



# Innowacyjność sektora MSP w Polsce

Rządowe programy wsparcia a luka  
finansowa



SPRAWNE PAŃSTWO  
PROGRAM *ERNST&YOUNG*

Darek Klonowski



# Innowacyjność sektora MSP w Polsce

Rządowe programy wsparcia a luka  
finansowa



SPRAWNE PAŃSTWO  
PROGRAM *ERNST&YOUNG*

Darek Klonowski

Warszawa 2009

#### Recenzenci:

Prof. dr hab. Jerzy Hausner  
Dr Renata Hayder

#### Projekt graficzny:

kotbury.pl

Raport powstał w ramach programu Ernst & Young Sprawne Państwo.

#### Zastrzeżenia prawne

Niniejszy raport został przygotowany przez pracowników naukowych i ma na celu dostarczenie czytelnikom ogólnych informacji na tematy, które mogą ich interesować.

Informacje zawarte w niniejszym raporcie nie stanowią w żadnym wypadku świadczenia usług.

Mimo iż dołożono należytych starań w celu zapewnienia rzetelności prezentowanych w raporcie informacji przez autorów, istnieje ryzyko pojawienia się nieścisłości. Ernst & Young Polska spółka z ograniczoną odpowiedzialnością sp. k. ("EY") nie ponosi jakiegokolwiek odpowiedzialności ani nie gwarantuje poprawności i kompletności informacji prezentowanych w raporcie. Raport może ponadto zawierać odnośniki do określonych ustaw i przepisów, które podlegają nowelizacji i stąd powinny być interpretowane wyłącznie w konkretnych okolicznościach, w których są cytowane. Informacje zamieszczane są bez uwzględniania jakichkolwiek zmian i EY nie zapewnia ich kompletności, poprawności i aktualności, oraz nie udziela w tym zakresie żadnych gwarancji wyraźnych ani dorozumianych.

Ponadto w najszerszym dopuszczonym przez prawo zakresie EY wyłącza jakiegokolwiek gwarancje, wyraźne lub dorozumiane, w tym między innymi dorozumiane gwarancje sprzedaży i przydatności do określonego celu. W żadnym wypadku EY, powiązane z EY spółki ani też partnerzy, agenci lub pracownicy EY lub spółek powiązanych z EY nie ponoszą jakiegokolwiek odpowiedzialności wobec czytelnika lub innych osób z tytułu jakiegokolwiek decyzji lub działania podjętego na podstawie informacji znajdujących się w niniejszym raporcie ani też z tytułu jakichkolwiek pośrednich, szczególnych lub ubocznych strat, nawet w przypadku otrzymania informacji o możliwości ich wystąpienia.

© Copyright by Ernst & Young Polska Sp. z o.o. sp. k., Polska

W braku odmiennego zastrzeżenia, prawa autorskie do treści niniejszego raportu posiada Ernst & Young Polska Sp. z o.o. sp. k. Wszelkie prawa zastrzeżone. Żadne materiały znajdujące się w niniejszym raporcie, w tym tekst i grafika, nie mogą być reprodukowane lub przesyłane w jakiegokolwiek formie i w jakikolwiek sposób bez pisemnego zezwolenia EY.



**SPRAWNE PAŃSTWO**  
*PROGRAM ERNST & YOUNG*

Rondo ONZ 1  
00-124 Warszawa  
tel. +48(22) 557 70 00  
fax +48(22) 557 70 01  
[www.sprawnepanstwo.pl](http://www.sprawnepanstwo.pl)

Patron prasowy:  
 **RZECZPOSPOLITA**



Doradzamy klientom w zakresie pozyskiwania dofinansowania na innowacyjne inwestycje i nasze doświadczenia potwierdzają podstawowe założenie raportu, że innowacyjność w sektorze MSP jest bardzo ograniczona. Dzieje się tak po części z przyczyn wskazanych w raporcie - trudny dostęp do środków, zbiurokratyzowane procedury i stopień skomplikowania regulacji przerastających inwestora, którego nie stać

na skorzystanie z profesjonalnego doradztwa. Jest jednak jeszcze jedna przyczyna, dla której sektor MSP w Polsce będzie mieć mniejszą dynamikę we wprowadzaniu nowoczesnych rozwiązań - innowacja łączy się zwykle z większym ryzykiem, a polski rynek na razie chłonie te produkty z sektora MSP, które niekoniecznie są najbardziej innowacyjne. Gdy rynek się nasyci, a konsumenci zaczną oczekiwać nowszych rozwiązań, innowacja będzie w cenie - jednak dzisiaj działalność przynosi zyski bez konieczności ponoszenia ryzyka badań nad nowym produktem lub usługą. W tym kontekście nie dziwi mniejsza skłonność MSP do ponoszenia ryzyka.

Ostatnie działania PARP w zakresie Programu Operacyjnego Innowacyjna Gospodarka wskazują wyraźnie, że słabość systemu wspierania sektora MSP została dostrzeżona i jej pokonanie jest traktowane priorytetowo. W ramach pieniędzy przeznaczonych na Program Operacyjny Innowacyjna Gospodarka aż 65% zarezerwowano dla sektora MSP. Wobec konkurencji ze strony dużych firm w tej dziedzinie i wysokiej liczby składanych przez nie wniosków zdecydowano się na to, aby niektóre rundy aplikacyjne przeznaczone były wyłącznie dla sektora MSP. Podobnie wśród produktów oferowanych przez BGK widać skoncentrowanie na tej grupie przedsiębiorców. A zatem jeśli wciąż mamy niewielki wzrost projektów innowacyjnych, to zapewne po trosze z przyczyn biznesowych, po trosze z powodu bariery merytorycznej - staranie się o fundusze jest sztuką trudną i wymaga doświadczenia i wiedzy (a przedsiębiorca z sektora MSP nie zawsze jest gotowy zapłacić kilka procent wartości dotacji jako wynagrodzenie za sukces doradcy, który wniosek przygotował). I oczywiście po trosze odpowiedzialna za sytuację jest ograniczona informacja na ten temat. Mimo że kwestie związane ze wsparciem innowacyjności są szeroko opisywane w prasie codziennej, brakuje jednak szerokiej kampanii informacyjnej trafiającej do MSP.

Agnieszka Tałasiewicz, Partner  
Dział Ulg i Dotacji Inwestycyjnych  
Agnieszka.Talasiewicz@pl.ey.com

# Spis treści

Podziękowania .....	5
Wprowadzenie.....	6
Rozwój sektora MSP w Polsce .....	8
Rozwój innowacyjności w Polsce .....	10
Metodologia badania .....	12
Analiza problemu .....	17
Luka płynnościowa a sektor MSP w Polsce .....	17
Struktura rządowych programów pomocy w Polsce .....	35
Dostępność rządowych programów pomocy .....	41
Programy rządowe w ocenie respondentów .....	44
Wnioski .....	48
Rekomendacje .....	50
Przypisy .....	52
Załącznik A. Rozmiar proponowanego finansowania rządowego na cele rozwoju sektora MSP w Polsce .....	53
Spis tabel i rycin.....	55
Bibliografia .....	56
Nasze raporty .....	58

## Podziękowania

Autor pragnie podziękować recenzentom za ich komentarze, które przyczyniły się do zmian w ostatecznym kształcie raportu.

