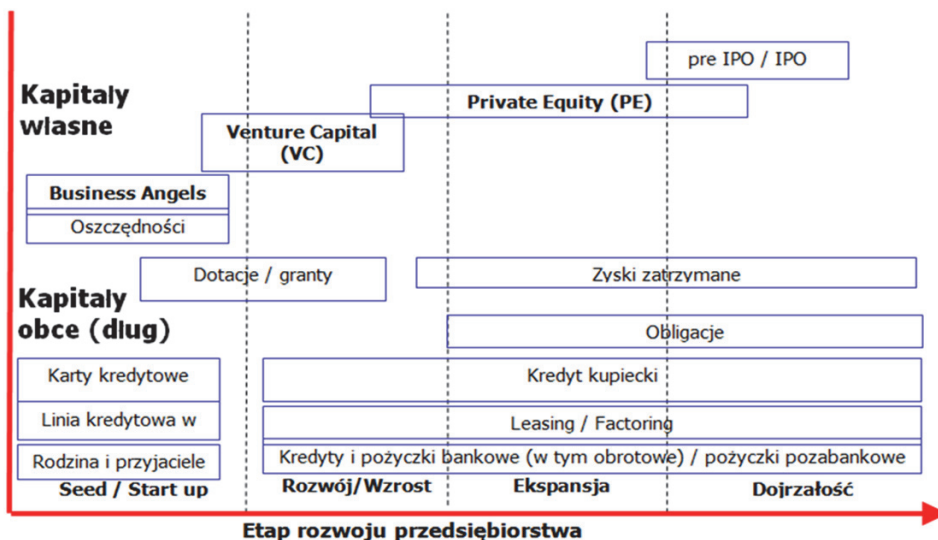
krywają koszty operacyjne związane z produkcją danego produktu – nie oznacza to jednak, iż w fazie tej nie występują żadne potrzeby kapitałowe. Wręcz odwrotnie, jeśli firma chce przejść do fazy ekspansji, musi rozpocząć odpowiednie procesy inwestycyjne. Dlatego też paradoksalnie fazie tej mogą towarzyszyć napięcia finansowe, aż do możliwości utraty płynności finansowej włącznie. Kolejną fazą w procesie transferu i komercjalizacji innowacji jest faza ekspansji. Faza ta wymaga dalszych, poważnych nakładów inwestycyjnych (nie tylko tych związanych z samym produktem/usługą – jak to miało miejsce w etapie startu, ale przede wszystkim tych związanych z szeregiem innych poważnych przedsięwzięć (wydatki na marketing i budowanie wizerunku/marki, rozbudowę kanałów dystrybucji i wiele innych). Kolejną fazą, która charakteryzuje się odmiennymi potrzebami kapitałowymi jest faza dojrzałości. Faza ta jest okresem, w którym generowana jest nadwyżka bieżących wpływów nad wydatkami. Poza tym, faza ta powinna umożliwić „odzyskanie” początkowych nakładów na funkcjonowanie przedsiębiorstwa. W fazie tej należy podjąć decyzje co do przyszłości oferowanych produktów/usług, tzn. czy dalej je udoskonalamy (różnicujemy od konkurencji), czy wchodzimy na nowe rynki z nowymi produktami. Decyzje podjęte w tej fazie – o ile będą trafione – pozwolą uniknąć „śmierci przedsiębiorstwa”. Niezmiernie ważnym zagadnieniem jest dostosowanie konkretnych rozwiązań w zakresie dostarczania kapitału do konkretnego etapu. W cyklu transferu i komercjalizacji innowacji, zauważyć można pewną prawidłowość. Zazwyczaj wraz z rozwojem przedsiębiorstwa jego potrzeby kapitałowe rosną. Jednakże równie istotny jest fakt, iż zmianom wartości finansowania rozwoju przedsiębiorstwa, towarzyszy zmiana rodzaju form finansowania. Po prostu w poszczególnych fazach rozwojowych jedne formy są bardziej adekwatne i dostosowane do potrzeb przedsiębiorców od innych, a poza tym nie wszystkie formy finansowania są dostępne w poszczególnych fazach rozwojowych. Możliwe źródła finansowania w zależności od fazy rozwojowej przedsiębiorstwa przedstawiono na rysunku 6.

Rysunek 5. Etapy transferu i komercjalizacji innowacji – od tworzenia wiedzy do jej wdrożenia



Źródło: opracowanie własne.

Rysunek 6. Możliwe źródła finansowania w zależności od fazy rozwojowej przedsiębiorstwa



Źródło: <http://innowacyjnypomysl.eu/źródł-finansowania-etapy-rozwoju-przedsiębiorstwa>.

W odniesieniu do fazy tzw. start upu, stwierdzić należy, iż etap ten wiąże się z wydatkami oraz zerowymi wpływami. Bardzo trudno jest na tym etapie pozyskać kapitał. Najwięcej pomysłów innowacji „umiera” na początku. Ten obszar w cyklu życia innowacji zwany jest „doliną śmierci”, dlatego wielu eks-

pertów twierdzi, iż zmniejszanie negatywnego oddziaływania tego zjawiska jest podstawowym wyzwaniem dla polityki państwa. Pomimo licznych deklaracji i już uruchomionych pewnych form pomocy, problem ten jest ciągle dotkliwie odczuwany w polskich realiach. W fazie tej bowiem bardzo ciężko jest skorzystać z kredytu. W literaturze ekonomicznej dotyczącej problematyki funkcjonowania start-upów, podkreśla się często utrudniony dostęp przedsiębiorstw tej kategorii do kapitału obcego. Przede wszystkim zwraca się uwagę na bariery, jakie napotykają osoby rozpoczynające działalność w uzyskaniu kredytu bankowego (niedostateczne gwarancje i zabezpieczenia kredytu, brak historii kredytowej małego przedsiębiorstwa, niższa, niż w stosunku do przedsiębiorstw dużych, wiarygodność kredytowa itp.). Podobnie rzecz przedstawia się odnośnie leasingu i factoringu. Praktycznie więc możemy tu mówić o tzw. zasadzie „bootstrappingu”. Innym rozwiązaniem mogą tu być fundusze venture capital czy business angels. Patrząc na ich dynamiczny rozwój w ostatnich latach, można mieć nadzieję, iż te formy finansowania zaczną pełnić dla przedsiębiorstw znajdujących się w fazie startu coraz większą rolę. Pożyczka z funduszu pożyczkowego jest w praktyce możliwa i formalności z nią związane nie są skomplikowane – jednakże trzeba spełnić podstawowy warunek – wiarygodnych żyrantów, a to w przypadku start-upów nie zawsze jest możliwe.

Tabela 1. Źródła finansowania a etap rozwoju przedsiębiorstwa

Wyszczególnienie	Start-up	Wzrost	Ekspansja	Dojrzałość
Kapitał własny	+	+	-	-
Pożyczka z funduszu pożyczkowego	0	+	+	+
Kredyt	-	+	+	+
Leasing	-	+	+	+
Factoring	-	-	+	+
Business angel	+	+	-	-
Venture capital	+	+	-	-
Rynek kapitałowy	-	+	+	+

Źródło: opracowanie własne.

Jak wynika z przeprowadzonych badań (Tabela 1), już w następnej fazie rozwojowej (fazie wzrostu), liczba możliwości znacznie wzrasta (co potwierdza fakt, iż przedsięwzięcie opuściło tzw. „dolinę śmierci”). W fazie tej realne jest bowiem uzyskanie pożyczki z funduszu pożyczkowego czy kredytu bankowego. Podobnie z leasingiem czy factoringiem. Przedsiębiorstwo ma również pewien ograniczony dostęp do rynku kapitałowego, np. NewConnect. To samo dotyczy dwóch następnych faz rozwojowych (tzn. fazy ekspansji oraz dojrzałości). Praktycznie rzadko w tych fazach mamy do czynienia z finansowaniem przedsiębiorstwa kapi-

tałem prywatnym właściciela (choć jest możliwe), aczkolwiek pewne działania finansuje się z wypracowanego zysku i/lub odpisów amortyzacyjnych. Z drugiej strony, dla inwestorów typu business angels czy funduszy venture capital odpowiedni moment na inwestycje już minął (zważywszy iż te formy finansowania przeznaczone są dla osób, których głównym „kapitałem” jest koncepcja biznesu).

Tabela 2 przedstawia podstawowe mocne i słabe strony poszczególnych instytucji zajmujących się lub wspierających transfer innowacji¹¹. W przypadku parków technologicznych, jedną z zalet tych instytucji jest ściśle powiązanie z uczelniami. O istnieniu takich powiązań, świadczą choćby udziały kapitałowe – praktycznie uczelnie równie często jak jednostki samorządu terytorialnego są udziałowcami spółek kapitałowych zarządzających parkami technologicznymi. W wyniku licznych inwestycji w laboratoria, w wielu parkach technologicznych pojawiła się najnowocześniejsza, światowej klasy aparatura, która może służyć zarówno przedsiębiorcom, jak i naukowcom (Bąkowski i in. 2014). Choć w laboratoria nie jest jednak wyposażonych aż 48% parków – występuje tu więc dość duże zróżnicowanie. Najgorsza sytuacja panuje w obszarze współpracy z instytucjami finansowymi. Z funduszami ryzyka w regionie nie współpracuje ponad 58%, a na poziomie krajowym 64%. Z funduszami pożyczkowymi na poziomie regionalnym brak współpracy występuje w 48% parków (Mażewska, Tórz 2015).

Wśród silnych stron inkubatorów technologicznych, wymienić można szeroki wachlarz usług zarówno w odniesieniu do zakresu tematycznego doradztwa oraz szkoleń, jak i świadczonych usług proinnowacyjnych. W inkubatorach technologicznych na koniec 2013 r. działały łącznie 334 podmioty, z których większość to firmy technologiczne, czyli firmy rozwijające, produkujące i sprzedające dobra i usługi, które ucieleśniają znaczący element współczesnej nauki (Bąkowski i in. 2014 s. 34-35). Z drugiej strony, aż 25% badanych inkubatorów technologicznych nie wyświadczyło w 2013 r. ani jednej z usług proinnowacyjnych. Tylko jedna trzecia inkubatorów współpracuje z aniołami biznesu, funduszami kapitału załóżkowego oraz funduszami VC, a jedynie co czwarty inkubator oferuje pośrednictwo w kontakcie z funduszami poręczeniowymi oraz w uzyskaniu subwencji lub grantu. Natomiast współpraca w zakresie pośrednictwa kredytowego praktycznie nie istnieje (Tórz 2015).

¹¹ W identyfikacji analizowanych instytucji posłużono się cyklicznie wydawanymi raportami, zatytułowanymi: A. Bąkowski, M. Mażewska (red.), Ośrodki innowacji i przedsiębiorczości w Polsce - Raport 2014, Stowarzyszenie Organizatorów Ośrodków Innowacji i Przedsiębiorczości w Polsce, Poznań – Warszawa, 2015; oraz badaniami: Ośrodki innowacji w Polsce (z uwzględnieniem inkubatorów przedsiębiorczości) - Raport z badania 2014, Polska Agencja Rozwoju Przedsiębiorczości, Warszawa 2014. Pominięto tu jednak instytucje okołobiznesowe o uniwersalnym charakterze (tzn. nie nastawione wyłącznie na transfer innowacyjności, takie choćby jak ośrodki szkoleniowo-doradcze, fundusze pożyczkowe, czy też poręczeniowe). Niemniej jednak w podrozdziale tym zasygnalizowano pozytywną rolę, jaką te instytucje mogą i powinny pełnić w procesie transferu innowacji.

W odniesieniu do Akademickich Inkubatorów Przedsiębiorczości, należy podkreślić jako mocną stronę utworzenie sieci inkubatorów w ramach Fundacji Akademickich Inkubatorów Przedsiębiorczości. Dzięki uzyskanemu dofinansowaniu, sieć ta stała się największą na świecie siecią inkubatorów z setkami utworzonych i prężnie działających przedsiębiorstw. Jeśli chodzi o słabe strony Akademickich Inkubatorów Przedsiębiorczości, to należy zaznaczyć, że dość duży udział jednostek (bo około 20%) nie może wykazać się ani jedną nowo utworzoną firmą, a 30% AIP nie opuścił ani jeden absolwent (Bąkowski 2015) – choć dane te nie dotyczą wspomnianej powyżej sieci.

Znamienne jest, że nie wzrasta liczba Centrów Transferu Technologii funkcjonujących w formie spółek celowych. Mimo iż spółki prawa handlowego profesjonalnie zajmujące się komercjalizacją technologii stanowią strukturę organizacyjno-prawną, zapewniającą większą efektywność działania (Bąkowski 2015). Poza tym, Centra Transferu Technologii wciąż (tendencja ta utrzymuje się od dłuższego czasu) finansowane są przede wszystkim ze środków publicznych. Zwiększenie udziału środków prywatnych byłoby najlepszym dowodem na sukcesywne zwiększanie transferu do przedsiębiorstw (co jest w zasadzie istotą działalności tych jednostek). Niestety, jak wskazują badania, 90% finansowania Centrów pochodzi ze środków publicznych (Bąkowski 2015). Niewiele lepiej przedstawia się współpraca Centrów Transferu Technologii w ramach członkostwa w sieciach. Najwięcej jednostek jest zaangażowanych w działania klastrowe, ale jest to zaledwie 37% badanych Centrów (Bąkowski i in. 2014). Następnym elementem, który powinien ulec poprawie jest współpraca z kapitałodawcami – taką pomoc oferuje (i to na różnym, często niewystarczającym poziomie) około połowa jednostek. Coraz większa liczba uczelni wdraża własne regulaminy ustanawiające zasady zarządzania prawami autorskimi i prawami pokrewnymi oraz prawami własności przemysłowej (jest to ważne narzędzie wspomagające ich działalność). Regulaminy takie wdrożyło 93% badanych Centrów Transferu Technologii (Bąkowski 2015).

Inwestycje Funduszy Kapitału Załączkowego (FKZ), finansujące początkowe etapy rozwoju przedsiębiorstwa, ponoszą znaczne ryzyko niepowodzenia przedsięwzięcia. Dlatego też podstawowym sposobem na minimalizację ryzyka, jest znajomość dziedziny i stosowanych w niej rozwiązań. Z tego względu fundusze specjalizują się w określonych branżach, w których podejmują działania inwestycyjne. Wybór branży oznacza w tym przypadku, że FKZ ma dostęp do specjalistów z danej dziedziny. Przy czym zdecydowana większość specjalizacji branżowych deklarowanych przez badane fundusze stanowi odpowiedź na aktualne potrzeby gospodarki globalnej (Lityński 2015).

Tabela 2. Mocne i słabe strony wybranych instytucji transferu innowacji

Typ organizacji	Mocne strony	Słabe strony
Parki Technologiczne	<ul style="list-style-type: none"> - szerokie spektrum usług (sprzyja pełnieniu roli orkiestratora sieci) - bezpośrednie powiązania z uczelniami (możliwość komercjalizacji badań naukowych) - rozwinięte zaplecze infrastrukturalne 	<ul style="list-style-type: none"> - duże zróżnicowanie pod względem potencjału (nie wszystkie parki są w stanie podołać roli jednostki ogniskującej) - naciski władz publicznych niesprzyjające podejmowaniu racjonalnych decyzji biznesowych - pewne braki odnośnie laboratoriów - słaba współpraca z funduszami dostarczającymi kapitał
Inkubatory Technologiczne	<ul style="list-style-type: none"> - szeroki wachlarz usług w większości inkubatorów - skupienie uwagi na tworzeniu wysoce innowacyjnych spin-off oraz spin-out 	<ul style="list-style-type: none"> - niektóre inkubatory nie świadczą usług proinnowacyjnych - większość inkubatorów nie współpracuje z aniołami biznesu, funduszami kapitału zaangażowanego oraz funduszami VC, dodatkowo bardzo słaba współpraca w zakresie pośrednictwa kredytowego
Szkoły wyższe - preinkubatory i Akademickie Inkubatory Przedsiębiorczości	<ul style="list-style-type: none"> - w ramach tej kategorii prężnie działa rozbudowana sieć AIP (około 50 inkubatorów); - bezpośredni dostęp do kreatywnych, młodych ludzi - jasno sprecyzowany segment – preinkubacja 	<ul style="list-style-type: none"> - ograniczenia co do infrastruktury - około 20-30% inkubatorów z bardzo słabymi rezultatami w tzw. <i>core business</i> czyli w inkubacji firm (w tym zaawansowanych technologicznie) - ograniczony zasięg współpracy zewnętrznej (głównie współpraca na poziomie regionu) - brak wdrożonego standardu funkcjonowania AIP
Centra Transferu Technologii	<ul style="list-style-type: none"> - bliskość środowiska naukowego - poprawa w uporządkowaniu zasad zarządzania prawami autorskimi 	<ul style="list-style-type: none"> - zbyt niska liczba Centrów funkcjonujących w ramach spółek celowych - duży udział finansowania ze środków publicznych - słaba współpraca sieciowa - brak kontaktów ułatwiających uzyskanie specjalistycznego finansowania dla innowacyjnych projektów
Fundusze Kapitału Załączkowego	<ul style="list-style-type: none"> - specjalizacja funduszy (skupienie się na „branżach przyszłości”) - silna pozycja negocjacyjna wobec pomysłodawców poszukujących kapitału - duże możliwości kontrolne w spółkach 	<ul style="list-style-type: none"> - konieczność realizowania narzuconych odgórnie wskaźników - słaby monitoring potrzeb przedsiębiorców

Źródło: opracowanie własne.

Rozwój innowacyjności gospodarki jest jednym z priorytetów programów UE. Bez wątplenia możliwość uzyskania unijnego wsparcia finansowego stała się przyczynkiem tworzenia funduszy załączkowych (Brzozowska 2008), należy jednak wziąć pod uwagę, że FKZ realizują projekty dofinansowane przez instytucje publiczne, co wiąże się z koniecznością osiągnięcia założonych wskaźników rezultatu, a więc muszą przeprowadzić zadeklarowaną ilość inwestycji ka-

pitałowych w czasie realizacji projektu. W tych warunkach FKZ, którym zagraża nieosiągnięcie wskaźników, mogą decydować się na wspieranie przedsięwzięć przewartościowych i nierokujących osiągnięcia oczekiwanych parametrów biznesowych, lecz za to umożliwiających rozliczenie projektu (Lityński 2015).

4. Polityki innowacyjności

4.1. Polityka innowacyjności w Polsce

Znaczenie polityki w procesie transferu innowacji wynika przede wszystkim z jej powiązań z systemem regulacyjnym. Prowadzenie określonej polityki musi bowiem uwzględniać istniejące uwarunkowania prawne. Niemniej, polityka może zakładać również podejmowanie określonych działań dostosowawczych w obszarze istniejących rozwiązań prawnych. Zależności te uwidaczniają się również w odniesieniu do polityki wspierania transferu innowacji do gospodarki polskiej, w tym sektora przetwórstwa spożywczego. Rozważając instytucjonalne uwarunkowania tego transferu, należy jednak w pierwszej kolejności przyrzeć się priorytetom tej polityki, zarówno na poziomie UE, jak i na poziomie krajowym. Wdrażanie rozwiązań proponowanych w ramach tej polityki spowodowało bowiem już pewne zmiany w ramach istniejącego prawa, a także należy oczekiwać dalszych działań dostosowawczych w tym obszarze.

Kwestia poprawy innowacyjności nabrała w ostatnich latach dużego znaczenia nie tylko w Polsce, ale w całej Unii Europejskiej i stała się jednym z priorytetów wspólnej polityki. Wyraża się to przede wszystkim w strategii rozwoju Europa 2020, w której Unia Europejska zdefiniowała 3 główne priorytety prowadzonej polityki:

- rozwój inteligentny: rozwój gospodarki opartej na wiedzy i innowacji;
- rozwój zrównoważony: wspieranie gospodarki efektywniej korzystającej z zasobów, bardziej przyjaznej środowisku i bardziej konkurencyjnej;
- rozwój sprzyjający włączeniu społecznemu: wspieranie gospodarki o wysokim poziomie zatrudnienia, zapewniającej spójność społeczną i terytorialną.

Przyjęte w strategii priorytety umożliwiają więc stosowanie różnych instrumentów, w tym finansowych, zorientowanych na poprawę transferu innowacji. Ponadto realizacja priorytetu pierwszego może przyczynić się do realizacji pozostałych priorytetów, a zwłaszcza poprawy konkurencyjności gospodarki. Niemniej może w związku z tym pojawić się kilka zagrożeń, jak np.:

- W przypadku skierowania środków publicznych jedynie do określonej grupy beneficjentów może zostać ograniczona konkurencja, która w warunkach rynkowych stymuluje pozyskiwanie nowej wiedzy, jako źródła poprawy efektywności;
- Wdrożenie nowych, innowacyjnych technologii może wiązać się z redukcją zatrudnienia. W takich warunkach osiągnięcie wysokiego poziomu zatrudnienia będzie musiało wiązać się ze wzrostem liczby przedsiębiorstw działających w tym sektorze lub w innych sektorach, np. usług dla biznesu o wysokim zaawansowaniu technologicznym;
- Wsparcie innowacyjności w innych krajach może ograniczać korzyści gospodarki polskiej z tytułu niższych kosztów siły roboczej;
- Zogniskowanie wsparcia na działalności badawczo-rozwojowej – bez uwzględnienia etapu transferu innowacji i zapotrzebowania na określone rozwiązania o innowacyjnym charakterze – może doprowadzić do dominacji podażowego systemu tworzenia innowacji, który nie będzie dostosowany do popytu na rynku;
- Zogniskowanie wsparcia na sektorze publicznym, który jest w przypadku Polski dominujący w zakresie tworzenia i transferu innowacji, może ograniczyć, a nawet wyeliminować z tej działalności sektor prywatny – uznawany w teorii za bardziej efektywny;
- Subsydiowanie konwencjonalnej działalności sektora prywatnego może ograniczać efektywność instrumentów wykorzystywanych do wspierania transferu innowacji, w wyniku spadku zainteresowania inwestowaniem w nowe rozwiązania.

W związku z koniecznością podniesienia poziomu innowacyjności gospodarki, Unia Europejska definiuje również cel nadrzędny, którym jest zwiększenie wydatków na działalność badawczo-rozwojową do poziomu 3% PKB. Cel ten należy uznać za uzasadniony, lecz pod warunkiem że wsparcie tej działalności zorientowane będzie nie tylko na etap tworzenia innowacyjnych rozwiązań, ale również ich transferu i wdrażania. Powstające nowe produkty, technologie, sposoby organizacji przedsiębiorstwa czy rozwiązania marketingowe powinny bowiem być weryfikowane w sferze produkcji i świadczenia usług. Ponadto istotne będzie zachowanie relacji pomiędzy podażowym i popytowym podejściem do tworzenia innowacji. Działalność badawczo-rozwojowa musi bowiem w większym stopniu niż obecnie koncentrować się na potrzebach rynku, a nie rozwijać wyłącznie własnych koncepcji innowacyjnych rozwiązań. Pojawia się również konieczność podejmowania działalności badawczo-rozwojowej

w dotychczas nieistniejących w kraju obszarach działalności gospodarczej. Należy się bowiem spodziewać, że większość wdrażanych innowacji będzie miała charakter innowacji procesowych, które nawet przy wzroście skali produkcji mogą prowadzić do redukcji zatrudnienia. To z kolei może uniemożliwić osiągnięcie innego celu nadrzędnego Unii Europejskiej, jakim jest wzrost zatrudnienia w grupie wiekowej 20-64 lata do poziomu 75%.

Silny nacisk polityki UE na poprawę innowacyjności gospodarek państw członkowskich wyraża się również w ustanowieniu jednego z siedmiu projektów przewodnich, a mianowicie „Unii Innowacji”. Projekt ten wg autorów powinien być zorientowany na poprawę „warunków ramowych i dostępu do finansowania badań i innowacji, tak by innowacyjne pomysły przeradzały się w nowe produkty i usługi, które z kolei przyczynią się do wzrostu gospodarczego i tworzenia nowych miejsc pracy”. Realizacja tego projektu może jednak wiązać się z powstawaniem wcześniej omówionych zagrożeń. W pewnym stopniu przeciwdziałać temu może proponowane w Strategii wsparcie na rzecz poprawy prywatnej działalności badawczo-rozwojowej. W tym kontekście możliwe jest więc wykorzystanie środków publicznych na rzecz wsparcia nie tylko prywatnej działalności badawczej, ale również wydaje się możliwe i uzasadnione wsparcie procesu transferu innowacji z sektora badań do przedsiębiorstw przy współudziale firm prywatnych zaliczanych do otoczenia biznesu. Takie podejście umożliwi również zwiększenie skali wsparcia, z uwagi na stosowaną w ramach pomocy unijnej regułę dotyczącą konieczności zaangażowania relatywnie większych środków własnych w przypadku beneficjentów prywatnych niż w przypadku publicznych. Ponadto, w przypadku sektora prywatnego, bardziej prawdopodobna jest wyższa efektywność wykorzystania tych środków, oczywiście pod warunkiem że uzyskiwana pomoc nie będzie efektem zjawiska poszukiwania renty przez beneficjenta czy konsekwencją działania grup interesu.

Zaangażowaniu sektora prywatnego w proces poprawy innowacyjności gospodarki, w tym również sektora przetwórstwa spożywczego, powinna sprzyjać realizacja projektu „Unia Innowacji”. Na poziomie Unii Europejskiej Komisja Europejska podejmuje się bowiem:

- ukończyć tworzenie europejskiej przestrzeni badawczej, opracować strategiczny program działalności badawczej skoncentrowany wokół takich kwestii, jak bezpieczeństwo energetyczne, transport, zmiany klimatu, efektywne korzystanie z zasobów, zdrowie i starzenie się społeczeństw, przyjazne środowisku metody produkcji i gospodarowanie gruntami, a także wzmocnić rolę wspólnego planowania z państwami członkowskimi i regionami;

- poprawić warunki ramowe prowadzenia działalności innowacyjnej przez przedsiębiorstwa (tj. utworzyć jednolity patent UE i specjalny sąd patentowy, poprawić prawodawstwo w obszarze praw autorskich i znaków towarowych, poprawić dostęp MŚP do ochrony praw własności intelektualnej, przyspieszyć opracowywanie standardów interoperacyjnych, poprawić dostęp do kapitału i w pełni wykorzystywać strategie tworzenia popytu, np. poprzez zamówienia publiczne i inteligentne regulacje;
- utworzyć europejskie partnerstwa innowacyjne między podmiotami działającymi na poziomie UE i w państwach członkowskich w celu szybszego opracowywania i wykorzystywania technologii potrzebnych do rozwiązania określonych problemów. Pierwsze takie partnerstwa obejmą następujące kwestie: „zbudowanie biogospodarki do roku 2020”, „najważniejsze technologie wspomagające, kształtujące przyszłość europejskiego przemysłu” oraz „technologie umożliwiające osobom starszym samodzielne życie i aktywne funkcjonowanie w społeczeństwie”;
- nieustająco wzmacniać rolę instrumentów UE mających wspierać innowacje (np. funduszy strukturalnych, funduszy rozwoju obszarów wiejskich, badawczo-rozwojowych programów ramowych, programu ramowego na rzecz konkurencyjności i innowacji (CIP), planu EPSTE) między innymi poprzez ściślejszą współpracę z EBI i sprawniejsze procedury administracyjne w celu ułatwienia dostępu do funduszy, szczególnie MŚP, oraz wprowadzenie innowacyjnych mechanizmów zachęcających do inwestowania związanych z rynkiem uprawnień do emisji dwutlenku węgla, szczególnie dla podmiotów szybko rozwijających się;
- wspierać partnerstwa w obszarze wiedzy i umacniać powiązania między światem nauki, biznesu, badań i innowacji, między innymi z wykorzystaniem Europejskiego Instytutu Innowacji i Technologii, oraz wspierać przedsiębiorczość, pomagając młodym innowacyjnym przedsiębiorstwom.

Na szczególną uwagę zasługuje fakt, że projekt ten przewiduje wzmocnienie otoczenia przedsiębiorstw w zakresie ich działalności innowacyjnej. W tym kontekście przyjęte założenia powinny sprzyjać rozwojowi, zwłaszcza podmiotów prywatnych, które będą kształtować przepływ informacji z nauki do praktyki gospodarczej. Ponadto projekt ten uwzględnia oraz nadaje duże znaczenie kwestii poprawy innowacyjności sektora małych i średnich przedsiębiorstw, który odgrywa w Polsce dość istotną rolę w tworzeniu miejsc pracy. Na poziomie Unii Europejskiej podjęte zostaną również działania na rzecz wzmocnienia własności intelektualnej, które w przypadku Polski mogą przyczynić się

do wzmocnienia działalności naukowo-badawczej. Skuteczność Komisji Europejskiej we wdrażaniu założeń projektu zależeć będzie jednak w dużej mierze od adekwatnych działań dostosowawczych na poziomie kraju. Wspomniane wzmocnienie własności intelektualnej może bowiem w warunkach Polski nie doprowadzić do żadnych zmian. Zbyt silną barierą w tym zakresie może okazać się system oceny parametrycznej jednostek naukowo-badawczych, który w obecnej formie absolutnie nie premiuje działalności na rzecz tworzenia i wdrażania nowych innowacyjnych rozwiązań. Wsparcie ze strony UE nie będzie w stanie natomiast zrekompensować strat finansowych z tytułu nawet częściowej reorientacji z działalności naukowej na rozwojową. Niemniej Strategia Europa 2020 wyznacza również kierunki zmian, jakie w związku z realizacją projektu „Unia Innowacji” powinny pojawić się na poziomie poszczególnych krajów członkowskich. Zgodnie z przyjętymi wytycznymi państwa te muszą:

- zreformować krajowe (i regionalne) systemy prowadzenia działalności badawczo-rozwojowej i innowacyjnej, aby sprzyjały one rozwijaniu doskonałości i inteligentnej specjalizacji, zacieśnić współpracę między uczelniami, społecznością badawczą i biznesem, realizować wspólne planowanie, a także poprawić współpracę w obszarach, gdzie UE może zaoferować wartość dodaną i odpowiednio dostosować krajowe procedury finansowania, tak aby zapewnić rozprzestrzenianie się technologii na całe terytorium UE;
- zapewnić odpowiednią liczbę absolwentów nauk ścisłych, wydziałów matematycznych i inżynierskich oraz wprowadzić do programów szkolnych elementy kreatywności, innowacji i przedsiębiorczości;
- promować wydatki na wiedzę, między innymi stosując ulgi podatkowe i inne instrumenty finansowe umożliwiające wzrost prywatnych inwestycji w badania i rozwój.

Realizacja strategii przez Polskę może więc, a wręcz powinna, wiązać się ze zmianami oceny i sposobu finansowania działalności naukowo-badawczej. W przeciwnym razie wdrażanie projektu „Unia Innowacji” może zakończyć się niepowodzeniem ze względu na ograniczone zaangażowanie tych jednostek. Niemniej wzrost zaangażowania tych jednostek w proces podnoszenia poziomu innowacyjności, w połączeniu ze wzrostem liczby absolwentów nauk ścisłych oraz podnoszeniem poziomu wiedzy społeczeństwa z zakresu nauk ekonomicznych, może przynieść wymierne efekty gospodarcze zarówno dla przetwórstwa spożywczego, jak i dla szeroko rozumianej gospodarki wiejskiej. Ponadto inwestycje w podnoszenie poziomu wiedzy mają charakter inwestycji w dobra publiczne. Nie powinny w związku z tym zaburzać rynku. Z określonych dla kra-

jów członkowskich wytycznych wynika również, że subsydiowanie tworzenia, transferu i wdrażania innowacji nie powinno być jedynym instrumentem wspierającym. Zaangażowanie w ten proces zwrotnych instrumentów finansowych czy polityki fiskalnej może poprawić efektywność stosowanych środków pomocy.

Do kwestii poprawy innowacyjności w sektorze przetwórstwa spożywczego odnosi się również proponowany w Strategii projekt przewodni „Polityka przemysłowa w erze globalizacji”. W ramach tego projektu Komisja Europejska będzie zobligowana:

- opracować politykę przemysłową umożliwiającą stworzenie środowiska służącego utrzymaniu i rozwijaniu silnej, konkurencyjnej i zróżnicowanej bazy przemysłowej w Europie oraz wspierającą przejście sektorów wytwórczych na efektywniejsze korzystanie z energii i zasobów;
- opracować horyzontalne podejście do polityki przemysłowej z wykorzystaniem różnych instrumentów (takich jak tzw. inteligentne regulacje, dostosowane do nowych warunków zamówienia publiczne i reguły konkurencji oraz ustanawianie norm);
- poprawić otoczenie biznesu, szczególnie w odniesieniu do MŚP, między innymi poprzez ograniczenie kosztów prowadzenia działalności gospodarczej w Europie, wspieranie klastrów i ułatwienie niedrogiego dostępu do finansowania;
- wspierać restrukturyzację sektorów znajdujących się w trudnej sytuacji w kierunku rodzajów działalności dobrze rokujących na przyszłość, m.in. poprzez szybkie przesunięcia kwalifikacji do nowych, szybko rozwijających się sektorów i rynków, z wykorzystaniem unijnego systemu pomocy państwa lub Europejskiego Funduszu Dostosowania do Globalizacji;
- wspierać takie technologie i metody produkcji, które pozwalają ograniczyć wykorzystanie zasobów naturalnych oraz zwiększyć inwestycje w istniejące unijne dobra naturalne;
- wspierać umiędzynarodowienie MŚP;
- zadbać o to, by sieci transportowe i logistyczne umożliwiały sektorowi przemysłu w Unii skuteczny dostęp do jednolitego rynku i rynków międzynarodowych;
- opracować skuteczną politykę kosmiczną, co pozwoli nam zająć się niektórymi z najważniejszych problemów globalnych i przede wszystkim zrealizować projekty Galileo oraz globalnego monitoringu środowiska i bezpieczeństwa;

- zwiększyć konkurencyjność europejskiej turystyki;
- dokonać przeglądu przepisów, aby pomóc sektorowi usług i wytwórczemu bardziej efektywnie korzystać z zasobów, między innymi z wykorzystaniem bardziej efektywnych metod recyklingu; poprawić proces ustanawiania norm europejskich i międzynarodowych, aby przyczyniłyby się one do zwiększenia długotrwałej konkurencyjności europejskiego przemysłu. Działania te będą obejmowały komercyjne wykorzystanie i przejmowanie najważniejszych technologii wspomagających;
- wznowić strategię UE propagującą społeczną odpowiedzialność biznesu, która stanowi ważny element zapewnienia sobie długotrwałego zaufania pracowników i konsumentów.

Wdrożenie przez Polskę powyższych wytycznych powinno sprzyjać również transferowi innowacji do sektora przetwórstwa spożywczego, a zwłaszcza jednostek zaliczanych do sektora małych i średnich przedsiębiorstw. W dłuższej perspektywie, wsparcie na rzecz rozwoju działalności na arenie międzynarodowej powinno doprowadzić również do wzrostu konkurencji, co zobliguje wiele przedsiębiorstw nie tylko działających w obszarze przetwórstwa spożywczego, ale całego sektora do inwestycji w pozyskiwanie nowej wiedzy. Niemniej rozwój otoczenia biznesu powinien w sposób elastyczny dostosowywać się do pojawiających się potrzeb. Innymi słowy, otoczenie to powinno systematycznie pozyskiwać informacje o tych potrzebach i poszukiwać nowych rozwiązań, zarówno dotyczących technologii produkcji, organizacji procesów produkcyjnych czy marketingu, jak i w obszarze finansowania inwestycji w nową wiedzę. Należy jednak pamiętać, że wsparcia ze strony polityki, związanego z identyfikacją potrzeb dotyczących innowacyjności, czy uświadamianiem przedsiębiorców o konieczności podejmowania takich działań, nie należy wykorzystywać do utrwalania istniejącej struktury danego sektora. Rynek eliminuje bowiem przedsiębiorstwa nieefektywne, które nie powinny być utrzymywane ze środków publicznych.

Do projektów „Unia innowacji” oraz „Polityka przemysłowa w erze globalizacji” odnosi się Strategia Rozwoju Kraju 2020. Istotne znaczenie w poprawie innowacyjności polskiej gospodarki powinna mieć realizacja celu 2. tej strategii, w którym zakłada się poniesienie poziomu wartości dodanej na 1 zatrudnionego oraz wzrost udziału sektora usług w PKB. Oczekiwać należy, że ze wsparcia będzie mogło skorzystać otoczenie biznesu. W ramach tego celu podejmowane będą również działania na rzecz zwiększenia konkurencyjności i modernizacji sektora rolno-spożywczego. Niemniej jednak w tej strategii nie określono celu szczegółowego, w ramach którego wspierane będzie przetwór-

stwo spożywcze. Wynika z tego, że będzie ono traktowane tak jak inne działalności przemysłowe.

Strategia rozwoju kraju obejmuje również wzrost innowacyjności gospodarki jako odrębny cel. W przypadku Polski nie jest jednak zakładany wzrost wydatków na działalność badawczo-rozwojową do poziomu 3% PKB, tak jak w strategii Europa 2020, a jedynie „znaczny wzrost wydatków”, co jest dość nieprecyzyjnym określeniem. Niemniej przewidywane jest podejmowanie działań zmierzających do zwiększenia popytu na innowacyjne rozwiązania wśród przedsiębiorców. Wśród instrumentów które mają służyć osiągnięciu tego celu wymieniane są:

- instrumenty podatkowe,
- gwarancje kredytowe,
- instrumenty rewolwingowe.

Ponadto Strategia ta zakłada rozwój rynku finansowego służącego zwiększaniu innowacyjności. Szczególną rolę mają natomiast odegrać:

- fundusze kapitałowe,
- fundusze poręczeniowe i pożyczkowe,
- firmy leasingowe.

W Strategii Rozwoju Kraju do roku 2020 zakładana jest również zmiana systemu oceny parametrycznej jednostek naukowych oraz wprowadzenie konkursowego systemu przekazywania środków na działalność badawczą. Wdrażając te zmiany, należy jednak mieć na uwadze, że działalność naukowo-badawcza jest procesem ciągłym i wytworzenie pewnych rozwiązań nie zawsze daje się zamknąć w terminie 2-3 lat, który zazwyczaj odpowiada terminowi realizacji projektów. Wydaje się, że w tej formie mogłyby być realizowane badania, które byłyby odpowiedzią na zapotrzebowanie zgłaszane przez przedsiębiorców. Niemniej rozpoznanie faktycznych potrzeb przedsiębiorstw zależy w dużej mierze od rozwoju otoczenia biznesu, a w głównej mierze instytucji pośredniczących w transferze innowacji. W strategii przewiduje się również zwiększenie stopnia komercjalizacji badań oraz wspieranie badań prowadzonych we współpracy z przedsiębiorstwami. Pojawia się jednak pytanie, czy udzielenie wsparcia publicznego będzie efektywne w przypadku rozwiązań powstających dla jednego lub wąskiej grupy przedsiębiorstw. W przypadku zaangażowania instytucji pośredniczących, można będzie natomiast dokonywać agregowania potrzeb i opracowywania innowacyjnych rozwiązań dla znacznie większej grupy odbiorców. Niemniej zakładana jest również poprawa transferu wiedzy poprzez realizację badań na zlecenie.