## Wprowadzenie

Małe i średnie przedsiębiorstwa (MSP) na całym świecie odgrywają kluczową rolę w kształtowaniu gospodarki. Są źródłem wzrostu i innowacyjności we wszystkich branżach oraz stwarzają miejsca pracy dla obywateli. MSP równoważą negatywne trendy ekonomiczne i wspomagają restrukturyzację branż. Zrównoważony rozwój sektora MSP ma kluczowe znaczenie dla ekonomii i jest koniecznym warunkiem wzrostu ekonomicznego z kilku przynajmniej powodów. Po pierwsze, sześć na dziesięć nowych miejsc pracy powstaje w sektorze MSP. Po drugie, MSP torują drogę dla transformacji przemysłu z tradycyjnych form produkcji na technologie zaawansowane (Dibrell i in., 2008; Freel, 2003; Audretsch, 2001). Po trzecie, MSP pełnią kluczową rolę w rozwoju innowacji mających na celu podniesienie konkurencyjności (Low i Chapman, 2007; Audretsch, 2001). Wreszcie, firmy z tego sektora przyczyniają się w znacznym stopniu do rozwijania rynku globalnego (Salvato i in., 2007; Acedo i Florin, 2006; Karagianni i Labriandis, 2001; Lituchy i Rail, 2000).

MSP są jednak podatne na negatywne wpływy otoczenia biznesowego i niewielu przedsiębiorstwom udaje się przetrwać dłużej niż pięć lat. Dlatego władze wielu krajów, uznając znaczenie i wpływ MSP na gospodarkę, tworzą agencje i spółki wspierające rozwój i działanie tego sektora (zob.: Di Giacomo, 2004; Secrieru i Vigneault, 2004; Karsai, 2004; Mason i Harrison, 2004; Cumming i MacIntosh, 2002). Badania potwierdzają, że wsparcie udzielane przez rząd zwiększa zatrudnienie w firmach, a pożyczki na dogodnych warunkach mają pozytywny wpływ na przetrwanie i wyniki małych firm, a także pokazują jak uzyskane wsparcie przekłada się na wzrost produkcji. Interwencje publiczne zakładają, że istnieją znaczące luki płynności na rynku, które powodują, że sektor prywatny nie jest w stanie sam skorygować istniejących nieprawidłowości (Di Giacomo, 2004; Secrieru i Vigneault, 2004; Cumming i MacIntosh, 2002). Te niedoskonałości są widoczne zwłaszcza w zakresie finansowania w sektorze MSP.

Pomimo znaczenia kompleksowych programów wsparcia ze strony sektora publicznego, brak jakiegokolwiek dogłębnej analizy takich inicjatyw. W niewielu badaniach skupiono się na wsparciu dla MSP (Mazurek-Kucharska i in., 2008; Borozan i in., 2005; Grabowski i in., 2003), a w większości zostały one przeprowadzone jeszcze przed rozpoczęciem nowych programów polskiego rządu. W większości opracowań pojawiają się podobne wnioski: po pierwsze, dotyczą one niskiej świadomości istniejących programów wsparcia wśród przedsiębiorców - jedynie 30 procent z nich wie o istnieniu takich programów; po drugie, jedynie niewielka liczba firm faktycznie z nich

Rola MSP

Wsparcie MSP

korzystała (13% - Grabowski i in., 2003). W opinii prowadzących badania MSP, wyniki te są zaskakująco niskie, jeśli wziąć pod uwagę rzeczywiste i deklarowane potrzeby tego sektora w Polsce. Wykorzystanie pomocy jest również o wiele niższe od europejskich norm. Większość próśb o wsparcie dotyczyła jednorazowej pomocy; niewiele było próśb o wsparcie ciągłe. Po trzecie, respondenci deklarowali niski poziom zadowolenia z otrzymanych usług.

Podstawowym celem niniejszego badania jest pogłębienie zrozumienia roli, jaką rząd polski odgrywa w stymulowaniu innowacyjności w sektorze MSP. Takie badanie jest ważne z co najmniej czterech powodów. Po pierwsze, celem badania jest przeprowadzenie kompleksowej ewaluacji najważniejszych narzędzi stosowanych przez polski rząd. Ewaluacja ta ma wykazać, w jakim stopniu rząd jest w stanie uzupełnić lukę płynnościową na rynku i do jakiego stopnia dostępne programy uzupełniają się wzajemnie. Po drugie, projekt ma na celu stworzenie rekomendacji dotyczących świadczenia wsparcia dla sektora MSP. Rekomendacje te oparte są na analizie potrzeb finansowych, ewaluacji dostępnych programów wspierających know-how, postrzeganiu skuteczności tych programów, a także ich dostępności dla przedsiębiorców. Po czwarte, polskie programy, jeśli zakończą się sukcesem, mogłyby stać się wzorem dla pozostałych krajów w Europie Środkowo-Wschodniej.

Raport został podzielony na cztery części. Rozdział pierwszy skupia się na przeglądzie literatury. Znajdują się w nim opisy przedsiębiorczości i sektora MSP oraz innowacyjności w sektorze. Rozdział drugi opisuje metodologię badania. Przedstawiono w nim plan badania oraz trzy hipotezy dotyczące luki płynnościowej, struktury rządowych programów pomocowych oraz faktycznego wykorzystania tych programów. W rozdziale trzecim omówiono wyniki badania i podsumowano nieformalne rozmowy z respondentami z sektora MSP oraz sektora bankowości komercyjnej. Rozdział czwarty to prezentacja wniosków i rekomendacji. Przedstawiono pięć rekomendacji mających na celu podniesienie efektywności programów wsparcia dla MSP w Polsce.

Cel badania

## Rozwój sektora MSP w Polsce

Poniższy opis sektora MSP w Polsce oparty jest na informacjach z roku 2006<sup>1</sup> - co odzwierciedla fakt niewielkich zmian w przedsiębiorczości na skalę MSP rok do roku. Według danych z Polskiego Rocznika Statystycznego 2006 w Polsce działało 1,72 miliona aktywnych firm (a ponad 3,5 miliona pozostaje zarejestrowanych w krajowym rejestrze REGON). Najwięcej z nich stanowiły mikro-przedsiębiorstwa (mające od 0 do 9 zatrudnionych) - 1,65 miliona - a małe (od 10 do 49 pracowników) i średnie firmy (50 do 249 zatrudnionych) to w sumie 58 826 przedsiębiorstw. Jako najczęściej używaną definicję małego przedsiębiorstwa przyjmuje się firmę zatrudniającą poniżej 50 pracowników, a cały sektor małych przedsiębiorstw, jako grupę zatrudniających nie więcej niż 250 osób. Wspólnie więc cały sektor MSP to firmy zatrudniające mniej niż 250 pracowników, co z definicji obejmuje również mikro-przedsiębiorstwa. W Polsce działa 2 981 większych przedsiębiorstw, z których każde zatrudnia więcej niż 250 pracowników.

### MSP w liczbach

Jak pokazują statystyki z Tabeli 1, sektor MSP jest motorem napędowym polskiej gospodarki. Sektor ten, stanowi 99,8% wszystkich firm w Polsce. Całkowite zatrudnienie w sektorze MSP wynosi 5,9 miliona osób, albo inaczej 70,1% wszystkich zatrudnionych, gdzie najwięcej osób zatrudniają mikro i średnie przedsiębiorstwa (mikro - 3,5 miliona osób; średnie - 1,4 miliona). Około 35% zatrudnionych w sektorze to zatrudnieni w handlu detalicznym. Wkład polskiego sektora MSP do PKB wynosi 47,7%. Jego wyniki stanowią także ponad 60% sumy dochodów wszystkich firm. Suma inwestycji sektora MSP wynosi 17,8 miliarda dolarów<sup>2</sup>, z czego 85% stanowią grunty, budynki oraz inwestycje w nowe maszyny i urządzenia. Zakupy wyposażenia z drugiej ręki stanowią jedynie 10% całości tej sumy. Nieco mniej niż miliard dolarów wydawane jest w Polsce na badania i rozwój technologii (dalej B&R). Wydatek ten stanowi 0,68% PKB Polski (wliczając w to wydatki na B&R firm, instytutów badawczych, agend rządowych, uniwersytetów, itd). Tylko 25% pochodzi z sektora MSP.