Strategia Rozwoju Kraju daje dość dobre podstawy do podejmowania różnych działań na rzecz poprawy innowacyjności gospodarki, w tym przetwórstwa spożywczego. Z przeprowadzonych studiów wynika jednak, że w strategii Europa 2020 większą rangę nadaje się sektorowi prywatnemu w obszarze działalności badawczo-rozwojowej. Rozwój tego sektora może bowiem przyczynić się do lepszego dopasowania zakresu prowadzonych badań do potrzeb rynku. W Polsce nie jest konieczne rozwijanie go od podstaw. Taka działalność już istnieje i jest w pewnym stopniu wspierana. Z przeprowadzonych badań terenowych wynika, że firmy zajmujące się np. biotechnologią działają w powiązaniu z inkubatorami przedsiębiorczości.

Strategia Rozwoju Kraju porusza również problem ochrony własności intelektualnej. Wzmocnienie tej własności w powiązaniu ze zmianą systemu oceny parametrycznej jednostek naukowych może być silnym stymulatorem dla wzmocnienia działalności ukierunkowanej na tworzenie rozwiązań o charakterze wynalazków. Tworzenie sprawnego i sprawiedliwego systemu ochrony patentowej będzie jednak procesem dość trudnym w warunkach Polski. Działalność naukowo-badawcza jest bowiem w głównej mierze finansowana ze środków publicznych. Społeczeństwo powinno więc mieć zapewnioną możliwość korzystania z efektów działalności, którą finansowało. Nie należy ponadto nadawać zbyt dużej rangi innowacjom w ścisłym znaczeniu, tj. rozumianym jako wynalazki zastosowane w działalności gospodarczej. Ich znaczenie gospodarcze w krótkim okresie będzie dość ograniczone. Niemniej zbyt restrykcyjna ochrona patentowa może przeciwdziałać ich upowszechnianiu.

Ważnym dokumentem, wyznaczającym ramy polskiej polityki innowacyjności, którego realizacja będzie powodować zmiany instytucjonalne w otoczeniu przedsiębiorstw, w tym zaliczanych do sektora przetwórstwa spożywczego jest Strategia Innowacyjności i Efektywności Gospodarki „Dynamiczna Polska 2020”. Stanowi ona uszczegółowienie Strategii Rozwoju Kraju w odniesieniu do kwestii poprawy innowacyjności. W strategii tej przedstawiona została dość szczegółowa definicja innowacyjności, która powinna być wyznacznikiem podejmowanych działań, np. w programach operacyjnych. Zgodnie z tą definicją, innowacyjność powinna być rozumiana jako „zdolność i motywacja podmiotów gospodarczych do ustawicznego poszukiwania i wykorzystywania w praktyce wyników prac badawczych i rozwojowych, nowych koncepcji, pomysłów i wynalazków. Innowacyjność oznacza również doskonalenie i rozwój istniejących technologii produkcyjnych, eksploatacyjnych i dotyczących sfery usług, wprowadzanie nowych rozwiązań w organizacji i zarządzaniu, doskonalenie i rozwój infrastruktury, zwłaszcza dotyczącej gromadzenia, przetwarzania i udostępniania informacji. W odniesieniu do sektora publicznego, innowacje

definiowane są na wiele sposobów, m.in. jako wprowadzanie nowych usług lub zasadniczo zmienionych sposobów organizacji oraz świadczenia tych usług dla obywateli i przedsiębiorstw – z zachowaniem wysokiej jakości – w szczególności, w celu sprostanania wyzwaniom globalizacji i demografii” (Albury 2005).

Wykorzystana definicja określa kierunki prowadzenia polityki innowacyjności. Jej podejście do tej kwestii jest jednak bardzo szerokie, co niesie ze sobą pewne zagrożenia prowadzące w konsekwencji do nieefektywności polityki. Jako jedno z tych zagrożeń należy wskazać możliwość utożsamienia pojęcia „innowacyjność” z pojęciem „modernizacja”. Jakkolwiek sama modernizacja gospodarki czy sektora przetwórstwa spożywczego może być również uzasadniona i prowadzić do rozwoju gospodarczego kraju, to może się ona odbywać w oparciu o rozwiązania nowe z punktu widzenia np. przedsiębiorstwa, czy określonego rejonu, ale schodzące z rynku w skali Europy czy świata. Korzyści z wprowadzonych zmian mogą być wówczas krótkookresowe lub tylko pozorne. W dłuższej perspektywie może zwiększyć się np. luka technologiczna.

Strategia „Dynamiczna Polska 2020” określa 4 podstawowe cele prowadzonej polityki, a mianowicie:

- Dostosowanie otoczenia regulacyjnego i finansowego do potrzeb innowacyjnej i efektywnej gospodarki (cel 1);
- Stymulowanie innowacyjności poprzez wzrost efektywności wiedzy i pracy (cel 2);
- Wzrost efektywności wykorzystania zasobów naturalnych i surowców (cel 3);
- Wzrost umiędzynarodowienia polskiej gospodarki (cel 4).

Działania podjęte w ramach realizacji celu 1. będą kształtować w największym stopniu otoczenie instytucjonalne transferu innowacji. Modyfikacji ulegać będą tzw. instytucje miękkie, które powinny oddziaływać nie tylko na proces tworzenia innowacyjnych rozwiązań, ale też tempo przepływu tych rozwiązań oraz informacji pomiędzy sektorem naukowo-badawczym a biznesem. Jednocześnie system instytucjonalny powinien zapewniać zestaw instrumentów umożliwiających finansowanie poszczególnych etapów transferu innowacji, uwzględniając podwyższone ryzyko tych inwestycji. Z przeprowadzonych studiów dokumentacji wynika, że prowadzona polityka powinna podążać w tym kierunku. W ramach celu 1. wytyczono bowiem następujące cele szczegółowe:

1. Dostosowanie systemu regulacji gospodarczych do potrzeb efektywnej i innowacyjnej gospodarki;
2. Koncentracja wydatków publicznych na działaniach prorozwojowych i innowacyjnych;

3. Uproszczenie, zapewnienie spójności i przejrzystości systemu podatkowego, mające na względzie potrzeby efektywnej i innowacyjnej gospodarki;
4. Ułatwienie przedsiębiorstwom dostępu do kapitału we wszystkich fazach ich rozwoju, ze szczególnym uwzględnieniem kapitału wysokiego ryzyka i sektora MŚP.

Realizacja tych wszystkich celów szczegółowych jest bardzo ważna dla poprawy innowacyjności gospodarki, niemniej będzie ona wymagała bardzo szerokiego zaangażowania sektora publicznego, jak i prywatnego w proces weryfikacji i zmiany istniejących regulacji. Wynika to z faktu, że chociażby w przypadku dostosowania systemu regulacji gospodarczych do potrzeb efektywnej i innowacyjnej gospodarki przewidywane jest:

- Dostosowanie przepisów prawa w celu poprawy warunków wykonywania działalności gospodarczej, w tym uproszczenie prawa i redukcja kosztów regulacyjnych;
- Stworzenie i wdrożenie rozwiązań do przeprowadzania ekonomicznej analizy prawa gospodarczego;
- Przeciwdziałanie upadłościom i polityka nowej szansy.

Niemniej podjęcie działań w powyższym zakresie wydaje się niezbędne. Dotyczy to zwłaszcza przypadków, w których regulacje prawne zwiększają ryzyko prowadzonej działalności gospodarczej. Przykładem może tu być zbyt mała elastyczność administracji skarbowej w zakresie dostosowania egzekucji należności do sytuacji finansowej przedsiębiorstwa, spowodowanej czynnikami zewnętrznymi, w tym także wynikającymi z wadliwych regulacji prawnych. Biorąc pod uwagę przedsiębiorstwo, które zobligowane jest do sztywnego regulowania należności względem skarbu państwa w warunkach występowania zatorów finansowych, przy jednoczesnym wdrażaniu inwestycji podwyższonego ryzyka – jakimi są inwestycje innowacyjne – należy spodziewać się nieuchronnego bankructwa. Ograniczeniu tego ryzyka może jednak sprzyjać nie tylko zmiana systemu regulacyjnego, ale również wprowadzenie do systemu organizacyjnego transferu innowacji instytucji doradczych – zwłaszcza z obszaru doradztwa finansowego, podatkowego, ubezpieczeniowego i inwestycyjnego. Taki układ sugeruje jednak, że istotnym elementem otoczenia biznesu, a szczególne mikro, małych i średnich przedsiębiorstw powinny stać się prywatne firmy doradcze. Doradztwo publiczne w głównej mierze zorientowane jest bowiem na kwestie technologiczne, produktowe czy marketingowe, a nie relacje przedsiębiorstwa z otoczeniem. Relacje te mogą jednak być poważną barierą we wdrażaniu innowacyjnych produktów czy procesów. Większe zaangażowanie sektora prywat-

nego mogłoby być stymulujące dla wzrostu skali wydatków na działania pro-innowacyjne.

Strategia Innowacyjności i Efektywności Gospodarki przewiduje również budowę nowego systemu zachęt fiskalnych dla jednostek tworzących lub wdrażających innowacyjne rozwiązania. Dotychczas funkcjonujące zachęty nie są bowiem wystarczające. Pojawić może się jednak bariera wykorzystania tego instrumentu, zwłaszcza przez małe i średnie przedsiębiorstwa. Skorzystanie z nich może bowiem wymagać profesjonalnej wiedzy, której nie posiadają pracownicy przedsiębiorstwa, a dostępne zasoby finansowe uniemożliwiają zatrudnienie odpowiednich osób. W tej sferze pojawia się więc również możliwość zaangażowania prywatnych firm doradczych (konsultingowych), które umożliwiłyby efektywne wykorzystanie tego instrumentu, a jednocześnie zminimalizowały ryzyko wynikające z nieodpowiedniej interpretacji przepisów. Podobną rolę firmy te mogłyby odegrać w ułatwianiu przedsiębiorstwom dostępu do kapitału we wszystkich fazach rozwoju, co jest również kierunkiem działań zakładanym przez strategię. Oczywiście takie zaangażowanie będzie generować dodatkowe koszty poprawy innowacyjności, ale jest to cena za ograniczenie ryzyka. Dodatkową korzyścią z takiego układu może być również wzrost zatrudnienia w sektorze otoczenia biznesu. Wzrost zatrudnienia jest natomiast równie ważnym celem zarówno Strategii Rozwoju Kraju, jak i Strategii Europa 2020. Wdrażanie innowacji może, jak już wcześniej zauważono, prowadzić do redukcji zatrudnienia. Rozwój sektora prywatnych usług doradczych może natomiast przyczynić się do realizacji obu celów jednocześnie. Taka sytuacja obserwowana jest chociażby w sektorze usług dla biznesu korporacyjnego.

Podsumowując założenia dla polityki, które wynikają z powyższych strategii, należy stwierdzić, że żadna z nich bezpośrednio nie odnosi się do przetwórstwa spożywczego. Nie istnieje również krajowa strategia rozwoju przemysłu. Możliwości wykorzystania instrumentów oferowanych w ramach prowadzonej polityki w celu poprawy innowacyjności przetwórstwa spożywczego oraz działalności gospodarczej prowadzonej na obszarach wiejskich należy przede wszystkim upatrywać w ich dostępności dla sektora małych i średnich przedsiębiorstw. Z przeprowadzonych studiów dokumentacji wynika również, że strategii krajowe zbyt małą wagę przywiązują do znaczenia sektora prywatnego na etapie tworzenia i pośrednictwa w transferze innowacyjnych rozwiązań. Sektor prywatny jest traktowany głównie jako odbiorca tych rozwiązań. Niemniej strategia Europa 2020 nie ogranicza takiego kierunku w polityce na rzecz poprawy innowacyjności gospodarki. Warunkiem jednak jest zakładane w strategiach dostosowanie otoczenia regulacyjnego i finansowego nie tylko w stosunku do firm tworzących czy wdrażających innowacje, ale również pośredni-

czących w tym procesie. Zwłaszcza że samo pośrednictwo może mieć innowacyjny charakter i jednocześnie wnieść wkład we wzrost PKB.

W związku z realizacją celów omawianych strategii rozwoju, związanych z poprawą innowacyjności gospodarki, poczyniono już pewne kroki w zakresie dostosowania regulacji prawnych. Wyrazem tego jest Ustawa z dnia 25 września 2015 roku o zmianie niektórych ustaw w związku ze wspieraniem innowacyjności¹². Ustawa ta wprowadza zmiany dotyczące prowadzenia działalności badawczo-rozwojowej i wdrażania jej efektów przede wszystkim w odniesieniu do:

- Ustawy z dnia 26 lipca 1991 r. o podatku dochodowym od osób fizycznych¹³;
- Ustawy z dnia 15 lutego 1992 r. o podatku dochodowym od osób prawnych¹⁴;
- Ustawy z dnia 4 marca 2005 r. o Krajowym Funduszu Kapitałowym¹⁵.

Ustawa wprowadza również pewne zmiany w odniesieniu do szkolnictwa wyższego oraz innych jednostek badawczo-rozwojowych i naukowych, ale zmiany te generalnie nie będą wpływać na rozwój prywatnego sektora w otoczeniu biznesu, który może być zaangażowany w proces transferu innowacji. Dość ważne wydają się natomiast zmiany w wyżej wymienionych ustawach. W ustawach dotyczących podatku dochodowego wprowadzone zostały bowiem definicje działalności naukowej, badawczej i rozwojowej. Zgodnie z nimi ustawodawca zakłada, że osoby fizyczne i prawne mogą prowadzić tę działalność w następujących zakresach:

- działalność badawczo-rozwojowa – oznacza działalność twórczą obejmującą badania naukowe lub prace rozwojowe, podejmowaną w sposób systematyczny w celu zwiększenia zasobów wiedzy oraz wykorzystania zasobów wiedzy do tworzenia nowych zastosowań;
- badania naukowe oznaczają:
 - badania podstawowe – oryginalne prace badawcze, eksperymentalne lub teoretyczne podejmowane przede wszystkim w celu zdobycia nowej wiedzy o podstawach zjawisk i obserwowalnych faktów bez nastawienia na bezpośrednie zastosowanie komercyjne,

¹² Dz.U. 2015 poz. 1767.

¹³ Dz.U. 1991 Nr 80 poz. 350 z późniejszymi zmianami.

¹⁴ Dz.U. 1992 Nr 21 poz. 86 z późniejszymi zmianami.

¹⁵ Dz.U. 2005 Nr 57 poz. 491 z późniejszymi zmianami.

- badania stosowane – prace badawcze podejmowane w celu zdobycia nowej wiedzy, zorientowane przede wszystkim na zastosowanie w praktyce,
- badania przemysłowe – badania mające na celu zdobycie nowej wiedzy oraz umiejętności w celu opracowywania nowych produktów, procesów i usług lub wprowadzania znaczących ulepszeń do istniejących produktów, procesów i usług; badania te uwzględniają tworzenie elementów składowych systemów złożonych, budowę prototypów w środowisku laboratoryjnym lub w środowisku symulującym istniejące systemy, szczególnie do oceny przydatności danych rodzajów technologii, a także budowę niezbędnych w tych badaniach linii pilotażowych, w tym do uzyskania dowodu w przypadku technologii generycznych;
- prace rozwojowe – oznaczają nabywanie, łączenie, kształtowanie i wykorzystywanie dostępnej aktualnie wiedzy i umiejętności z dziedziny nauki, technologii i działalności gospodarczej oraz innej wiedzy i umiejętności do planowania produkcji oraz tworzenia i projektowania nowych, zmienionych lub ulepszonych produktów, procesów i usług, z wyłączeniem prac obejmujących rutynowe i okresowe zmiany wprowadzane do produktów, linii produkcyjnych, procesów wytwórczych, istniejących usług oraz innych operacji w toku, nawet jeżeli takie zmiany mają charakter ulepszeń, w szczególności:
 - opracowywanie prototypów i projektów pilotażowych oraz demonstracje, testowanie i walidację nowych lub ulepszonych produktów, procesów lub usług w otoczeniu stanowiącym model warunków rzeczywistego funkcjonowania, których głównym celem jest dalsze udoskonalenie techniczne produktów, procesów lub usług, których ostateczny kształt nie został określony,
 - opracowywanie prototypów i projektów pilotażowych, które można wykorzystać do celów komercyjnych, w przypadku gdy prototyp lub projekt pilotażowy stanowi produkt końcowy gotowy do wykorzystania komercyjnego, a jego produkcja wyłącznie do celów demonstracyjnych i walidacyjnych jest zbyt kosztowna.

Znaczenie tej ustawy w kontekście poprawy innowacyjności wynika przede wszystkim z faktu, że prywatne osoby, zarówno fizyczne, jak i prawne, mogą dokonać odliczenia kosztów kwalifikowanych działalności badawczo-rozwojowej od dochodu stanowiącego podstawę opodatkowania. Warunkiem

jest jednak wyodrębnienie tych kosztów w prowadzonych zapisach księgowych oraz spełnianie przez nie warunków kwalifikowalności. Zgodnie z ustawą koszty te obejmują:

- należności z tytułu ubezpieczeń społecznych, w części finansowanej przez płatnika składek, jeżeli te należności i składki dotyczą pracowników zatrudnionych w celu realizacji działalności badawczo-rozwojowej;
- nabycie materiałów i surowców bezpośrednio związanych z prowadzoną działalnością badawczo-rozwojową;
- ekspertyzy, opinie, usługi doradcze i usługi równorzędne, a także nabycie wyników badań naukowych, świadczonych lub wykonywanych na podstawie umowy przez jednostkę naukową;
- odpłatne korzystanie z aparatury naukowo-badawczej wykorzystywanej wyłącznie w prowadzonej działalności badawczo-rozwojowej;
- odpisy amortyzacyjne od środków trwałych oraz wartości niematerialnych i prawnych wykorzystywanych w prowadzonej działalności badawczo-rozwojowej, z wyłączeniem samochodów osobowych oraz budowli, budynków i lokali będących odrębną własnością.

Kwota kosztów kwalifikowanych nie może przekroczyć:

- 30% tych kosztów w odniesieniu do składek na ubezpieczenia społeczne;
- w odniesieniu do pozostałych kosztów:
 - 20% ogólnej kwoty – jeżeli podatnik jest mikroprzedsiębiorcą, małym lub średnim przedsiębiorcą w rozumieniu przepisów o swobodzie działalności gospodarczej,
 - 10% ogólnej kwoty – w przypadku pozostałych podatników.

Omawiana ustawa zmniejsza więc obciążenia podatkowe dla przedsiębiorców prowadzących działalność badawczo-rozwojową. Tworzy ona ponadto lepsze warunki dla przedsiębiorców działających w otoczeniu biznesu. Przedsiębiorstwa prowadzące działalność badawczo-rozwojową mogą bowiem odliczać od podstawy opodatkowania koszty usług doradczych związanych z prowadzonymi badaniami. Pomimo niezbyt silnego uwypuklenia kwestii zaangażowania sektora prywatnego w działalność badawczo-rozwojową w krajowych strategiach rozwoju, wprowadzony system zachęt podatkowych pozwala zakładać wzrost jego roli w procesie innowacyjności. Niestety nie wprowadzono tego rodzaju zachęt dla firm prywatnych, które mogłyby się zaangażować w proces komercjalizacji wyników tych badań. Byłoby to jednak wskazane, ponieważ nie

wszystkie te przedsiębiorstwa będą w stanie samodzielnie upowszechnić uzyskane wyniki w stopniu zapewniającym rentowność prowadzonej działalności.

Istotne dla podejmowanych działań na rzecz poprawy innowacyjności gospodarki, w tym również przetwórstwa spożywczego i szeroko rozumianej działalności gospodarczej na obszarach wiejskich, powinny być również zmiany dotyczące Krajowego Funduszu Kapitałowego. Ustawodawca definiuje główny cel działalności tego Funduszu jako „wspieranie polityki gospodarczej Rady Ministrów w zakresie stymulowania rozwoju gospodarczego państwa opartego na innowacyjności oraz konkurencyjności gospodarki”. Realizacji tego celu służą między innymi następujące instrumenty:

- udzielanie pomocy finansowej przedsiębiorcom i inwestorom w rozumieniu odrębnych przepisów, bezpośrednio lub za pośrednictwem funduszy kapitałowych, którym Krajowy Fundusz Kapitałowy udziela wsparcia finansowego;
- dokonywanie inwestycji w przedsiębiorców poprzez obejmowanie emitowanych przez nich udziałów lub akcji, warrantów subskrypcyjnych, obligacji lub uczestniczenie jako wspólnik w przedsiębiorstwach działających w formie spółek osobowych;
- udzielanie pożyczek, gwarancji oraz poręczeń w rozumieniu odrębnych przepisów;
- tworzenie lub współtworzenie funduszy kapitałowych;
- świadczenie usług związanych z zarządzaniem portfelem inwestycyjnym i ryzykiem;
- pełnienie roli podmiotu wdrażającego instrumenty finansowe lub funduszu funduszy.

Krajowy Fundusz Kapitałowy może więc zagwarantować dostępność zwrotnych instrumentów finansowych dla procesu transferu innowacji. Oczywiście warunkiem będą przyjęte rozwiązania szczegółowe w zakresie kryteriów udzielania pomocy, które będą uwzględniać wysoki poziom ryzyka inwestycji w innowacyjne rozwiązania. Instrumenty zwrotne powinny jednak przyczynić się do poprawy efektywności podejmowanych inwestycji. Będą one jednak eliminować innowacje o najwyższym poziomie ryzyka. W celu dokonywania transferu bardzo zaawansowanych, innowacyjnych rozwiązań do biznesu, które nie uzyskały wsparcia o charakterze zwrotnym ze względu na poziom ryzyka, można zastosować bezzwrotne wsparcie finansowe w formie dotacji lub grantów. Należy jednak pamiętać, że zastosowanie na tym samym etapie transferu innowacji jednakowych kryteriów dostępu do różnych instrumentów będzie po-

wodować konkurencję między tymi instrumentami. Instrumenty bezzwrotne mają natomiast przewagę w tej konkurencji.

Zwiększenie skali zwrotnego wsparcia finansowego na niekorzyść pomocy bezzwrotnej powinno przynieść jeszcze jedną wymierną korzyść dla gospodarki. Firmy podejmujące się wdrożenia innowacyjnych rozwiązań, zwłaszcza te z sektora mikro i małych przedsiębiorstw, będą zmuszone w większym stopniu do korzystania z zewnętrznych usług doradczych, np. z usług doradców finansowych, księgowych, podatkowych czy marketingowych. Ograniczone zasoby finansowe tych firm uniemożliwią bowiem zatrudnienie własnych ekspertów o odpowiednich kwalifikacjach. W konsekwencji powinno to prowadzić do wzrostu zatrudnienia w usługach dla biznesu. O tym, że firmy, zwłaszcza w początkowym stadium rozwoju, są skłonne odpłatnie korzystać z tego rodzaju usług świadczą wywiady przeprowadzone w inkubatorach przedsiębiorczości. Niemniej z wywiadów tych wynika również, że prawie wcale ze wsparcia oferowanego przez inkubatory nie korzystają firmy z branży przetwórstwa spożywczego. Jako główny powód takiego stanu była wskazywana specyfika tego sektora, która warunkuje mało innowacyjny charakter. Beneficjentami tej formy wsparcia są przede wszystkim firmy z branży nowych technologii informacyjnych. Rozwój tej branży nie musi jednak ograniczać się do obszarów zurbanizowanych, lecz może również być kierunkiem rozwoju gospodarki wiejskiej.

Rozpoczęte zmiany w sferze regulacyjnej, odnoszące się do opodatkowania działalności badawczo-rozwojowej i finansowania transferu innowacji, nie są jednak wystarczające do osiągnięcia sukcesu w poprawie innowacyjności gospodarki wiejskiej czy przetwórstwa spożywczego. W jak najkrótszym czasie powinny zostać podjęte działania legislacyjne na rzecz likwidacji zatorów finansowych czy uelastycznienia systemu egzekucji należności względem skarbu państwa. Obecnie nawet banki nie zawsze inicjują postępowanie upadłościowe względem dłużników, a często reneocjują z nimi umowy czy zawierają ugody. Takie podejście jest natomiast rzadko spotykane w przypadku egzekwowania należności względem skarbu państwa. Ponadto zmiany uregulowań wymaga również kwestia asystenta podatnika w urzędzie skarbowym. Jego wytyczne dla podatnika powinny być również obowiązujące dla kontroli skarbowej. Ważną kwestią, która wymaga szybkiego podjęcia działalności legislacyjnej jest również ochrona własności intelektualnej. Wprowadzane zmiany powinny zapewnić tę ochronę nie tylko na poziomie kraju, ale również w relacjach międzynarodowych. Jednocześnie musi być zapewniony sprawiedliwy podział korzyści pomiędzy wynalazcą i finansującym badania naukowe, zwłaszcza gdy wykorzystywane są w tym celu środki publiczne. Ochrona patentowa nie może jednak stanowić bariery dla upowszechniania wynalazków.

Udzielanie gwarancji kredytowych inwestycjom o wysokim poziomie ryzyka, z jakim wiąże się wdrażanie innowacyjnych rozwiązań, wydaje się natomiast jednym z najważniejszych instrumentów poprawy innowacyjności gospodarki polskiej. Podmiotem obecnie działającym w obszarze gwarancji kredytowych, w szczególności skierowanych do małych i średnich przedsiębiorstw jest Bank Gospodarstwa Krajowego (BGK). Prowadzi on, pośrednio lub bezpośrednio, działalność gwarancyjną lub poręczeniową w ramach programów rządowych lub w imieniu i na rachunek Skarbu Państwa. W połączeniu z innymi zadaniami zleconymi, np. wspieraniem budownictwa mieszkaniowego i zarządzaniem funduszami strukturalnymi, stanowi istotny element systemu bankowego w Polsce i odgrywa dużą rolę w alokowaniu majątku Skarbu Państwa.

Początki systemu poręczeniowo-gwarancyjnego w Polsce sięgają 1994 roku, kiedy to utworzono w BGK Fundusz Poręczeń Kredytowych, z czasem przekształcony w Krajowy Fundusz Poręczeń Kredytowych (KFPK). Obecnie do jego elementów należą:

- poręczenia i gwarancje udzielane przez Skarb Państwa (Ministerstwo Finansów),
- poręczenia i gwarancje udzielane przez Bank Gospodarstwa Krajowego,
- poręczenia i gwarancje udzielane przez lokalne i regionalne fundusze poręczeniowe.

Działalność gwarancyjną i poręczeniową BGK reguluje Ustawa¹⁶ „o poręczeniach i gwarancjach udzielanych przez Skarb Państwa i niektóre osoby prawne” oraz Ustawa¹⁷ „o Funduszu Poręczeń Unijnych”. Aktualna nowelizacja obu ustaw w reakcji na kryzys finansowy, miała na celu ułatwienie małym i średnim przedsiębiorcom dostępu do finansowania w formie kredytów.

Jednym z instrumentów realizacji programu rządowego „Wspieranie przedsiębiorczości z wykorzystaniem poręczeń i gwarancji Banku Gospodarstwa Krajowego” jest linia gwarancyjna *de minimis* (PLD) oferowana przedsiębiorcom za pośrednictwem banków komercyjnych, którym BGK zapewnia spłatę części kredytu. Program pomocowy został wdrożony w ramach linii portfelowych, co oznacza, iż bank kredytujący na podstawie umowy z BGK podejmuje decyzję o zabezpieczeniu kredytu gwarancją lub poręczeniem¹⁸. Jednym z elementów programu jest uproszczenie do minimum formalności związanych z otrzymaniem gwarancji. W chwili rozpoczęcia programu w 2013 r. BGK podpisał umowy z pięcioma bankami. Aktualnie, 23 instytucje współpracują z BGK, oferując kredyty zabezpieczone gwarancjami *de minimis* (Tabela 3).

¹⁶ Dz.U. 1997 Nr 79 poz. 484 z późniejszymi zmianami.

¹⁷ Dz.U. 2004 Nr 121, poz. 1262 z późniejszymi zmianami.

¹⁸ <http://www.bgk.com.pl/poreczenia-porfelowa-linia-poreczeniowa>

Tabela 3. Lista banków oferujących gwarancje de minimis we współpracy z BGK

PKO Bank Polski S.A.	mBank S.A.	ING Bank Śląski S.A.
Banki Spółdzielcze i Bank BPS	Getin Noble Bank S.A.	Krakowski Bank Spółdzielczy
Banki Spółdzielcze i SGB-Bank S.A.	BOŚ Bank S.A.	Raiffeisen Bank Polska S.A.
Idea Bank S.A.	Toyota Bank Polska S.A.	Bank Zachodni WBK S.A.
Alior Bank S.A.	Bank Pekao S.A.	Bank Handlowy w Warszawie S.A.
Bank BGŻ S.A.	PLUS BANK S.A.	BIZ Bank
Bank BPH S.A.	BNP Paribas	Credit Agricole Bank Polska S.A.
Bank Millennium S.A.	Deutsche Bank Polska S.A.	

Zródło: <http://deminimis.gov.pl/przedsiębiorcy/lista-bankow/>

Gwarancja *de minimis* jest jedną z form pomocy publicznej, udzielanej jako zabezpieczenie spłaty kredytu obrotowego lub inwestycyjnego dla przedsiębiorstw z sektora MSP. Nie stanowi dotacji pieniężnej, gdyż nie wiąże się z bezpośrednim przekazaniem środków beneficjentowi, zatem nie ma skutków podatkowych. Zabezpieczeniem gwarancji dla BGK jest weksel własny in blanco kredytobiorcy. Środki z kredytu mogą być przeznaczone w przypadku kredytów obrotowych na bieżące finansowanie działalności gospodarczej, m.in. opłacenie faktur za zakupione towary i usługi, spłatę kredytu obrotowego zaciągniętego w innym banku, uregulowanie zobowiązań wobec US lub ZUS lub finansowanie rozwoju przedsiębiorstwa. Kredyty inwestycyjne mogą zostać przeznaczone na budowę lub modernizację obiektów związanych z działalnością gospodarczą oraz zakup samochodów, maszyn i urządzeń.

Przedsiębiorcy działający w wybranych sektorach gospodarki nie mogą otrzymać gwarancji *de minimis*. Dotyczy to m.in. przedsiębiorstw:

- z sektora rybołówstwa i akwakultury,
- zajmujących się produkcją podstawową produktów rolnych związaną z uprawą lub hodowlą (także w dziedzinie przetwarzania i wprowadzania do obrotu produktów rolnych),
- z sektora transportu (pomoc nie może zostać przeznaczona na nabycie ani spłatę rat leasingu pojazdów do transportu drogowego towarów)¹⁹.

Gwarancją nie może również zostać objęty kredyt przeznaczony na zakup instrumentów finansowych, wierzycelności oraz zorganizowanej części przedsiębiorstwa. Wnioskujący zobowiązany jest do podania, czy prowadzi działalności w branży, której dotyczą ograniczenia. Podanie nieprawdy może być podstawą do podważenia ważności udzielonej gwarancji. Przedsiębiorca pragnący

¹⁹ <http://deminimis.gov.pl/przedsiębiorcy/limity-pomocy-i-gwarancji/>

uzyskać kredyt zabezpieczony gwarancją *de minimis* powinien do wniosku kredytowego dołączyć wniosek o udzielenie gwarancji oraz wypełniony formularz informacyjny dotyczący pomocy publicznej.

Wniosek o udzielenie gwarancji spłaty kredytu kierowany jest do BGK za pośrednictwem banku kredytującego i składa się z dwóch elementów:

1. informacji o wnioskodawcy – zawierającej podstawowe dane, takie jak pełna nazwa przedsiębiorcy, adres, kontakt, numer REGON (oraz dla spółek numer KRS),
2. informacji o przedmiocie i wysokości gwarancji.

Jako załącznik klient składa formularz, w którym podaje informacje dotyczące prowadzonej działalności i przeznaczenia kwoty kredytu. W przypadku pozytywnego rozpatrzenia wniosku o kredyt kredytobiorca zobowiązany jest do wystawienia na rzecz BGK weksła własnego in blanco z deklaracją wekslową oraz złożenia oświadczenia o poddaniu się egzekucji. Mają one pozwolić na skuteczną windykację dłużnika, jeśli nie wywiąże się on z postanowień umowy kredytowej. Bank kredytujący wystawia przedsiębiorcy zaświadczenie o otrzymanej pomocy *de minimis* i pobiera prowizję z tytułu gwarancji, którą przekazuje BGK.

W przypadku niespłacenia kredytu, bank kredytujący, aby otrzymać środki z gwarancji, powinien wysłać do BGK „*Wezwanie do zapłaty gwarancji*” wraz z kompletem dokumentów składających się z:

- wyciągu z ksiąg banku kredytującego stwierdzający stan zadłużenia kredytobiorcy,
- wniosku o udzielenie gwarancji *de minimis*,
- formularza informacji przedstawianych przy ubieganiu się o pomoc *de minimis*,
- umowy kredytu objętego gwarancją,
- weksła własnego in blanco kredytobiorcy stanowiącego zabezpieczenie,
- deklaracji wekslowej do weksła,
- oświadczenia o poddaniu się egzekucji na rzecz BGK,
- oświadczenia o ochronie danych osobowych,
- informacji o kredytobiorcy,
- dokumentów potwierdzających umocowanie osób podpisanych pod wezwaniem do działania w imieniu banku kredytującego.

Realizacja gwarancji de minimis następuje po zaakceptowaniu przez BGK wezwania do zapłaty gwarancji. BGK dokonuje przelewu sumy gwarancyjnej w ciągu 15 dni roboczych od daty otrzymania kompletnego wezwania. Kredytobiorca jest wówczas dłużnikiem zarówno banku kredytującego, jak i Banku Gospodarstwa Krajowego. Od wypłaconej kwoty gwarancji naliczane są odsetki w wysokości 4-krotności stawki kredytu lombardowego NBP, gdyż powstały dług traktowany jest jako zobowiązanie przeterminowane. Wszelkie działania windykacyjne, również mające na celu zawarcie ugody z dłużnikiem, prowadzone są przez bank kredytujący, także te na rzecz BGK na podstawie umowy cesji wierzytelności. Ze względu na wypłaconą gwarancję 60% kwoty wraz z odsetkami należy się gwarantowi – BGK.

Głównym powodem wprowadzenia gwarancji de minimis była chęć pobudzenia wzrostu gospodarczego i przedsiębiorczości w Polsce. Program miał pomóc małym i średnim przedsiębiorcom w uzyskaniu kredytu w banku komercyjnym poprzez zapewnienie dodatkowego zabezpieczenia – gwarancji. Skorzystało z niego ponad 82 tys. przedsiębiorców, a łączna wartość kredytów zabezpieczanych gwarancjami de minimis wyniosła niemal 33 mld złotych, podczas gdy zaangażowanie BGK z tytułu gwarancji miało wartość około 18,5 mld zł.

BGK przeprowadził badania ankietowe wśród 973 przedsiębiorców²⁰, którzy skorzystali z programu de minimis. W okresie ankiety udzielono 67 tys. kredytów obrotowych zabezpieczonych gwarancją BGK dla 57 418 przedsiębiorców²¹. Próba stanowi 1,69% populacji kredytobiorców korzystających z programu, ankietujący zwracali się do zróżnicowanej grupy przedsiębiorców pod względem wartości kredytu oraz rozkładu geograficznego. Wyniki badania przekładają się na całość populacji przedsiębiorców, którzy skorzystali z programu.

Pierwsze efekty wprowadzenia programu to złagodzenie warunków kredytowych dla przedsiębiorstw i związany z tym wzrost popytu na kredyty krótkoterminowe dla MSP. Uruchomienie rządowego programu de minimis przyczyniło się zatem do zwiększenia akcji kredytowej banków. Jak wynika z danych z 2014 r., wartość udzielanych kredytów wzrosła do tego czasu o 24,4 mld złotych i przyczyniły się do tego zarówno duże przedsiębiorstwa jak i firmy z sektora MSP, które poprzednio charakteryzowały się stałym popytem w tym zakresie. Za wzrost w grupie MSP odpowiadała w szczególności kategoria kredytów na działalność operacyjną.

²⁰ T. Kaczor „Raport: Efekty programu gwarancji de minimis realizowanego przez Bank Gospodarstwa Krajowego”, wrzesień 2014, <http://www.bgk.com.pl/ekspertyzy-bgk/efekty-programu-gwarancji-de-minimis>.

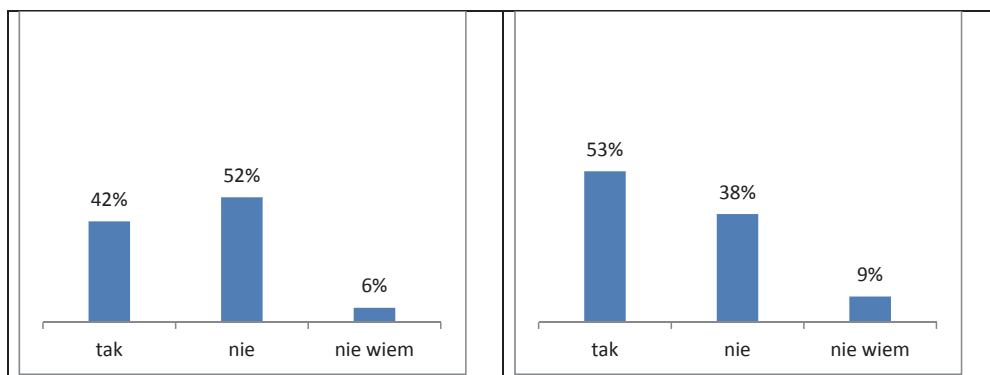
²¹ <http://deminimis.gov.pl/przedsiębiorcy/wazne-informacje/>

Tabela 4. Wartość udzielonych kredytów dla przedsiębiorstw (w mld PLN)

Rok	2011	2012	2013	2014
Kredyty dla MSP	159	164,8	163,9	175,4
Kredyty dla dużych przedsiębiorstw	105,5	107,4	114	127
Ogółem	264,5	272,2	278	302,4

Źródło: KNF.

Wykres 1. Rezultaty gwarancji de minimis – odpowiedzi na pytania „Czy dzięki kredytowi z gwarancją utworzono nowe miejsca pracy” (lewy panel) oraz „Czy kredyt z gwarancją pozwolił na zachowanie dotychczasowych miejsc pracy” (prawy panel)



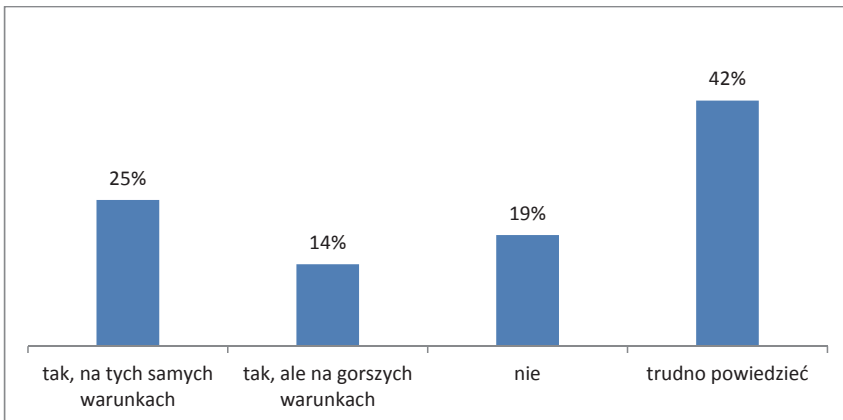
Źródło: Raport BGK.

Wyniki ankiety przeprowadzonej wśród przedsiębiorców, którzy skorzystali z programu wskazują, że dzięki gwarancjom de minimis możliwe było stworzenie nowych miejsc pracy, a przynajmniej zachowanie już istniejących (Wykres 1). Program gwarancji *de minimis* pozwolił na stworzenie średnio 1,28 nowych miejsc pracy w przedsiębiorstwach, które bez wsparcia nie otrzymałyby kredytu. Łącznie gwarancje *de minimis* pozwoliły na stworzenie około 22,5 tys. miejsc pracy (0,41% ogólnego zatrudnienia w sektorze przedsiębiorstw roku 2014). Istotny wpływ gwarancji *de minimis* widoczny jest w przypadku firm, które nie otrzymałyby kredytu, gdyby nie gwarancja BGK (Wykres 2).

Program gwarancji *de minimis* przyczynił się do zwiększenia podaży kredytów o około 5,5 mld złotych²². Sukces programu portfelowej linii gwarancyjnej *de minimis* jest w dużej części zasługą BGK, który od początku zaplanował i zrealizował go w ramach zadań zleconych przez rząd. Szkodowość kredytów w programie jest bardzo niska. Na 70 tys. udzielonych gwarancji BGK otrzymał wezwanie do zapłaty jedynie 150 (0,02%). Jakość portfela kredytowego zabezpieczonego gwarancjami *de minimis* jest wyższa od przeciętnej jakości portfeli kredytowych MSP posiadanych przez banki.

²² T. Kaczor „Raport: Efekty programu gwarancji de minimis realizowanego przez Bank Gospodarstwa Krajowego”.

Wykres 2. Rezultaty gwarancji *de minimis* – odpowiedź na pytanie „Czy bez gwarancji przedsiębiorstwo otrzymałoby kredyt?”



Źródło: Raport BGK.

4.2. Polityka innowacyjności w Rumunii

Jako Państwo Członkowskie UE od 2007 roku, Rumunia, z jednej strony, przyjęła takie same definicje i komponenty Europejskiego Modelu Innowacji, a z drugiej, stopniowo harmonizowała struktury instytucjonalne i legislacyjne, w tym niektóre wynikające z ogólnego stanu rozwoju społeczno-gospodarczego w porównaniu z innymi krajami UE.

Od 1989 roku rumuński system Badań, Rozwoju i Innowacji (B+R+I) przeszedł bardzo trudny okres. Wynikało to z następujących przyczyn:

- Poziom finansowania i opóźnienia w restrukturyzacji sektora B+R+I nie dały mu szansy włączyć się w światowe trendy w zakresie nauki i technologii, z wyjątkiem odosobnionych przypadków. Ponadto, sektor biznesowy w Rumunii jest wciąż słabo rozwinięty i nie byłby w stanie określić rzeczywistego zapotrzebowania na innowacje;
- Zasoby ludzkie – w związku z chronicznym niedofinansowaniem doświadczyły wielu negatywnych zjawisk. Nastąpiło zmniejszenie liczby pracowników sektora B+R oraz zwiększenie średniej wieku pracowników. Ponadto kariera w sektorze badawczym była mało atrakcyjna dla młodych osób, które dodatkowo miały utrudniony start oraz otrzymywały niskie płace. W tej sytuacji wiele osób zdecydowało się na opuszczenie kraju;
- Słabe zdolności administracyjne oraz brak minimalnych środków na wspieranie laboratoriów badawczych spowodowały nieskuteczne funkcjonowanie instytucji B+R+I;

- Występowała ograniczona zdolność sektora do świadczenia konkretnych usług podmiotom gospodarczym.

Skromne wyniki osiągnięte przez rumuński system B+R+I oraz słaba współpraca z zagranicznymi partnerami znajdują odzwierciedlenie w: małej liczbie artykułów w czasopismach naukowych zindeksowanych w międzynarodowych bazach danych, małej liczbie cytowań wyników naukowych należących do rumuńskich autorów, braku zainteresowania ze strony władz publicznych w kwestii ochrony własności intelektualnej, małej liczbie wniosków patentowych rumuńskiego autorstwa oraz instytucji, które zostały zaprezentowane wewnątrz kraju, a zwłaszcza w Europie, Stanach Zjednoczonych i Japonii.

Poprawa wyników rumuńskiego systemu B+R+I została odnotowana po wprowadzeniu wsparcia z funduszy publicznych dla projektów przyznawanych na zasadach konkursowych. Kwestia ta po raz pierwszy została poruszona w 1995 roku i spowodowała zmiany w dostępie do zasobów. Dlatego kryteria dostępu do funduszy publicznych były w coraz większym stopniu ukierunkowane na: wyniki naukowe demonstrowane przez badaczy (artykuły opublikowane w międzynarodowych czasopismach, opracowania naukowe, prace cytowane na prestiżowych konferencjach naukowych, profesjonalne patenty, udział w międzynarodowych projektach zdobyty na zasadzie konkurencji); nowatorskość i wiarygodność proponowanego tematu badań, biorąc pod uwagę jego wpływ na wiedzę; zdolność instytucjonalną jednostek B+R+I do przyciągania funduszy publicznych w celu zapewnienia odpowiedniej i niezbędnej infrastruktury, tworzenia i późniejszego rozwoju silnych grup badawczych widocznych na poziomie krajowym i międzynarodowym, które zapewnią odpowiednie ramy szkoleń młodych badaczy poprzez programy doktoranckie i post-doktoranckie.

W ramach Krajowego Programu Rozwoju Obszarów Wiejskich (NRDP) na okres 2014-2020 innowacyjność została przedstawiona jako zagadnienie przekrojowe. Pierwszeństwo otrzymały projekty wnoszące innowacyjny wkład, który wynika z realizacji działań mających na celu sfinansowanie współpracy, usług doradczych i animacji. Wzmocnienie powiązań między rolnictwem, produkcją żywności i leśnictwem z jednej strony, a także między badaniami naukowymi i innowacjami z drugiej, objawiło się konkretnym działaniem 16. PROWE („Współpraca”²³), mającym na celu: rozwój projektów pilotażowych, nowych produktów, praktyk, procesów i technologii innowacyjnych – w rolnic-

²³ Działanie 16 - „Współpraca” (art. 35 Rozporządzenia Parlamentu Europejskiego i Rady (UE) nr 1305/2013 z 17 grudnia 2013 r. w sprawie wsparcia rozwoju obszarów wiejskich przez Europejski Fundusz Rolny na rzecz Rozwoju Obszarów Wiejskich (EFRROW) i uchylające Rozporządzenie (WE) nr 1698/2005 z PROW 2014-2020) poświęcone Działaniu Współpracy.

twie, produkcji żywności i leśnictwie; budowanie i wzmacnianie relacji między badaczami, rolnikami, właścicielami lasów i przetwórcami.

W Rumunii system Badań, Rozwoju i Innowacji (B+R+I) jest scentralizowany, chociaż istnieje 8 regionów rozwojowych²⁴. B+R+I jako system został zorganizowany na trzech poziomach złożoności. Głównymi komponentami systemu publicznego w tym układzie są:

- na poziomie makro – instytucje odgrywające ogólną rolę w procesie regulacyjnym (Parlament, Rząd), Organ Państwowy ds. Badań i Rozwoju (podlegający Ministerstwu Edukacji i Badań Naukowych) i specjalistyczne podmioty doradcze (Rady Krajowa ds. Badań Naukowych, Rada Doradcza Badań, Rozwoju i Innowacji itd.); ten poziom decyzyjny w odniesieniu do działalności regulacyjnej dotyczy: formułowania polityki; określania celów; planowania strategicznego;
- na poziomie mezo – instrumenty wdrażania polityki w dedykowanej dziedzinie; wśród nich można wymienić: Krajowe Plany dotyczące B+R+I; Kluczowe Programy B+R²⁵;
- na poziomie organizacyjnym/mikro – podmioty zaangażowane w System B+R+I jako beneficjenci narzędzi wdrażania polityki B+R+I, np.: publiczne uniwersytety, krajowe instytuty badawczo-rozwojowe, Rumuńska Akademia.

W Rumunii system organizacyjny, który wspiera transfer innowacji został zalegalizowany na mocy decyzji rządu nr 406 z dnia 2 kwietnia 2003 roku dotyczącej zatwierdzenia Określonych Norm Metodologicznych w zakresie zakładania, funkcjonowania, oceny pod względem akredytacji podmiotów w dziedzinie transferu technologii i innowacji oraz zapewniania wsparcia finansowego²⁶, np.:

- Wsparcia finansowego ze środków publicznych celem współfinansowania działalności B+R+I istniejących przedsiębiorstw – funkcjonującego w formie dotacji;
- Wsparcia finansowego ze środków publicznych przyznanych w całości nowo powstałym przedsiębiorstwom na asymilację B+R+I;

²⁴ Ustawa nr 151 z 15 lipca 1998 r. o rozwoju regionalnym w Rumunii i Ustawa 315/2004; regiony administracyjne mają ograniczone uprawnienia do podejmowania decyzji; ich rola sprowadza się głównie do sprawozdawczości statystycznej. Regiony zarządzane są przez agencje rozwoju regionalnego, które opracowują własne Plany Rozwoju Regionalnego z dedykowanymi środkami dla celów technicznego zarządzania zasobami i wynikami.

²⁵ Główny Program Badawczo-Rozwojowy - jest to program badawczo-rozwojowy przeznaczony dla autoryzowanych instytucji i jednostek badawczo-rozwojowych, mający na celu wsparcie ich funkcjonowania w obszarze badań i rozwoju infrastruktury.

²⁶ Opublikowano w Dzienniku Urzędowym Rumunii nr 260 z 15 kwietnia 2003 r.

- Ulg podatkowych dla pracowników naukowych;
- Wspieranie przychodów młodych pracowników naukowych.

Finansowe wsparcie na współfinansowanie krajowej działalności badawczo-rozwojowej oraz jej realizacja są prowadzone przez:

- Narodowy Plan Badań, Rozwoju i Innowacji (NPRDI/PNCIDI). NPRDI/PNCIDI obejmuje Program INVENT, którego głównym celem jest przyspieszenie procesu wdrażania innowacji w gospodarce, zwłaszcza w dziedzinach zaawansowanych technologii, przetestowanie modeli demonstracyjnych (eksperymentalnych), prototypów produktów, sprawdzonych technologii, nowych usług lub innych elementów znacząco udoskonalonych w oparciu o patenty rumuńskich wynalazców. NPRDI/PNCIDI jest koordynowany przez Ministerstwo Edukacji.
- Plany badań centralnych organów władzy publicznej (ministerstw²⁷), pod nazwą „Plany Sektorowe” obejmują programy i projekty priorytetowe dla poszczególnych obszarów.

Finansowe wsparcie B+R+I ze środków publicznych oznacza współfinansowanie działalności B+R+I i podlega polityce Pomocy Państwa, która jest instrumentem wprowadzonym przez prawo UE. Po zastosowaniu Programu Pomocy Państwa w latach 2008-2014, odnotowano następujące rezultaty:

- Podpisanie 55 umów o dofinansowanie;
- Inwestycje o całkowitej wartości 2,29 miliarda EUR²⁸;
- Przyznane dotacje w wysokości 684 mln EUR;
- Wypłacone dotacje w wysokości 259,18 mln EUR;
- 19 000 nowych miejsc pracy w przedsiębiorstwach, które otrzymały dotacje w wyniku zrealizowanych inwestycji;
- Wkład w rozwój regionalny przekraczający 1,7 miliarda EUR;
- Obszary priorytetowe zrealizowanych inwestycji B+R+I: motoryzacja, produkcja taboru kolejowego, lotnictwo, Technologie Informacyjno-Komunikacyjne, tworzywa sztuczne, odnawialne źródła energii, zdrowie, turystyka, żywność, elektronika, przemysł celulozowo-papierniczy itp.

²⁷ Ministerstwo Rolnictwa i Rozwoju Wsi; Ministerstwo Gospodarki; Ministerstwo Gospodarki, Handlu i Relacji ze Środowiskiem Biznesowym, Ministerstwo Rozwoju Regionalnego i Administracji Publicznej, Ministerstwo Środowiska i Zmian Klimatu, itp.

²⁸ W tym dofinansowania.

W okresie programowania 2014-2020 wpływ gospodarczy Programów Pomocy Państwa ocenia się za pomocą „wskaźnika maksymalnej intensywności Pomocy Państwa (IMISA/IMAS)”. Wskaźnik ten będzie różnicowany pod względem każdego Regionu Rozwoju w Rumunii. Przykładowo, przewidywany poziom wskaźnika referencyjnego (IMISA/IMAS) dla Regionu Rozwoju Bukaresztu wynosi 10%, co oznacza, że maksymalne wsparcie z funduszy publicznych wyniesie 7,5 mln EUR; IMISA/IMAS wyniesie 35% dla Zachodniego Regionu Rozwoju oraz Regionu Ilfov, co oznacza, że maksymalne wsparcie z funduszy publicznych dla każdego regionu wyniesie 26,25 mln EUR; IMISA/IMAS dla pozostałej części kraju (Regionów Rozwoju) jest szacowana na 50%, co oznacza, że wsparcie wyniesie 37,5 mln EUR²⁹.

W Rumunii opracowano atrakcyjne przepisy prawne mające na celu przyciągnąć, zatrzymać i rozwijać wysoko wykwalifikowane zasoby ludzkie w dziedzinie badań i rozwoju technologicznego. Przepisy te zapewniają korzystne opodatkowanie płac osób pracujących w B+R+I na mocy Rządowego Rozporządzenia nr 32/2016 oraz Ustawy nr 227/2015³⁰ dotyczącej Kodu Fiskalnego i Regulacji Środków Finansowych i Podatkowych.

Trwają również prace nad planem udzielenia ulgi podatkowej, która obniży bieżącą podstawę opodatkowania o 50% dla projektów badawczych prowadzonych zarówno w Rumunii, jak również w Państwach Członkowskich UE. Głównymi wymogami zmniejszenia podstawy opodatkowania o 50% dla projektów badawczych są: generowanie rezultatów zwrotnych oraz przyznawanie pomocy obiektom na podstawie poziomu nowatorskości. Odliczenie kwoty w wysokości poniesionych kosztów może nastąpić, nawet jeżeli projekt badawczy nie prowadzi do powstania nowego produktu. Każdy podatnik, który pracuje w sektorze B+R+I może ubiegać się o taką ulgę. Obecnie MNESR/MENCs pracuje nad projektem niezbędnej infrastruktury mającej na celu wybór właściwych projektów badawczych uwzględnionych w kategorii B+R+I, które mogą otrzymać wspomnianą wyżej ulgę publiczną.

W celu promowania działań z zakresu transferu technologii, MNESR/MENCs zainicjowało ustawę mającą przyciągnąć, umożliwić szkolenie i zatrzymać młodych ludzi (do 35 lat) zaangażowanych w działalność badawczą. Na mocy Decyzji Rządu nr 442 / 2003 w sprawie przyciągania i szkolenia młodzieży zaangażowanej w działalność badawczą, instytucje badawcze mogą prze-

²⁹ Ministerstwo Finansów, „Prezentacja Państwowego Programu Pomocowego wspierającego inwestycje promujące rozwój regionalny poprzez tworzenie miejsc pracy”, 14/04/2014. <http://discutii.mfinante.ro/static/10/Mfp/buget/sitebuget/ajutordestat/Prezentareschemaajutordesta042014.ppt>. Na temat promowania rozwoju regionalnego poprzez tworzenie miejsc pracy, 14/04/2014. <http://discutii.mfinante.ro/static/10/Mfp/buget/sitebuget/ajutordestat/Prezentareschemaajutordesta042014.ppt>

³⁰ Opublikowano w Dzienniku Urzędowym Rumunii nr 0488 z 30 czerwca 2016 r.

znaczyć do 30% rocznego budżetu na waloryzację i wsparcie transferu technologii dla zagadnień badawczych mających zastosowanie w realnej gospodarce.

Dzięki temu mechanizmowi młode osoby zaangażowane w projekty badawcze otrzymają do 5% wynegocjowanego rezultatu wyników badań, które zostaną przekazane na mocy umowy w przeciągu 15 dni od spieniężenia wartości umowy referencyjnej³¹. Ponadto, Ministerstwo Edukacji (MNESR/MENCs) może udzielać wsparcia z własnego budżetu publicznego, do 10% funduszy przeznaczonych na projekty badawcze związane z waloryzacją i transferem technologii, pokrycie niektórych kosztów zastosowania wyników projektów badawczych o innowacyjnym charakterze, projekty promowane w przyszłości przez młodych ludzi poprzez własne przedsiębiorstwa prywatne. Dofinansowanie, które zostanie przyznane przez MNESR młodym ludziom, wyniesie maksymalnie 20% jako współfinansowanie całkowitych kosztów poniesionych w związku z zastosowaniem niektórych wyników badań.

Rumunia jest jednym z członków założycieli Światowej Organizacji Własności Intelektualnej (WIPO) założonej w 1967 roku. W 2001 roku Rumunia ratyfikowała najnowsze przepisy międzynarodowe w zakresie praw autorskich i pokrewnych dla środowiska cyfrowego. Ponadto, od 1920 roku Rumunia jest członkiem Unii Paryskiej na rzecz Ochrony Własności Przemysłowej³², a od 1927 roku jest członkiem Unii Berneńskiej na rzecz Ochrony Dzieł Literackich i Artystycznych³³.

Z dniem 1 marca 2003 roku Rumunia stała się członkiem Europejskiej Organizacji Patentowej. Ta przynależność potwierdza, że rumuński System Ochrony Własności Przemysłowej jest nowoczesny i zgodny z normami europejskimi w tej dziedzinie. Władze rumuńskie są w stałej współpracy ze Światową Organizacją Własności Intelektualnej, z którą 7 czerwca 2001 roku podpisały Program Współpracy³⁴.

Rumunia jest jednym z członków założycieli Światowej Organizacji Handlu i podobnie jak pozostałe państwa członkowskie podpisała Porozumienie w sprawie handlowych aspektów praw własności intelektualnej (zawartych w załączniku nr 1C do wspomnianego dokumentu).

Ochrona własności intelektualnej w Rumunii jest zarządzana przez dwie wyspecjalizowane instytucje:

³¹ Przekazywanie wyników badań przeprowadzane jest pod warunkiem że umowa pośrednictwa zawiera klauzule zachowania poufności przez ubezpieczycieli własności przemysłowej, nieprzenoszenia prawa własności do uzyskanych wyników badań oraz zobowiązania w zakresie zagadnień referencyjnych.

³² Utworzono w ramach Konwencji Paryskiej w roku 1883.

³³ Utworzono w ramach Konwencji Berneńskiej w roku 1886.

³⁴ Decyzja Rządu nr 974/2001 w sprawie zatwierdzenia współpracy pomiędzy Rządem Rumunii i Światową Organizacją Własności Intelektualnej.

- Państwowy Urząd ds. Wynalazków i Znaków Towarowych - w dziedzinie własności przemysłowej. Instytucja ta funkcjonuje zgodnie z Decyzją Rządu nr 573/1998 i stanowi wyspecjalizowany organ centralnej administracji publicznej podlegający rumuńskiemu rządowi, jako organ nadzorujący następujące zagadnienia: ochrona własności przemysłowej, projektowanie Strategii Rozwoju w zakresie Ochrony Własności Przemysłowej w Rumunii, wdrażanie rządowej polityki³⁵.
- Rumuński Urząd ds. Praw Autorskich – zajmujący się dziedziną praw autorskich i pokrewnych. Działa w oparciu o Decyzję Rządu nr 758/2003 i ma wyłączną władzę w Rumunii, nadzoruje przestrzeganie i egzekwowanie praw autorskich i pokrewnych.

Rządowa polityka w zakresie własności intelektualnej jest częścią Krajowego Planu Badań, Rozwoju i Innowacji (NPRDI/PNCDI) koordynowanego przez MNESR/MENCS. Ochrona praw własności przemysłowej jest regulowana głównie przez specjalne prawa. Główne przepisy w zakresie ochrony praw autorskich i pokrewnych dotyczą szeregu bodźców (ulgi podatkowe, zwolnienia podatkowe itd.) m.in.:

- Zniżka podatkowa na procedury prawne dotyczące ochrony obiektów własności przemysłowej³⁶;
- Przyznanie zwolnienia podatkowego przez pierwsze 5 lat po pierwszym zastosowaniu wynalazku chronionego patentem w Rumunii³⁷;
- Możliwość, że przedsiębiorstwo, które współfinansuje 50% projektu B+R+I, może w pełni skorzystać – na mocy umowy NASR/ANCS – z wyników badań³⁸;
- Możliwość, na podstawie umowy, bezpłatnego korzystania przez organizację/przedsiębiorstwo z wyników badań - z wyjątkiem patentów, świadectw rejestracji wzorów przemysłowych, modeli przemysłowych oraz innych podobnych zagadnień³⁹.

³⁵ Zgodnie z DR nr 66/2000 w sprawie organizacji i zawodu radcy prawnego specjalizującego się w prawie własności przemysłowej, zatwierdzoną ze zmianami Ustawą nr 437/2002.

³⁶ Zarządzenie Rządu nr 41/1998 w sprawie podatków od własności przemysłowej i zasad ich stosowania.

³⁷ Ustawa nr 64/1991 w sprawie dochodu lub zysku uzyskanego przez faktyczne zastosowanie w kraju przez posiadacza lub, odpowiednio, posiadacza licencji wynalazku opatentowanego w Rumunii.

³⁸ Zarządzenie Rządu nr 57/z 2002 w sprawie badań naukowych i rozwoju technologicznego, zatwierdzone przez Ustawę nr 324 /2003.

³⁹ Zarządzenie Rządu nr 57/2002 w sprawie badań naukowych i rozwoju technologicznego zawierało również postanowienie, zgodnie z którym zainteresowane podmioty mogą otrzymać w ramach systemu dofinansowania fundusze publiczne wynoszące do 20% całkowitej kwoty wydanej na wdrożenie wybranych wyników.

Ponadto, istniejące przepisy uzupełniają europejskie akty prawne. Należy wspomnieć, że europejskie akty prawne są w pełni lub częściowo transponowane do rumuńskiego ustawodawstwa⁴⁰.

Walka z podrabianiem i piractwem odgrywa istotną rolę w protokołach i porozumieniach, które zostały zawarte na poziomie krajowym między różnymi organami. W tym kontekście można wymienić umowy o współpracę zawarte z Generalną Dyrekcją Ceł (2001), Generalnym Inspektoratem Policji oraz Inspektoratem Rumuńskiej Straży Granicznej (1999, 2003), Unią Producentów Fonogramów w Rumunii, Europejską Siecią Jednostek Zależnych Anti-REACT (2001), Izbą Przemysłowo-Handlową Rumunii i Miasta Bukareszt (2003).

W celu przyspieszenia transferu innowacji na obszarach wiejskich konieczne jest monitorowanie tego zjawiska oraz dalsze przygotowywanie założeń na temat jego bieżącego stanu. Spośród przeszkód, które nadal występują podczas transferu innowacji na obszary wiejskie, należy również wymienić:

- Starzenie się populacji⁴¹ oraz wysoki procent powierzchni użytków rolnych wykorzystywanych przez starszych rolników (ponad 65 lat)⁴²;
- Sektor rolnictwa jest obecnie mało atrakcyjny dla młodych osób;
- Emerytury rolnicze są niewielkie, wynoszą około 42% przeciętnej emerytury i nie stanowią realnej alternatywy dla podtrzymania niezbędnych zasobów i jakiegokolwiek działalności w rolnictwie;
- Brak umiejętności w przypadku większości społeczności wiejskich⁴³ wynika z niskiego poziomu edukacji i szkoleń, który negatywnie wpływa na aktywność sektora⁴⁴;
- Brak na obszarach wiejskich edukacji podstawowej, edukacji średniej i innych sposobów zapewnienia minimalnego wyszkolenia, jak również

⁴⁰ Rozporządzenie Rady (EWG) Nr 3295/94 z dnia 22 grudnia 1994 r. ustanawiające środki uniemożliwiające dopuszczanie do swobodnego obrotu, wywozu, powrotnego wywozu lub poddawania procedurze zawieszającej towarów podrabianych i towarów pirackich.

⁴¹ Badania wykazują, że do roku 2050 średni wiek w Rumunii będzie wynosił 51,4 lata, a ludność w wieku 65 lat będzie stanowić 30,8% całkowitej populacji.

⁴² W roku 2005 około 31% wykorzystywanych powierzchni użytków rolnych w Rumunii było w rękach rolników w wieku ponad 65 lat, co stanowi najwyższy odsetek w UE. Jako pozytywną zmianę należy podać, że powierzchnia użytków rolnych wykorzystywana przez tę kategorię rolników spadła w roku 2010 do 22%.

⁴³ W kolejnych latach Rumunia nadal będzie jednym z krajów dotkniętych przez te okoliczności. Oczekuje się, że do roku 2050 całkowita liczba ludności spadnie do ok. 18 milionów, co stanowi spadek o 10% w porównaniu do roku 2011 (1 stycznia 2016 r. całkowita liczba ludności wynosiła 22,2 mln osób). Jest to jeden z największych spadków wśród krajów EU27, większe dotyczą wyłącznie Bułgarii (-22,5%), Łotwy (-20,5%) i Litwy (-18,7%).

⁴⁴ Badania World Vision (listopad 2014 r.) dotyczące „szkół wiejskich” pokazują, że tylko 75% uczniów na obszarach wiejskich będzie kontynuować naukę w szkole średniej lub w szkole zawodowej po zakończeniu ósmej klasy. Odsetek ten jest niższy niż średnia krajowa uczniów porzucających naukę przed zakończeniem edukacji (ok. 17%).

„lokalnych ośrodków badawczych”, sprawia, że wielu młodych ludzi migruje na obszary zurbanizowane i, z jednej strony, rolnikom odmawia się dostępu do minimum informacji, a z drugiej, obszary wiejskie pozbawiane są znacznych ilości potencjalnej siły roboczej;

- Wpływ programu rentowego stosowanego w ramach PROW w latach 2007-2013 (umożliwiający wsparcie w formie rocznych płatności dla starszych rolników, którzy sprzedają lub wydzierżawiają grunty rolne) był ograniczony. Mimo że eksperyment miał pozytywne skutki, był ograniczony pod względem zachęcania osób w podeszłym wieku do „opuszczenia” rolnictwa. Głównym efektem tego działania było przeniesienie własności blisko 247 000 hektarów w wyniku dzierżawy, podczas gdy tylko 82 000 hektarów zostało sprzedane. Przeniesienie własności ziemi nie rozwiązało jednak problemu fragmentacji gruntów;
- Ograniczona zdolność społeczności wiejskich do realizacji efektywnych inwestycji oraz pozyskiwania wiedzy i nauki w celu pobudzenia innowacyjności wiejskiej;
- Wysokie koszty świadczenia usług publicznych związanych z transportem, łącznością i dostępem do nich społeczności wiejskich, a także trudności w rekrutacji wykwalifikowanych pracowników mających zapewnić takie usługi, szczególnie na obszarach wiejskich i mało zaludnionych;
- Mała zdolność do zawiązywania lokalnych partnerstw – jako zasadniczy warunek dla tworzenia masy krytycznej „nabywców” oraz „dostarczycieli” innowacji, zwiększenia zdolności do formułowania i realizowania określonych projektów oraz tworzenia rynku „innowacji”, zwłaszcza dla małych i średnich rolników.

Wymienić należy ponadto wszystkie bariery wynikające z lokalizacji działalności na obszarach wiejskich oraz te generowane przez ogólny rozwój społeczno-gospodarczy kraju, które spowalniają proces poprawy innowacyjności:

- Potrzeba przyspieszenia procesu rozbudowy technologii informacyjno-komunikacyjnych (ICT) na obszarach wiejskich, które mogą pomóc otworzyć rynki rolne i skuteczniej połączyć je z konkurencją;
- Zwiększenie zakresu ochrony środowiska prowadzi do rozbudowy określonych przepisów. Taka sytuacja ogranicza zdolność obszarów wiejskich do reagowania na regulacyjną presję względem innowacji, ponieważ społeczności te nie dysponują wystarczającą ilością zasobów, aby inwestować w nowe technologie, praktyki i techniki, które mogą pomóc w reali-

zacji celów zrównoważonego środowiska⁴⁵. Stąd, nowe wyzwania zrównoważonego rozwoju na obszarach wiejskich są jednocześnie przeszkodą i bodźcem dla innowacji;

- Generalnie, coraz więcej ludzi szuka „jakości w innowacjach, która jest w stanie wesprzeć zdrowy tryb życia”, np. zdrowsze produkty żywieniowe i przyjazna dla środowiska agroturystyka, która korzysta z ekologicznych produktów lokalnych itp. W tym kontekście możliwy jest wzrost zainteresowania ekspansją technologii informacyjno-komunikacyjnej oraz innowacji na obszarach wiejskich;
- Zwiększone zapotrzebowanie obszarów miejskich na ekologiczną żywność z certyfikatem jakości przyczyniło się do powstania specyfikacji w supermarketach (nowych standardów i wymagań czasem nieznanymi małym rolnikom) prowadzących do wzrostu na obszarach wiejskich w Rumunii (które nadal cechuje ubóstwo) popytu na innowacje oraz zwiększenia podstawowej wiedzy wśród społeczności – nadal są one jednak stosunkowo niskie i niezgodne z zapotrzebowaniem obszarów miejskich w zakresie specyfikacji supermarketów;
- Tymczasem, rolnicy w małych i średnich gospodarstwach są niezadowoleni z faktu, że nowe prawo (przyjęte w czerwcu 2016 roku) wymaga, aby wszystkie supermarkety sprzedawały minimum 51% rumuńskich produktów⁴⁶. Istniejące prawo wspiera potrzeby supermarketów, ale dla małych i średnich rolników jest kosztowne i dlatego istnieje realne ryzyko, że produkty rolne dostarczane do supermarketów na obszarach miejskich pozostaną niesprzedane. W tym kontekście konieczne jest dokonanie przeglądu istniejącego prawa;
- Wiele obszarów wiejskich położonych w pobliżu obszarów miejskich i metropolitalnych strukturą gospodarczą przypomina sąsiadujące miejscowości. Czasem mają nawet podobną strukturę zawodową i stosunkowo wysoką koncentrację miejsc pracy w sektorze usług. W tym kontekście, rozwój infrastruktury transportowej do obszarów wiejskich i postępy w zakresie wprowadzania technologii komunikacyjnej spowodowały „mi-

⁴⁵ W roku 2014 udział gospodarstw domowych rolników, którzy nie mogli wykonać pewnych inwestycji na czas (47%) nie tylko najwyższy w porównaniu z innymi kategoriami, ale również wzrósł o 22,1 punktów procentowych w porównaniu z rokiem 2007. Źródło: <http://statistici.insse.ro/shop/>, Tempo online, NIS, Bucharest, data dostępu 7/24/2016.

⁴⁶ Podmioty sprzedające, reprezentowane przez supermarkety i autoryzowane podmioty prawne, są zobowiązane przez prawo do tego, aby, w przypadku mięsa, jaj, owoców, warzyw, miodu, nabiału i wypieków, przynajmniej 51% wszystkich produktów znajdujących się na ich półkach sklepowych pochodziło od producentów krajowych. Wyjątkami są podmioty sprzedające o obrotach do równowartości 2 mln euro w RON.

grację” mieszkańców miast na obszary wiejskie przylegające do ich granic. Trend opiera się na tym, że niektóre obszary wiejskie stopniowo stają się coraz bardziej podobne do obszarów miejskich. Również w Rumunii zdarzały się sytuacje, w których duże wsie przekształcały się w małe miasta. Ten temat wciąż wywołuje szeroko zakrojone dyskusje, mając na uwadze wymuszoną urbanizację zrealizowaną przed 1989 rokiem i niektóre pochopne decyzje bez uzasadnienia i pokrycia społeczno-gospodarczego podejmowane po 1990 roku⁴⁷ chociaż Ustawa 351/2001 o gospodarowaniu krajobrazem wskazuje, jakich zmian można dokonać w typologii społeczności.

Z tego względu, potrzeba propagowania innowacji na obszarach wiejskich wymaga, z jednej strony, dodatkowej analizy i hierarchizacji w zakresie gospodarowania zasobami, a z drugiej, nowej polityki w zakresie ram instytucjonalnych dostosowanych do stanu małych i średnich gospodarstw rolnych, poziomu edukacji, dostępnych środków finansowych na inwestycje.

Wspieranie transferu innowacji przez Jednostki B+R+I (RDIU/UCDI) ze środków AASF/ASAS, zwłaszcza na obszary wiejskie i do małych producentów, wymaga specjalistycznej struktury organizacyjnej, nie tylko publicznej, ale również prywatnej i pozarządowej. Struktury organizacyjne w zakresie transferu wyników innowacji przez B+R+I powinny przybrać rolę „brokera innowacji”, która nie istnieje w obecnie sklasyfikowanej liście zawodów w Rumunii. Ponadto, dzięki roli brokera będzie można opracować nowe rozwiązania marketingowe i zebrać informacje o lokalnym zapotrzebowaniu na innowacje.

Trzeba docenić, że rozwój lokalnego zbioru działań w obszarze wymaganych informacji, celów badań nad innowacjami, obszarach rozwoju innowacji będą w stanie „składać się” w sposób bardziej realistyczny na zdolność absorpcji beneficjentów z obszarów wiejskich, biorąc pod uwagę, że żadne badania o podstawowym charakterze i żadne badania stosowane (które są niekiedy droższe dla mniejszych zainteresowanych grup) nie zostaną porzucone.

4.3. Polityki krajów o wysokim poziomie innowacyjności

Najczęściej stosowanym instrumentem w ocenie innowacyjności krajów UE jest tzw. ranking innowacyjności (Innovation Union Scoreboard). Według tego rankingu, gospodarka polska zajmowała w 2015 roku 25. miejsce w Unii pod względem innowacyjności. Wyprzedzała ona jedynie takie kraje, jak Ru-

⁴⁷ Od roku 2004 do 2014 w sumie 43 gminy wiejskie stały się miastami. Oprócz kwestii „dumy lokalnej” na zmianie statusu zyskali tylko burmistrzowie i lokalni radni, którzy otrzymali wyższe pensje i wynagrodzenia, a lokalna administracja publiczna mogła zatrudnić więcej ludzi w urzędzie miasta. Dla pozostałej części ludności z nowych miast transformacja oznaczała wyższe lokalne podatki i mniejsze możliwości inwestycyjne.

munia, Bułgaria, Litwa i Łotwa. Niezależnie od tego, czy przy ocenie innowacyjności weźmie się pod uwagę syntetyczne miary, czy też miary nakładowe lub wynikowe, Polska plasuje się w końcówce krajów europejskich pod względem innowacyjności. Liderami innowacyjności w UE są natomiast takie kraje, jak: Szwecja, Dania, Finlandia i Niemcy. Kraje te ponoszą więc największe nakłady na innowacje oraz uzyskują najlepsze wyniki z ich wdrażania. Można w związku z tym przyjąć założenie, że ich polityki w zakresie transferu innowacji mają charakter wzorcowy. Pojawia się jednak pytanie, czy Polska dysponuje odpowiednim potencjałem, jak np. kapitał finansowy i ludzki, do podjęcia polityki ukierunkowanej na osiągnięcie statusu lidera innowacyjności. W opracowaniu kierunku zmian w polityce warto wziąć też pod uwagę rozwiązania stosowane w krajach takich, jak Holandia, Wielka Brytania, Irlandia, Francja czy Austria, które są zaliczane do grupy naśladowców innowacji, a ich syntetyczny wskaźnik innowacyjności jest powyżej średniej dla UE.

Sytuacja Polski przedstawia się nieco lepiej w przypadku Globalnego Indeksu Innowacyjności opracowywanego przez ekonomistów INSEAD. W tym rankingu gospodarka polska zajmuje 45. miejsce wśród 143 ocenianych krajów. Liderami innowacyjności są natomiast w kolejności: Szwajcaria, Wielka Brytania, Szwecja, Holandia i Stany Zjednoczone. Uzasadnione wydaje się więc zapoznanie się z instrumentami polityki tych krajów, a zwłaszcza krajów europejskich. Model polityki transferu innowacji w Stanach Zjednoczonych realizowany jest bowiem w zdecydowanie odmiennych uwarunkowaniach gospodarczych i przy znacznie większych zasobach czynników produkcji. Na uwagę może natomiast zasługiwać polityka transferu innowacji w takich krajach, jak Nowa Zelandia, Kanada i Australia, które w wymienionym rankingu zajmują od 15 do 17 pozycji, a zasoby ich czynników produkcji są bardziej zbliżone do europejskich. Rozważając możliwość adaptacji rozwiązań w zakresie polityki innowacyjności z wyżej wymienionych krajów, należy mieć również na uwadze, że kreowanie innowacyjności wiąże się z koniecznością zmian w takich obszarach, jak:

- instytucje,
- kapitał ludzki,
- infrastruktura,
- zaawansowanie rynku,
- zaawansowanie działalności biznesowej.

Wykorzystanie rozwiązań zewnętrznych w prowadzonej polityce innowacyjności może więc wiązać się z zastosowaniem określonych bezpośrednich lub pośrednich instrumentów w powyższych obszarach. Procesu adaptacji rozwiązań

zewnątrznych nie należy łączyć tylko z wprowadzaniem nowych instrumentów. Niekiedy może to być korekta już istniejących lub zaprzestanie ich stosowania.