W ujęciu statystycznym, uśredniającym powyższe dane przedstawiają się one tak, że przeciętna firma z sektora MSP jest faktycznie niewielka - średnio obroty wynoszą około trzystu tysięcy dolarów, a zysk operacyjny około trzydziestu tysięcy dolarów (stopa zysku operacyjnego wynosi około 10%). Przeciętna firma zatrudnia mniej niż cztery osoby. Jej roczne nakłady inwestycyjne wynoszą około dziesięciu tysięcy dolarów (z czego 90% stanowią wydatki na środki trwałe), a na badania i rozwój przeznaczają około sześciuset dolarów.

**Tabela 1. Sektor MSP w Polsce - dane statystyczne**

(w \$, % lub N)	Razem	Mikro	Małe	Średnie	Duże
		0-9	10-49	50-249	>250
<b>Ogółem</b>					
Liczba firm	1 714 915	1 652 998	44 228	14 708	2 981
Liczba pracowników	8 556 132	3 474 574	976 451	1 542 386	2 562 721
Udział w PKB (mln \$)	341 945	104 977	25 645	32 484	74 886
Suma przychodów (mln \$)	825 390	205 383	109 752	181 054	329 200
Suma inwestycji (mln \$)	36 883	4 573	4 143	9 045	19 120
Inwestycje w B&R (mln \$)	2 341	77	161	718	1 384
Inwestycje w B&R jako % PKB	0,68	0,07	0,63	2,21	1,85
Skorygowane inwestycje w B&R (mln \$)	585	19	40	179	346
<b>Średnia dla 1 firmy</b>					
Przychody (\$)	481 301	124 249	2 481 511	12 309 934	110 432 741
Zysk operacyjny (\$)	37 986	15 534	176 206	727 495	7 035 201
Suma inwestycji (\$)	21 508	2 767	93 686	615 004	6 414 280
Inwestycje w B&R (\$)	1 366	47	3 654	48 831	464 394
Skorygowane inwestycje w B&R (\$)	341	12	913	12 208	116 098

Źródło: Analiza własna w oparciu o publikacje GUS. Skorygowane inwestycje w B&R odzwierciedlają faktyczne inwestycje w badania i rozwój dokonane przez sektor MSP. Pola zaznaczone na szaro odnoszą się do sektora MSP.

Do najbardziej znaczących wskaźników siły sektora MSP zaliczyć można współczynnik przetrwania na rynku, tworzenie nowych firm oraz ich migrację (Chmiel, 2007; Zagoździńska i in., 2008). Badania przeprowadzone przez Józefa Chmiela (2007) potwierdzają, że firmy sektora MSP mają dość wysoki współczynnik przetrwania na rynku (60%) w pierwszym roku działalności - dane te są stałe od kilku lat. W ciągu czterech lat wskaźnik ten szacuje się na około 30%. Liczba nowych firm rośnie w sposób stały, a średnia przyrostu wynosi około 250 000 firm rocznie, przy czym większość nowotworzonych przedsiębiorstw zajmuje się handlem detalicznym lub hurtowym. Jednak liczba aktywnych firm w Polsce wynosi stale około 1,7 miliona, co oznacza, że co roku podobna ilość przedsiębiorstw powstaje, jak i kończy swoją działalność gospodarczą. Nie znaleziono żadnej analizy badającej tempo migracji firm pomiędzy kategoriami. Jest to jeden z najważniejszych, aczkolwiek niedocenianych, wyznaczników siły polskiej gospodarki, ponieważ to właśnie migracja przedsiębiorstw (ich rozwój) jest źródłem wzrostu zatrudnienia w Polsce.

Wskaźniki  
przetrwania

## Rozwój innowacyjności w Polsce

W Polsce nie ma tradycji wspierania innowacyjności i niewiele było mechanizmów wspierających jej rozwój (Kijewska, 2004). W czasach PRL ochrona praw autorskich działała słabo, a innowacje traktowano jako „dobro społeczne”. Zadania innowacyjności były centralnie zarządzane, a konkretnym gałęziom przemysłu nadawano znaczenie priorytetowe. Cykle naprawcze w tych konkretnych sektorach pojawiały się w odpowiedzi na polityczne, społeczne i ekonomiczne kryzysy, nie były jednak nakierowane na modernizację, poprawę i innowacyjność. Zabiegi innowacyjne sprowadzały się raczej do importowania zachodnich technologii, na przykład licencji Massey-Fergusson, Fiata czy Thompsona. Tworzono także instytuty badawcze, które miały zajmować się różnymi gałęziami przemysłu, jednakże skala transferu wytwarzanych innowacji do gospodarki była znikoma. Okres transformacji nie pomógł działaniom związanym z innowacyjnością: ograniczenia wynikające z braków budżetowych nadwyrężyły możliwości instytucji i uczelni dotowanych ze środków publicznych podczas gdy w sektorze prywatnym najważniejsze było zaspokojenie bieżących, podstawowych potrzeb rynku za pomocą wytwarzanych produktów i usług.

Zarys historyczny

Większość badań dotyczących sektora MSP w Polsce prowadzona była przez instytucje publiczne, w tym Główny Urząd Statystyczny (GUS) czy Polską Agencję Rozwoju Przedsiębiorczości (PARP), a niewielka ilość pozostałych badań powstawała na zlecenie tychże instytucji (por. na przykład Mazurek-Kucharska i in., 2008; Chmiel, 2007; Grabowski i in., 2003). Wnioski badań są na ogół podobne: po pierwsze, wydatki na innowacje są w Polsce ściśle powiązane z nabywaniem środków trwałych. Według danych GUS, inwestycje w maszyny, wyposażenie, ziemię czy budynki stanowiły w minionej dekadzie pomiędzy 65 a 85% deklarowanych wydatków na innowacje. Wydatki na badania i rozwój stanowiły zaledwie 10% tej sumy, podczas gdy zakup praw i licencji to około 15%. Wartość tych zakupów w ostatnich latach spadała. Firmy potwierdzają, że większość z nich nie ma działów zajmujących się rozwojem i badaniami, rozwojem i transferem wiedzy czy innowacjami. Po drugie, wiodącą rolę w inwestycjach w innowacyjność w Polsce zdają się odgrywać większe firmy - współczynnik przewagi dużych firm wynosi około 5 w produkcji i 10 dla firm usługowych. Większe firmy wprowadzają także więcej produktów i usług niż mniejsze. Widać tu najbardziej jaskrawą różnicę w stosunku do firm na zachodzie, gdzie źródłem innowacji są przede wszystkim małe firmy, które częściej współpracują z zewnętrznymi partnerami nad poprawą produktów, usług czy procesów wewnętrznych. Małe firmy w Polsce chętniej inwestują w środki trwałe, zaniedbując tym samym pozostałe narzędzia innowacji, takie jak badania, rozwój wiedzy czy prawa własności intelektualnej. Po

Wcześniejsze badania

trzecie, polskie firmy najczęściej korzystają z własnych zasobów do finansowania innowacji. Wydatki na innowacje finansowane są z wewnętrznych przepływów gotówkowych (80% sumy inwestycji w innowacje) oraz kredytów bankowych (około 15%). Rola funduszy *venture capital* (dalej VC) i finansów publicznych w finansowaniu inwestycji w innowacje w firmach jest znikoma. Znikomy charakter inwestycji w innowacje jest jeszcze bardziej zauważalny w sektorze małych i średnich przedsiębiorstw, które najczęściej muszą polegać na własnych zasobach finansowych. Po czwarte, sama dostępność finansowania jest jedną z głównych przeszkód w rozwoju innowacyjności w Polsce (Mazurek-Kucharska i in., 2008; Lewandowska, 2005; Jasiński, 2004; Matusiak i in., 2001). Dotyczy to przede wszystkim niskiej dostępności środków finansowych (zarówno kredytów, jak i kapitału), wysokich kosztów kredytów, a także wysokich kosztów wdrażania innowacji (Mazurek-Kucharska i in., 2008). Wtórny czynnikiem zniechęcającym do inwestowania w innowacje są związane z nią ryzyka.