Z przeprowadzonych studiów literatury przedmiotu oraz analiz danych Eurostatu wynika generalnie, że poziom innowacyjności kraju jest bardzo silnie skorelowany z tzw. poziomem doskonałości badań naukowych. Niestety Polska w rankingach doskonałości badań zajmuje podobne pozycje, jak w przypadku rankingów innowacyjności gospodarek. Fakt ten potwierdzają wyniki szczegółowych analiz poziomu badań naukowych w krajach europejskich prowadzonych przez Instytut of Prospective Technological Studies w Sewilli. Niski poziom badań naukowych w Polsce jest więc silną barierą pierwszego etapu transferu innowacji, tj. tworzenia innowacyjnych rozwiązań w instytucjach naukowo-badawczych. W tej sytuacji prowadzenie polityki innowacyjności w oparciu o własny sektor naukowo-badawczy wymagać będzie restrukturyzacji nie tylko tego sektora, ale też systemu edukacji, w tym szkolnictwa wyższego. Implikacją takiej restrukturyzacji, jakkolwiek bardzo pożądanej, będzie jednak wydłużenie okresu poprawy innowacyjności gospodarki, w tym również gospodarki wiejskiej. Ze studiów literatury wynika, że ingerencja państwa w ten etap transferu innowacji wymagać będzie znacznych nakładów finansowych, związanych nie tylko ze zmianami sposobu kształcenia czy wdrażaniem nowych kierunków kształcenia, ale również z polityką wynagradzania pracowników sektora naukowo-badawczego. Pojawia się więc pytanie, czy Polska może sobie pozwolić na takie przesunięcie czasowe poprawy innowacyjności. W krótkiej perspektywie alternatywą może być oparcie polityki innowacyjności na współpracy naukowo-badawczej z krajami o wysokim poziomie badań naukowych oraz koncentracji na wspieraniu pozostałych etapów transferu innowacji na poziomie kraju.

Z badań wynika, że każdy kraj prowadzi odmienną politykę innowacyjności, dostosowując ją m.in. do uwarunkowań wynikających z:

- modelu społeczno-ekonomicznego,
- jakości edukacji,
- sprawności administracji publicznej,
- atrakcyjności dla inwestycji zagranicznych.

Ze względu na występujące w pewnych przypadkach zbliżone uwarunkowania, podejmowane są próby wyodrębnienia grup krajów, w odniesieniu do których można mówić o pewnym modelu polityki innowacyjności. W przypadku Europy wyodrębniane są w zasadzie tylko 3 takie grupy, a mianowicie:

- kraje skandynawskie,
- kraje niemieckiego obszaru językowego,

- kraje Europy Środkowo-Wschodniej.

Dwie pierwsze grupy stanowią kraje o wysokim poziomie innowacyjności gospodarek. Nieco odmienne jest jednak ich podejście do zaangażowania i roli państwa. Innowacyjność krajów skandynawskich, do których zaliczana jest Dania, Szwecja i Finlandia, wynika przede wszystkim z:

- bardzo wysokiego poziomu edukacji na wszystkich szczeblach, finansowanej głównie ze środków publicznych;
- bardzo wysokiego poziomu finansowania działalności badawczo-rozwojowej – wydatki tych krajów stanowią około 3-4% PKB i należą do najwyższych na świecie, z czego wydatki publiczne stanowią około 1% PKB;
- otwartości gospodarek i wspólnych inicjatyw w różnych układach – kraje te współpracują ze sobą, silnie rozwinięte jest partnerstwo publiczno-prywatne oraz działalność sieciowa, w tym w postaci klastrów;
- bardzo wysokiej jakości i efektywności administracji publicznej, tworzącej bodźce dla sektora prywatnego, w tym poprzez redukcję kosztów transakcyjnych.

W krajach niemieckiego obszaru językowego podejście do polityki innowacyjności warunkuje przede wszystkim ich federalna struktura. W tej sytuacji znacznie większą rolę odgrywają władze regionalne. Niemniej kraje te cechuje również wysoki poziom edukacji oraz wydatków na badania i rozwój na poziomie około 3% PKB. W tej grupie szczególną uwagę warto jest zwrócić na przykład Niemiec. Kraj ten posiada dość niski (niższy niż w Polsce) udział ludności z wyższym wykształceniem. Niemniej szkolnictwo zawodowe jest na najwyższym światowym poziomie. Ponadto źródłami innowacyjności gospodarki niemieckiej są:

- silnie rozwinięta sieć instytucji badawczych;
- wsparcie finansowe dla współpracy jednostek badawczych z uniwersytetami oraz z przemysłem;
- hierarchiczny rozkład odpowiedzialności za tworzenie i koordynację programów wspierających poprawę innowacyjności – zbudowany z instytucji rządu federalnego i krajów związkowych.

Rozważając polityki innowacyjności, należy zwrócić uwagę również na obecną strategię dla największej gospodarki świata, a mianowicie Stanów Zjednoczonych. Strategia ta zakłada przede wszystkim zwiększenie amerykańskiego eksportu poprzez promowanie eksportu małych firm i znoszenie barier handlo-

wych dla towarów amerykańskich. W tym celu zintensyfikowano przede wszystkim prace nad tworzeniem regionalnych klastrów. Dużo uwagi poświęca się również poprawie efektywności instytucji regulacyjnych. Jednym z instrumentów, jaki ma służyć poprawie innowacyjności firm jest tzw. „kredyt podatkowy”. Może on mieć bowiem zastosowanie w warunkach Polski. Niemniej działalność badawczo-rozwojowa w Stanach Zjednoczonych stanowi nadal domenę firm prywatnych, a zwłaszcza dużych koncernów.

Krajem, który stanowi wzorcowy przykład innowacyjnej gospodarki oraz wysokiego poziomu badań jest Holandia. Niemniej prowadzona przez nią polityka jest nadal ukierunkowana na kwestie związane z dalszą poprawą innowacyjności. Realizowana strategia zakłada bowiem dalsze zaangażowanie państwa w utrzymanie wysokiego poziomu badań naukowych. Przewidywana jest jednak pewna reorientacja systemu finansowania. Docelowo finansowanie ma się coraz bardziej koncentrować na określonych projektach badawczych. Ponadto do stymulowania działalności badawczo-rozwojowej dotychczas wykorzystywane były głównie instrumenty podatkowe. Strategia innowacyjności zakłada jednak stopniowy wzrost znaczenia pożyczek, kredytów i poręczeń w działalności innowacyjnej. Strategia ta przewiduje bowiem koncentrację wsparcia na flagowych sektorach gospodarki, dla których stosowanie takich instrumentów, jak np. kredyt podatkowy jest niewystarczające. Ważnym kierunkiem jest zwiększenie liczby przedsiębiorstw zajmujących się działalnością innowacyjną, które będą współpracować z instytucjami badawczymi. Poprawę innowacyjności zapewnić ma również wsparcie dla młodych przedsiębiorczych firm, które są głównym źródłem innowacyjności gospodarki. Służyć temu mają głównie regulacje prawne oddziałujące na powstawanie i funkcjonowanie start-upów. Instrumenty polityki mają również służyć zwiększeniu skali ich działalności. Celem działań polityki holenderskiej jest również tzw. „waloryzacja wiedzy”, która jest procesem tworzenia wartości wiedzy poprzez czynienie jej dostępną dla działalności gospodarczej, czy inaczej transformację wiedzy na określone produkty i procesy oraz upowszechnianie. Działania te są w dużym stopniu skorelowane z komercjalizacją wiedzy.

Interesującym przypadkiem w zakresie polityki innowacyjności jest Nowa Zelandia. Innowacyjność gospodarki tego kraju jest na wysokim światowym poziomie. Problemem jest jednak w tym kraju ograniczona skala przemysłu i związane z tym niewielkie możliwości zwiększania finansowania działalności badawczo-rozwojowej przez ten sektor. Niemniej jako jeden z niewielu krajów o wysokim poziomie innowacyjności przywiązuje szczególną wagę do wspierania innowacyjności w sektorze rolno-spożywczym. Istniejąca w Nowej Zelandii

Sieć Innowacyjności Sektora Spożywczego (ang. *Food Innovation Network*)⁴⁸ wspiera bowiem rozwój przemysłu spożywczego, aktywnie angażując się w dostarczanie wyników działalności badawczo-rozwojowej. Sektor spożywczy jest w tym kraju sektorem priorytetowym. Polityka wobec tego sektora koncentruje się również na rozwoju współpracy w formie klastrów. Wspomniana powyżej sieć jest inicjatywą rządową, mającą na celu stworzenie zaplecza do rozwoju żywności na terenie całego kraju, w celu umożliwienia przedsiębiorstwom tworzenia, testowania oraz rozwoju nowych produktów żywnościowych. Inicjatywa Sieci Innowacyjności ma na celu zmniejszenie barier dla rozwoju nowych produktów poprzez stworzenie centrów o charakterze otwartego dostępu, gdzie możliwe jest testowanie produktów w celu tworzenia bezpiecznej żywności, akredytowanej i certyfikowanej do eksportu. Powinno to umożliwić podmiotom przemysłu spożywczego Nowej Zelandii szybsze, ułatwione i bardziej elastyczne reagowanie na potrzeby konsumentów oraz możliwości, które kształtują się i tworzą na międzynarodowych rynkach produktów żywnościowych. Umożliwi to również zwiększenie obrotów na rynku i jednocześnie produkowanie wyrobów w krótkich seriach, w celu ich testowania przed skierowaniem do masowej produkcji. Można wymienić szereg celów tej inicjatywy. Jednym z nich jest zachęta i tworzenie impulsów do intensyfikacji współpracy między firmami (przedsiębiorstwami aktywnymi na rynku spożywczym, ale i innych branżach), w celu stworzenia odpowiedniego efektu skali niezbędnego do osiągnięcia sukcesu na rynkach międzynarodowych. Istotnym efektem podejmowanych działań powinno również być stworzenie platformy współpracy pomiędzy podmiotami naukowo-badawczymi oraz producentami żywności. Nowa Zelandia dysponuje światowej klasy jednostkami naukowo-badawczo-edukacyjnymi, również w zakresie nauk rolniczych i biotechnologii, jednak, jak podkreślano w raporcie o utworzeniu Sieci Innowacyjności, często nie ma to bezpośredniego przełożenia i związku z tworzeniem rzeczywistych (rynkowych) produktów o wysokiej wartości dodanej, które sektor produkcji żywności mógłby z powodzeniem wprowadzić na rynek i umożliwić podjęcie walki konkurencyjnej. Pochodną powyższej kwestii jest kolejny cel tworzenia Sieci Innowacyjności w postaci tzw. dyfuzji wiedzy, tj. poprawa dostępu przedsiębiorstw i przedsiębiorców do wiedzy, doświadczeń i umiejętności (know-how) w zakresie rozwoju przedsiębiorczości i komercjalizacji wytwarzanych produktów. Informacja zwrotna, rady i doświadczenia osób, które uczestniczyły już wcześniej we wprowadzaniu nowego produktu na rynek obniża ryzyko niepowodzenia produktu, bądź jego wad. Istotnym celem Sieci Innowacyjności pozostaje również ugruntowanie i podniesienie poziomu wiedzy o możliwościach rynkowych, w celu lepszego ukierun-

⁴⁸ <http://foodinnovationnetwork.co.nz/>

kowania badań nad produktami i ich rozwoju, tak aby mieć świadomość kierunków międzynarodowego popytu konsumpcyjnego i możliwość właściwej odpowiedzi na niego. Organizacja Sieci Innowacyjności zakłada utworzenie czterech hubów – centrów regionalnych. Każdy z czterech regionalnych centrów rozwoju produktów spożywczych ma być skierowany na inny obszar, w zależności od potrzeb, dojrzałości, mocnych stron i możliwości lokalnych firm. Dodatkowo mają one również oferować uzupełniający pakiet usług. Wsparcie oferowane przez Sieć Innowacji dotyczy następujących zagadnień: *optymalizacji procesów produkcyjnych* poprzez włączenie do działania ekspertów z wielu dziedzin powiązanych z danym procesem, którzy współpracując z przedsiębiorcą są w stanie zidentyfikować, zaproponować i przetestować alternatywne urządzenia, potencjalnie przyczyniające się do modernizacji technik produkcji. Efektem tego postępowania mogą być produkty o lepszej świeżości, bardziej opłacalne w produkcji i mające dłuższą trwałość (przydatność do spożycia); *wsparcia eksportu* – w zależności od rodzaju, centra oferują dostęp do certyfikowanych urządzeń (posiadających atesty międzynarodowe umożliwiające eksportowanie wytworzonych produktów) zarówno na małą skalę (próbki), jak i dla wolumenów handlowych. Niektóre regionalne centra usługowe posiadają dzienne zdolności wytwórcze na poziomie 1-5 ton produktu. Certyfikacja oznacza, że można sprzedawać te produkty na rynkach lokalnych i międzynarodowych; *finansowania* – instytucje finansowe powiązane z Siecią Innowacji (partnerskie) mogą dostarczyć przedsiębiorcy wsparcia finansowego (w postaci różnych instrumentów finansowych) na badanie i rozwój produktu; *innowacji biznesowych* – w ramach Sieci Innowacji funkcjonuje grupa mentorów biznesowych, którzy doradzają przy projektowaniu odpowiedniego modelu biznesowego dla danego projektu bądź produktu. Często przedsiębiorcy i menedżerowie projektów skupieni na szczegółach nie są w stanie spojrzeć na działalność z całościowego punktu widzenia, zatem konsultant projektu często może pomóc uczynić produkt lub proces bardziej efektywnym i skutecznym; *rozwoju nowych produktów* – centrum rozwoju w North Palmerston (FoodPilot) posiada zasoby i infrastrukturę do pracy nad pierwotnym rozwojem nowych produktów i testowaniem ich skuteczności w praktyce. Na jego terenie znajduje się wielofunkcyjny zakład laboratoryjny, zaś w okolicznych jednostkach naukowych pracuje wielu wysokokwalifikowanych naukowców – ekspertów w dziedzinie przemysłu spożywczego. FoodPilot jest zatem idealnym miejscem do podejmowania ryzyka rozwoju nowego produktu na małą skalę, przed rozpoczęciem masowej produkcji. Inne centra rozwoju pomagają przedsiębiorcom rozwijać i zarządzać indywidualnymi projektami w ich imieniu. Obejmuje to pomoc firmom w dostępie do odpowiednich umiejętności, usługodawców i technologii przetwarzania dostępnych w Sieci In-

nowacyjności, jak i u zewnętrznych dostawców; *produkcji przemysłowej* – centra rozwoju mogą również służyć wsparciem, w przypadku gdy producentowi brakuje zdolności produkcyjnej bądź potrzebna jest mu przestrzeń, gdzie poufnie może podjąć rozwój nowych produktów. Huby regionalne posiadają możliwości produkcyjne, które pozwalają na komercyjną produkcję produktu, zaś certyfikacja pozwala sprzedawać je na rynkach lokalnych i międzynarodowych; *rozwoju biznesowego* – sieć innowacji dysponuje grupą mentorów i doradców biznesowych, którzy mogą pomóc opracować odpowiedni plan biznesowy dotyczący produktu i pomóc uplasować go na właściwym rynku. Ci specjaliści posiadają doświadczenie w rozwijaniu biznesu i umiejętności, które pomogą firmom określić możliwości wzrostu; *analiz rynkowych* – Sieci Innowacji mogą przeprowadzać studia wykonalności oraz analizy rynku i oceny nowego produktu (pomysłu na produkt) lub identyfikacji nowych możliwości rynkowych dla istniejących oferowanych produktów. Obejmuje to badania rynku, analizy innowacyjności, analizę przewag konkurencyjnych, analizę łańcucha dostaw na rynku i wartości.

Regionalne centra rozwoju produktów położone są w następujących miejscowościach (miastach): Auckland – zadaniem tego podmiotu jest wsparcie w rozwoju i komercjalizacji produktu kierowane zarówno do klientów z branży małych i średnich przedsiębiorstw, jak i dużych firm, a także mokra i sucha obróbka, ze szczególnym naciskiem na gotowe produkty spożywcze; Waikato – centrum wsparcia regionalnego w rozwoju i komercjalizacji produktu dla małych i średnich przedsiębiorstw, którego możliwości obejmują m.in. obróbkę suchą o zdolności przetwarzania ponad 500 kg substancji sypkich w ciągu godziny. Centrum położone jest na terenie Parku Innowacji Waikato; Palmerston North (FoodPilot) – prace badawczo-rozwojowe w tej jednostce skoncentrowane są na potrzebach dużych przedsiębiorstw. Istniejące instalacje umożliwiają mokre i suche przetwarzanie o wydajności 30-50 litrów na godzinę. Centrum w Palmerston North i jego wyposażenie badawcze (w odniesieniu do posiadanego sprzętu) jest elementem istniejącej instalacji pilotażowej Massey University, zgodnie z deklaracjami dodatkowy sprzęt i oprzyrządowanie będzie systematycznie uzupełniane, zgodnie ze zgłaszanymi potrzebami podmiotów przemysłu rolno-spożywczego, tj. odbiorców usług; Canterbury – to regionalne centrum wsparcia skupione na sektorze małych i średnich przedsiębiorstw zaangażowanych w rozwój nowych produktów. Istniejące instalacje umożliwiają mokre i suche przetwarzanie w partiach 50-100 litrowych. Na obecnym etapie placówka funkcjonuje raczej jako centrum informacji i referencyjności, a nie dostawca infrastruktury. Podmiotem łączącym wymienione powyżej centra innowacyjności jest New Zealand Food Innovation Network Company. Zadania spółki moż-

na określić następująco: koordynacja działań czterech regionalnych węzłów informacji i inwestycji w infrastrukturę; ułatwianie wymiany wiedzy między regionalnymi węzłami wiedzy (hubami), podmiotami naukowo-badawczo-edukacyjnymi, oraz sektorem produkcyjnym (przedsiębiorstwami). Chodzi zatem o stworzenie wspólnej płaszczyzny współpracy pomiędzy wymienionymi sektorami. W odniesieniu do kontaktów zewnętrznych zapewnia międzynarodowym firmom i organizacjom dostęp do możliwości rozwoju żywności w Nowej Zelandii. Dostarcza również agendum rządowym informacji na temat przemysłu rolno-spożywczego.

Sektor spożywczy jest jednym z najważniejszych sektorów gospodarki w Nowej Zelandii. Jest obszarem wysokich zysków produkcyjnych (rentowności), zatrudnienia i eksportu, i podnosi międzynarodową reputację kraju w zakresie innowacji i jakości. Sektor uległ znaczącej transformacji w ciągu ostatnich 10 lat i zwiększył swój wkład do produktu krajowego brutto (PKB). Eksport produktów żywnościowych podwoił się w tym okresie do około 15 mld dolarów nowozelandzkich rocznie, i obecnie stanowi ponad połowę całkowitego eksportu towarów. Znaczną część tego eksportu można scharakteryzować, jako wartość dodaną. Tempo wzrostu tego sektora i jego wydajność konsekwentnie kształtuje się powyżej średniej dla całej gospodarki, a istniejący znaczny potencjał wzrostu powinien zostać utrzymany i wzmocniony. Sektor obejmuje ponad 30 000 firm i zapewnia miejsca pracy dla 20% łącznej siły roboczej w Nowej Zelandii.

Sieć Innowacji to długoterminowa inwestycja w poprawę w przemyśle spożywczym, jednak rząd spodziewa się pierwszych efektów w postaci wzrostu rozwoju nowych produktów w ciągu dwóch lat. Odnośnie do finansowania inicjatywy, rząd Nowej Zelandii udostępnił wstępnie środki w wysokości 22 mln dolarów nowozelandzkich w celu ustalenia przedmiotów wsparcia oraz dla zakupu sprzętu. Jest to wsparcie dla projektów pilotażowych. Dodatkowe środki dostarczyły również regionalne agencje rozwoju gospodarczego (10 milionów dolarów nowozelandzkich). Zadaniem agencji rozwoju gospodarczego oraz biur regionalnych handlu i przedsiębiorczości w Nowej Zelandii jest świadczenie usług w celu wspierania zdolności do zarządzania przedsiębiorstwem oraz pomoc w identyfikacji możliwości rynkowych i rozwoju produkcji żywności.

Zbiorcą inicjatywą wspierającą innowacyjność na poziomie krajowym jest seria 25 projektów w ramach Innovative New Zealand, które będą dofinansowane kwotą 761,4 mln dolarów nowozelandzkich w ciągu najbliższych czterech lat. Dotyczą one zagadnień z zakresu wspierania nauki, podnoszenia umiejętności, szkolnictwa wyższego oraz inicjatywy na rzecz rozwoju regionalnego. Ma to pomóc w zdywersyfikowaniu gospodarki i wspieraniu wzrostu zatrudnie-

nia i płac w Nowej Zelandii w nadchodzącej dekadzie. Pakiet zawiera: 410,5 milionów dolarów nowozelandzkich na rzecz nauki i innowacji, co podniesie roczne wydatki rządowe na naukę do poziomu 1,6 mld dolarów nowozelandzkich rocznie do roku 2020; 256,5 mln dolarów nowozelandzkich na programy kształcenia i praktyk zawodowych, zwłaszcza w dziedzinie nauki, techniki i rolnictwa; 94,4 mln dolarów nowozelandzkich na wspieranie regionalnego rozwoju gospodarczego z inicjatywami dla odblokowania możliwości biznesowych i osiągnięcia korzyści dla społeczności regionalnych. Innowacyjna Nowa Zelandia skupia się na rozwoju systemu nauki, wspierając umiejętności na miarę potrzeb XXI wieku oraz innowacyjność i inwestycje w branżę regionalnej w Nowej Zelandii.

5. Potencjał niepublicznych Instytucji Otoczenia Biznesu (nIOB)

5.1. Analiza empiryczna populacji nIOB na podstawie badań ankietowych

Rzeczywistość jest bardzo złożona i sytuacje, w których pojedyncza zmienna pozwala wyjaśnić dane zjawisko, należą do rzadkości. Stąd zwykle bierze się pod uwagę wiele czynników, zwanych grupującymi, warunkujących konkretny stan. Taka zależność dotyczy również szeroko rozumianych efektów wsparcia przedsiębiorczości przez ankietowane nIOB.

Prosta analiza jednoczynnikowa IOB nie określa w sposób syntetyczny stopnia zróżnicowania badanej kategorii podmiotów. Ponadto nie daje jednoznacznej odpowiedzi na pytanie, która grupa jednostek jest w najkorzystniejszej sytuacji z punktu widzenia wykorzystania posiadanych zasobów i wykazywania zdolności konkurencyjnych. Skuteczną procedurą badawczą umożliwiającą uporządkowanie materiału empirycznego o zasobach IOB pod kątem efektywności wspierania przez nie działalności gospodarczej jest klasyfikacja (klasteryzacja) sprowadzająca się do podziału badanej zbiorowości na podzbiory (grupy podmiotów) o podobnych do siebie z perspektywy cech przyjętych do opisu badanego zjawiska.

Podział przeprowadzono z wykorzystaniem wybranych narzędzi analizy skupień (cluster analysis), przy użyciu następujących zmiennych diagnostycznych:

- [Lata] → liczba lat funkcjonowania nIOB, liczona od momentu założenia do roku 2015,
- [Zatr] → zatrudnienie w nIOB (liczba osób),
- [Zas] → przestrzenny zasięg działania IOB (zmienna przyjmująca pięć wartości 1-jeśli teren działania obejmuje gminę, bądź miasto, 2-jeśli teren dzia-

łania obejmuje powiat(y), 3-teren działania to województwo, 4-terenem działania są co najmniej dwa województwa, 5-teren działania to cały kraj bądź zagranica),

- [Wsp] → liczba innych podmiotów (doradczych, jednostek naukowych, ODR i samorządów), z którymi współpracuje nIOB,
- [ZF] → liczba źródeł finansowania nIOB,
- [Prw] → udział środków własnych i środków prywatnych w strukturze finansowania nIOB,
- - [UE] → udział środków z UE w strukturze finansowania nIOB,
- - [Kr] → udział krajowych środków publicznych w strukturze finansowania nIOB,
- [Firmy] → łączna liczba przedsiębiorstw, z którymi współpracuje nIOB,
- [Usl] → liczba usług oferowana przedsiębiorstwom przez nIOB.

Po wyeliminowaniu podmiotów z niekompletnymi danymi, analizie poddano nIOB z obszaru całego kraju. Procentowy rozkład przestrzenny analizowanych podmiotów (nIOB) w ujęciu wojewódzkim kształtuje się następująco: Dolnośląskie 5,09%, Kujawsko-Pomorskie 7,26%, Lubelskie 6,89%, Lubuskie 7,5%, Małopolskie 4,43%, Mazowieckie 7,7%, Opolskie 3,79%, Podkarpackie 6,44%, Podlaskie 10,57%, Pomorskie 6,22%, Świętokrzyskie 5,78%, Warmińsko-Mazurskie 9,7%, Śląskie 3,53%, Zachodniopomorskie 5,35%, Łódzkie 5,56%, Wielkopolskie 4,17%. Podmioty te odpowiedziały na wszystkie pytania zawarte w ankiecie. IOB w analizowanej próbie występowały w sześciu formach prawnych: działalności. W przeważającej większości miały one formę fundacji (FU) – 34% próby lub stowarzyszenia (ST) – 29% próby bądź spółki (akcyjnej lub z o.o – SP) – 25% próby. Pojedyncze IOB miały formę działalności gospodarczej DG (3%), jednostki samorządu terytorialnego JS (2%), jednostki samorządu gospodarczego SG (3%) bądź jednostki uczelnianej UC (2%). Statystyki opisowe zmiennych diagnostycznych prezentuje Tabela 5.

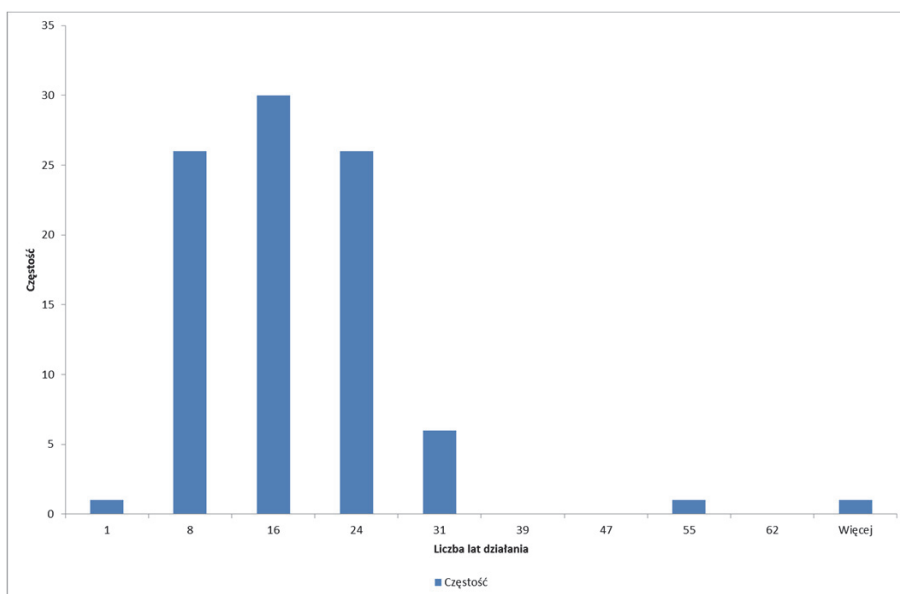
Dla wybranych cech diagnostycznych przeprowadzono również pogłębioną statystyczną analizę opisową w postaci histogramów, pozwalających na graficzne przedstawienie empirycznego rozkładu miary. Histogramy dla liczby lat od momentu założenia, przez które działa nIOB, zatrudnienia (liczby zatrudnionych osób), liczby oferowanych usług oraz liczby przedsiębiorstw, z którymi nIOB utrzymuje kontakty zaprezentowane zostały na wykresach 3-6. Wykres 3 prezentuje rozkład przestrzennego zakresu oddziaływania nIOB w postaci schematu kołowego.

Tabela 5. Statystyki opisowe zmiennych diagnostycznych (dla analizowanej populacji IOB)

Zmienna	Lata	Zatr	Zas	Wsp	ZF	Prw	UE	Kr	Firmy	Usl
Średnia	13,978	16,044	3,626	2,890	1,912	0,406	0,352	0,242	283,560	4,165
Odch. Std.	10,135	33,006	1,018	0,849	0,950	0,388	0,345	0,345	578,449	1,336
Max	70,000	250,000	5,000	4,000	4,000	1,000	1,000	1,000	4480,000	7,000
Min	0,000	0,000	2,000	0,000	1,000	0,000	0,000	0,000	0,000	1,000
Mediana	13,000	8,000	3,000	3,000	2,000	0,300	0,300	0,000	100,000	4,000
Wsp. Zmienności	0,725	2,057	0,281	0,294	0,497	0,956	0,982	1,428	2,040	0,321

Źródło: Opracowanie własne.

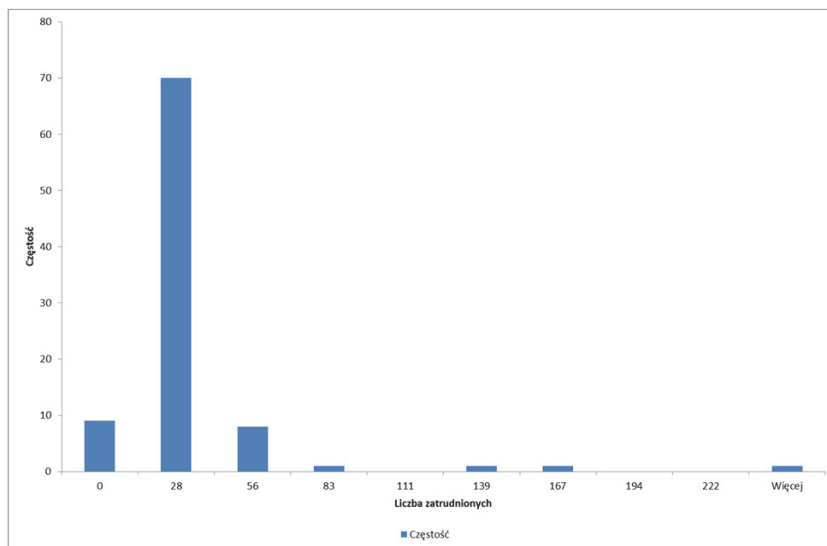
Wykres 3. Histogram rozkładu długości okresu funkcjonowania nIOB w próbie



Źródło: Opracowanie własne.

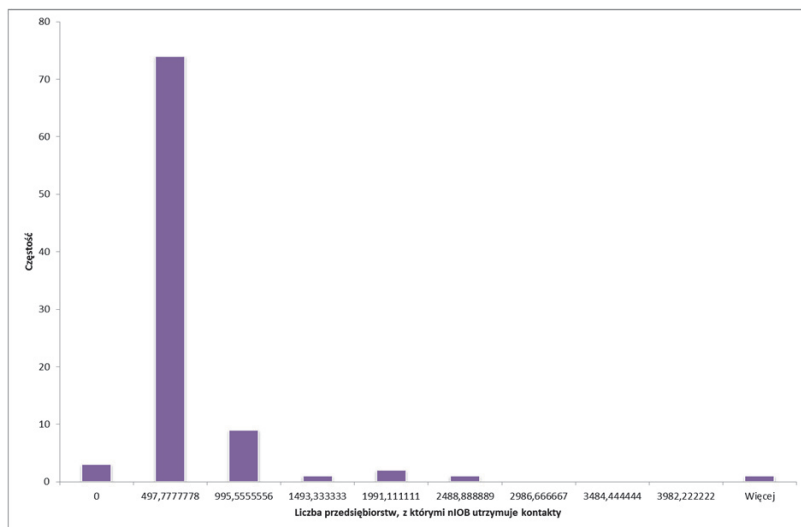
W odniesieniu do okresu działania na rynku, można zauważyć, iż około 80% analizowanych podmiotów funkcjonowało co najmniej 8 i nie dłużej niż 24 lata. Maksymalne zatrudnienie nie przekraczało około 50 osób, zaś przeciętnie w nIOB zatrudnionych było około 30 pracowników.

Wykres 4. Histogram rozkładu długości okresu funkcjonowania nIOB w próbie



Źródło: Opracowanie własne.

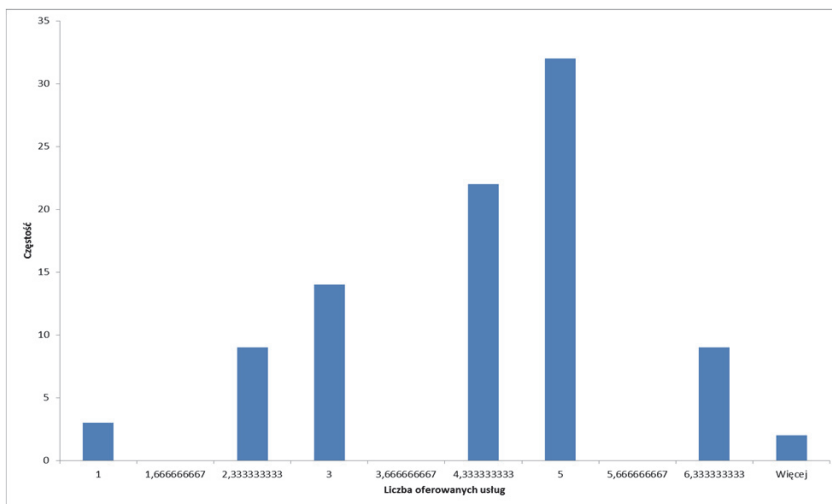
Wykres 5. Histogram rozkładu liczby przedsiębiorstw, z którymi nIOB utrzymuje kontakty



Źródło: Opracowanie własne.

Przeciętna liczebność portfela usługoborców nIOB wynosiła około 500 przedsiębiorstw, w 90% przypadków górną granicę liczebności grupy podmiotów gospodarczych, z którymi współpracowała instytucja stanowiło 1000.

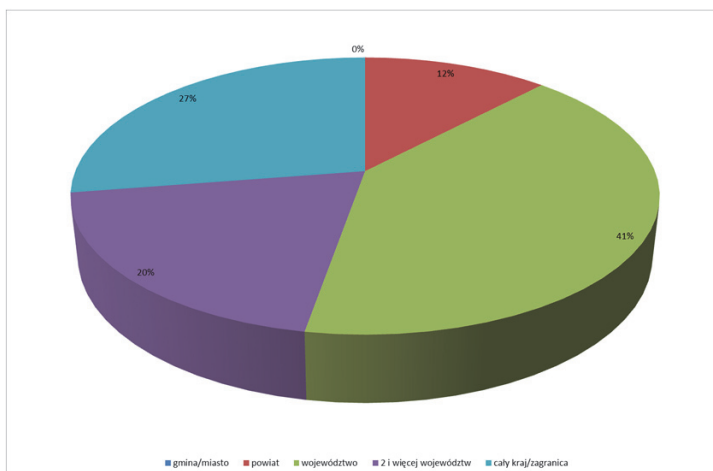
Wykres 6. Histogram rozkładu liczby usług oferowanych przez nIOB



Źródło: Opracowanie własne.

Przeciętna nIOB w badanej próbie oferowała 4-5 usług z zakresu wsparcia przedsiębiorczości, skierowanych do współpracujących z nią podmiotów. Około 40% badanych instytucji oferowało swoje usługi i produkty na terenie „własnego” województwa, w 47% przypadków zasięg działania nIOB wykraczał poza pojedyncze województwo bądź obejmował teren całego kraju.

Wykres 7. Rozkładu przestrzennego zakresu oddziaływania nIOB



Źródło: Opracowanie własne.

Pod pojęciem klasyfikacji (analizy skupień) określane jest grupowanie obiektów ze względu na ustalony zbiór cech (zmiennych) na stosunkowo jednorodne klasy (skupienia). Kryterium podobieństwa między obiektami jest odległość między nimi, wyrażona najczęściej jako odległość euklidesowa. Jeśli przez $X_{i,\bullet} = (X_{i,1}, \dots, X_{i,m})$ oznaczony będzie i -ty obiekt o m cechach, to odległość (euklidesowa) między dwoma obiektami wynosi:

$$d(X_{i,\bullet}, X_{j,\bullet}) = d_{ij} = \sqrt{\sum_{k=1}^m (X_{i,k} - X_{j,k})^2}$$

Odległości między wszystkimi parami obiektów tworzą macierz odległości $D = [d_{ij}]$

Dodatkowo:

n - liczba obiektów,

r - liczba klas,

C_1, \dots, C_r - klasy,

$n_s = |C_s|$ - liczba obiektów w s -tej klasie.

Wszystkie klasy są rozłączne i zachodzi $\sum_{s=1}^r n_s = n$.

Przed analizą dokonywana jest standaryzacja wszystkich zmiennych wg wzoru:

$$X_{i,k}^{std} = \frac{X_{i,k} - \bar{X}_k}{\sigma(X_k)}, \text{ gdzie } \bar{X}_k = \frac{1}{n} \sum_{i=1}^n X_{i,k} \text{ oraz } \sigma^2(X_k) = \sum_{i=1}^n (X_{i,k} - \bar{X}_k)^2.$$

Literatura przedmiotu wyróżnia dwa podstawowe typy metod klasyfikacji:

- hierarchiczne (aglomeracyjne i deglomeracyjne),
- optymalizujące wstępny podział zbioru obiektów⁴⁹.

Metody hierarchiczne aglomeracyjne działają wg jednej procedury (zwanej centralną procedurą aglomeracyjną), której algorytm jest następujący:

1. Początkowo $r = n$ i każdy obiekt $X_{i,\bullet}$ tworzy odrębną klasę (tj. $C_s = \{X_{s,\bullet}\}$, $s = 1, \dots, n$). Macierz D jest macierzą odległości między tymi klasami.
2. W macierzy odległości znajdujemy element minimalny $d_{t_1 t_2}$ i klasy C_{t_1} i C_{t_2} łączone są w jedną nową klasę C_t .

⁴⁹ J. Pocięcha, B. Podolec, A. Sokołowski, K. Zając: *Metody taksonomiczne w badaniach społeczno-ekonomicznych*, Państwowe Wydawnictwo Naukowe, Warszawa 1988, s. 66-98.

3. Wyznaczane są odległości $d_{ts} = d_{st}$ nowej klasy od wszystkich pozostałych klas C_s . Nowe odległości wstawiane są do macierzy D oraz następuje usunięcie wierszy i kolumn odpowiadającym klasom t_1 i t_2 .
4. Kroki 1-2 powtarzane są, aż wszystkie obiekty znajdą się w jednej klasie.

Wynikiem algorytmu jest „historia” kolejnych łączeń klas, obrazowana zazwyczaj w postaci drzewa połączeń – dendrogramu. Dendrogram pozwala m.in. wizualnie ocenić potencjalną najlepszą liczbę klas.

Poszczególne metody aglomeracyjne różnią się definicją odległości d_{ts} między klasami (punkt 2 algorytmu). Jedną z popularniejszych metod jest metoda Warda. W podejściu tym najmniejszą odległość mają klasy dla których przyrost wewnętrzny zmienności definiowanej jako:

$$W_t = \sum_{i=1}^{n_t} d^2(X_{ij}, \bar{X}_{ij})$$

jest najmniejszy, tj. gdy $W_t - (W_{t_1} + W_{t_2})$ będzie najmniejsza.

Metoda Warda wyróżnia się wśród metod aglomeracyjnych tworzeniem zwartych skupień o podobnych rozmiarach⁵⁰. Słabą stroną metod hierarchicznych jest to, że obiekt raz zaklasyfikowany do danej grupy już w niej pozostanie. Tego mankamentu pozbawione są algorytmy drugiego typu. Zakłada się, że jest dany wstępny podział zbioru na r klas. Zadaniem metod optymalizujących wstępny podział jest jego „poprawianie” dla zdefiniowanej funkcji-kryterium.