Próby zarządzania innowacyjnością w Polsce są fragmentaryczne (Mazurek-Kucharska i in., 2008; Piech, 2007; Kijeńska, 2004; Grabowski i in., 2003; Bramorski and Madan, 1993). W 2006 istniało 1 085 jednostek zajmujących się badaniami i rozwojem, w tym 313 instytutów badawczych związanych z Polską Akademią Nauk i 200 centrów badawczo-rozwojowych, takich jak laboratoria czy instytuty badawcze. 573 firmy z sektora publicznego i prywatnego deklarowały prowadzenie działalności badawczo-rozwojowej jako element stałych działań operacyjnych. Pozostałe jednostki w tej liczbie to uniwersytety, jednostki świadczące usługi na rzecz instytutów badawczych oraz pozostałe centra naukowe. Całkowita liczba osób zatrudnionych w działach badań i rozwoju w Polsce to 121 283 osoby. W sumie 62 250 naukowców zatrudnionych było na stanowiskach badawczych; wszyscy oni mieli co najmniej stopień doktora nauk, a 9 528 było profesorami; większość z nich zatrudniały lokalne uniwersytety.

## Metodologia badania

W badaniu postawiono trzy główne hipotezy. Pierwsza dotyczy luki płynnościowej na rynku dla firm sektora MSP. Dostępność finansowania okazuje się być jednym z głównych problemów, z jakimi stykają się MSP i tym, który w szczególny sposób ogranicza możliwość udoskonalania technologii czy produktów. Ograniczenie wynika zarówno z charakterystyki rynku kredytowego, jak i kapitałowego. Badania prowadzone przez amerykański Instytut Milkena oraz innych naukowców (por. np. Mazurek-Kucharska i in., 2008; Lewandowska, 2005) potwierdzają, że dostępność finansowania w Polsce jest niższa niż w innych krajach regionu Europy Środkowo-Wschodniej (w tym na Węgrzech, w Czechach, Chorwacji i Słowenii). Poniżej przedstawiono pierwszą hipotezę:

*H1: Istnieje wyraźna luka płynnościowa w finansowaniu dla sektora MSP w Polsce.*

Druga hipoteza badawcza dotyczy efektywności programów wsparcia dla sektora MSP tworzonych i oferowanych przez polski rząd oraz zależne od niego agencje i organizacje. Dostępne dane wskazują, że programy pomocowe polskiego rządu są fragmentaryczne i oparte o wielostopniowy system ocen i podejmowania decyzji (Mazurek-Kucharska i in., 2008; Grabowski i in., 2003). Skuteczność tych programów może być niska, ponieważ powielają one istniejące podobne programy, a także są dość szeroko rozpisane, zakładając dużą różnorodność odbiorców. Stąd wyrażona poniżej druga hipoteza:

*H2: Rządowe programy wsparcia dla sektora MSP są słabo ustrukturyzowane i skoordynowane.*

Trzecia hipoteza dotyczy dostępności rządowych programów pomocowych dla sektora MSP. Wiele badań naukowych (Mazurek-Kucharska i in., 2008; Karsai, 2004; Grabowski i in., 2003) wskazuje na trudności, jakie napotykają firmy i przedsiębiorcy w Polsce w zakresie podstawowej działalności i funkcjonowania. Księgowość, finanse oraz marketing są najbardziej zaniedbanymi aspektami działalności firm tego sektora. Firmy w Polsce potrzebują również wsparcia w zarządzaniu strategicznym, dostępie do źródeł finansowania i w przekształcaniach ze struktur drobnej przedsiębiorczości do standardów korporacyjnych. Potrzeby te, jak wskazują badania, są jednak zaspokajane w niewielkim stopniu (Mazurek-Kucharska i in., 2008; Karsai, 2004; Grabowski i in., 2003). Początkujących firm nie stać na doradców z sektora prywatnego. Ich jedyną alternatywą byłoby korzystanie ze wsparcia sektora publicznego. Naukowcy wskazują jednak, że istnieje tu fundamentalny problem świadomości (Grabowski i in., 2003): firmy z sektora MSP nie wiedzą o istniejących, dostępnych dla nich

programach rządowych. Z drugiej strony, firmy, które decydują się korzystać ze wsparcia, napotykają na niezliczone przeszkody biurokratyczne i proceduralne. Dlatego hipoteza numer trzy brzmi następująco:

*H3: Rządowe programy wsparcia są niedostępne dla firm z sektora MSP*

Ponieważ badania nad publicznym wsparciem dla MSP nadal są w Polsce w fazie rozwoju, w niniejszym raporcie skupiono się głównie na opisowej statystyce danych w kluczowych aspektach, a nie na kolekcjonowaniu danych i modelowaniu statystycznym. Głównym zadaniem było zebranie informacji poprzez wywiady z zainteresowanymi - firmami z sektora MSP, a następnie porównaniu ich z większą próbą. W pierwszym etapie badania - godzinnym wywiadzie - zgodziło się wziąć udział dziewięć firm (trzy mikro, cztery małe i dwa średnie przedsiębiorstwa). Wywiady przeprowadzono w firmach mających siedzibę w Warszawie. Pytania były częściowo zamknięte i miały na celu omówienie procesów innowacji stosowanych przez wybrane firmy (z naciskiem na innowacyjność w różnych aspektach działalności i organizacji). Wywiady miały także dotyczyć oceny rządowych programów wsparcia dla sektora MSP i pozwolić określić ich znajomość wśród firm. W dwóch przypadkach rozmawiano również o konkretnych krytycznych uwagach do programów, ze względu na ich znajomość wykazaną przez respondentów. Wywiady posłużyły także do sformułowania kwestionariusza, który został wykorzystany w późniejszej fazie badania.

Odniesieniem dla doboru próby do drugiej części badania (w oparciu o kwestionariusze) było 278 088 firm z sektora MSP z Warszawy i okolic. Z 500 wybranych firm 273 zgodziły się wziąć udział w badaniu. Jedenaście odesłanych kwestionariuszy odrzucono - siedem ze względu na ich niekompletność, cztery ze względu na to, że respondenci nie przystawali do próby. 262 zwrotne kwestionariusze wykorzystano w niniejszym badaniu, przy wskaźniku odpowiedzi na poziomie 52% (co jest wynikiem dobrym w porównaniu z innymi badaniami innowacji w sektorze MSP). Odpowiada to 0,09% grupy odniesienia, czyniąc niniejsze badanie największym badaniem innowacyjności w MSP w regionie Warszawy i okolic; próba daje dokładność  $\pm 5\%$  przy 95% poziomie pewności.

Region warszawski wybrano do przeprowadzenia badania z kilku względów. Po pierwsze, występuje tu najwięcej małych i średnich przedsiębiorstw, a rynek jest jednym z najbardziej dynamicznych. Po drugie, MSP z tego regionu uważane są powszechnie za najbardziej innowacyjne w Polsce (co potwierdzają także różne publikacje GUS). Po trzecie, firmy te mają swoje siedziby w tym samym regionie co centralne urzędy zajmujące się programami pomocy dla MSP. W Warszawie

Próba badawcza

jest też największe zagęszczenie pozostałych instytucji zajmujących się wdrażaniem programów pomocy dla sektora MSP (instytutów, agencji prywatnych bądź publicznych, firm doradczych, itp.). Dlatego uznano, że wśród tych respondentów, ze względu na ich znajomość tematyki, można będzie uzyskać najpełniejsze dane na temat rządowych programów pomocy.