Najpopularniejszą metodą z tej grupy jest metoda k-średnich, która stara się optymalizować wstępny podział również ze względu na kryterium minimalizacji wewnętrznej zmienności w klasach⁵¹. W niniejszej pracy metody Warda użyto do wyznaczenia wstępnego grupowania dla metody k-średnich i pomocy przy ustaleniu liczby klas.

W celu ułatwienia interpretacji, przyjęto założenie, że liczba grup będzie nieduża, ale większa od dwóch. Zarówno analiza dendrytu metody Warda, jak i powszechnie stosowany indeks GAP sugerują liczbę klas $r=5$. Analiza skupień dla charakterystyk nIOB przeprowadzona została w kilku etapach. W pierwszej kolejności ustalona została współzależność pomiędzy wybranymi do badań cechami. Oceny tej dokonano na podstawie obliczonych współczynników korelacji (Tabela 6).

⁵⁰ http://www.resample.com/xlminer/help/HClst/HClst_intro.htm

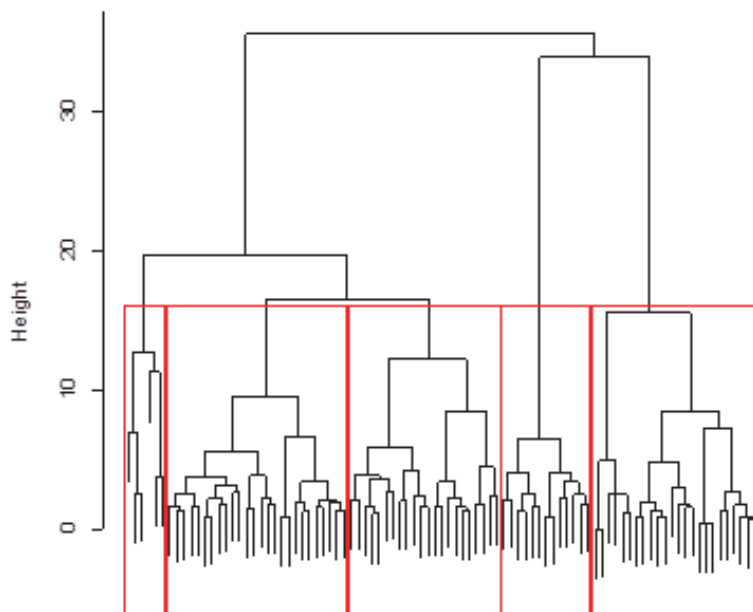
⁵¹ http://home.dei.polimi.it/matteucc/Clustering/tutorial_html/kmeans.html

Tabela 6. Współczynniki korelacji (Pearsona) cech diagnostycznych

	Lata	Zatr	Zas	Wsp	ZF	Prw	UE	Kr	Firmy	Usl
Lata	1,000	0,096	0,064	0,348	-0,016	0,096	0,075	-0,177	0,231	0,121
Zatr	0,096	1,000	0,076	0,135	-0,036	-0,196	0,021	0,203	0,082	-0,037
Zas	0,064	0,076	1,000	0,350	0,138	-0,107	0,143	-0,021	0,146	0,144
Wsp	0,348	0,135	0,350	1,000	0,305	-0,027	0,192	-0,151	0,109	0,379
ZF	-0,016	-0,036	0,138	0,305	1,000	-0,049	0,250	-0,172	-0,036	0,187
Prw	0,096	-0,196	-0,107	-0,027	-0,049	1,000	-0,542	-0,571	-0,152	0,042
UE	0,075	0,021	0,143	0,192	0,250	-0,542	1,000	-0,374	0,247	0,179
Kr	-0,177	0,203	-0,021	-0,151	-0,172	-0,571	-0,374	1,000	-0,069	-0,225
Firmy	0,231	0,082	0,146	0,109	-0,036	-0,152	0,247	-0,069	1,000	0,072
Usl	0,121	-0,037	0,144	0,379	0,187	0,042	0,179	-0,225	0,072	1,000

Źródło: Opracowanie własne.

Wykres 8. Dendrogram skupień nIOB z wykorzystaniem metody Warda



Źródło: Opracowanie własne.

Analiza tabeli korelacji wskazuje, że nie było konieczności wyeliminowania cech silnie skorelowanych z innymi charakterystykami podmiotów otoczenia biznesu (współczynniki korelacji powyżej 0,8), stwarzających niebezpieczeństwo redundantności zawartego w nich ładunku informacji. Finalna grupa cech wykorzystanych do analizy składała się zatem z pełnego zestawu pierwotnie wybranych charakterystyk. Wykonanie analizy skupień dla wybranego zbioru podmiotów wykazało, że możliwe jest ustalenie 5 jednorodnych grup. W wyniku działania algorytmu k-średnich dla wstępnego podziału metodą Warda otrzymano 3 klasy skupień o zbliżonej liczebności i 2 o nieco mniejszej (Wykres 8).

Tabela 7. Średnie wartości wybranych cech charakteryzujących IOB według grup skupień ustalonych metodą Warda

Grupa	I	II	III	IV	V	
Udział w próbie w %	14	26	24	28	6	łącznie
Wartości przeciętne w grupach						
Lata	9,692	11,000	13,818	15,077	31,000	13,978
Zatr	12,692	5,708	12,273	11,885	96,500	16,044
Zas	3,385	3,500	3,955	3,462	4,167	3,626
Wsp	2,308	2,583	3,273	3,038	3,333	2,890
ZF	1,077	1,333	3,000	2,077	1,333	1,912
Pryw	0,000	0,908	0,375	0,169	0,417	0,406
UE	0,023	0,083	0,361	0,752	0,367	0,352
Kraj	0,954	0,008	0,271	0,083	0,217	0,242
Firmy	161,231	104,500	376,682	224,731	1178,333	283,560
Ust	3,231	4,167	3,864	5,000	3,667	4,165
Udział formy prawnej IOB w grupie						
DG	0,00%	12,50%	0,00%	0,00%	0,00%	
FU	7,69%	41,67%	68,18%	19,23%	0,00%	
SG	0,00%	12,50%	0,00%	0,00%	0,00%	
SP	46,15%	12,50%	13,64%	26,92%	66,67%	
ST	38,46%	20,83%	18,18%	50,00%	33,33%	
UC	7,69%	0,00%	0,00%	3,85%	0,00%	

Źródło: Opracowanie własne.

Wydzielone klasy cechowały się odmiennymi średnimi wartościami analizowanych charakterystyk (Tabela 7):

- Grupę **pierwszą (I)** stanowiło około 14% ogółu ankietowanych podmiotów nIOB i skupiała ona jednostki obecne najkrócej na rynku (średnio około 9 lat), o przeciętnym poziomie zatrudnienia, zasięgu terytorialnego (między powiatem a województwem) i intensywności współpracy z innymi podmiotami o zbliżonym zakresie działań. Podmioty te charakteryzowały się jednorodną i słabo zrównoważoną bazą finansową, czerpiąc

w ponad 95% fundusze ze źródeł krajowych obcych. Efekty działania IOB w tej grupie wyrażone liczbą wspieranych firm i oferowanych usług kształtowały się znacznie poniżej średnich w całej populacji. Dominującą formą prawną podmiotów z tej grupy były spółki i stowarzyszenia (niemal 85% grupy), zaś w odniesieniu do kryterium geograficznego przeważały podmioty z południowo-zachodnich regionów Polski (województwa dolnośląskie i opolskie).

- W **drugiej (II)** grupie skupiło się 26% wszystkich jednostek stanowiących badaną zbiorowość nIOB. Były to jednostki obecne na rynku od przeciętnie 11 lat, o relatywnie niskim poziomie zatrudnienia (średnio 6 pracowników), charakteryzujące się ponadprzeciętnie niskimi miarami geograficznego zasięgu działalności oraz ograniczonym zakresem współpracy z innymi podmiotami sektora oraz słabo zdywersyfikowanymi źródłami finansowania (w ponad 90% finansującymi się środkami własnymi, bądź darowiznami lub grantami osób prywatnych). Pomimo stosunkowo szerokiego wachlarza oferowanych usług, baza klientów tych podmiotów jest stosunkowo skromna i obejmuje przeciętnie jedynie 104 przedsiębiorstwa z różnych branż. Kryterium rodzajowe wskazuje na bardziej równomierny rozkład podmiotów w grupie. Wprawdzie dominującą formą działalności była fundacja (ponad 40% wskazań), ale pozostałe postacie reprezentowane były przez zbliżoną liczbę podmiotów. Dotyczy to również kryterium przestrzennego – IOB w tej grupie rozproszone były na terenie całego kraju z największymi skupiskami w województwach: podkarpackim, kujawsko-pomorskim i lubelskim.
- Grupa **trzecia (III)** obejmowała 24% całkowitej liczby analizowanych IOB, przy czym była to grupa o stosunkowo korzystnych charakterystykach, w szczególności w odniesieniu do struktury finansowania, która wykazywała wysoki stopień zrównoważenia i zróżnicowania (korzystna dywersyfikacja źródeł finansowania wskazywała na niemal jednakowy udział środków prywatnych, krajowych państwowych oraz funduszy UE wśród źródeł finansowania podmiotów). Grupa ta legitymowała się również (przeciętnie) niemal 14-letnią historią obecności na rynku, zatrudnieniem na poziomie średnio 12 osób, stosunkowo szerokim przestrzennym zakresem działania (co najmniej na terenie województwa), rozbudowaną siecią współpracy z innymi podmiotami oraz relatywnie dobrymi efektami działania (średnio niemal 380 przedsiębiorstw w „portfelu” oraz średnio 4 typy oferowanych usług). Dominującą (ponad 2/3) formą prawną podmiotów w tej grupie były fundacje, zaś w ujęciu przestrzennym najliczniej

w grupie reprezentowane były podmioty z woj. warmińsko-mazurskiego (niemal jedna czwarta analizowanej grupy)

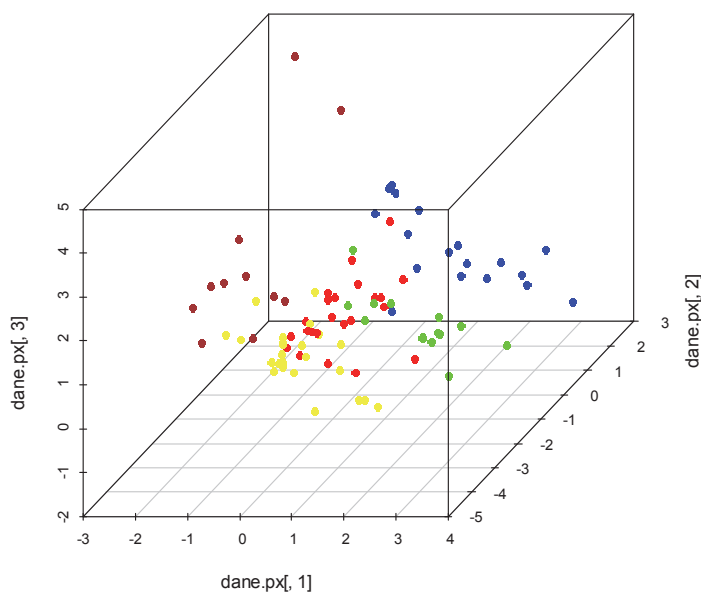
- Grupa **czwarta (IV)** była najliczniejsza i obejmowała 28% całości populacji badanych IOB. Tak wyodrębniony zbiór charakteryzował się relatywnie długim okresem funkcjonowania na rynku (przeciętnie 15 lat), niższym od przeciętnego poziomu w grupie wskaźnikiem zatrudnienia oraz pokrycia geograficznego (maks. na poziomie pojedynczego województwa) oraz nieco gęstsza od przeciętnej siecią powiązań z innymi podmiotami sektora. Jednocześnie, charakterystyczną cechą populacji podmiotów w tej grupie jest dominacja finansowania ze środków UE – stanowiły one przeciętnie 75% funduszy ogółem zdobywanych przez IOB w tej grupie. Firmy te charakteryzowały się najszerszym wachlarzem usług dla klientów (średnio 5) i były w stanie przyciągnąć swoją ofertą przeciętnie około 225 usługobiorców. Dominującą formę prawną w tej grupie stanowiły stowarzyszenia, zaś w odniesieniu do kryterium geograficznego można mówić o stosunkowo równomiernym rozłożeniu podmiotów z tej grupy na terenie kraju.
- Grupa **piąta (V)** była najmniej liczna i objęła jedynie nieco ponad 6% badanej populacji. Cechą charakterystyczną podmiotów w tej grupie jest fakt, że funkcjonowały one relatywnie najdłużej, ich obecność na rynku można mierzyć dekadami. Instytucje te zatrudniały przeciętnie prawie 100 osób, zaś ich pokrycie geograficzne i gęstość sieci kontaktów z innymi instytucjami przewyższała znacząco przeciętną dla badanej grupy. Godny uwagi jest tu również równomierny rozkład źródeł finansowania pomiędzy źródła prywatne, publiczne (krajowe) i fundusze UE. Efekty działania tej grupy nIOB są największe w odniesieniu do liczby obsługiwanych podmiotów gospodarczych (przeciętnie ponad 1000), choć liczba oferowanych usług kształtuje się poniżej średniej. W grupie tej dominują spółdzielnie, chociaż znaczący udział stanowiły też izby i cechy branżowe, zaś głównym obszarem występowania podmiotów tego typu odnotowanych w badaniu, były województwa pomorskie i wielkopolskie.

W dalszej części opracowania dokonano walidacji uzyskanych powyżej wyników klasteryzacji, wykorzystując do tego celu analizę głównych składowych i analizę czynnikową, czyli dwie najbardziej popularne metody pozwalające na sprowadzenie dużej liczby badanych zmiennych do znacznie mniejszej liczby wzajemnie niezależnych składowych głównych lub czynników. Zaletą ww. podejść jest to, że nowe zmienne (składowe główne lub czynniki) zachowują stosunkowo dużą część informacji zawartych w zmiennych pierwotnych,

a jednocześnie każda z nich jest nośnikiem innych treści merytorycznych. Obie powyższe metody redukcji zmiennych są często stosowane z uwagi na fakt, że duża ilość rozpatrywanych cech powoduje wzrost skali trudności interpretacji.

Interpretację otrzymanych wyników przeprowadza się za pomocą tzw. ładunków czynnikowych. Ładunki czynnikowe są współczynnikami korelacji pomiędzy daną zmienną a składowymi. Przeprowadzając badanie za pomocą analizy składowych głównych, wykorzystano macierz korelacji. Korzystając z kryterium wystarczającej proporcji, dokonano redukcji dziesięciu zmiennych do trzech składowych głównych. Pierwsza składowa wyjaśnia niecałe 45% całkowitej zmienności. Druga składowa wyjaśnia 28%, a trzecia 10%, co daje łącznie ponad 83% całkowitej zmienności. Ładunki czynnikowe traktuje się jako korelacje między zmiennymi a składowymi (Wykres 9).

Wykres 9. Położenie analizowanych podmiotów w stosunku do oszacowanych zmiennych składowych



Źródło: opracowanie własne.

Interpretując wyniki analizy czynnikowej (Wykres 9) za pomocą metody składowych głównych, **czynnik pierwszy** (dane.px [1]) wykazuje najwyższe ładunki dla zmiennych, a więc jest związany głównie z czynnikami „produkcji” nIOB (zmienne: Lata, Zatr oraz Zas i Wsp). **Czynnik drugi** (dane.px[2]) jest

najwyżej skorelowany ze zmiennymi, dotyczącymi przede wszystkim źródeł finansowania podmiotów (zmiennie: ZF, Pryw, UE oraz Kraj). **Czynnik trzeci** (dane.px[3]), najsilniej związany ze zmiennymi, dotyczącymi głównie efektów działania analizowanych podmiotów (zmiennie: Firmy i Usł.). Położenie poszczególnych analizowanych jednostek w stosunku do oszacowanych trzech zmiennych składowych przedstawione zostało na trójwymiarowym wykresie (Wykres 9). Punkty różnego koloru oznaczają grupy podmiotów w ramach poszczególnych skupień⁵².

W kolejnym etapie analizy dokonano oceny efektywności wykorzystania nakładów nIOB na zwiększenie liczebności i zróżnicowania oferty usług wsparcia dla podmiotów gospodarczych oraz działań na rzecz rozszerzania kręgu przedsiębiorstw objętych wsparciem. Spośród wielu rodzajów efektywności znanych w literaturze przedmiotu, najistotniejsze znaczenie dla określenia sprawności funkcjonowania posiada efektywność techniczna. Pojęcie to wprowadzone zostało przez Debreu (1951) i Farrella (1957), którzy analizowali różnicę pomiędzy stwierdzonym poziomem produkcji danego przedsiębiorstwa a granicą jego rzeczywistych możliwości produkcyjnych. Farrell wprowadził pojęcie efektywności technicznej danego obiektu i określił ją jako relację między produktywnością danego obiektu a produktywnością obiektu efektywnego. Tak określana efektywność pokazuje, jak kształtuje się rzeczywisty stosunek nakładów do wyników w odniesieniu do wielkości maksymalnej, osiągalnej w danych warunkach technologicznych. Odstępstwo od efektywnego planu produkcji oznacza, iż wytwarzanie wyników nie odbywa się przy wykorzystaniu optymalnej pod względem kosztów kombinacji nakładów oraz że otrzymane wyniki mogły być produkowane mniejszym nakładem. Spowodowana tym nieefektywność techniczna zwiększa się proporcjonalnie do odległości od efektywnej granicy produkcji, czyli krzywej efektywności (*production frontier*). Nieefektywność techniczna ma miejsce wtedy, kiedy dochodzi do marnotrawienia czynników produkcji. Obiekty uważa się za efektywne technicznie, jeżeli znajdują się na krzywej efektywności. Te, które znajdują się poniżej krzywej efektywności, są nieefektywne technicznie. Metody pomiaru efektywności i produktywności rozwijały się w dwóch różnych kierunkach. Wyróżnić można podejście zaliczane do grupy metod parametrycznych, bazujących na szacowaniu funkcji kosztów lub produkcji oraz metody nieparametryczne, opierające się na zasadach programowania liniowego, niewymagające przyjmowania założeń co do postaci granicy produktywności. Podstawą podejścia nieparametrycznego są metody z zakresu programowania liniowego. Nie istnieje tu zatem konieczność przyjmowania założeń dotyczących zależności funkcyjnej pomiędzy badanymi

⁵² Zielony – grupa I, niebieski – grupa II, czerwony – grupa III, żółty – grupa IV, brązowy – grupa V.

zmiennymi. Przy pomocy programowania liniowego zostaje ustalony kształt funkcji produkcji wyznaczony przez najlepsze przedsiębiorstwa w badanym okresie, stanowiącej pewnego rodzaju wzorzec, który służy za podstawę oceny względnego oddalenia pozostałych badanych przedsiębiorstw. Oddalenie to stanowi miarę nieefektywności danego obiektu w stosunku do obiektów, które wyznaczają optymalną w danych warunkach funkcję produkcji. Stąd metody nieparametryczne stanowią elastyczne i wygodne narzędzie pomiaru sprawności gospodarowania. Mogą być stosowane w przypadku analizy małej liczbie próby podmiotów gospodarczych. Pozwalają także na uwzględnienie w analizie wielu czynników produkcji, które są wyrażone w różnych postaciach, tj. ilościowej i jakościowej. Ponadto pozwalają na określenie względnych zmian w pozycji danego przedsiębiorstwa w stosunku do danych, wyznaczonych przez najlepsze przedsiębiorstwa⁵³.

Z perspektywy obliczeniowej najpopularniejsze metody liczenia efektywności technicznej obiektów, to podejście tzw. stochastycznej granicy produkcji (Stochastic Frontier Analysis – SFA), jako model parametryczny oraz podejście tzw. obwiedni danych (Data Envelopment Analysis – DEA), jako model nieparametryczny. W prezentowanej analizie dla pomiaru wydajności produkcji gospodarstw wysokotowarowych wykorzystano nieparametryczną metodę obwiedni danych – Data Envelopment Analysis. Podejście DEA opiera się na zastosowaniu programowania liniowego do budowy cząstkowej granicy, otaczającej obserwacje wszystkich jednostek decyzyjnych. Na stworzonej granicy znajdują się obserwacje wykazujące najlepszą wydajność wśród badanych jednostek – jest to granica efektywności dla badanej próby. Zaletą metody DEA jest możliwość uwzględnienia w jednej analizie wielu nakładów i efektów produkcji. Ponadto, metoda DEA umożliwia obliczanie efektywności skali. Zgodnie z obserwacją przedstawioną przez Coopera i in. (2004)⁵⁴, od czasu prezentacji pierwotnego modelu DEA zaproponowano wiele jego istotnych modyfikacji – czego dowodzi bogata literatura przedmiotu związana z tym zagadnieniem. Każdy ze stworzonych modeli ma na celu ustalenie ilości jednostek decyzyjnych DMUs (ang. *decision making units*) tworzących granicę (płaszczyznę) efektywności (ang. *best practice efficiency frontier*). Geometria tej płaszczyzny zależy od przyjętych założeń dotyczących postaci funkcyjnej granicy efektywności. Definicja granicy produkcji w ujęciu całkowitej efektywności ekonomicznej określa minimalne nakłady niezbędne do wytworzenia określonego efektu. Podstawową cechą metody jest to, że m nakładów i s efektów zostaje sprowadzonych do syn-

⁵³ T.J. Coelli, D.S.P. Rao, C.J. O'Donnell, G.E. Battese, *An Introduction to Efficiency and Productivity Analysis*, 2nd Edition, Springer, New York, 2005, s. 132.

⁵⁴ Kompendium modeli DEA znajduje się w opracowaniu: W. Cooper, L. Seiford, J. Zhu, *Handbook on Data Envelopment Analysis*, Kluwer Academic Publishers, Boston 2004.

tetycznego nakładu i syntetycznego efektu, które następnie wykorzystywane są przy określaniu współczynnika efektywności danego obiektu. Maksymalizacja bądź minimalizacja tego wskaźnika stanowi w tym przypadku funkcję celu. Oszacowanie modelu DEA (osiem nakładów produkcyjnych, zaś jako efekty działania – output – liczba przedsiębiorstw, z którymi współpracuje nIOB oraz liczba oferowanych usług) pozwoliło na stwierdzenie, że przeciętna efektywność techniczna w badanej grupie podmiotów wyniosła 84%, tj. biorąc pod uwagę wykorzystaną w modelu orientację na nakłady możliwa jest 16% redukcja nakładów, pozwalająca na osiągnięcie bieżących wskaźników działania. Ponad połowa badanej grupy charakteryzowała się wskaźnikami efektywności na poziomie 100% wyznaczającymi relatywną granicę funkcji produkcji (czyli optymalne wykorzystanie zasobów dla uzyskanych efektów). Specyfika modelu DEA pozwala również na identyfikację jednostek wzorcowych (benchmarków) dla podmiotów o niepełnej efektywności. W toku analizy zidentyfikowano osiem podmiotów „wzorcowych”, które stanowią punkt odniesienia dla 10 i więcej jednostek nieefektywnych, które powinny odpowiednio dopasować swoje proporcje zatrudnienia, relacji sieciowych oraz finansowania, aby osiągnąć pożądaną poziom efektywności (pełnej). Takie podmioty można określić jako „gwiazdy” nIOB, czyli jednostki optymalnie wykorzystujące posiadane zasoby w stosunku do uzyskiwanych efektów.

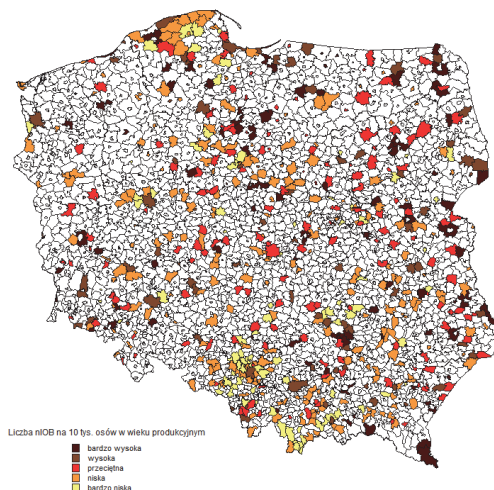
Podmioty te zlokalizowano na terenie województw: lubelskiego (3), podkarpackiego (2), dolnośląskiego, pomorskiego i kujawsko-pomorskiego (po 1 jednostce). Połowa z nich funkcjonowała w formule prawnej fundacji, pozostałe jako spółki, stowarzyszenia, bądź instytucje samorządu gospodarczego. Podmioty te były przeciętnie obecne na rynku przez około 10 lat, zatrudniały przeciętnie niemal 7 osób, współpracowały z dwoma podmiotami na rynku, zaś ich oddziaływanie w ujęciu przestrzennym obejmowało głównie teren pojedynczego województwa. Podmioty te charakteryzowały się dość zróżnicowaną i zrównoważoną bazą finansową, do której fundusze pozyskiwane były ze środków prywatnych (53%), z funduszy UE (31%) oraz z krajowych środków obcych (15%). Efektem działania wymienionej grupy nIOB był portfel obsługiwanych podmiotów gospodarczych liczący przeciętnie około 300 jednostek oraz przewyższająca średnią w całej badanej populacji liczba oferowanych usług i produktów (5,3). Wartości przeciętne cech diagnostycznych zidentyfikowanych w powyższej grupie znacząco przekraczały średnie dla całej badanej populacji. W odniesieniu do zidentyfikowanych jednorodnych klastrów, połowa z ośmiu podmiotów znajdowała się w grupie IV, zaś pozostałe w grupie II (3) i pierwszej (1). Analizując istotność poszczególnych cech deskryptywnych dla konstrukcji wzorców dla jednostek nieefektywnych, można wskazać, iż decydu-

jącymi kryteriami różnicującymi była wielkość podmiotu (mierzona zatrudnieniem) oraz położenie przestrzenne (na terenie danego województwa), nie należała do nich jednak forma prowadzenia działalności. Innymi słowy, podmiot efektywny był przede wszystkim wzorcem dla jednostek nieefektywnych o zbliżonej wielkości (mierzonej zatrudnieniem) i działających w bliskości geograficznej (na terenie tego samego województwa).

W odniesieniu do oszacowanych uprzednio jednorodnych klastrów nIOB, przeciętna efektywność w poszczególnych grupach (szczegółowo opisanych powyżej) kształtowała się następująco: 0,860 dla grupy I, 0,853 dla grupy II, 0,761 dla grupy III, **0,943 dla grupy IV**, 0,731 dla grupy V. Można zauważyć, że wzorcową grupą pod względem poziomu efektywności była grupa czwarta.

W toku badań dokonano również pomiaru nasycenia podmiotami nIOB w odniesieniu do gmin w Polsce. Zidentyfikowane 5662 podmiotów przypisano w ujęciu względnym (na 10 tys. osób w wieku produkcyjnym) do poszczególnych jednostek samorządu terytorialnego. Uzyskane rezultaty prezentuje Rysunek 7.

Rysunek 7. Przestrzenny rozkład nasycenia podmiotami nIOB w gminach w Polsce (oszacowane grupy odnoszą się do wartości przeciętnej i odchylenia standardowego populacji).



Źródło: Opracowanie własne

Łącznie podmioty z grupy nIOB zidentyfikowane zostały na terenie 1033 gmin (z 2479 w Polsce), co stanowi 42%. W ujęciu wojewódzkim wartość wskaźnika nasycenia podmiotami nIOB kształtowała się następująco:

- Dolnośląskie – 2,801,
- Kujawsko-pomorskie – 3,989,

- Lubelskie – 3,790,
- Lubuskie – 4,121,
- Łódzkie – 3,056,
- Małopolskie – 2,437,
- Mazowieckie – 4,234,
- Opolskie – 2,084,
- Podkarpackie – 3,543,
- Podlaskie – 5,814,
- Pomorskie – 3,421,
- Śląskie – 1,943,
- Świętokrzyskie – 3,177,
- Warmińsko-mazurskie – 5,332,
- Wielkopolskie – 2,295,
- Zachodniopomorskie – 2,940.

Tym samym nie stwierdzono znaczących dysproporcji regionalnych w liczbie nIOB przypadającej na mieszkańców poszczególnych województw. Biorąc pod uwagę terytorialny zakres działalności nIOB, który według niniejszego badania obejmuje często więcej, niż obszar województwa, można uznać, że stopień nasycenia przestrzennego nIOB w Polsce odpowiada zapotrzebowaniu rynkowemu na jednostki tego typu.

5.2. Charakterystyka niepublicznych instytucji otoczenia biznesu (nIOB) działających na rzecz przedsiębiorczości wiejskiej

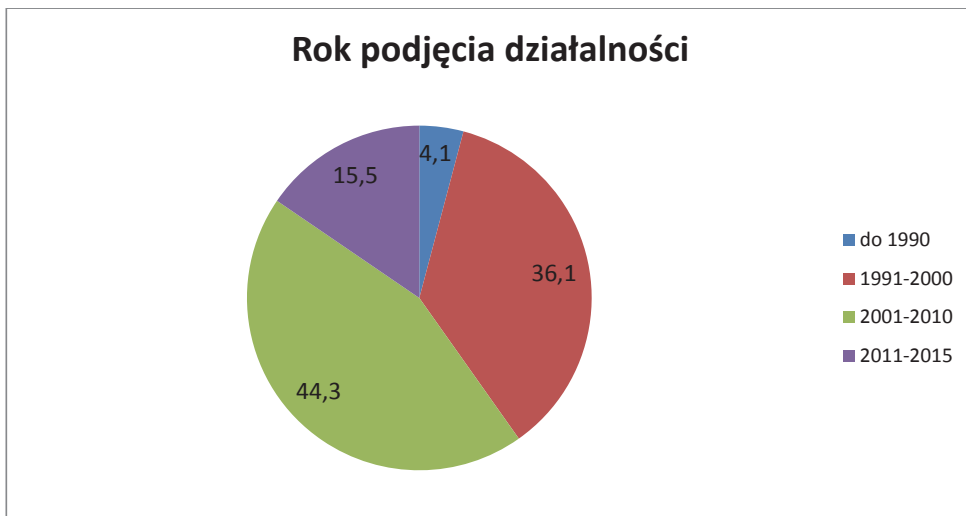
W niniejszej części scharakteryzowano grupę nIOB pod kątem ich funkcjonowania na rynku. Analizą objęto strukturę formalnoprawną, przestrzenny zasięg działania, a także doświadczenie w prowadzonej działalności, potencjał kadrowy oraz strukturę finansowania działalności.

Z punktu widzenia powodzenia strategii wspierania i kształtowania systemu otoczenia przedsiębiorczości wiejskiej, obok publicznych jednostek działających na rzecz wspierania rozwoju przedsiębiorczości, istotną rolę odgrywać powinny niepubliczne instytucje tego typu. Z uwagi na rynkowy charakter ich działalności, trwałość ich funkcjonowania uzależniona jest od bieżącej koniunk-

tury gospodarczej, a w tym przypadku niejednokrotnie od formy działalności oraz źródeł pozyskiwania funduszy na prowadzoną działalność.

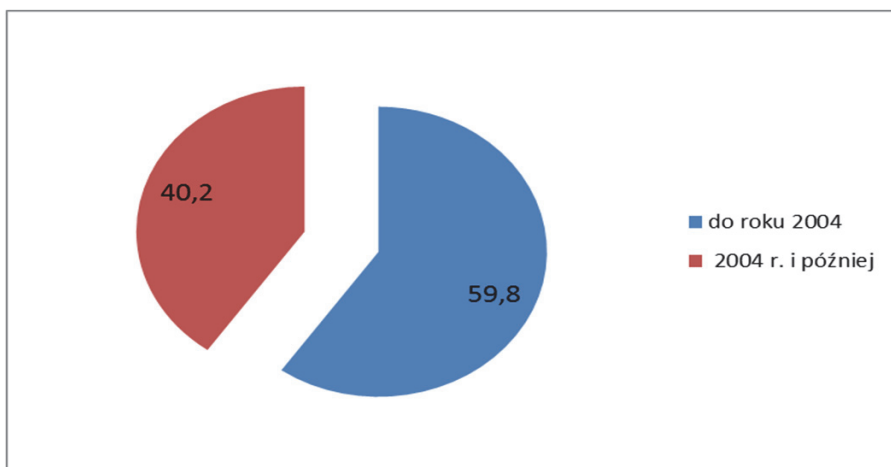
W strukturze niepublicznych instytucji otoczenia biznesu objętych badaniem dominują jednostki o ugruntowanej pozycji na rynku usług dla rozwoju gospodarczego i przedsiębiorczości. Ponad 84% badanych instytucji powstało przed 2011 rokiem, z tego niemal połowa w pierwszej dekadzie XXI w.

Wykres 10. Niepubliczne instytucje otoczenia biznesu objęte badaniem, według roku podjęcia działalności (%).



Źródło: opracowanie własne na podstawie badań ankietowych IERiGŻ-PIB.

Wykres 11. Niepubliczne instytucje otoczenia biznesu objęte badaniem powstałe przed i po wejściu Polski do Unii Europejskiej (struktura według roku podjęcia działalności)

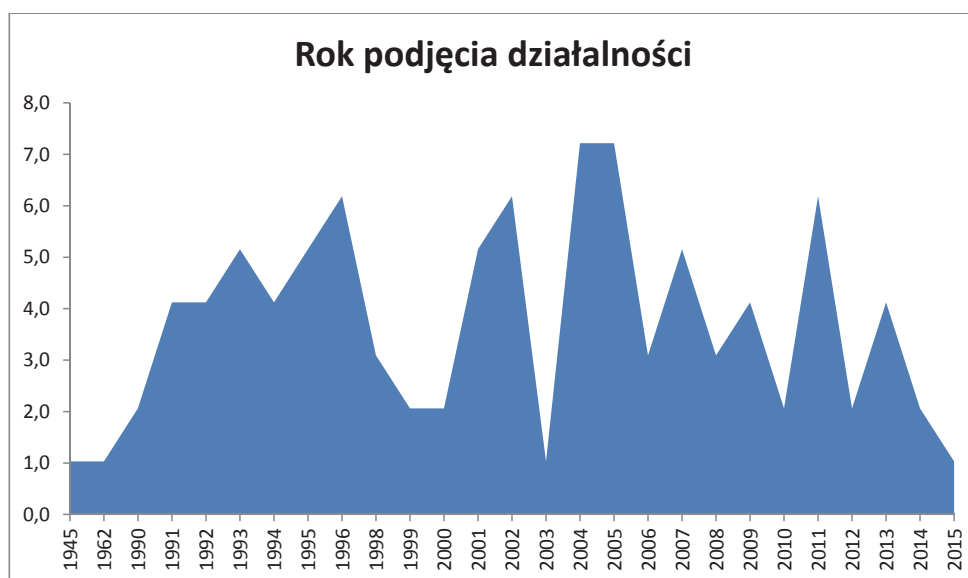


Źródło: opracowanie własne na podstawie badań ankietowych IERiGŻ-PIB.

Należy podkreślić, że większość z badanych podmiotów funkcjonowało jeszcze przed wejściem Polski do Unii Europejskiej, tj. powstało przed rokiem 2004 (Wykres 11), a zatem w warunkach funkcjonowania programów przedakcesyjnych i w okresie je poprzedzającym.

Analizując strukturę badanych nIOB w kontekście daty powstania oraz okresu funkcjonowania na rynku, należy wyróżnić zasadnicze okresy, w których wzrost liczby analizowanych podmiotów był relatywnie największy (Wykres 12). Duży przyrost jednostek otoczenia biznesu towarzyszył urynkowieniu polskiej gospodarki (czyli w latach 1990-1996). Jednostki tego typu wykazują się największym doświadczeniem funkcjonowania w oparciu o różne formy finansowania swej działalności.

Wykres 12. Trwałość funkcjonowania badanych niepublicznych instytucji otoczenia biznesu

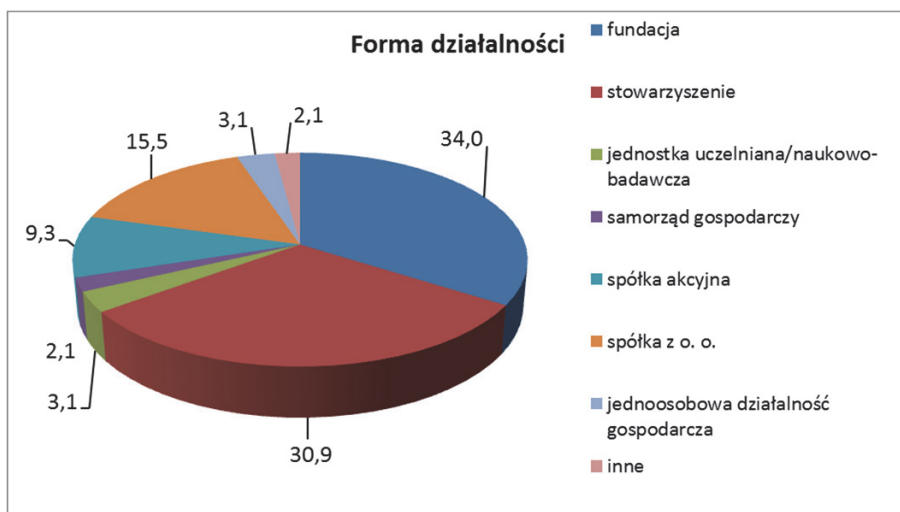


Źródło: opracowanie własne na podstawie badań ankietowych IERiGŻ-PIB.

Kolejny, znaczący wzrost zaobserwować można w początkowym okresie członkostwa w UE (lata 2004-2006), co należy łączyć z uruchomieniem nowych programów wsparcia rozwoju gospodarczego, współfinansowanych z funduszy strukturalnych. Wśród podmiotów funkcjonujących najdłużej należy wymienić cechy rzemiosł i izby branżowe, działające na rzecz wspierania swoich członków, a jednocześnie kształtujące postawy przedsiębiorcze. Analizując formę działalności badanych instytucji, należy wskazać na znaczący udział organizacji pozarządowych posiadających status fundacji oraz stowarzyszenia. Jednostki tego typu stanowiły ponad dwie trzecie wszystkich analizowanych podmiotów

(Wykres 13). Na zasadach *stricte* rynkowych działała co czwarta z analizowanego zbioru instytucji, funkcjonując na zasadzie spółki akcyjnej lub spółki z ograniczoną odpowiedzialnością. Wśród badanych jednostek zidentyfikowano także jednostki przyuczelniane, które relatywnie najczęściej posiadają formę inkubatorów przedsiębiorczości oraz centrów transferu technologii. Najrzadziej w badaniu występowały firmy doradcze działające na zasadzie samozatrudnienia, niektóre samorządy gospodarcze (izby branżowe, cech rzemiosł).