Kwestionariusz i list wprowadzający wysłano pocztą do właścicieli wszystkich wybranych firm. Formularz składał się z czterech części i miał cztery strony. Pierwsza część kwestionariusza dotyczyła czterech grup działalności innowacyjnej w firmie, które mogły być uznane za znaczące w badaniu poziomu innowacyjności w sektorze MSP w Polsce - były to dane wejściowe dotyczące innowacji. Składało się na nie 20 zmiennych: innowacje w zakresie produktów lub usług (wprowadzenie nowych produktów lub usług, poprawa istniejących produktów lub usług), innowacje w zakresie procesów (kształcenie i szkolenia pracownicze, restrukturyzacja i benchmarking w biznesie, poprawa produkcji, programy zarządzania jakością, wymiana informacji, wykorzystanie zaawansowanych technologii), innowacje organizacyjne (podejmowanie decyzji, systemy pracy z klientami, dostawcami, instytucjami finansowymi, zmiany w strukturze organizacyjnej, organizacja pracy zespołowej, decentralizacja i komunikacja wewnętrzna), a także innowacje w obszarach czynności podstawowych (marketing, zarządzanie łańcuchem dostaw, zarządzanie finansami, księgowość, zarządzanie zasobami ludzkimi). W tej części wykorzystano pięciostopniową skalę Likerta, na której respondenci zaznaczali odpowiedzi w skali innowacyjności dla każdej czynności, gdzie „1” oznaczało innowacje lub poprawę w niewielkim lub nieznacznym stopniu, a „5” oznaczało znaczące zmiany lub innowacje. Konstrukcję kwestionariusza oparto o przegląd literatury tematu. Pozostałe fragmenty tej części dotyczyły zarządzania prawami autorskimi i finansowej statystyki związanej z zakupem aktywów materialnych, a także finansowych nakładów na badania i rozwój. Druga część kwestionariusza dotyczyła samych rezultatów procesu innowacji, czy inaczej danych wyjściowych po procesie innowacji. W tej części pytania dotyczyły przede wszystkim wskaźników finansowych, takich jak roczny wzrost sprzedaży, procentowy udział innowacyjnych produktów lub usług w sprzedaży, a także poziomu zysków; pozostałe pytania dotyczyły wskaźników wprowadzenia nowych produktów oraz sytuacji rynkowej firmy pod względem konkurencyjności. W trzeciej części pytania dotyczyły znajomości rządowych programów pomocy - zarówno świadomości ich istnienia, jak i rzeczywistego wykorzystania. Dodatkowe pytania dotyczyły faktycznych potrzeb firm i powodów, dla których mogłyby ubiegać się o finansowanie. Do wyjaśnienia kwestii jakości oferty w kluczowych obszarach pomocy oraz pomiaru jakości

interakcji użyto pięciostopniowej skali Likerta. Część czwarta dotyczyła danych demograficznych firm. W tej części użyto pytań zamkniętych, aby uzyskać charakterystykę respondentów i ich przedsiębiorstw. Pytania dotyczyły poziomu sprzedaży, liczby pracowników, lat istnienia na rynku, branży, w której firma działa, jej działalności eksportowej, a także wykształcenia właściciela.

W badanie wkład wnieśli także przedstawiciele sektora bankowego w Polsce, których opinie były niezbędne do oceny istniejącego na rynku niedoboru kapitału dla firm z sektora MSP. Ze względów praktycznych przeprowadzono dwadzieścia cztery wywiady z przedstawicielami banków komercyjnych w Warszawie i okolicach. W ich trakcie pożyczkodawcom komercyjnym zadano pytania otwarte o istniejące w ich bankach programy pomocy MSP, a także o ich opinię na temat możliwości rozwoju kredytowania dla tego sektora. Zadano także pytania zamknięte dotyczące wysokości udzielanych pożyczek oraz proporcji odrzucanych wniosków. Część pytań miała na celu ustalenie profilu „preferowanego” pożyczkobiorcy z punktu widzenia sektora bankowego. Dane dotyczyły zwłaszcza wielkości firmy, lat funkcjonowania na rynku, poziomów sprzedaży, zysków, a także preferowanych branż.

Dodatkowo przeprowadzono rozmowy z przedstawicielami PARP, GUS, BGK, NBP oraz Business Centre Club. Celem rozmów było uzyskanie dodatkowych informacji lub wyjaśnienia pewnych kwestii, których nie udało się uzyskać od przedsiębiorców.

Niniejsze badanie ma przynajmniej cztery główne ograniczenia lub braki. Po pierwsze, kwestionariusz skupia się na pogłębieniu zrozumienia dynamiki innowacyjności w regionie Warszawy i okolic. Wynikało to przede wszystkim z konieczności jak najdokładniejszego dopasowania i ułożenia danych z sektora bankowego oraz *venture capital* z potrzebami sektora MSP w jeden czytelny obraz. Ponieważ przedstawiciele banków komercyjnych dostępni byli w Warszawie, w konsekwencji badanie MSP także skupiło się na danych z tego regionu - dlatego tak silna jest w badaniu orientacja na realia warszawskie. Nie bez znaczenia był też fakt, że zakładano, iż MSP z regionu miały szansę lepiej znać programy pomocowe rządu ze względu na bliskość urzędów centralnych, co jednak okazało się założeniem błędnym. Drugim problemem jest fakt, iż jedynie 17 respondentów wskazało, że korzystało, bądź korzysta z rządowych programów wsparcia, przez co nie można było zastosować modelowania statystycznego opisującego wpływ rządowych programów na innowacyjność sektora MSP w Polsce; dlatego też dyskusję wyników ograniczono do danych opisowych. Po trzecie, programy rządowe są relatywnie nowe. Wiele

Opinie sektora  
bankowego

Ograniczenia  
badania

z tych, które powstały w 2007 roku lub wcześniej wdrożonych było jedynie w ograniczonym stopniu, niektóre zamknięto, a inne znacznie zmodyfikowano. W rezultacie ogranicza to dostępność danych oraz doświadczeń wynikających z wdrażania programów. I wreszcie, co najtrudniejsze, pomimo kontaktów z urzędnikami odpowiedzialnymi za wdrażanie programów na najwyższym szczeblu, nie udało się pozyskać żadnych dodatkowych danych czy statystyk zebranych na wewnętrzne potrzeby tych programów. Badanie to byłoby bez wątpienia pełniejsze, gdyby doszło do takiej współpracy.

# Analiza problemu

## Luka płynnościowa a sektor MSP w Polsce

Odkrywanie luki płynnościowej albo takich obszarów rynku, gdzie sektor prywatny nie jest w stanie zapewnić kapitału dobrym kandydatom, to ogromne wyzwanie. Naukowcy mieli problemy z badaniami w tym zakresie z co najmniej dwóch powodów. Po pierwsze, wyzwaniem jest już samo sprecyzowanie pojęcia luki płynnościowej. Jedni badacze koncentrują się na niedoborach kapitałów, podczas gdy inni skupiają się na niedostępności usług kapitałowych jako takich. Jeszcze inni widzą lukę płynnościową jako niedoskonałość rynku, gdzie firmy nie mogą znaleźć dla siebie właściwych źródeł finansowania. Dla nowych firm oznacza to tyle, że sektor MSP nie jest postrzegany jako strategiczny przez dysponujących kapitałem (tak kredytodawców, jak i inwestorów). Po drugie, należałoby wykazać, że firmy, które ubiegają się o kredyt faktycznie potrzebują finansowania; nie można tego ocenić wyłącznie na podstawie danych z sektora finansowego, nie da się więc ustalić istnienia luki płynnościowej tylko na ich podstawie. Konieczne są dane od poszukujących kapitału, aby uzyskać pewność, że analiza jest kompletna. Zyski, rozwój, a także przychody to podstawy do oceny zaufania do kredytobiorcy. Nie ma jednak jednej sprawdzonej czy ustalonej metody na ocenę luki płynnościowej w sektorze MSP. Proponowana tutaj metodologia zakłada połączenie punktów odniesienia w danych pochodzących od posiadających i poszukujących kapitału. Połączenie obu stron pozwala ocenić zakres ich finansowego niedopasowania i niezaspokojonych potrzeb (które ujawniają się pod postacią luk w dostępnym finansowaniu).