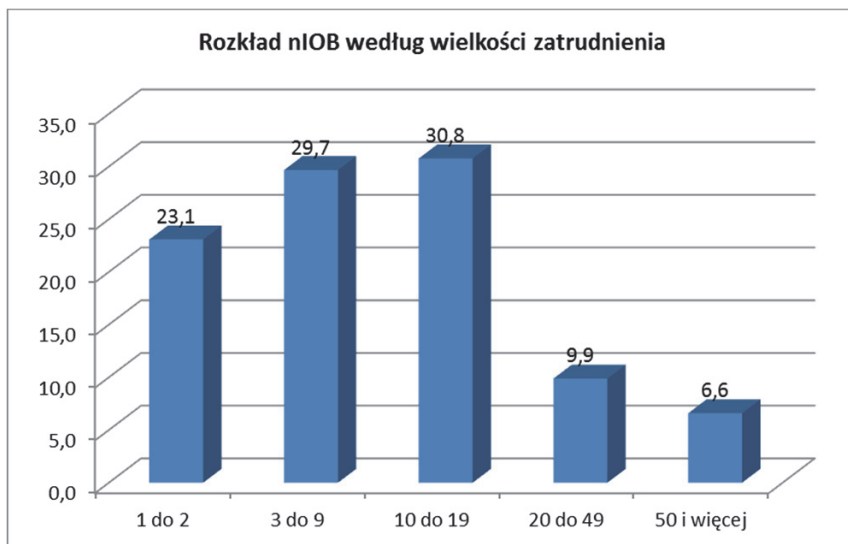
Wykres 13. Forma działalności niepublicznych instytucji otoczenia biznesu



Źródło: opracowanie własne na podstawie badań ankietowych IERiGŻ-PIB.

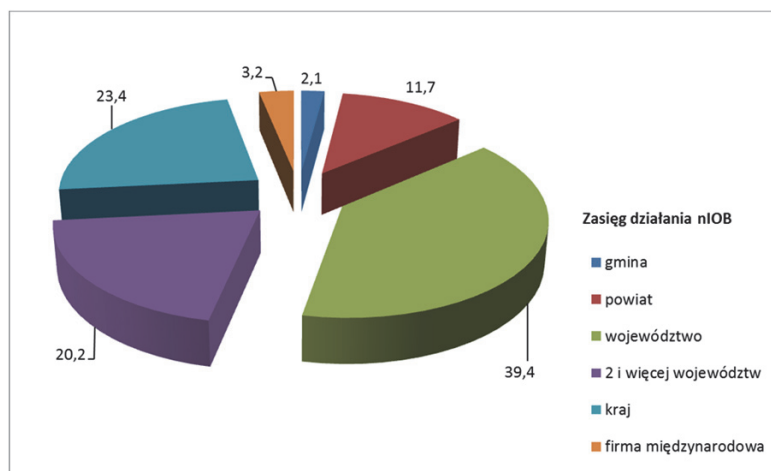
Trwałość funkcjonowania oraz forma działalności determinowały również wielkość zatrudnienia w analizowanych podmiotach. Według przeprowadzonego badania, w strukturze niepublicznych instytucji otoczenia biznesu dominowały jednostki zatrudniające więcej niż 2 osoby, a mniej niż 20. Należy uznać, że poziom zatrudnienia w takich podmiotach jest relatywnie duży, gdyż w przeliczeniu na jedną instytucję objętą badaniem średnia liczba zatrudnionych osób wynosiła 16, a niemal 15% wszystkich badanych posiadało filię lub było oddziałem większego podmiotu (Wykres 14). Biorąc pod uwagę ogólną strukturę przedsiębiorstw w Polsce, z dominacją tych zatrudniających do 9 osób, należy podkreślić, że nIOB nie tylko wspierają rozwój przedsiębiorczości na obszarach wiejskich, ale również korzystnie wpływają na rynek pracy oraz stanowią istotny element w strukturze zatrudnienia w sektorze pozarolniczym. Jednocześnie można uznać, że w wyniku działań rynkowych nastąpiła koncentracja zatrudnienia w jednostkach o ugruntowanej pozycji (funkcjonujących najdłużej), co potwierdzają wyniki badań. Relatywnie największy udział w ogólnej strukturze zatrudnionych w badanych nIOB mają firmy powstałe przed 2000 rokiem.

Wykres 14. Struktura badanych niepublicznych instytucji otoczenia biznesu według wielkości zatrudnienia



Źródło: opracowanie własne na podstawie badań ankietowych IERiGŻ-PIB.

Wykres 15. Terytorialny zasięg działania badanych niepublicznych instytucji otoczenia biznesu

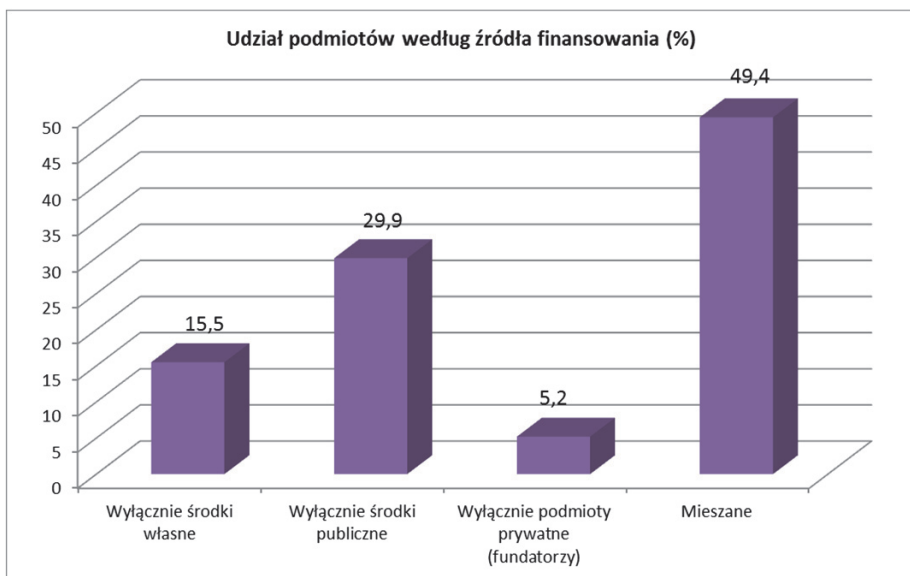


Źródło: opracowanie własne na podstawie badań ankietowych IERiGŻ-PIB.

Wielkość zatrudnienia znajduje swoje potwierdzenie w analizie przestrzennego zasięgu działania badanych niepublicznych instytucji otoczenia biznesu (Wykres 15). W strukturze analizowanych podmiotów wyróżnić należy duże jednostki, charakteryzujące się ponadlokalnym zasięgiem działalności, w tym podmioty funkcjonujące na terenie większym niż jedno województwo, spośród któ-

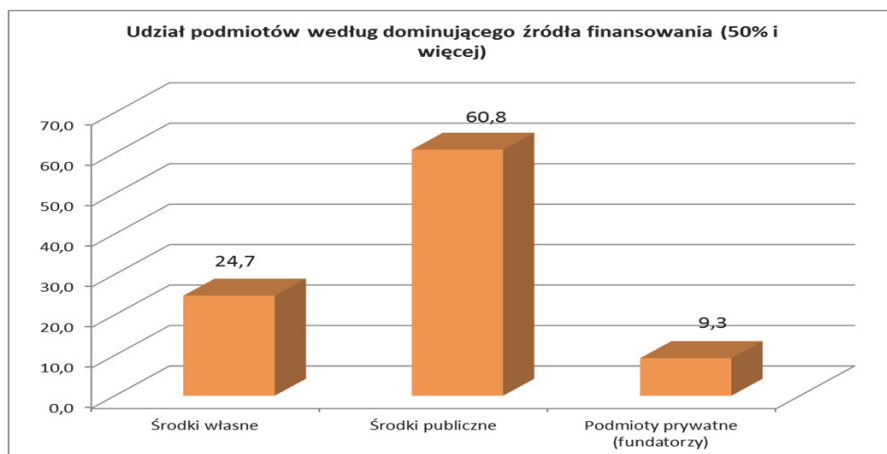
rych znacząca część prowadzi usługi na obszarze całego kraju. Niemniej z punktu widzenia oddziaływania nIOB na rozwój przedsiębiorczości z uwzględnieniem uwarunkowań lokalnych, należy podkreślić, że co druga z badanych jednostek deklaruje swą działalność na obszarze gminy, powiatu lub województwa.

Wykres 16. Struktura niepublicznych instytucji otoczenia biznesu objętych badaniem, z uwzględnieniem formy finansowania działalności



Źródło: opracowanie własne na podstawie badań ankietowych IERiGŻ-PIB.

Wykres 17. Struktura niepublicznych instytucji otoczenia biznesu objętych badaniem według dominującego źródła finansowania działalności



Źródło: opracowanie własne na podstawie badań ankietowych IERiGŻ-PIB.

Analizując nIOB według form finansowania działalności, należy wskazać na przewagę firm dywersyfikujących strategię funkcjonowania rynkowego, w oparciu o zróżnicowane źródła pozyskiwanych funduszy. Stanowią one niemal połowę analizowanych jednostek. Znaczącą pozycję w grupie nIOB zajmują podmioty funkcjonujące wyłącznie w oparciu o środki publiczne (30%), natomiast ponad 15% utrzymuje działalność z wykorzystaniem środków pozyskanych w działalności gospodarczej (Wykres 17). Biorąc pod uwagę strukturę podmiotów według dominującego źródła (czyli powyżej 50% środków), znaczenie środków publicznych w funkcjonowaniu nIOB wzrasta i niemal dwie trzecie z badanych w znaczącym stopniu opiera swe funkcjonowanie o te źródła.

Reasumując, wśród wyodrębnionych do badań empirycznych niepublicznych jednostek otoczenia biznesu, relatywnie dużą część stanowią duże podmioty, dysponujące odpowiednim zapleczem kadrowym, utrzymujące się na rynku w oparciu o zróżnicowane źródła finansowania swej działalności i zazwyczaj posiadające kilku-, kilkunastoletnie doświadczenie w prowadzonej działalności.

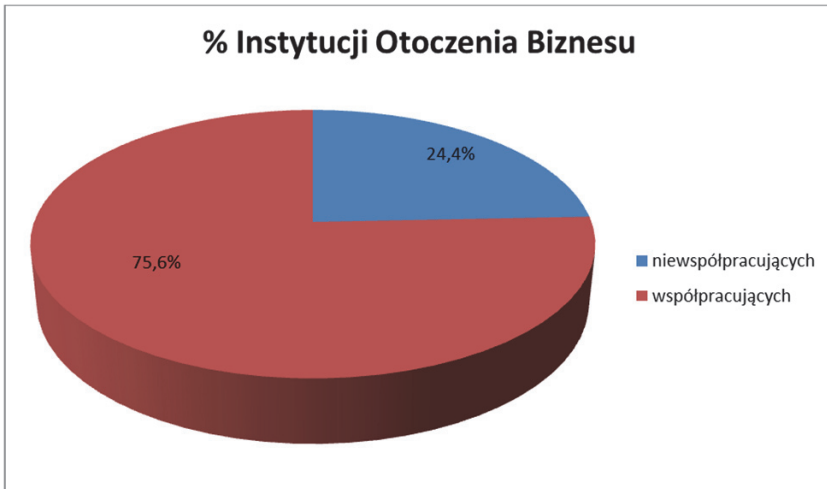
5.3. Relacje nIOB z odbiorcami usług

5.3.1. Współpraca z biznesem

Z przeprowadzonych badań ankietowych wynika, że ponad 75% jednostek, zaliczonych w przyjętej metodologii do instytucji otoczenia biznesu, współpracowało z przedsiębiorstwami prowadzącymi działalność gospodarczą na obszarach wiejskich lub przedsiębiorstwami, których działalność była związana z sektorem rolno-spożywczym (Wykres 18). Oznacza to, że pomiędzy gospodarką wiejską a niepublicznymi instytucjami otoczenia biznesu już istnieją silne powiązania. Istnieje więc dość duża grupa instytucji, która posiada doświadczenie w działaniach wspierających rozwój rolnictwa, przedsiębiorczości wiejskiej oraz przetwórstwa spożywczego. Istnieje więc możliwość wykorzystania doświadczenia tych podmiotów w prowadzonej polityce, zwłaszcza zorientowanej na poprawę innowacyjności i konkurencyjności gospodarki.

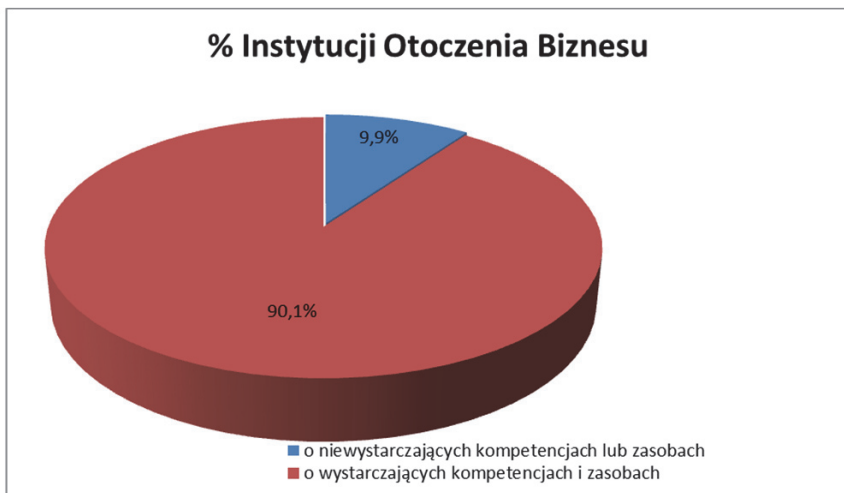
Z przeprowadzonych wywiadów wynika ponadto, że ponad 90% wszystkich firm posiada zarówno odpowiednie kompetencje, jak i zasoby ludzkie w ujęciu ilościowym, umożliwiające dalszą współpracę, a nawet jej poszerzenie (Wykres 19). Możliwości podjęcia współpracy w zakresie wspierania przedsiębiorczości wiejskiej posiada nawet część instytucji, która dotychczas takiej współpracy nie podjęła. W przypadku tych firm, brak wcześniejszej współpracy z przedsiębiorcami działającymi na obszarach wiejskich wynikał natomiast z ograniczonego popytu.

Wykres 18. Współpraca badanych Instytucji Otoczenia Biznesu z przedsiębiorstwami działającymi na obszarach wiejskich lub powiązanymi z sektorem rolno-spożywczym



Źródło: opracowanie własne na podstawie badań ankietowych IERiGŻ-PIB.

Wykres 19. Poziom kompetencji oraz zasobów kadrowych badanych Instytucji Otoczenia Biznesu w zakresie działalności doradczej na rzecz dalszego rozwoju przedsiębiorczości wiejskiej

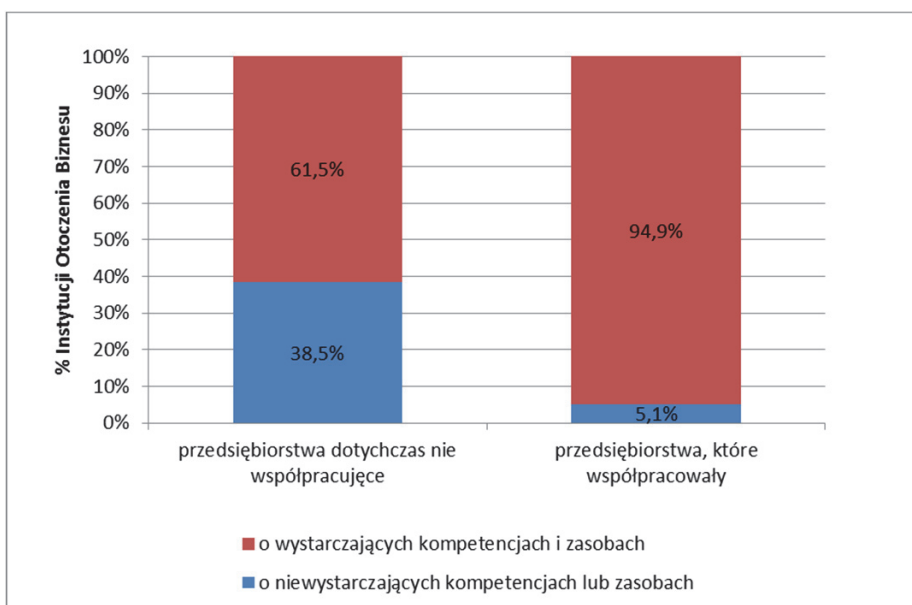


Źródło: opracowanie własne na podstawie badań ankietowych IERiGŻ-PIB.

W praktyce istnieją więc pewne możliwości zwiększenia liczby niepublicznych instytucji, które mogłyby świadczyć usługi doradcze na rzecz przedsiębiorców wiejskich. Ze szczegółowej analizy wynika jednak, że około 5% firm posiadających doświadczenie we współpracy z przedsiębiorcami wiejskimi nie posiada możliwości dalszego rozszerzania działalności w tym obszarze (Wykres

20), przy obecnych zasobach. Nie wykluczają one jednak możliwości zatrudnienia dodatkowego personelu, o ile będzie to wynikało z zapotrzebowania na ich usługi. Obecnie te instytucje mogą jednak zostać zastąpione przez podmioty, które wcześniej nie współpracowały z przedsiębiorcami prowadzącymi działalność gospodarczą na obszarach wiejskich. Ponad 60% z nich deklaruje posiadanie odpowiednich kompetencji i zasobów ludzkich w ujęciu ilościowym do poszerzenia działalności. Innymi słowy, są one gotowe do świadczenia usług doradczych zarówno dla nowych podmiotów gospodarczych, jak i w nowych obszarach działalności gospodarczej.

Wykres 20. Poziom kompetencji oraz zasobów kadrowych badanych Instytucji Otoczenia Biznesu w zakresie działalności doradczej na rzecz dalszego rozwoju przedsiębiorczości wiejskiej wg. dotychczasowej współpracy

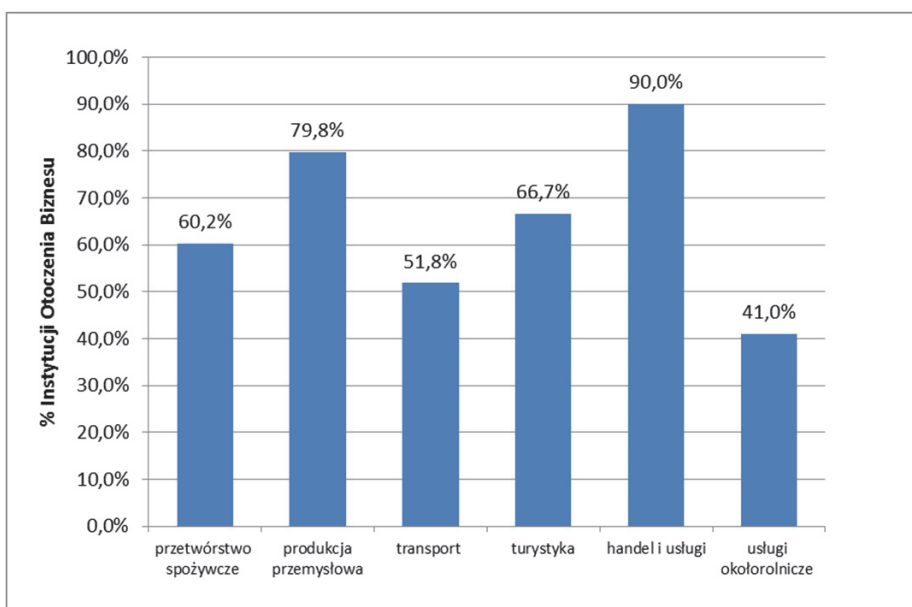


Źródło: opracowanie własne na podstawie badań ankietowych IERiGŻ-PIB.

Badane instytucje świadczyły usługi doradcze praktycznie na rzecz wszystkich najważniejszych rodzajów działalności gospodarczej na obszarach wiejskich, głównie związanych z sektorem rolno-spożywczym (Wykres 21). Największą grupę klientów stanowiły jednak przedsiębiorstwa handlowe oraz świadczące różnego rodzaju usługi. Wśród badanych instytucji aż 90% świadczyło bowiem swe usługi dla tego sektora. Na drugim miejscu uplasowały się natomiast przedsiębiorstwa zajmujące się produkcją przemysłową. Z tą grupą współpracowało blisko 80% podmiotów z otoczenia biznesu. Niemniej podmioty te świadczyły również usługi doradcze dla przedsiębiorstw ściśle związanych

z sektorem rolno-spożywczym. Skala tej współpracy była jednak mniejsza. Z przetwórstwem spożywczym podjęło ją bowiem 60% instytucji, a z przedsiębiorcami świadczącymi usługi okołorolnicze 41%. Znaczny odsetek podmiotów zaliczanych do otoczenia biznesu współpracował również z przedsiębiorstwami działającymi w branży turystycznej (66,7%). Relacje w skali współpracy z poszczególnymi rodzajami działalności na obszarach wiejskich uzależnione są jednak od struktury gospodarki wiejskiej. W gospodarce wiejskiej dominują bowiem przedsiębiorstwa handlowe. Liczebność grupy podmiotów zajmujących się np. transportem jest natomiast dość niewielka w porównaniu z poprzednią grupą. Z tego względu relacje te można uznać za zadowalające. Świadczą one również o szerokim spektrum działania niepublicznych instytucji otoczenia biznesu. Zatem stanowią one ważny potencjał, który może być wykorzystany przede wszystkim na rzecz pośrednictwa w transferze innowacji na obszary wiejskie.

Wykres 21. Świadczenie usług doradczych przez instytucje otoczenia biznesu na rzecz różnych rodzajów działalności gospodarczej w latach 2014-2015

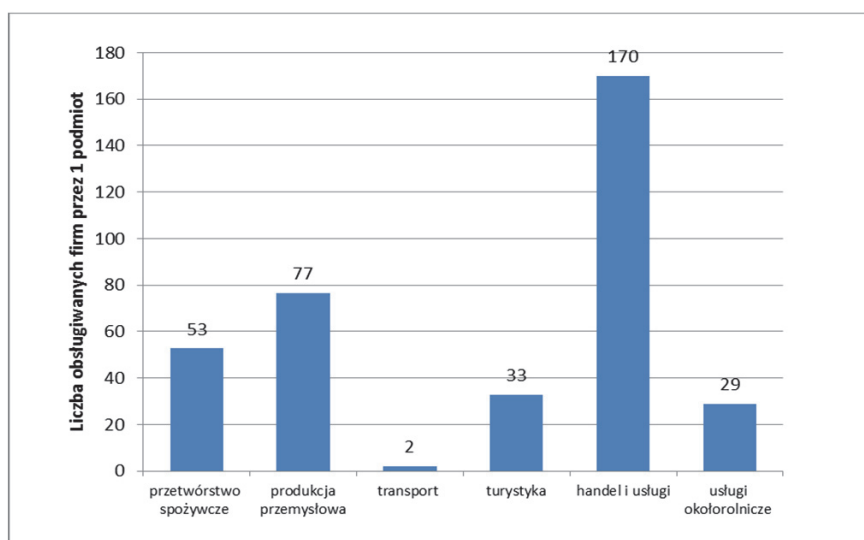


Źródło: opracowanie własne na podstawie badań ankietowych IERiGŻ-PIB.

Szerokie spektrum działania niepublicznych instytucji otoczenia biznesu odnosi się nie tylko do zakresu przedmiotowego, ale również liczby obsługiwanych firm. Instytucje zaangażowane w świadczenie usług doradczych na rzecz poszczególnych rodzajów działalności gospodarczej nie ograniczały się do pojedynczych przedsiębiorstw, ale starały się obejmować wsparciem dość liczne grupy (Wykres 22). Może to świadczyć o podejmowanych przez nie działaniach

na rzecz poprawy efektywności poprzez wykorzystanie efektu skali. Ponadto liczebność obsługiwanych grup może świadczyć o dość dużym zaufaniu przedsiębiorców do badanych podmiotów. Duża liczebność grupy klientów często wynika z rozpowszechniania pozytywnych opinii o jakości świadczonych usług. Niemniej średnia liczebność grupy przedsiębiorstw obsługiwanych przez jedną instytucję otoczenia biznesu w danej branży jest, podobnie jak w przypadku odsetka tych instytucji zaangażowanych w jej obsługę, powiązana ze strukturą gospodarki wiejskiej. Przeciętny podmiot otoczenia biznesu obsługiwał bowiem najwięcej firm zajmujących się handlem i usługami (170), tj. jednej z branż o największej liczbie podmiotów działających na obszarach wiejskich. Na drugim biegunie znajdują się zaś przedsiębiorstwa transportowe. Średnio z jednym podmiotem otoczenia biznesu współpracowały bowiem jedynie dwie firmy tego rodzaju. Grupa przedsiębiorstw transportowych jest jednak znacznie mniej liczna. Na uwagę zasługuje również fakt, że instytucje te prowadzą dość szeroką współpracę z sektorem rolno-spożywczym. Statystyczny podmiot otoczenia biznesu współpracował aż z 53 przedsiębiorstwami zajmującymi się przetwórstwem spożywczym oraz 29 przedsiębiorstwami ze sfery usług okołorolniczych, do których zaliczane są usługi świadczone przez firmy na rzecz gospodarstw rolnych, związane z procesem produkcji rolniczej, w tym również usługi świadczone przez gospodarstwa rolne na rzecz innych gospodarstw. Powyższe wartości świadczą jednak, że klientami były głównie mikro- i małe przedsiębiorstwa.

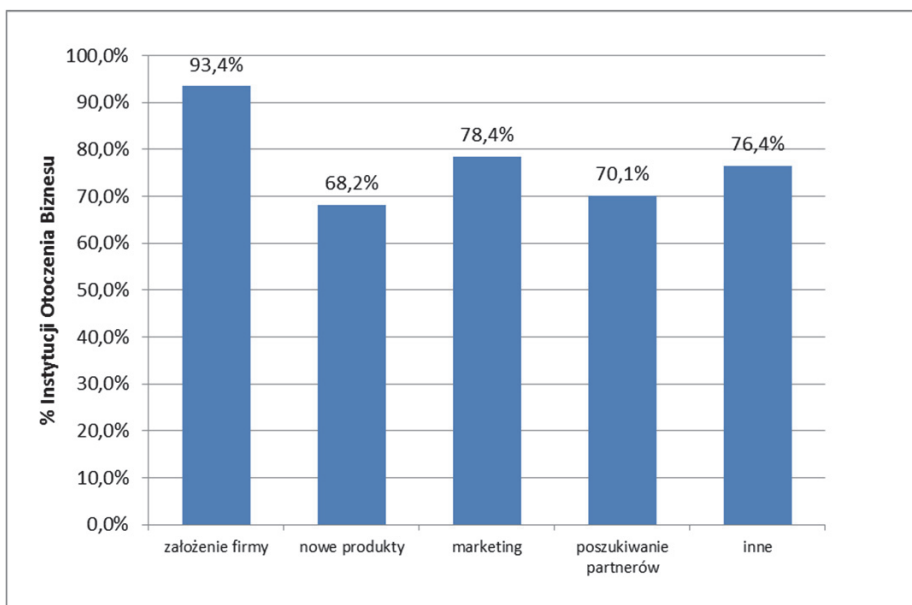
Wykres 22. Średnia liczba przedsiębiorstw obsługiwana przez jedną Instytucję Otoczenia Biznesu świadczącą usługi doradcze na rzecz danego rodzaju działalności gospodarczej w latach 2014-2015



Źródło: opracowanie własne na podstawie badań ankietowych IERiGŻ-PIB.

Przedmiotem zainteresowania przedsiębiorstw był dość szeroki zakres usług doradczych (Wykres 23). W największym stopniu badane podmioty otoczenia biznesu angażowały się jednak w zakładanie firm. Ponad 93% tych instytucji świadczyło w ciągu ostatnich dwóch lat usługi tego rodzaju. Niemniej współpraca dotyczyła również innych obszarów prowadzenia działalności gospodarczej. Ponad 78% instytucji włączonych było w przygotowanie działań marketingowych dla firm korzystających z ich usług. Z badań Polskiej Agencji Rozwoju Przedsiębiorczości wynika, że sektor rolno-spożywczy ma dość ograniczony dostęp do usług związanych z marketingiem i sprzedażą. Dość szeroka współpraca badanych firm z przedsiębiorstwami w zakresie marketingu może więc w pewnym stopniu wynikać z realizacji pilotażowego projektu w zakresie marketingu i sprzedaży produktów dla mikro- i małych przedsiębiorstw z branży przetwórstwa rolno-spożywczego, realizowanego w ramach Krajowego Systemu Usług. Niemniej dokładne określenie wpływu tego projektu w opracowaniu jest niemożliwe. W badaniach ankietowych skoncentrowano się bowiem na instytucjach świadczących usługi nie tylko dla przetwórstwa spożywczego, ale wszelkiej działalności gospodarczej, która może być prowadzona na obszarach wiejskich lub powiązana z sektorem rolno-spożywczym.

Wykres 23. Zaangażowanie Instytucji Otoczenia Biznesu w świadczenie różnych usług doradczych



Źródło: opracowanie własne na podstawie badań ankietowych IERiGŻ-PIB.

Z badań wynika ponadto, że około 70% podmiotów wspomagało przedsiębiorstwa przy wdrażaniu nowych produktów oraz poszukiwaniu partnerów handlowych. Instytucje otoczenia biznesu świadczyły też wiele innych specjalnych usług dla przedsiębiorstw. Wymienić tu należy przede wszystkim usługi z zakresu doradztwa inwestycyjnego, finansowego, podatkowego, usługi związane z procesem certyfikacji przedsiębiorstw, doradztwo technologiczne oraz doradztwo w zakresie gospodarki nieruchomościami. Na obszarach wiejskich istnieje więc dość duże zapotrzebowanie na usługi doradcze niepublicznych instytucji otoczenia biznesu o dość szerokim, a jednocześnie zróżnicowanym zakresie przedmiotowym. Mało realna wydaje się więc możliwość świadczenia takiego zakresu usług przez doradztwo publiczne, tj. różne instytucje publiczne, które w swoim statucie określiły możliwość świadczenia tego rodzaju usług, jak np. ODR-y, szkoły wyższe, instytuty badawcze. Instytucje publiczne mają bowiem dość mało elastyczne struktury wewnętrzne, które mogą nie być w stanie szybko dostosować się do zmieniających się uwarunkowań rynkowych. Proces podejmowania decyzji w zakresie zmian struktur wewnętrznych w doradztwie publicznym jest z reguły znacznie dłuższy niż w przypadku podmiotów niepublicznych.

5.3.2. Współpraca z nIOB w opinii odbiorców usług

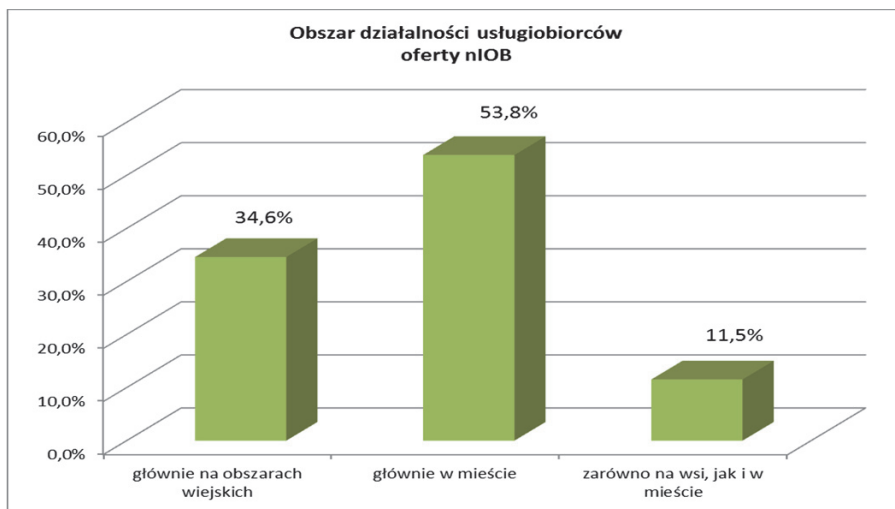
W procesie badawczym ankietą objęto również grupę usługobiorców oferty nIOB. Proces doboru zbioru usługobiorców (tj. podmiotów korzystających z usług nIOB) do badań ilościowych miał charakter celowy, w oparciu o dane teledadresowe dostarczone przez nIOB objęte badaniem. Pozwoliło to na uniknięcie małej reprezentacji osób zainteresowanych współpracą z IOB (a tym bardziej z nIOB) w wyodrębnionej próbie badawczej.

Badaniem objęto podmioty wskazujące, jako obszar swej działalności zarówno obszary wiejskie, jak i miasta. Dla ponad połowy firm z tej grupy, głównym odbiorcą oferowanych towarów i/lub usług były ośrodki miejskie. Natomiast co trzecia z badanych firm koncentrowała swoją działalność przede wszystkim na obszarach wiejskich, a co dziesiąta deklarowała jednakowe zaangażowanie w działalności na wsi i w mieście (Wykres 24). Świadczy to o dywersyfikacji terytorialnej działalności analizowanych podmiotów, które z uwagi na ograniczenia popytowe, powszechnie wskazywane jako charakterystyczna bariera rozwoju przedsiębiorczości wiejskiej, starają się swą działalnością obejmować obszar, który umożliwi optymalny dostęp do odbiorców swej oferty.

Charakterystyka profilu działalności badanych firm, które korzystały z oferty nIOB, wskazuje na dominację podmiotów zajmujących się działalnością handlową i usługową (odpowiednio 21 i 25% badanych). Warto podkreślić, że

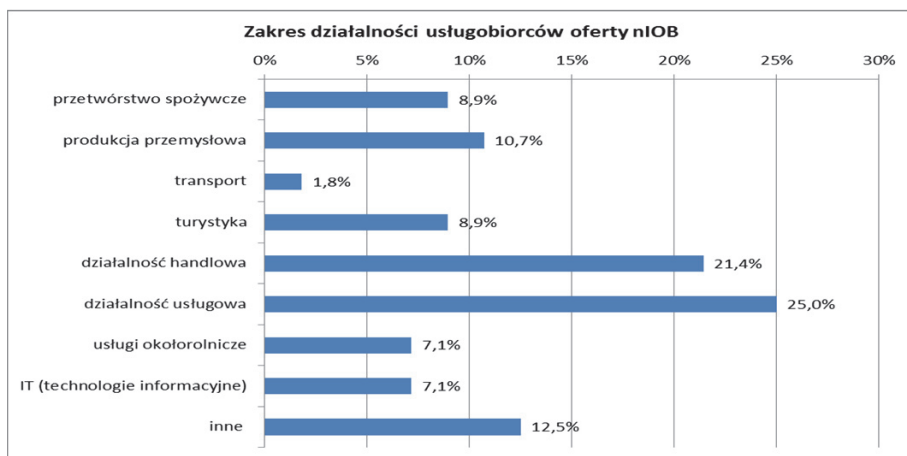
firmy z branży przetwórstwa spożywczego stanowiły około 9% ankietowanych, a wśród odbiorców oferty nIOB znajdowały się również firmy IT (technologie internetowe, programowanie itp.) oraz podmioty świadczące usługi okolorolnicze – placówki tego typu stanowiły po 7% badanej próby (Wykres 25). Ponadto wśród podmiotów korzystających ze wsparcia ze strony nIOB znalazły się m.in. placówki kulturalne, spółdzielnia socjalna, ośrodek zdrowia, firmy edukacyjno-szkoleniowe, wydawca lokalnej prasy, a także spółka wodociągowa.

Wykres 24. Główny zakres działalności przedsiębiorstw-usługobiorców nIOB



Źródło: opracowanie własne na podstawie badań ankietowych IERiGŻ-PIB.

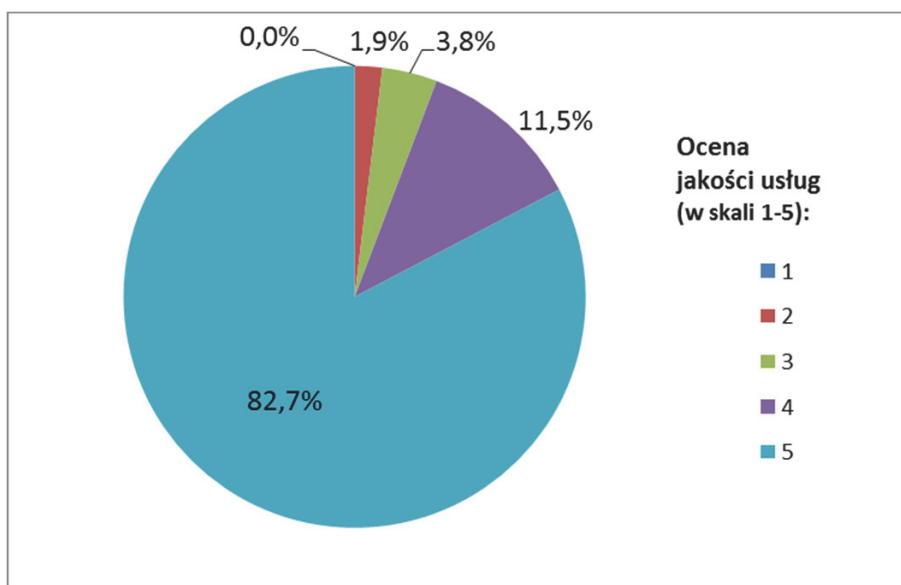
Wykres 25. Zakres działalności usługobiorców oferty nIOB



Źródło: opracowanie własne na podstawie badań ankietowych IERiGŻ-PIB.

Analiza pokazała, że usługobiorcy pozytywnie oceniają zakres współpracy z nIOB. Blisko 83% z nich oceniło taką współpracę na najwyższą notę w pięciopunktowej skali⁵⁵ (Wykres 26). Tylko niespełna 6% przedstawicieli badanych podmiotów oceniło współpracę z nIOB jako średnią (3 punkty) lub gorzej. W tej grupie badanych, jako najczęstsze problemy napotymane w ramach usług świadczonych przez nIOB wskazywano na opieszałość oraz wysoką cenę usługi. Konsekwencją relatywnie negatywnej oceny współpracy z nIOB była deklaracja o niekontynuowaniu współpracy z danym podmiotem w przyszłości, niemniej większość podmiotów z tej grupy nie wyklucza korzystania z usług innych, niepublicznych podmiotów otoczenia biznesu.

Wykres 26. Ocena funkcjonowania nIOB przez badanych usługobiorców



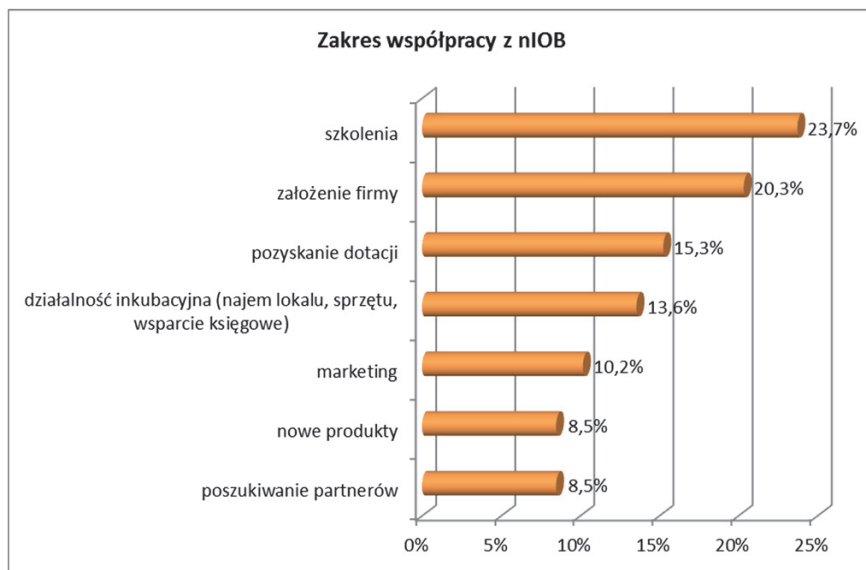
Źródło: opracowanie własne na podstawie badań ankietowych IERiGŻ-PIB.

Współpraca z nIOB obejmowała przede wszystkim szkolenia (24% wskazań), założenie firmy (20% wskazań), pozyskanie dotacji na rozwój (15% ankietowanych wskazało taką formę współpracy). Istotną formą działalności nIOB było także tzw. wsparcie inkubacyjne, obejmujące m.in. preferencyjne warunki lub nieodpłatny wynajem lokalu i sprzętu dla usługobiorców, wsparcie kadrowe, księgowo i administracyjne – taką formę wsparcia zadeklarowało 14% badanych podmiotów (Wykres 27). W badaniu odnotowano również przypadki usług badawczych na rzecz rozwoju firmy (badanie rynku), jak również doradcze wspar-

⁵⁵ Skala oceny współpracy usługobiorców z nIOB: 1 - bardzo źle, 2 - źle, 3 - średnio, 4 - dobrze, 5 - bardzo dobrze (zob. Wykres 17).

cie ciągle w pierwszym roku działalności firmy. Odrębną kategorię stanowi pomoc w rozwoju firmy oferowana przez izby i cechy branżowe, których działalność na rzecz zrzeszonych w nich członków ma charakter ciągły, a podmioty stowarzyszone objęte są dodatkową pomocą w pozyskiwaniu informacji dotyczących możliwości wsparcia rozwoju firmy.

Wykres 27. Przedmiot współpracy przedsiębiorców-usługobiorców z nIOB

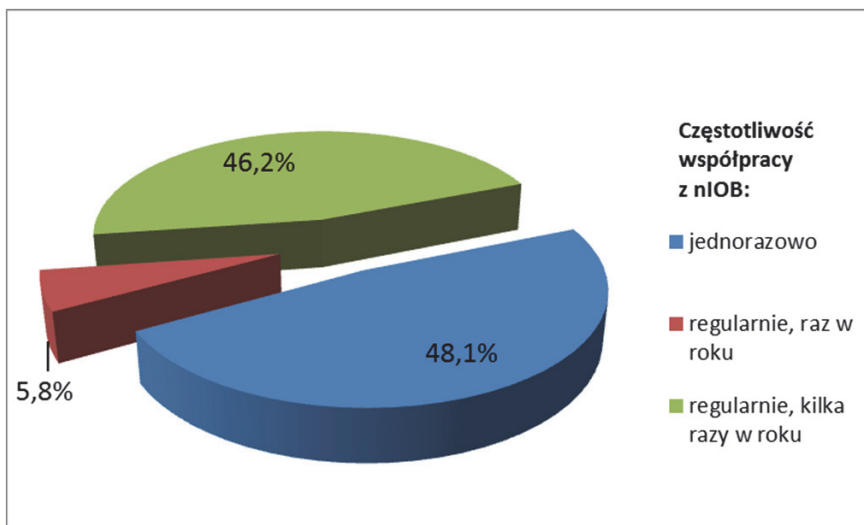


Źródło: opracowanie własne na podstawie badań ankietowych IERiGŻ-PIB.

W badanej grupie odbiorców usług nIOB odnotowano zarówno podmioty, które korzystały z ich usług jednorazowo, takich wskazań było 48%, jak i regularnie, kilka razy w roku – 46% badanych (Wykres 28). Częstotliwość kontaktów z nIOB wpływała na ocenę ich działalności. O ile w grupie osób z podmiotów mających jednorazowy kontakt z nIOB, dziewięć na dziesięć ankietowanych było bardzo zadowolonych z przebiegu tej współpracy, to już niemal co piąty z nich wskazywał, że nie planuje takiej współpracy w przyszłości. Natomiast w grupie podmiotów regularnie korzystających z usług nIOB, ocena ich działalności była jednoznacznie pozytywna, jak również zdecydowana większość z badanych (95%) deklarowało dalszą współpracę.

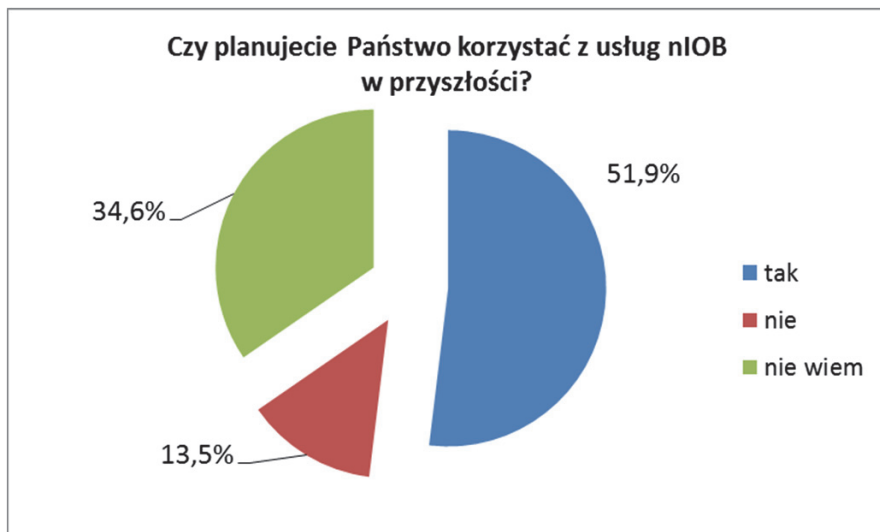
Dobra ocena funkcjonowania nIOB przez odbiorców ich oferty znajduje swoje odzwierciedlenie w poziomie zaufania do tych jednostek. Ponad połowa z respondentów deklaruje w przyszłości ponownie zwrócić się do nIOB celem podjęcia współpracy, a taka deklaracja dotyczy nie tylko podmiotów, z którymi dotychczas współpracowali, ale również innych nIOB (Wykres 29).

Wykres 28. Częstotliwość współpracy badanych usługobiorców z nIOB



Źródło: opracowanie własne na podstawie badań ankietowych IERiGŻ-PIB.

Wykres 29. Plany usługobiorców odnośnie korzystania z oferty nIOB w przyszłości



Źródło: opracowanie własne na podstawie badań ankietowych IERiGŻ-PIB.

Reasumując, analiza odpowiedzi odbiorców usług nIOB dotyczących zakresu i jakości usług jednostek tego typu, wskazuje na ich dobre przygotowanie zarówno merytoryczne, jak i relatywnie szeroki wachlarz oferowanych instrumentów wsparcia przedsiębiorstw na każdym etapie ich funkcjonowania. Ma to swoje odzwierciedlenie zarówno w ogólnej ocenie tych jednostek przez ich usługobiorców, jak i deklaracji odnośnie planów współpracy z nIOB w przy-

szłości. Świadczy to o dobrym przygotowaniu merytorycznym kadry badanych jednostek i doświadczeniu w prowadzonej działalności, co wskazywano podczas wcześniej przedstawionej analizy struktury nIOB objętych badaniem.

5.4. Współpraca niepublicznych instytucji otoczenia biznesu z przetwórstwem spożywczym

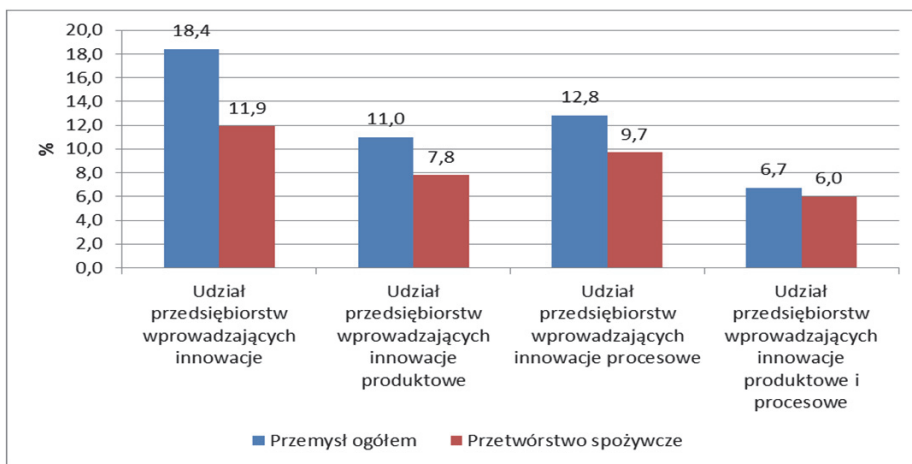
Przemysł spożywczy jest bardzo ważnym sektorem dla gospodarki Polski, zwłaszcza ze względu na swoją konkurencyjność na rynku międzynarodowym. Wydaje się jednak, że swe sukcesy zawdzięcza on przede wszystkim niskim kosztom pracy, a nie innowacyjnym rozwiązaniom. Potwierdzają to badania przeprowadzone w zakresie innowacyjności przemysłu (Wykres 30). Z badań tych wynika, że tylko niespełna 12% przedsiębiorstw zajmujących się przetwórstwem rolno-spożywczym wprowadzało w latach 2011-2013 jakiegokolwiek innowacje. W całym sektorze przemysłu takich przedsiębiorstw było o 6,5 punktu procentowego więcej. W przetwórstwie rolno-spożywczym było relatywnie mniej przedsiębiorstw niż w całym sektorze przemysłu, zarówno w przypadku wprowadzania innowacji produktowych, jak i procesowych. Różnice w przypadku poszczególnych rodzajów innowacji kształtowały się jednak na dość zbliżonym poziomie. Oznacza to, że poprawa innowacyjności przetwórstwa rolno-spożywczego może wiązać się ze znacznymi zmianami zarówno w wykorzystywanych technologiach produkcji, jak i organizacji procesu produkcyjnego. Spostrzeżenie to potwierdza dodatkowo fakt, że jedynie 6% przedsiębiorstw tego sektora wdrażało oba rozważane rodzaje innowacji.

W dłuższej perspektywie niskie koszty pracy mogą jednak okazać się niewystarczające do zwiększania, a nawet utrzymania dotychczasowej konkurencyjności sektora na rynku krajowym i zagranicznym. Brak innowacyjnych rozwiązań może szczególnie silnie uwidocznić się zwłaszcza w przypadku konieczności ekspansji na rynki poza krajami Unii Europejskiej. Wówczas polskie przetwórstwo spożywcze zmuszone będzie konkurować zarówno z krajami o znacznie wyższym poziomie innowacyjności, jak i z krajami o niższych kosztach siły roboczej. Pojawia się w związku z tym konieczność wskazania przedsiębiorcom tego sektora potencjalnych zagrożeń, w celu zmotywowania ich do większego zaangażowania w poszukiwanie i wdrażanie innowacyjnych rozwiązań, które pozwolą nawet na ekspansję na rynku światowym.

Poziom innowacyjności przetwórstwa spożywczego jest więc dość niski. Z przeprowadzonych badań wynika, że przetwórstwo spożywcze jest nie tylko mało innowacyjne, ale również niechętnie podejmuje współpracę na rzecz pozyskania i wdrożenia innowacyjnych produktów oraz procesów (Wykres 31). Niespełna co piąte aktywne innowacyjnie przedsiębiorstwo tego sektora podejmo-

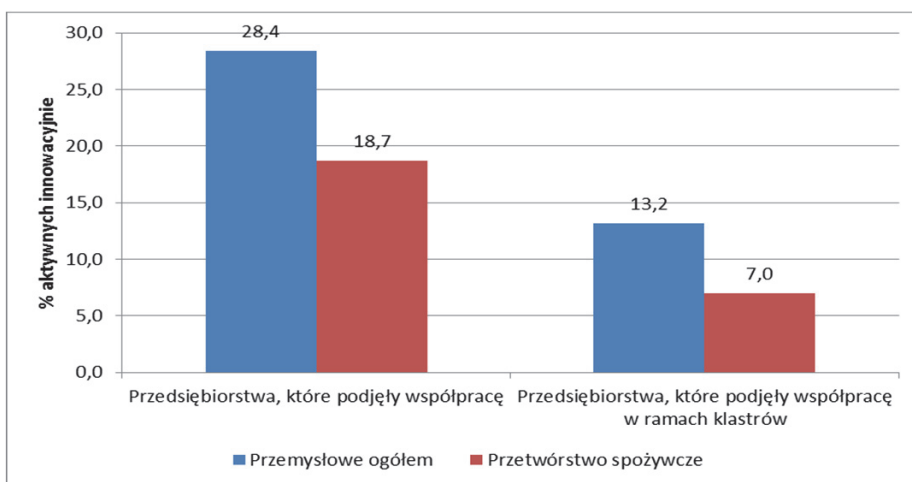
wało bowiem jakkolwiek współpracę na rzecz wdrażania innowacji. W całym sektorze przemysłu takich przedsiębiorstw było więcej o blisko 10 punktów procentowych. Równie niechętnie przedsiębiorstwa przetwórstwa spożywczego wykorzystywały formę klastrów do poprawy poziomu swojej innowacyjności. Odsetek takich przedsiębiorstw wynosił w latach 2011-2013 jedynie 7% i był niższy od średniej dla przemysłu o ponad 5 punktów procentowych.

Wykres 30. Aktywność innowacyjna przedsiębiorstw w latach 2011-2013



Źródło: Obliczenia własne na podstawie danych statystycznych Głównego Urzędu Statystycznego.

Wykres 31. Udział przedsiębiorstw podejmujących współpracę na rzecz wdrażania innowacji w ogólnej liczbie przedsiębiorstw aktywnych innowacyjnie w latach 2011-2013

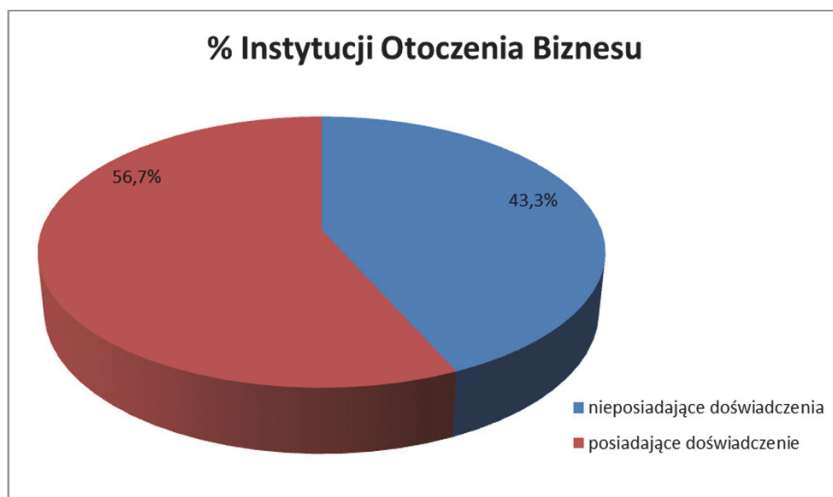


Źródło: Obliczenia własne na podstawie danych statystycznych Głównego Urzędu Statystycznego.

Pojawia się, w związku z powyższym, konieczność zdiagnozowania, w trakcie dalszych badań, przyczyn ograniczonej współpracy przedsiębiorstw z otoczeniem. Identyfikacja tych przyczyn, występujących po stronie przedsiębiorstwa, a także instytucji zaliczanych do otoczenia, w konfrontacji z obowiązującym prawem oraz prowadzoną polityką na rzecz poprawy innowacyjności gospodarki powinna w konsekwencji umożliwić zwiększenie efektywności i skuteczności zaangażowania państwa w procesy gospodarcze, zwłaszcza występujące w sektorze rolno-spożywczym.

W celu poprawy innowacyjności przetwórstwa spożywczego, która jest dość niewielka, konieczne będzie włączenie do tego procesu niepublicznych jednostek otoczenia biznesu. Wsparcie ze strony tych instytucji będzie niezbędne, zwłaszcza w przypadku mikro- i małych przedsiębiorstw, zarówno nowo powstających, jak i już działających w branży. Z przedstawionych wcześniej danych wynika, że ponad 60% badanych podmiotów już współpracowało z przetwórstwem spożywczym. Każdy z nich świadczył usługi średnio dla 53 przedsiębiorstw. Niektóre z tych przedsiębiorstw świadczyły jednak usługi o charakterze ogólnobiznesowym, a nie dotyczące specyfiki sektora, jak np. wdrażanie określonych technologii. Z pogłębionych badań wynika bowiem, że tylko 56,7% instytucji deklaruje posiadanie doświadczenia w zakresie specyfiki tego sektora (Wykres 32). Innymi słowy, posiadają one zasoby ludzkie o odpowiedniej wiedzy i kwalifikacjach.

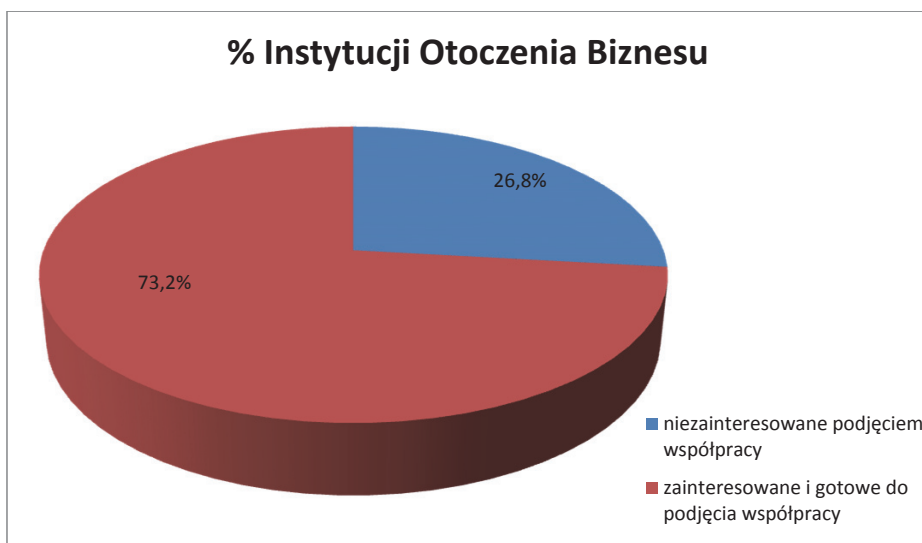
Wykres 32. Doświadczenie badanych Instytucji Otoczenia Biznesu z zakresu przetwórstwa spożywczego



Źródło: opracowanie własne na podstawie badań ankietowych IERiGŻ-PIB.

Zdecydowana większość badanych podmiotów jest jednak gotowa podjąć współpracę z przetwórstwem spożywczym, nawet w specyficznych dla sektora obszarach. Jednostki te deklarują, że w przypadku pojawienia się takich potrzeb są przygotowane do podnoszenia poziomu kwalifikacji posiadanych zasobów ludzkich lub zatrudnienia dodatkowych osób, które będą posiadały wymagane kwalifikacje. Z badań ankietowych wynika ponadto, że aż 73,2% podmiotów (Wykres 33) jest gotowych do podjęcia współpracy na rzecz rozwoju małego przetwórstwa spożywczego. Badane instytucje nie koncentrują się więc jedynie na działalności gospodarczej o większej skali, ale są również zainteresowane świadczeniem usług nawet dla mikroprzedsiębiorstw.

Wykres 33. Gotowość badanych Instytucji Otoczenia Biznesu do podjęcia współpracy w zakresie małego przetwórstwa spożywczego



Źródło: opracowanie własne na podstawie badań ankietowych IERiGŻ-PIB.

Z przeprowadzonych badań wynika, że niepubliczne Instytucje Otoczenia Biznesu dysponują znacznym potencjałem, który może zostać wykorzystany na rzecz poprawy innowacyjności i konkurencyjności sektora rolno-spożywczego oraz szeroko rozumianej gospodarki wiejskiej. Spośród badanych instytucji ponad 75% jednostek już współpracowało z przedsiębiorcami działającymi na obszarach wiejskich lub powiązanych z sektorem rolno-spożywczym. Ponad 90% podmiotów deklaruje natomiast posiadanie odpowiednich kwalifikacji do podjęcia takiej współpracy. Niemniej około 5% przedsiębiorstw, które już współpracowały oraz blisko 39% podmiotów, które nie podjęły tej współpracy musiałyby podnieść poziom kwalifikacji lub zwiększyć zasoby ludzkie w celu poszerzenia działalności ukierunkowanej na rozwój przedsiębiorczości wiejskiej.

Jak wcześniej zaznaczono, z przeprowadzonych badań ankietowych oraz studiów dokumentacji wynika, że istotny wkład w rozwój kontaktów pomiędzy niepublicznymi instytucjami otoczenia biznesu a przetwórstwem spożywczym mógł mieć pilotażowy projekt rozwoju usług marketingowych i w zakresie sprzedaży dla mikro- i małych przedsiębiorstw w ramach Krajowego Systemu Usług. Związek ten nie ma jednak bezpośredniego charakteru, ponieważ instytucje w nim uczestniczące nie były ankietowane. Zależności mogą jednak wynikać z konkurencji w tym obszarze. Badane instytucje otoczenia biznesu są bowiem zainteresowane rozszerzaniem działalności. Posiadają też szeroką wiedzę na temat różnych działań podejmowanych przez inne instytucje w ich branży w tym związanych z polityką państwa. Wdrożenie tego projektu mogło więc wywołać wzrost zainteresowania przetwórstwem spożywczym innych instytucji.

Z przeprowadzonej analizy dokumentacji wynika, że działania podejmowane w ramach projektu mogą wywierać pozytywny wpływ na dalszy wzrost konkurencyjności polskiego przetwórstwa spożywczego. Jego realizacja składała się generalnie z dwóch komponentów:

1. Komponent I – podzielony na trzy etapy:

- a. Etap I: Audyt marketingowy – szczegółowa analiza sytuacji rynkowej firmy, która stanowi podstawę do budowania planu marketingowego przedsiębiorstwa;
 - b. Etap II: Doradztwo strategiczne – przygotowanie planu marketingowego, którego wdrożenie poprawi efektywność przedsiębiorstwa i umożliwi mu uzyskanie trwałej przewagi konkurencyjnej na rynku;
 - c. Etap III: Asysta we wdrażaniu planu marketingowego – pomoc doradcy w kompleksowym wdrożeniu wykonawczych programów marketingowych przygotowanych podczas etapu II.
2. Komponent II – komponent szkoleniowy dotyczący podstawowych zagadnień z zakresu marketingu, budowania planu marketingowego w branży przetwórstwa rolno-spożywczego, wdrażania planu we własnym przedsiębiorstwie i zasad monitorowania jego realizacji.

W realizacji uczestniczyły natomiast następujące instytucje:

1. Dolnośląska Agencja Współpracy Gospodarczej Sp. z o.o. – województwo dolnośląskie;
2. Kujawsko-Pomorski Ośrodek Doradztwa Rolniczego w Minikowie – województwo kujawsko-pomorskie;
3. Stowarzyszenie Rozwoju Aktywności Społecznej „TRIADA” – województwo lubelskie;
4. Wojewódzki Zakład Doskonalenia Zawodowego w Gorzowie Wielkopolskim – województwo lubuskie i zachodniopomorskie;

5. Fundacja Rozwoju Przedsiębiorczości – województwo łódzkie, kujawsko-pomorskie, mazowieckie i śląskie;
6. Danish Technological Institute Polska Sp. z o.o. (dawniej FIRMA 2000 Sp. z o.o.) – województwo mazowieckie, podlaskie i warmińsko-mazurskie;
7. Agencja Rozwoju Regionalnego MARR S.A. – województwo podkarpackie;
8. AT Group S. A. – województwo śląskie i opolskie;
9. Agencja Rozwoju Regionalnego S.A. (Bielsko-Biała) – województwo śląskie;
10. ECDF Sp. z o.o. Sp.K. – województwo wielkopolskie i lubuskie;
11. Turecka Izba Gospodarcza – województwo wielkopolskie i łódzkie.

Z przedstawionego zakresu działań podejmowanych w ramach projektu wynika, że miały one charakter kompleksowy i kompletny. Świadczona pomoc obejmowała bowiem etapy od diagnozy dotychczasowej działalności marketingowej przedsiębiorstwa aż do asysty we wdrażaniu przygotowanych strategii marketingowych. Ponadto uzupełniana była wiedza pracowników przedsiębiorstw. Nie wszystkie przedsiębiorstwa, a zwłaszcza mikroprzedsiębiorstwa, będą jednak w stanie zaangażować własnych pracowników w proces budowy strategii marketingowej oraz jej wdrażanie. Ponadto koszty zatrudnienia dodatkowych pracowników do tych działań mogą często przewyższać koszty związane ze zleceniem w całości tych działań firmie zewnętrznej. W zasadzie jest to warunkowane skalą prowadzonej produkcji i poziomem sprzedaży. Można więc zakładać, że usługi w ramach tego systemu mogą być szczególnie korzystne w dwóch przypadkach:

1. w przypadku bardzo małych firm, w których właściciel jest zainteresowany podnoszeniem własnych kwalifikacji w zakresie marketingu;
2. w przypadku firm, w których znaczna skala produkcji uzasadnia utworzenie stanowiska do spraw marketingu i sprzedaży.

Wprowadzenie tego systemu w dalszym ciągu pozostawia więc pewien obszar dla innych instytucji otoczenia przetwórstwa spożywczego, które mogą podjąć się przygotowania i wdrażania strategii marketingowej na zasadzie usługi zewnętrznej, przy jednoczesnym przyjęciu odpowiedzialności za jej efekty.

5.5. Relacje nIOB z otoczeniem

Świadomość konieczności wdrażania innowacyjnych rozwiązań nie jest wyznacznikiem podejmowania działań w tym kierunku przez przedsiębiorców. Przedsiębiorstwo może nie dysponować odpowiednimi zasobami ludzkimi, które będą w stanie znaleźć i wdrożyć rozwiązania adekwatne do skali i profilu

produkcji. Barierą może być również wielkość kapitału, jaką przedsiębiorstwo będzie w stanie zainwestować w pozyskanie nowej wiedzy oraz skłonność przedsiębiorcy do podejmowania ryzyka. Wydaje się również, że pewne ograniczenia we wzroście innowacyjności mogą wynikać z dominującego obecnie w Polsce podażowego podejścia do tworzenia innowacyjnych rozwiązań. To z kolei implikuje sytuację, w której przedsiębiorcy nie są w stanie znaleźć innowacji, której wdrożenie umożliwią występujące w przedsiębiorstwie struktury lub przy nieznacznych zmianach tych struktur.

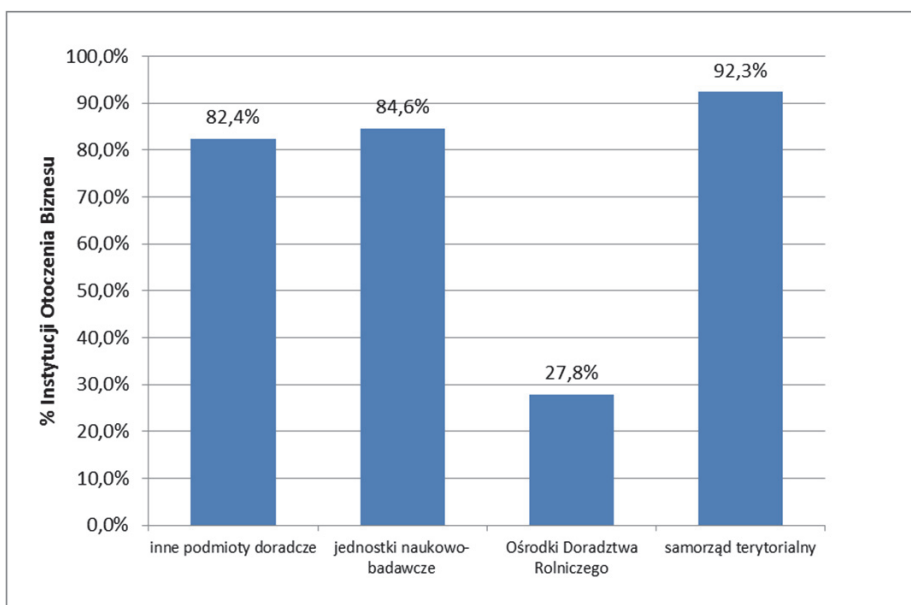
Istotna w związku z powyższym staje się możliwość podjęcia współpracy z szeroko rozumianym otoczeniem biznesu. Taka współpraca może bowiem przynieść wymierne korzyści zarówno w skali makro, tj. na poziomie całej gospodarki, jak i w skali poszczególnych przedsiębiorstw oraz organizacji otoczenia biznesu. Wśród organizacji tego otoczenia, zgodnie z Podręcznikiem Oslo (Ministerstwo Nauki i Szkolnictwa Wyższego 2008), w badaniu działalności innowacyjnej wyodrębnione są następujące rodzaje instytucji partnerskich:

- inne przedsiębiorstwa należące do tej samej grupy przedsiębiorstw,
- dostawcy wyposażenia, materiałów, komponentów i oprogramowania,
- klienci,
- konkurenci i inne przedsiębiorstwa z tej samej dziedziny działalności,
- firmy konsultingowe (konsultanci), laboratoria komercyjne, prywatne instytucje badawczo-rozwojowe,
- placówki naukowe PAN,
- instytuty badawcze,
- zagraniczne publiczne instytucje badawczo-rozwojowe,
- szkoły wyższe.

Po stronie otoczenia wspierającego innowacyjność biznesu, wymieniane jest więc wiele instytucji zarówno sektora publicznego, jak i prywatnego oraz pozarządowego, z którymi przedsiębiorstwo może podjąć współpracę w celu pozyskania informacji o dostępności nowych rozwiązań, warunkach ich pozyskania, korzyści wynikających z wdrożenia oraz procesu adaptacji i zastosowania w przedsiębiorstwie. W konsekwencji takiej współpracy, powinno pojawić się zmniejszenie kosztów jednostkowych wdrożeń. Z tych kontaktów konkretne korzyści wynikają również dla otoczenia. W przypadku jednostek sektora publicznego jest to możliwość uzyskania informacji o zapotrzebowaniu na innowacyjne rozwiązania, co może prowadzić do sukcesywnego przechodzenia z podażowego na popytowy model tworzenia innowacji. W przypadku instytucji sektora prywatnego są to natomiast wymierne korzyści finansowe wynikają-

ce ze sprzedaży posiadanych rozwiązań lub pośrednictwa w transferze innowacji. Niepubliczne instytucje otoczenia biznesu mogą więc przejąć rolę pośrednika pomiędzy sektorem publicznym a przedsiębiorstwami, zwłaszcza gdy pewne czynniki, jak np. wielkość firmy i posiadany kapitał, ograniczają bezpośrednie kontakty. Muszą one jednak podejmować współpracę z innymi elementami otoczenia, do którego należą.

Wykres 34. Zaangażowanie niepublicznych Instytucji Otoczenia Biznesu we wzajemną współpracę oraz kontakty z instytucjami publicznymi



Źródło: opracowanie własne na podstawie badań ankietowych IERiGŻ-PIB.

W badanym otoczeniu biznesu występuje dość szeroko zakrojona współpraca pomiędzy instytucjami z różnych sektorów (Wykres 34), tj. sektora prywatnego, publicznego i pozarządowego. Najwięcej, tj. 92,3% badanych instytucji współpracuje z samorządem terytorialnym. Ta współpraca wynika między innymi z zakresu świadczonych usług. Instytucje te są najbardziej zaangażowane w działania związane z zakładaniem firmy, w którym to procesie samorząd (gminny) odgrywa istotną rolę. Ponad 84% podmiotów współpracowało również z jednostkami naukowo-badawczymi, zaś ponad 82% z innymi niepublicznymi instytucjami. Najmniej badanych jednostek angażowało się we współpracę z Ośrodkami Doradztwa Rolniczego (27,8%). Oznacza to, że w większości nie są one zmuszone korzystać z kompetencji pracowników tych ośrodków, ale w razie konieczności są gotowe do podjęcia takiej współpracy.

Reasumując, do otoczenia biznesu zaliczanych jest wiele jednostek sektora prywatnego, publicznego i pozarządowego. Zapewnienie odpowiedniego poziomu usług – dostosowanego do wymagań przedsiębiorcy – wymaga nawiązania współpracy wewnątrz tego sektora. Badane instytucje dość dobrze sobie radzą w tym środowisku. Szeroka współpraca z jednostkami naukowo-badawczymi oraz samorządem terytorialnym świadczy natomiast, że już obecnie pośredniczą one zarówno w procesie transferu wiedzy do przedsiębiorstw, jak i w kontaktach z administracją publiczną. Prowadzona polityka powinna więc być ukierunkowana na wzmocnienie tego sektora i wystrzegać się rozwiązań, które mogłyby je wyeliminować z rynku. Próba zastąpienia ich mogłaby spowolnić proces poprawy innowacyjności gospodarki, który i tak przebiega dość wolno. Z uzyskanych w trakcie badań informacji wynika również, że w celu zapewnienia odpowiedniego zakresu i jakości usług są w stanie współpracować nawet z konkurencją.

6. Podsumowanie i wnioski

W realizowanej polityce rozwoju, Unia Europejska kładzie szczególny nacisk na poprawę innowacyjności gospodarek państw członkowskich, co wyraża się m.in. przyjęciem w 2010 r. podejścia strategicznego w tym zakresie, mianowicie „Unii Innowacji”. Inicjatywa ta, przedstawiona przez Komisję w ramach strategii Europa 2020, ma na celu poprawę warunków innowacyjności na wszystkich etapach badań i rozwoju. Inicjatywa ma mieć również pozytywny wpływ na zatrudnienie, rozwój ekologiczny i postęp społeczny w UE w perspektywie 2020 r. Projekt ten zakłada poprawę warunków ramowych i dostępu do finansowania badań i innowacji, tak by innowacyjne pomysły przeradzały się w nowe produkty i usługi, które z kolei przyczynią się do wzrostu gospodarczego i tworzenia nowych miejsc pracy. Tak zdefiniowane cele strategii stymulują proces wykorzystania środków publicznych zarówno na rzecz wsparcia publicznej oraz publiczno-prywatnej działalności badawczej, ale również procesu transferu innowacji z sektora badań do przedsiębiorstw przy współdziałaniu firm prywatnych zaliczanych do otoczenia biznesu. Takie podejście umożliwia również zwiększenie skali wsparcia z uwagi na stosowaną w ramach pomocy unijnej regułę dotyczącą konieczności zaangażowania relatywnie większych środków własnych w przypadku beneficjentów prywatnych, niż w przypadku publicznych. Ponadto, w przypadku sektora prywatnego, bardziej prawdopodobna jest wyższa efektywność wykorzystania tych środków, oczywiście pod warunkiem że uzyskiwana pomoc nie będzie efektem zjawiska poszukiwania renty przez beneficjenta czy konsekwencją działania grup interesu.

Badania pokazują, że niezależnie od tego, czy przy ocenie innowacyjności weźmie się pod uwagę syntetyczne miary, czy też miary nakładowe lub wynikowe, Polska plasuje się w końcówce krajów europejskich pod względem innowacyjności. Liderami innowacyjności w UE są natomiast takie kraje, jak: Szwecja, Dania, Finlandia i Niemcy. Kraje te ponoszą więc największe nakłady na innowacje oraz uzyskują najlepsze wyniki z ich wdrażania. Można przyjąć założenie, że ich polityki w zakresie transferu innowacji mają charakter wzorcowy. Pojawia się jednak pytanie, czy Polska dysponuje odpowiednim potencjałem, jak np. kapitał finansowy i ludzki, do podjęcia polityki ukierunkowanej na osiągnięcie statusu lidera innowacyjności. W opracowaniu kierunku zmian w polityce warto wziąć też pod uwagę rozwiązania stosowane w krajach takich, jak Holandia, Wielka Brytania, Irlandia, Francja czy Austria, które są zaliczane do grupy naśladowców innowacji, a ich syntetyczny wskaźnik innowacyjności jest powyżej średniej dla UE.

Z przeprowadzonych studiów literatury przedmiotu oraz analiz danych Eurostatu wynika generalnie, że poziom innowacyjności kraju jest bardzo silnie skorelowany z tzw. poziomem doskonałości badań naukowych, ale także zależy od instytucyjnej organizacji otoczenia biznesu, zwłaszcza w odniesieniu do podmiotów w początkowej fazie rozwoju.

Rozwój i internacjonalizacja działań sektora MŚP w Polsce uwarunkowane są wzrostem ich konkurencyjności poprzez inwestycje w pozyskiwanie nowej wiedzy. Duże znaczenie w tym aspekcie należy przypisać rozwojowi otoczenia biznesu, które powinno w sposób elastyczny dostosowywać się do pojawiających się potrzeb, poprzez systematyczne pozyskiwanie informacji i wypracowanie kanałów transferu wiedzy i innowacji w zakresie nowych technologii produkcji, organizacji procesów produkcyjnych czy marketingu, jak i w obszarze finansowania inwestycji w nową wiedzę. Wsparcia ze strony polityki związane z identyfikacją potrzeb dotyczących innowacyjności czy uświadamianiem przedsiębiorców o konieczności podejmowania takich działań, nie należy wykorzystywać do utrwalania istniejącej struktury danego sektora. Rynek eliminuje bowiem przedsiębiorstwa nieefektywne, które nie powinny być utrzymywane ze środków publicznych.

W Polsce, dokumentami strategicznymi kształtującymi instytucjonalne otoczenie przedsiębiorstw, obok unijnej „Unii Innowacji”, jest dokument pt. *Polityka przemysłowa w erze globalizacji* oraz *Strategia Rozwoju Kraju 2020*. Istotne znaczenie w poprawie innowacyjności polskiej gospodarki powinna mieć realizacja celu 2., ostatniej z wymienionych wyżej strategii, w którym zakłada się podniesienie poziomu wartości dodanej na 1 zatrudnionego oraz wzrost udziału sektora usług w PKB. Oczekiwać należy, że ze wsparcia będzie mogło

skorzystać otoczenie biznesu, w tym również związane z przetwórstwem spożywczym. W ramach tego celu podejmowane będą również działania na rzecz zwiększenia konkurencyjności i modernizacji sektora rolno-spożywczego.