### *Private equity i venture capital w Polsce*

Stabilność polskiej gospodarki, silny wzrost i pozytywne prognozy stworzyły mocne podstawy dla aktywnego i rozwijającego się rynku *venture capital*. Od 1990 ponad 40 firm *venture capital*, instytucji finansowych i prywatnych osób aktywnie inwestuje w Polsce. Suma inwestycji *venture capital* i *private equity* w Polsce od 1990 do 2007 roku wyniosła około 3,5 miliarda dolarów, a około 2 miliardy nadal są dostępne do zainwestowania.

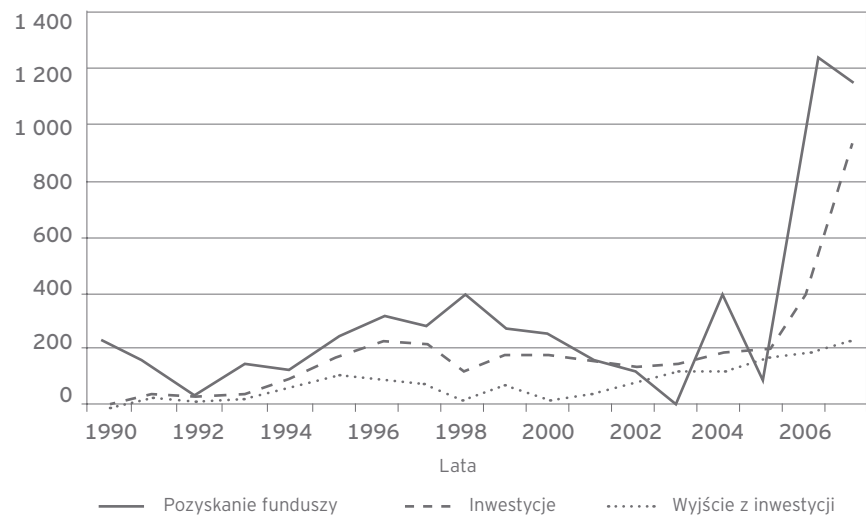
Polska jest najbardziej rozwiniętym rynkiem *private equity* i *venture capital* w Europie Środkowo-Wschodniej. Najlepszym na to dowodem są trzy typy działalności: pozyskiwanie środków, realizowane inwestycje i wyjścia. Pozyskiwanie środków wskazuje na atrakcyjność rynku dla potencjalnych inwestorów (zarówno lokalnych, jak i zagranicznych), którzy szukają możliwości ulokowania kapitału na najbardziej obiecujących rynkach. Inwestycje wskazują na skalę wysokiej jakości

Luka płynnościowa

*Venture capital*  
i *private equity*

projektów dostępnych dla *venture capital*. I wreszcie, same wyjścia z inwestycji wskazują na możliwość zamiany płynnego kapitału w gotówkę, z zyskiem czy nie. Ryc. 1 przedstawia aktywność *venture capital* (VC) w Polsce pomiędzy 1990 a 2007.

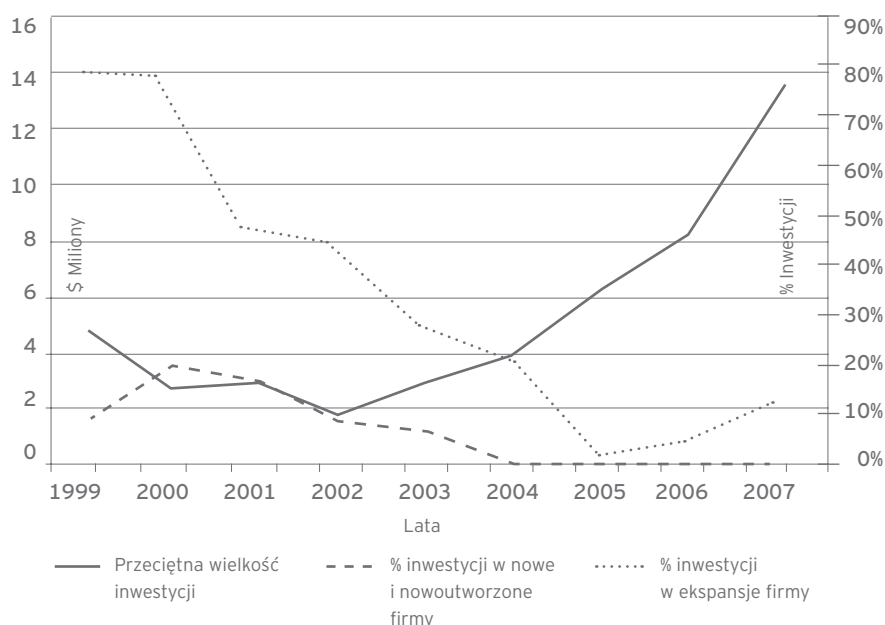
**Rycina 1. Dane statystyczne (pozyskiwanie funduszy, inwestycje, wyjścia z inwestycji) dla VC w Polsce pomiędzy 1990 a 2007**



Źródło: Zestawienie własne na podstawie danych European Private Equity and Venture capital Association ([www.evca.eu](http://www.evca.eu)). Por. z: "Annual Surveys of Pan-European Private Equity and Venture capital Activity" (1996-2007).

Szybki rozwój rynku *venture capital* w Polsce okazał się jednak być mniejszym wsparciem dla rozwoju sektora MSP w Polsce niż się spodziewano. Istniejące firmy *venture capital* rosną, a w konsekwencji starają się inwestować większy kapitał w celu maksymalizacji zwrotu z inwestycji. Jak pokazuje Ryc.2, rozmiary transakcji znacznie wzrosły w ciągu ostatnich kilku lat (z około 2 milionów dolarów w 2000 do prawie 14 milionów dolarów w 2007). To potwierdza, że firmy *venture capital* są coraz mniej zainteresowane mniejszymi transakcjami, a więc także firmami sektora MSP. Potwierdza to także Ryc.2, która prezentuje inwestycje w nowotworzone i nowe firmy (zaznaczone na wykresie jako S+S - seed and start-up) procentowo do sumy inwestycji. Chęć inwestowania w rodzime małe i średnie firmy przez inwestorów kapitałowych działających w Polsce maleje z roku na rok i od szczytowych 20% w 2000 roku spadła do 1% w 2007. Także inwestycje w plany ekspansji (z których wiele może dotyczyć właśnie firm sektora MSP) wyraźnie zmalały - do 13% z 50% w szczytowym 2001 roku.

**Rycina 2. Przeciętna wielkość inwestycji VC w Polsce oraz procentowy udział kapitału przeznaczanego przez VC na nowe i niedawno utworzone firmy, a także ekspansję firm w latach 1999 - 2007**



Źródło: Zestawienie własne na podstawie danych European Private Equity and Venture capital Association ([www.evca.eu](http://www.evca.eu)). Por. "Annual Surveys of Pan-European Private Equity and Venture capital Activity" (1999-2007). Legenda: S+S - inwestycje typu 'seed' i 'start-up' (nowe i nowotworzone); Exp - możliwości inwestycji w ekspansję firm.