Strategia rozwoju kraju podkreśla również wzrost innowacyjności gospodarki, stawiając go jako odrębny cel. Należy podkreślić, że przypadku Polski nie jest jednak zakładany wzrost wydatków na działalność badawczo-rozwojową do poziomu 3% PKB, jak to ma miejsce w unijnej strategii Europa 2020, a jedynie „znaczny wzrost wydatków”, co należy uznać za określenie dość mało precyzyjne. Niemniej strategia kraju przewiduje podejmowanie działań zmierzających do zwiększenia popytu na innowacyjne rozwiązania wśród przedsiębiorców.

Analizowany przykład polityki innowacyjności Rumunii pokazuje, że transfer wiedzy i technologii do małych producentów rolnych i na obszary wiejskie wymaga specjalistycznej struktury organizacyjnej – nie tylko publicznej, ale również prywatnej i pozarządowej. W tym celu wymagane jest stworzenie nowych struktur organizacyjnych w zakresie transferu wyników innowacji, które mogłyby ogrywać rolę „brokera innowacji”, m.in. pozwalającego na adaptację rozwiązań organizacyjnych, technologicznych i marketingowych do uwarunkowań lokalnych oraz bieżącego zapotrzebowania MŚP w tym zakresie.

Znaczenie lokalnych uwarunkowań rozwoju MŚP jest o tyle większe, że w cyklu transferu i komercjalizacji innowacji zauważyć można pewne prawidłowości. Wraz z rozwojem przedsiębiorstwa jego potrzeby kapitałowe rosną. Natomiast zmianom wartości finansowania poszczególnych faz rozwoju przedsiębiorstwa towarzyszy zmiana rodzaju form finansowania. Wynika to z faktu, że w poszczególnych fazach rozwojowych poszczególne formy dokapitalizowania powinny być dostosowane do zmieniających się potrzeb przedsiębiorców, poza tym nie wszystkie formy finansowania są dostępne na poszczególnych etapach cyklu rozwojowego firmy.

Niewątpliwie nadrzędną rolą otoczenia instytucjonalnego jest stworzenie reguł postępowania oraz przewidywalności działań dla podmiotów zarówno już funkcjonujących na rynku, jak i tych, które mają powstać. Zwłaszcza w odniesieniu do ostatniej grupy, dostępność do informacji na temat możliwości uzyskania wsparcia finansowego, doradczego i edukacyjnego może istotnie przyczynić się do przełamania bariery wejścia na lokalny rynek. W tym zakresie rosnącą rolę zarówno podczas realizacji przyjętej polityki innowacyjności, jak i z punktu widzenia wyzwań stojących przed sektorem małych i średnich przedsiębiorstw, odgrywać będą niepubliczne instytucje otoczenia biznesu.

Z przeprowadzonych badań wynika, że niepubliczne Instytucje Otoczenia Biznesu dysponują znacznym potencjałem, który może zostać wykorzystany na rzecz poprawy innowacyjności i konkurencyjności zarówno szeroko rozumianej

gospodarki wiejskiej, jak i sektora rolno-spożywczego (szczególnie w zakresie rozwoju drobnego przetwórstwa i sprzedaży bezpośredniej produktów rolno-spożywczych). Wśród wyodrębnionych do badań empirycznych niepublicznych jednostek otoczenia biznesu relatywnie dużą część stanowią podmioty dysponujące odpowiednio dużym zapleczem kadrowym, o ugruntowanej pozycji na rynku, tj. utrzymujące się w oparciu o zróżnicowane źródła finansowania swej działalności i zazwyczaj posiadające średnio kilkuletnie doświadczenie w prowadzonej działalności.

Spółród badanych instytucji ponad 75% jednostek już współpracowało z przedsiębiorcami działającymi na obszarach wiejskich i/lub powiązanych z sektorem rolno-spożywczym. Ponad 90% podmiotów deklaruje natomiast posiadanie odpowiednich kwalifikacji do podjęcia takiej współpracy. Niemniej około 5% przedsiębiorstw, które już współpracowały oraz blisko 39% podmiotów, które nie podjęły tej współpracy musiałyby podnieść poziom kwalifikacji lub zwiększyć zasoby ludzkie w celu poszerzenia działalności ukierunkowanej na rozwój przedsiębiorczości wiejskiej.

Niepubliczne instytucje otoczenia biznesu świadczą swoje usługi praktycznie dla wszystkich najważniejszych rodzajów działalności gospodarczej, które występują na obszarach wiejskich. Zapotrzebowanie poszczególnych działań jest jednak w pewnym stopniu warunkowane strukturą gospodarki wiejskiej oraz specyfiką danej działalności. 90% badanych instytucji współpracowało np. z przedsiębiorstwami zajmującymi się handlem i usługami dla ludności wiejskiej. Jest to jednak jedna z najbardziej licznych grup przedsiębiorstw na obszarach wiejskich. Niemniej ponadto 40% tych instytucji współpracowało również z przedsiębiorcami świadczącymi usługi okołorolnicze, a ponad 60% z przetwórstwem spożywczym. Współpraca ta z reguły nie ograniczała się do pojedynczych przedsiębiorstw, ale obejmowała dość liczne grupy w większości branż. W przypadku wspomnianych usług okołorolniczych 1 podmiot obsługiwał przeciętnie 29 przedsiębiorców, a w przypadku przetwórstwa 53. Świadczy to więc o szerokim zakresie kompetencji tych instytucji oraz o zaufaniu przedsiębiorców. Zdecydowana większość usług miała jednak charakter ogólnobiznesowy, a nie specyficzny dla danego sektora. Instytucje najsilniej zaangażowane były w proces zakładania firm oraz działania marketingowe. W najmniejszym stopniu wspomagały natomiast przedsiębiorstwa w obszarach specyficznych dla sektora, jak np. wdrażanie nowych produktów. W zakładanie firm zaangażowane było ponad 93% podmiotów, podczas gdy pomocy przy wdrażaniu nowych produktów udzielało jedynie nieco ponad 60%. Wzrost zaangażowania tych jednostek w procesy innowacyjne wymagać więc będzie pogłębienia ich współpracy z jednostkami naukowo-badawczymi.

Analiza zbioru nIOB, stanowiącego próbę badawczą, pozwoliła na wyodrębnienie jednostek najbardziej efektywnych, tzw. „gwiazd” nIOB, czyli jednostek optymalnie wykorzystujących posiadane zasoby w stosunku do uzyskiwanych efektów. W badaniu, podmioty z tej grupy funkcjonowały na rynku przez przeciętnie 10 lat, zatrudniały przeciętnie 7 osób, współpracowały z co najmniej dwoma innymi podmiotami tego typu, zaś ich oddziaływanie w ujęciu przestrzennym obejmowało głównie teren pojedynczego województwa. Ponadto charakteryzowały się dość zróżnicowaną i zrównoważoną bazą finansową, do której fundusze pozyskiwały zarówno ze środków prywatnych (przeciętnie 53% posiadanych zasobów finansowych), z funduszy UE (31%) oraz z krajowych środków publicznych (15%). Efektem działania wymienionej grupy nIOB był portfel obsługiwanych podmiotów gospodarczych liczący przeciętnie około 300 jednostek oraz, przewyższająca średnią w całej badanej populacji, liczba oferowanych usług i produktów (średnio powyżej 5). Podmioty te, w myśl przyjętych metod analizy, stanowią wzorzec optymalnego funkcjonowania dla innych podmiotów w badanej grupie nIOB, tj. upodobnienie się do ww. jednostek może pozwolić na poprawę funkcjonowania innych nIOB. Tym samym można stwierdzić, że nIOB o takich cechach może stanowić wzorzec jednostki tego typu, optymalnie funkcjonującej na rynku usług dla przedsiębiorstw.

W badaniu zidentyfikowano również najczęściej wskazywane bariery funkcjonowania nIOB. Najczęściej pojawiającym się problemem funkcjonowania jednostek tego typu była niepewność finansowania instrumentów wspierania rozwoju przedsiębiorczości z udziałem środków Unii Europejskiej. Niepewność ta łączona była ze zmianami narzędzi i przepisów z nimi związanych w kolejnych perspektywach programowania. Z tym też związane są, wskazywane przez przedstawicieli nIOB, biurokracja i skomplikowane procedury odnośnie pośrednictwa w dystrybucji środków oraz finansowania działalności na rzecz przedsiębiorstw przez nIOB.

Analiza zbiorowości usługobiorców oferty nIOB pokazała, że pozytywnie oceniają oni współpracę z podmiotami otoczenia biznesu. Blisko 83% z przedstawicieli firm (usługobiorców) korzystających z oferty wsparcia nIOB bardzo dobrze oceniło taką współpracę (tj. na najwyższą notę w pięciopunktowej skali). Współpraca w analizowanej grupie obejmowała przede wszystkim szkolenia (24% wskazań), założenie firmy (20% wskazań), pozyskanie dotacji na rozwój (15% ankietowanych wskazało taką formę współpracy). Istotną formą działalności było także tzw. wsparcie inkubacyjne, czyli preferencyjne warunki lub nieodpłatny wynajem lokalu i sprzętu, wsparcie kadrowe, księgowo i administracyjne – taką formę wsparcia zadeklarowało 14% badanych podmiotów. Dobra ocena funkcjonowania nIOB przez odbiorców ich oferty znajduje swoje od-

zwierciedlenie w zaufaniu do jednostek tego typu wśród osób, które miały szansę współpracować z jednostkami tego typu. Ponad połowa z nich deklaruje w przyszłości ponownie zwrócić się do nIOB celem podjęcia współpracy.

Niepubliczne instytucje otoczenia biznesu wskazały z kolei na różne bariery we współpracy z odbiorcami ich usług. Wśród nich wskazywano przede wszystkim bariery finansowe w działalności własnej, ograniczające skalę działalności i oferty skierowanej do przedsiębiorców. Ważną barierą w prawidłowym rozpoznaniu potrzeb oraz możliwościach doradztwa w ramach usług na rzecz odbiorców pozostaje brak dostępu do odpowiedniej kadry lub brak znajomości specyfiki branży, w której funkcjonują przedsiębiorstwa lub osoby pragnące założyć firmę.

Jako działania na rzecz przezwyciężania wyżej wymienionych barier, przedstawiciele nIOB wskazywali przede wszystkim na uczestnictwo w specjalistycznych szkoleniach, jak również współpracę z innymi podmiotami funkcjonującymi na rynku celem transferu wiedzy i doświadczenia. W innym przypadku nIOB nawiązywały czasową lub trwałą współpracę ze specjalistami z określonych branż. Przedstawiciele nIOB wskazywali ponadto na problemy z rozpowszechnieniem informacji na temat przedmiotu swej działalności wśród potencjalnych zainteresowanych. Intensyfikując działania marketingowe celem poprawy tej sytuacji, jak również upowszechniając wiedzę o swej działalności podczas otwartych szkoleń i warsztatów dla ludności wiejskiej. Generalnie rozwój nIOB oraz poprawa warunków ich funkcjonowania, w opinii respondentów, w dużej mierze zależą od możliwości nawiązywania współpracy (sieciowania) pomiędzy jednostkami tego typu, celem transferu wiedzy i doświadczenia, jak również od dostępności informacji o ofercie i prowadzonej działalności wśród mieszkańców wsi oraz możliwości podnoszenia kwalifikacji kadry poprzez uczestnictwo w specjalistycznych szkoleniach.

Ważnym sektorem gospodarki narodowej oraz gospodarki wiejskiej jest przetwórstwo spożywcze. Jego ranga wynika przede wszystkim z dodatniego i rosnącego salda obrotów w handlu zagranicznym. Niestety innowacyjność tego sektora jest dość niewielka. Zdaniem niektórych ekonomistów po części wynika ona ze specyfiki tego sektora, która determinuje małą podatność na innowacje. Niemniej jego konkurencyjność, zwłaszcza na arenie międzynarodowej, zależy w dużym stopniu od niskich kosztów siły roboczej. Należy się więc spodziewać, że w niezbyt odległej perspektywie ta konkurencyjność zacznie się pogarszać. Wdrażanie innowacyjnych rozwiązań powinno więc być priorytetem prowadzonej polityki już obecnie. Istotną rolę mają do odegrania w tym procesie niepubliczne instytucje otoczenia biznesu. Rola ta sprowadza się do pośrednictwa w procesie transferu innowacji, zwłaszcza w przypadku gdy jego beneficjentami

będą mikro- i małe przedsiębiorstwa, które mogą mieć trudności w nawiązaniu bezpośrednich kontaktów z jednostkami naukowo-badawczymi. Niemniej zwiększenie zaangażowania niepublicznych instytucji otoczenia biznesu w tym obszarze wymagać będzie przede wszystkim zwiększenia posiadanych zasobów ludzkich o odpowiednich kwalifikacjach. Jedynie 56,7% badanych podmiotów posiada bowiem wystarczające kompetencje. Efektem tego, oprócz przyspieszenia procesu transferu innowacji, będzie dodatkowo wzrost zatrudnienia w usługach dla biznesu. Zdecydowana większość instytucji deklaruje jednak gotowość do poszerzenia działalności w tym zakresie. Potwierdza to fakt, że ponad 73% badanych instytucji jest gotowa zaangażować się w rozwój małego przetwórstwa spożywczego, pomimo braku odpowiednich pod względem jakościowym i ilościowym zasobów ludzkich. Rozwój małego przetwórstwa może również wywołać wzrost zapotrzebowania na usługi ogólnobiznesowe, które mogą być świadczone przez badane instytucje.

Wprowadzenie wsparcia dla mikro- i małych przedsiębiorstw w zakresie marketingu i sprzedaży w ramach Krajowego Systemu Usług wydaje się uzasadnione. Można jednak zakładać, że usługi w ramach tego systemu mogą być szczególnie korzystne w dwóch przypadkach:

1. w przypadku bardzo małych firm, w których właściciel jest zainteresowany podnoszeniem własnych kwalifikacji w zakresie marketingu;
2. w przypadku firm, w których znaczna skala produkcji uzasadnia utworzenie stanowiska do spraw marketingu i sprzedaży.

Wdrożenie systemu w dalszym ciągu pozostawia więc pewien obszar dla innych instytucji otoczenia przetwórstwa spożywczego, które mogą podjąć się przygotowania i wdrażania strategii marketingowej na zasadzie usługi zewnętrznej, przy jednoczesnym przyjęciu odpowiedzialności za jej efekty. Niemniej dokonanie szczegółowej oceny wdrożonego projektu pilotażowego wymagałoby przeprowadzenia badań ankietowych przedsiębiorców uczestniczących w nim. Badania takie byłyby szczególnie wartościowe ze względu na fakt, iż umożliwiłyby porównanie efektów uzyskanych przez instytucje sektora publicznego, prywatnego i pozarządowego. Niewątpliwą zaletą projektu było bowiem włączenie wszystkich sektorów. Przeprowadzenie analizy porównawczej ich skuteczności powinno z kolei przyczynić się do takiej modyfikacji przyszytych działań, która poprawi efektywność wydatkowania środków publicznych.

Do otoczenia biznesu zaliczanych jest wiele jednostek sektora prywatnego, publicznego i pozarządowego. Zapewnienie odpowiedniego poziomu usług – dostosowanego do wymagań przedsiębiorcy – wymaga nawiązywania współpracy wewnątrz tego sektora. Badane instytucje dość dobrze sobie radzą w tym środowisku. Szeroka współpraca z jednostkami naukowo-badawczymi oraz sa-

morządem terytorialnym świadczy natomiast, że już obecnie pośredniczą one zarówno w procesie transferu wiedzy do przedsiębiorstw, jak i w kontaktach z administracją publiczną. Prowadzona polityka powinna więc być ukierunkowana na wzmocnienie tego sektora i wystrzegać się rozwiązań, które mogłyby je wyeliminować z rynku. Próba zastąpienia ich mogłaby spowolnić proces poprawy innowacyjności gospodarki, który i tak przebiega dość wolno. Z uzyskanych w trakcie badań informacji wynika również, że w celu zapewnienia odpowiedniego zakresu i jakości usług są w stanie współpracować nawet z konkurencją.

Możliwości wykorzystania instrumentów oferowanych w ramach prowadzonej polityki, w celu poprawy konkurencyjności i innowacyjności przetwórstwa spożywczego oraz działalności gospodarczej prowadzonej na obszarach wiejskich, należy przede wszystkim upatrywać w ich dostępności dla sektora małych i średnich przedsiębiorstw. Z przeprowadzonych studiów dokumentacji wynika również, że strategie krajowe zbyt małą wagę przywiązują do znaczenia sektora prywatnego na etapie tworzenia i pośrednictwa w transferze innowacyjnych rozwiązań. Sektor prywatny jest traktowany głównie jako odbiorca tych rozwiązań. Niemniej strategia Europa 2020 nie ogranicza takiego kierunku w polityce na rzecz poprawy innowacyjności gospodarki. Warunkiem jednak jest zakładane w strategiach dostosowanie otoczenia regulacyjnego i finansowego nie tylko w stosunku do firm tworzących czy wdrażających innowacje, ale również pośredniczących w tym procesie. Zwłaszcza że samo pośrednictwo może mieć innowacyjny charakter i jednocześnie wnieść wkład we wzrost PKB.

Podjęte zmiany legislacyjne w związku z polityką innowacyjności i konkurencyjności mogą jednak w pewnym stopniu przyczynić się do wsparcia niepublicznych instytucji otoczenia biznesu. Wprowadzone zostały bowiem ulgi podatkowe dla przedsiębiorców prowadzących działalność badawczo-rozwojową. Tworzy to lepsze warunki dla przedsiębiorców działających w otoczeniu biznesu. Przedsiębiorstwa te mogą bowiem odliczać od podstawy opodatkowania koszty usług doradczych związanych z prowadzonymi badaniami. Pomimo niezbyt silnego uwypuklenia kwestii zaangażowania sektora prywatnego w działalność badawczo-rozwojową w krajowych strategiach rozwoju, wprowadzony system zachęt podatkowych pozwala zakładać wzrost jego roli w procesie innowacyjności. Niestety, nie wprowadzono tego rodzaju zachęt dla firm prywatnych, które mogłyby się zaangażować w proces komercjalizacji wyników tych badań. Byłoby to jednak wskazane, ponieważ nie wszystkie te przedsiębiorstwa będą w stanie samodzielnie upowszechnić uzyskane wyniki w stopniu zapewniającym rentowność prowadzonej działalności.

Istotne znaczenie ma również zwiększenie skali zwrotnego wsparcia finansowego na niekorzyść pomocy bezzwrotnej. Powinno to bowiem przynieść

wymierną korzyść dla gospodarki. Firmy podejmujące się wdrożenia innowacyjnych rozwiązań, zwłaszcza te z sektora mikro- i małych przedsiębiorstw będą zmuszone w większym stopniu do korzystania z zewnętrznych usług doradczych, np. z usług doradców finansowych, księgowych, podatkowych czy marketingowych. Ograniczone zasoby finansowe tych firm uniemożliwią bowiem zatrudnienie własnych ekspertów o odpowiednich kwalifikacjach. W konsekwencji powinno to prowadzić do wzrostu zatrudnienia w usługach dla biznesu. O tym, że firmy, zwłaszcza w początkowym stadium rozwoju, są skłonne odpłatnie korzystać z tego rodzaju usług świadczą wywiady przeprowadzone w inkubatorach przedsiębiorczości. Niemniej z wywiadów tych wynika również, że prawie wcale ze wsparcia oferowanego przez inkubatory nie korzystają firmy z branży przetwórstwa spożywczego. Jako główny powód takiego stanu była wskazywana specyfika tego sektora, która warunkuje mało innowacyjny charakter. Beneficjentami tej formy wsparcia są przede wszystkim firmy z branży nowych technologii informacyjnych. Rozwój tej branży nie musi jednak ograniczać się do obszarów zurbanizowanych, lecz może również być kierunkiem rozwoju gospodarki wiejskiej.

Rozpoczęte zmiany w sferze regulacyjnej, odnoszące się do opodatkowania działalności badawczo-rozwojowej i finansowania transferu innowacji, nie są jednak wystarczające do osiągnięcia sukcesu w poprawie innowacyjności gospodarki wiejskiej czy przetwórstwa spożywczego. W jak najkrótszym czasie powinny zostać podjęte działania legislacyjne na rzecz likwidacji zatorów finansowych, które mogą być również barierą rozwoju otoczenia biznesu, jak i prowadzić do zatorów tym sektorze. Ważną kwestią jest ponadto uelastycznienie systemu egzekucji należności względem skarbu państwa. Obecnie nawet banki nie zawsze inicjują postępowanie upadłościowe względem dłużników, a często renegegują z nimi umowy czy zawierają ugody. Takie podejście jest natomiast rzadko spotykane w przypadku egzekwowania należności względem skarbu państwa. Ponadto zmiany uregulowań wymaga również kwestia asystenta podatnika w urzędzie skarbowym. Jego wytyczne dla podatnika powinny być również obowiązujące dla kontroli skarbowej. Ważną kwestią, która wymaga szybkiego podjęcia działalności legislacyjnej jest również ochrona własności intelektualnej. Wprowadzane zmiany powinny zapewnić tę ochronę nie tylko na poziomie kraju, ale również w relacjach międzynarodowych. Jednocześnie musi być zapewniony sprawiedliwy podział korzyści pomiędzy wynalazcą i finansującym badania naukowe, zwłaszcza gdy wykorzystywane są w tym celu środki publiczne. Ochrona patentowa nie może jednak stanowić bariery dla upowszechniania wynalazków.

Analiza funkcjonowania przedsiębiorstw pozwala stwierdzić, że przedsiębiorstwa, jak i instytucje wsparcia przedsiębiorczości w coraz większym stopniu charakteryzują się wysokim wskaźnikiem wykorzystania technologii informatycznych, a internet uznawany jest za powszechne medium komunikacyjne, zarówno w wymiarze społecznym, jak i ekonomicznym. Zdecydowana większość przedsiębiorstw deklaruje, że posiada dostęp do Internetu, jednakże nie można mówić o działalności w przestrzeni wirtualnej. Większość przedsiębiorstw posiada strony internetowe i wykorzystuje je do działalności marketingowej. Natomiast wciąż niewiele firm wykorzystuje je do przyjmowania zgłoszeń, zamówień czy przyjmowania płatności. Internet jest innowacją zaadaptowaną przez przedsiębiorstwa, należy uznać, że nie jest jednak w pełni wykorzystywany potencjał jego możliwości. Działalność na rynku internetowym sprzyja tworzeniu porozumień branżowych i międzybranżowych, kooperujących w dostosowaniu określonych produktów i usług. W opinii użytkowników, w przedsiębiorstwach Internet uznawany jest za pomocny w codziennej pracy, ale także służy wzrostowi dostępności usług oraz adaptacji innowacji.

7. Literatura

- Agénor, P., Canuto, O. 2012. *Middle-Income Growth Traps*, Policy Research Working Paper 6210, World Bank.
- Aghion, P., Jarave, X. 2015. *Knowledge spillovers, innovation and growth*. Economic Journal, 125 (March), John Wiley & Sons Ltd on behalf of Royal Economic Society. Published by John Wiley & Sons, 9600 Garsington Road, Oxford OX4 2DQ, UK and 350 Main Street, Malden, MA 02148, USA, ss. 533–573.
- Ajefu, J., Barde, J. 2015. *Market Efficiency and Government Intervention Revisited: What Dorecent Evidence Tell Us?* Journal of International Business and Economics, Vol. 3, No. 1, American Research Institute for Policy Development, ss. 20-23.
- Albury, D. 2008. *Fostering Innovation in Public Services, Public Money and Management*, za raportem ONZ: *People Matter, Civic Engagement in Public Governance*, World Public Sector Report, ONZ, Nowy Jork, s. 51 – 56.
- Alińska, A., Gajewski, M., Górecki M., Kopytek, M., Mika, M., Rogowiecki, P., Sabarańska, K., Szczucki, J. 2015. *Rynek funduszy pożyczkowych w Polsce według stanu na 31.12.2014 r.*, Polski Związek Funduszy Pożyczkowych, Warszawa.
- Arrow, K. 1962. *Economic welfare and the allocation of resources for invention*, (w: R. Nelson, red.) *The Rate and Direction of Inventive Activity*. Princeton: Princeton University Press.

- Bąkowski, A. 2015. *Preinkubatory i akademickie inkubatory przedsiębiorczości*, [w:] A. Bąkowski, M. Mażewska (red.), *Ośrodki innowacji i przedsiębiorczości w Polsce - Raport 2014*, Stowarzyszenie Organizatorów Ośrodków Innowacji i Przedsiębiorczości w Polsce, Poznań – Warszawa.
- Bąkowski, A., Mażewska, M., Hołub-Iwan, J., Tomaszewski, M., Tórz, A., Stawiarz, R. 2014. *Ośrodki innowacji w Polsce (z uwzględnieniem inkubatorów przedsiębiorczości) - Raport z badania 2014*, Polska Agencja Rozwoju Przedsiębiorczości, Warszawa.
- Barczak, B., Białkiewicz, J. 2012. *Źródła efektów synergicznych w sieciach organizacyjnych*, (w:) R. Borowiecki, T. Rojek, *Współpraca międzyorganizacyjna w działalności przedsiębiorstw: klastry, alianse, sieci*, Uniwersytet Ekonomiczny w Krakowie, Kraków.
- Benabou, R. 1996. *Inequality and Growth*. NBER Macroeconomics Annual, nr 11, s. 11-92.
- Book of Lists. 2015. *A guide to Polish business and industry*, Valkea Media S.A., Warszawa.
- Brzozowska, K. 2008. *Fundusze załączkowe w rozwoju przedsiębiorczości w Polsce*, *Ekonomika i Organizacja Gospodarki Żywnościowej*, Nr 65, Wydawnictwo SGGW, Warszawa.
- Chmieliński, P. (red.), Baer-Nawrocka, A. (red.). 2013. *Knowledge as a factor of rural development*, European Rural Development Network series: Rural areas and development – vol. 10, ERDN, IAFE-NRI, PULS, Warsaw-Poznan.
- Chmieliński, P. 2006. *Wspieranie przedsiębiorczości w działalności gospodarczej małych i średnich przedsiębiorstw w Polsce*, [w:] *Przedsiębiorczość w teorii i praktyce*, red. M. Strużycki, Wyd. SGH, Warszawa.
- Chmieliński, P. 2014. *Uwarunkowania, wizja i cele strategiczne rozwoju przedsiębiorczości wiejskiej w zakresie otoczenia instytucjonalnego*, opracowanie w ramach projektu pn. Rozwój przedsiębiorczości na terenach wiejskich - diagnoza, kierunki, rekomendacje dla polityki rozwoju obszarów wiejskich. Raport badawczy, IGiPZ PAN, FDPA, Warszawa (maszynopis).
- Chodyński, A. 2012. *Sięciowość w koncepcjach biznesu – aspekty społeczne i ekologiczne*, (w:) A. Chodyński (red.), *Zarządzanie odpowiedzialnym rozwojem przedsiębiorstwa*, Oficyna Wydawnicza AFM, Kraków.
- Ciesielska, D., Radło, M. 2014. *Determinanty wejścia w pułapkę średniego dochodu: perspektywa Polski*, *Kwartalnik Nauk o Przedsiębiorstwie*, Nr 2.
- Coelli, T., Rao, D., O'Donnell, C., Battese, G. 2005. *An Introduction to Efficiency and Productivity Analysis*, 2nd Edition, Springer, New York, s. 132.
- Consortium Europe INNOVA. 2011. *Sectoral Innovation Watch*, http://www.praxis.ee/wp-content/uploads/2014/03/sector-report-knowledge_en.pdf.

- Cooper, W., Seiford, L., Zhu, J. 2004. *Handbook on Data Envelopment Analysis*, Kluwer Academic Publishers, Boston.
- Cordato, R. 1980. *The Austrian Theory of Efficiency*, The Journal of Libertarian Studies, Vol. IV. No. 4, ss. 393-403.
- Czakon, W. 2015. *Sieci międzyorganizacyjne w naukach o zarządzaniu – w kierunku sieciowych modeli biznesu*, Zeszyty Naukowe Uniwersytetu Ekonomicznego w Katowicach Nr 217/2015.
- Dembinski, P. 2009. *Very Large Enterprises, Focal Firms and Global Value Chains*, Revista de Economía Mundial, Issue 23/2009.
- Eichengreen, B., Park, D., Shin, K. 2013. *Growth Slowdowns Redux: New Evidence on The Middle-Income Trap*, NBER Working Paper No. 18673, National Bureau of Economic Research, Cambridge.
- European Commission. 2013. *Knowledge Transfer Study 2010-2012*, Directorate-General for Research and Innovation.
- European Commission. 2014. *Innovation Union Scoreboard*.
- Feldman, A., Serrano, R. 2006. *Welfare Economics and Social Choice Theory*, Springer US, s. 1-369.
- Gajewski, M., Kubajek, R., Szczucki, J. 2015. *Raport o stanie funduszy poręczyeniowych w Polsce – stan na dzień 31.12.2014 r.*, Krajowe Stowarzyszenie Funduszy Poręczyeniowych, Warszawa.
- Gancarczyk, M. 2010. *Wsparcie publiczne dla MSP. Podstawy teoretyczne a praktyka gospodarcza*. Wydawnictwo C.H. Beck, Warszawa, s. 78.
- GemiusTraffic. 2015. <http://ranking.pl/pl/rankings/search-engines.html> [dostęp: 22.04.2015].
- Gospodarowicz, M. i in. 2008. *Uwarunkowania rozwoju małych i średnich przedsiębiorstw na obszarach wiejskich*. IERiGŻ-PIB, Warszawa.
- Gospodarowicz, M. i in. *Instrumenty polityki regionalnej i strukturalnej w rozwoju pozarolniczej działalności gospodarczej na obszarach wiejskich*. (Synteza), IERiGŻ-PIB, PW Nr 128, Warszawa.
- Gospodarowicz, M., Kołodziejczyk, D., Wasilewski, A. 2009. *Instytucjonalne czynniki rozwoju społeczno-gospodarczego obszarów wiejskich*. Synteza wyników badań prowadzonych w okresie 2005-2009, PW nr 136, Warszawa.
- Grand, J. 1991. *The theory of government failure*, British Journal of Political Science, No 21 (4), s. 423-442.
- Herbener, J. 1997. *The Pareto rule and welfare economics*. Review of Austrian Economics, nr 1, s. 79-106.
- Kaczor, T. 2014. *Raport: Efekty programu gwarancji de minimis realizowanego przez Bank Gospodarstwa Krajowego*. <http://www.bgk.com.pl/ekspertyzy-bgk/efekty-programu-gwarancji-de-minimis>
- Kaperkiewicz, W. 2008. *W poszukiwaniu strategii innowacyjnej polskiej gospodarki*, (w:) Bednarczyk, J., Bukowski, S., Przybylska-Kapuścinska, W. (red.), CeDeWu, Warszawa, s. 27-46.

- Kołodziejczyk, D. (red.). 2014. *Instytucjonalne uwarunkowania rozwoju infrastruktury jako głównego czynnika zrównoważonego rozwoju obszarów wiejskich*. IERiGŻ-PIB, Warszawa.
- Korenik, S. 2008. *Polityka naukowa i innowacyjna*, (w:) B. Winiarski (red. nauk.), *Polityka gospodarcza*, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa.
- Krzak, J. 2011. *Parki i inkubatory technologiczne w Polsce*, Bas Studies, Issue 1/2011.
- Lindelöf, P., Löfsten, H. 2004. *Proximity as a resource base for competitive advantage – university-industry links for technology transfer*. Journal of Technology Transfer, special issue, Vol. 29, No. 3/4.
- Linos, K. 2013. *The Democratic Foundation of Policy Diffusion*. Oxford University Press, s. 1-185.
- Lityński, K. 2015. *Fundusze kapitału załączkowego*, (w:) A. Bąkowski, M. Mażewska (red.), *Ośrodki innowacji i przedsiębiorczości w Polsce - Raport 2014*, Stowarzyszenie Organizatorów Ośrodków Innowacji i Przedsiębiorczości w Polsce, Poznań – Warszawa.
- Lobejko, S. 2013. *Mierzenie efektów polityki innowacyjnej. Wybrane rankingi i wskaźniki innowacyjności oraz trendy na przyszłość*, (w:) Zadur-Lichocka P., (red.), *Świt innowacyjnego społeczeństwa. Trendy na najbliższe lata*, Polska Agencja Rozwoju Przedsiębiorczości, Warszawa.
- Malerba, F., Orsenlgo, L., Peretto, P. 1997. *Persistence of innovative activities, sectoral patterns of innovation and international technological specialization*, International Journal of Industrial Organization, No. 15 ss. 801-826.
- Mas-Colell, A., Whinston, M., Green, J. 1995. *Equilibrium and its Basic Welfare Properties, Microeconomic Theory*, Oxford Univ. Press, chapter 16.
- Matusiak, K. 2006. *Rozwój systemów wsparcia przedsiębiorczości. Przesłanki, polityka i instytucje*. IE, Radom-Lódź.
- Matusiak, K. 2011. *Wyzwania strategiczne rozwoju parków technologicznych*. [w:] Matusiak, K. (red.), *Strategiczne obszary rozwoju parków technologicznych*. Polska Agencja Rozwoju Przedsiębiorczości, Gdańsk-Kraków-Opole-Poznań-Warszawa.
- Matusiak, K. (red.). 2008. *Innowacje i transfer technologii. Słownik pojęć*, Polska Agencja Rozwoju Przedsiębiorczości, Warszawa.
- Mażewska, M., Tórz, A. 2015. *Parki technologiczne*, (w:) A. Bąkowski, M. Mażewska (red.), *Ośrodki innowacji i przedsiębiorczości w Polsce - Raport 2014*, Stowarzyszenie Organizatorów Ośrodków Innowacji i Przedsiębiorczości w Polsce, Poznań-Warszawa.
- Meltzer, A., Richard, S. 1981. *A Rational Theory of the Size of Government*. Journal of Political Economy, nr 89/5, s. 914-927.
- Ministerstwo Nauki i Szkolnictwa Wyższego. 2008. *Podręcznik Oslo – wydanie polskie publikacji OECD i Eurostatu*, Warszawa.
- Mroczek, R. (ed.), Drożdż, J., Tereszczuk, M., Urban, R. 2014. *Polski przemysł spożywczy w latach 2008-2013*, Institute of Agricultural and Food Eco-

- nomics – National Research Institute, Multiannual Programme No. 117, Warsaw, ss. 9-154.
- Niemczyk, J. 2013. *Strategia. Od planu do sieci*, Wydawnictwo Uniwersytetu Ekonomicznego we Wrocławiu, Wrocław.
- Oliński, M. 2009. *Przedsiębiorczość akademicka wśród studentów, Ekonomika i Organizacja Przedsiębiorstwa*, Instytut Organizacji i Zarządzania w Przemysle „ORGMASZ”, Zeszyt 3 (710).
- Ostrom, E., 1986, An agenda for the study of institutions, ‘Public Choice’ nr 48.
- Otlowska, A., Buks, J., Chmieliński, P. 2006. *Przedsiębiorczość na obszarach wiejskich - stan i perspektywy rozwoju*. PW 2005-2009 nr 40, Warszawa.
- Pavitt, K. 1984. *Sectoral patterns of technical change: Towards a taxonomy and a theory*, Elsevier Science Publishers B.V. (North-Holland), Research Policy, No. 13, s.343-373.
- Pociecha, J., Podolec, B., Sokołowski, A., Zając, K. 1988. *Metody taksonomiczne w badaniach społeczno-ekonomicznych*. PWN, Warszawa, s. 66-98.
- Porwit K., 2001, *Cechy gospodarki opartej na wiedzy (GOW). Ich współczesne znaczenie i warunki skuteczności*, [w:] A. Kukliński (red.), *Gospodarka oparta na wiedzy. Wyzwania dla Polski XXI wieku*, KBN, Warszawa.
- Raport badawczy. 2014. *Opracowanie koncepcji systemowego wsparcia przedsiębiorczości na obszarach wiejskich* w ramach projektu pn. Rozwój przedsiębiorczości na terenach wiejskich - diagnoza, kierunki, rekomendacje dla polityki rozwoju obszarów wiejskich. IGiPZ PAN, FDPA, Warszawa.
- Ratković, T. 2015. *HRM in Foreign-owned Agricultural and Food Processing Companies in Serbia*, Economics of Agriculture, Vol. LXII, No. 2, Belgrade, ss. 353-367.
- Raustiala, K. 2002. *The Architecture of International Cooperation: Transgovernmental Network and the Future of International Law*. Virginia Journal of International Law Association, nr 43/1, s. 2-92.
- Rudzka, M., Góralski, M. 2012. *Klasy*, (w:) J. Niemczyk, E. Stańczyk-Hugiet, B. Jasiński (red. naukowa), *Sieci międzyorganizacyjne. Współczesne wyzwania dla teorii i praktyki zarządzania*, Wyd. C.H. Beck, Warszawa.
- Sautet, F. 2005. *The Role of Institutions In Entrepreneurship: Implications for Development Policy*. Mercatus Policy Series – Policy Primer No. 1, Mercatus Center at George Mason University.
- Schumpeter, J. 1960. *Teoria rozwoju gospodarczego*, PWN, Warszawa.
- Stańczyk-Hugiet, E. 2012. *Renta ekonomiczna dźwignią sieci międzyorganizacyjnych*, (w:) J. Niemczyk, E. Stańczyk-Hugiet, B. Jasiński (red. nauk.), *Sieci międzyorganizacyjne. Współczesne wyzwania dla teorii i praktyki zarządzania*, Wydawnictwo C.H. Beck, Warszawa.
- Stiglitz, J. 2004. *Ekonomia sektora publicznego*, PWN, Warszawa.
- Strużycki, M. 1992. *Przedsiębiorstwo a rynek*. PWE, Warszawa.

- Thirtle, C., Ruttan, V. 1987. *The Role of Demand and Supply in the Generation and Diffusion of Technical Change*. Chur: Harwood Academic Publishers.
- Tórz, A. 2015. *Inkubatory technologiczne*, (w:) A. Bąkowski, M. Mażewska (red.), *Ośrodki innowacji i przedsiębiorczości w Polsce - Raport 2014*, Stowarzyszenie Organizatorów Ośrodków Innowacji i Przedsiębiorczości w Polsce, Poznań – Warszawa.
- Ustawa z 20 marca 2002 r. o finansowym wspieraniu inwestycji*, (Dz.U. 2002, nr 41, poz. 363).
- Ustawa z 27 lipca 2005 r. Prawo o szkolnictwie wyższym* (Dz.U. 2005 nr 164 poz. 1365).
- Ustawa z 6 grudnia 2006 r. o zasadach prowadzenia polityki rozwoju* (Dz.U. 2006 nr 227 poz. 1658).
- Wissemma, J. 2005. *Technostarterzy dlaczego i jak?*, Polska Agencja Rozwoju Przedsiębiorczości, Warszawa.
- Zastempowski, M. 2010. *Uwarunkowania budowy potencjału innowacyjnego polskich małych i średnich przedsiębiorstw*, Wydawnictwo Naukowe Uniwersytetu Mikołaja Kopernika, Toruń.

EGZEMPLARZ BEZPŁATNY

*Nakład 500 egz., ark. wyd. 8,5
Druk i oprawa: EXPOL Włocławek*