### Banki komercyjne w Polsce

System bankowości komercyjnej w Polsce jest rozdrobniony. W kraju istnieją 64 banki komercyjne, z których 55 zalicza się do grupy banków polskich ze względu na strukturę własności. Istnieje także 581 banków spółdzielczych. Banki komercyjne obsługują swoich klientów detalicznych i korporacyjnych poprzez sieć 4 126 oddziałów. Sektor bankowości komercyjnej zatrudnia około 30 000 osób. Wartość aktywów sektora szacowana jest na około 300 miliardów dolarów, a wartość pożyczek komercyjnych dla sektora biznesowego na około 65 miliardów dolarów. Wzrost ilości udzielanych kredytów komercyjnych odzwierciedla koncentrację sektora bankowego na środkach trwałych. Pomimo wiodącej roli banków komercyjnych w dostarczaniu finansowania dla przedsiębiorstw, w ostatnich latach rosło znaczenie innych źródeł finansowania (np. dzierżawy, sprzedaży instrumentów dłużnych i dochodów z rynków publicznych).

Dostępne badania dotyczące sektora bankowości w Polsce wskazują na tradycyjnie niskie wsparcie dla sektora MSP (Feakins, 2004; Feakins 2001). Polskie banki są silnie zorientowane na współpracę z większymi firmami krajowymi bądź zagranicznymi (Tymoczko i Pawłowska, 2007;

Szczepaniec, 2007). Sektor MSP jest postrzegany przez polskie banki jako wysoce ryzykowny, bez odpowiedniej kadry managerskiej czy stosownych zabezpieczeń (Feakins, 2004). Wnioski kredytowe są często odrzucane ze względu na niską płynność czy niewielkie zyski, które są charakterystyczne dla sektora MSP (Tymoczko i Pawłowska, 2007). Także przedłużając kredyt banki żądają wysokich zabezpieczeń, najczęściej składających się z połączenia zastawów rejestrowych pod majątek i udziały firmy, weksle kredytobiorcy, osobiste gwarancje i dodatkowe zabezpieczenia. Firmy z sektora MSP nie są atrakcyjnymi kandydatami do finansowania. Według raportów Komisji Europejskiej (2002) polskie banki komercyjne niechętnie udzielają finansowania mniejszym firmom prywatnym, jeśli nie mają one dłuższej historii działalności, nie przynoszą zysków lub nie mają wystarczającej historii kredytowej. Nie widać żadnych prób zmiany tej postawy ze strony systemu bankowości komercyjnej w Polsce.

Dwadzieścia cztery wywiady (uzupełnione kwestionariuszem) z udzielającymi kredytów pracownikami polskich banków komercyjnych wniosły dodatkowy wkład do sposobu patrzenia na preferencje sektora bankowego. Tabela 2 przedstawia skrócone zestawienie opisowych statystyk dla sektora bankowego, która określa praktyki związane z udzielaniem kredytów stosowane przez banki komercyjne, a także ich ogólne nastawienie do sektora MSP. Sektor bankowy woli pożyczać większe sumy firmom o ugruntowanej pozycji. Około 67% wszystkich kredytów to kredyty udzielane na sumy powyżej 2,1 miliona dolarów. A największa kategoria, ponad 38% wszystkich pożyczek, to te, które opiewały na sumy w granicach 4 do 6 milionów dolarów. Respondenci w bankach przyznali, że faktycznie nie wydano żadnej decyzji kredytowej na sumę poniżej 0,2 miliona dolarów. Banki wolą pożyczać środki finansowe firmom o dłuższym stażu na rynku, a szczególnie mocno wspierają przedsiębiorstwa istniejące od ośmiu lub więcej lat (50% kredytów to pożyczki udzielone właśnie takim firmom). Większość firm obsługiwanych przez sektor bankowy miało przychody ze sprzedaży na poziomie ponad 4,1 miliona dolarów i wypracowywało zysk netto w przedziale 0,5 do 0,8 miliona dolarów (czyli kategoria największych firm). Znacząca ich część zajmowała się budownictwem lub produkcją (do tych kategorii należało odpowiednio 29,2% i 20,8%). Kategorią przeznaczenia pożyczki, którą banki zdecydowanie preferowały był zakup środków trwałych (54,2% respondentów) i kapitał obrotowy (12,5%). Wysoki był także wskaźnik odrzuconych wniosków - jeden na cztery wnioski spotyka się z odmową.

**Tabela 2. Statystyki opisowe i dane demograficzne dotyczące preferencji sektora bankowego w udzielaniu kredytów i preferowany profil pożyczkobiorców (region warszawski, n=24)**

Charakterystyka preferowanych firm	%	Wyniki finansowe preferowanych firm	%	Odpowiedź banku	%
<b>Liczba zatrudniony</b>		<b>Sprzedaż (w mln \$)</b>		<b>Oferowany kapitał</b>	
1 - 9	8,3	< 0,2	0,0	< 0,04	0,0
10 - 49	16,7	0,2 - 0,4	4,2	0,04 - 0,2	0,0
50 - 249	75,0	0,5 - 1,0	8,3	0,3 - 0,4	8,3
		1,1 - 2,0	16,7	0,5 - 1,0	12,5
		2,1 - 4,0	8,3	1,1 - 2,0	12,5
		4,1 - 10,0	45,8	2,1 - 4,0	16,7
		10,1 - 30,0	12,5	4,1 - 6,0	37,5
		> 30,0	4,2	> 6,0	12,5
<b>Liczba lat działalności</b>		<b>Zysk (w mln \$)</b>		<b>Wskaźnik wniosków odrzuconych</b>	
1 - 2	4,2	0 - 0,4	0,0	0 - 5	0,0
3 - 4	8,3	0,5 - 0,8	4,2	6 - 10	8,3
5 - 6	25,0	0,9 - 1,2	33,3	11 - 15	37,5
7 - 8	12,5	1,3 - 1,6	29,2	16 - 20	8,3
> 8	50,0	1,7 - 2,0	8,3	21 - 25	45,9
		> 2,0	8,3	26 - 50	0,0
			16,7	> 50	0,0

Charakterystyka preferowanych firm	%	Charakterystyka preferowanych firm	%
<b>Branża</b>		<b>Potrzeby</b>	
Produkcja	20,8	Środki trwałe	54,1
Budownictwo	29,2	Aktywa niematerialne	4,2
Handel hurtowy i detaliczny	8,3	Kapitał obrotowy	12,5
Hotele i restauracje	12,5	Marketing i promocja	8,3
Transport	12,5	B&R	4,2
Telekomunikacja	8,3	Eksport	12,5
Usługi finansowe	0,0	Inne	4,2
Usługi okołomedyczne	4,2		
Inne	4,2		

Źródło: Analiza własna na podstawie kwestionariusza od respondentów z sektora bankowego. Wartości procentowe wyliczono na podstawie n respondentów dla każdej kategorii do n respondentów.

Ograniczona rola sektora bankowego

Postawy odpowiedzialnych za udzielanie kredytów pracowników banków, z którymi przeprowadzono rozmowy, można sprowadzić do trzech uogólnień. Po pierwsze, wielu z nich nie czuje się na siłach analizować szanse powodzenia firm z najbardziej innowacyjnych sektorów gospodarki (np. firm internetowych, z branży nowych technologii czy biotechnologii), gdzie środków trwałych nie ma zbyt wiele, rynek jest trudny do określenia, a popyt trudny do policzenia. Brak zysków najczęściej dyskwalifikuje składających podanie o pożyczkę. Ograniczona znajomość nowoczesnych sektorów gospodarki zdaje się wspólna wielu bankom komercyjnym. Bankowcy wolą przedsiębiorstwa budowane w oparciu o środki trwałe, mające długą historię zyskowności. Nie czują się komfortowo oceniając podania dotyczące badań, rozwoju czy zarządzania prawami własności intelektualnej. Po drugie, sektor bankowy tylko w ograniczonym stopniu pomaga firmom w tworzeniu lepszych biznesplanów. Jeśli przedstawiony biznesplan jest niekompletny, niechętnie pracują oni z potencjalnymi kredytobiorcami nad rozwiązaniem problemów czy uzupełnieniem informacji. Najczęściej radzą firmom, aby skorzystały z usług firm doradczych. Po trzecie, samo podjęcie decyzji jest czasochłonne, zwłaszcza w przypadku pierwszorazowych wniosków. Banki często wymagają dodatkowych informacji jako poparcia dla podejmowanych decyzji, mogą także chcieć obserwować finansową sytuację firmy zanim podejmą decyzję o przyznaniu czy przedłużeniu kredytu.

#### *Rządowe programy wsparcia*

Programy rządowe mające na celu udostępnienie finansowania sektorowi MSP istnieją w Polsce od połowy lat dziewięćdziesiątych ubiegłego wieku. Programy te, oferujące najczęściej pomoc finansową w postaci pożyczek lub grantów, promuje PARP pod egidą Ministerstwa Gospodarki. PARP jest odpowiedzialna za rozdysponowanie ponad 26 miliardów<sup>3</sup> dolarów na przestrzeni wielu programów przez najbliższe parę lat (programy zwykle obejmują okres 2008 - 2012), co czyni ją największym dysponentem rządowych programów wsparcia finansowanych ze środków polskiego rządu oraz Unii Europejskiej.

Rządowe programy wsparcia

Programy wsparcia składają się z dwóch głównych grup inicjatyw mających na celu wspieranie firm z sektora MSP. Z jednej strony są to pożyczki niewielkich kwot (około 60 000 dolarów), z drugiej wysokie sumy (w milionach dolarów) - brak jednak zupełnie programów pośrednich. Pierwszy typ programów został stworzony specjalnie pod kątem potrzeb MSP i ma na celu ułatwienia w pierwszej fazie rozwoju firmy. Są to więc programy takie jak „Mikropożyczki” czy różne programy wspierania innowacyjności. Większość z nich oferuje niewielkie sumy (około 5 000 dolarów na projekt). Wyjątkiem jest Bankowy Fundusz Gwarancyjny, którego gwarancje bankowe wynoszą w sumie do 6,5 miliona dolarów na projekt. Jednak wpływ tych programów na rozwój

sektora MSP wydaje się być znikomy. Chociaż kwoty te w założeniu mają pomagać sektorowi, do spełnienia pozostaje wiele dodatkowych wymogów. Wiele programów skupia się na specyficznej tematyce (np. innowacje, nowe technologie, badania i rozwój), a tylko 3 z 16 programów jest bardziej ogólnych. Pomimo tego, że głównym celem tych programów miało być stymulowanie innowacyjności, rząd miał prawdopodobnie nadzieję, że to raczej sektor prywatny (czyli banki komercyjne) będzie źródłem finansowania podstawowego w tej dziedzinie.

W drugiej grupie programów znajdują się programy oferujące nieco inny rodzaj wsparcia dla MSP - wsparcie finansowe jest tu tylko jednym ze sposobów udzielania pomocy. Są to takie programy operacyjne - klasyfikowane jako programy strukturalne - jak Innowacyjna Gospodarka, Kapitał Ludzki (Narodowa Strategia Spójności) czy Rozwój Polski Wschodniej. Warto jednak zauważyć, że programy te skierowane są do rozmaitych odbiorców i nie ograniczają się tylko do MSP. Potencjalnymi beneficjentami mogą tu być również jednostki naukowo-badawcze, centra kształcenia, inkubatory przedsiębiorczości, partnerstwa publiczno-prywatne, uniwersytety, instytucje publiczne, itd. Dlatego trudno jest ocenić przydatność tych programów z punktu widzenia rozwoju sektora MSP w Polsce. Odwołując się do tak wielu potrzeb, programy te mogą mieć problem z ich faktycznym zaspokojeniem. Siedem z szesnastu programów należy do tej kategorii. Dlatego należy uznać, że ich odniesienie do MSP jest tylko teoretyczne.

Bank Gospodarstwa Krajowego (BGK), działający jako organ Ministerstwa Skarbu Państwa, to państwowa instytucja finansowa, której celem jest między innymi zapewnienie finansowania przedsiębiorstwom małym i średnim. W szczególności oferowane są gwarancje bankowe, pożyczki na rozwój technologiczny, prefinansowanie (dla ubiegających się o dotacje unijne), a także pożyczki na założenie pierwszej firmy. BGK zarządza także Krajowym Funduszem Kapitałowym, pierwszym funduszem inwestującym środki finansowe w fundusze VC zasilające kapitałowo MSP w Polsce. Od jego powstania w 2005 do współpracy zaproszono dotychczas dwóch partnerów kapitałowych (BBI Seed Fund oraz Helix Venture Partners), ale zrealizowano tylko dwie transakcje inwestycyjne. Powody tak powolnego rozwoju mogą być różne i wynikać z niezbyt atrakcyjnych - z punktu widzenia potencjalnych partnerów - warunków, restrykcyjnych oczekiwań funduszu i jego partnerów, trudności w pozyskaniu właściwych kandydatów, braku środków finansowych, czy z innych przyczyn operacyjnych. Z nieformalnych rozmów z funduszem KFK wynika jednak, że fundusz znacząco przyspieszy swój rozwój w następnych dwóch latach - do projektu doproszona będzie spora liczba nowych partnerów zarządzających, a portfel inwestycji w małe spółki znacząco się zwiększy.

Zestawienie głównych programów finansowych dostępnych dla firm z sektora MSP przedstawia tabela 3.

**Tabela 3. Zestawienie charakterystyki finansowej głównych programów rządowych**

Program (nazwa skrócona)	Orientacja programu	Typ finansowania	Rozpoczęcie programu	Grupa docelowa	Wartość programu (\$)	Zakres finansowania na projekt (\$)
Innowacyjna Gospodarka (IG)	B&R	G, P	2008	RÓŻNE	780 M	0-65 M
Paszport do Eksportu (ED), część IG	Eksport	P	2008	RÓŻNE	n/a	0-50,000
Rozwój Polski Wschodniej (RPW)	Ogólne	G, P	2008	RÓŻNE	n/a	n/a
Mikropożyczki (MP)	Ogólne	P	2007	MSP	n/a	0-30,000
Bon na Innowacje (BI)	B&R	G	2008	MSP	3 M	0-5,000
Kredyt Technologiczny (KT)	Innowacje	P	2008	MSP	n/a	0-600,000
Programs Wspierania Technostarterów (TS)	Innowacje	G	2008	MSP	n/a	n/a
Patent PLUS	Patenty	P, G	2008	RÓŻNE	n/a	0-250,000
Kreator Innowacyjności (KI)	Innowacje	P, G	2008	RÓŻNE	n/a	0-250,000
CambridgePYTHON (CP)	Innowacje	P	2008	MSP	n/a	n/a
Gwarancje Bankowe (GB)	Ogólne	GB	n/a	MSP	n/a	0-6,5 M
Kredyt Technologiczny (KT)	Technologie	P (GB)	2009	RÓŻNE	n/a	n/a
Pierwsza Firma (PF)	Start-up	P	n/a	MSP	n/a	0-15,000
Pre-finansowanie UE (EUF)	UE	P	n/a	RÓŻNE	n/a	n/a
Krajowy Fundusz Kapitałowy (KFK)	Technologie	VC	2005	MSP	n/a	1.5 M

Źródło: zestawienie własne na podstawie dostępnych: danych z ministerstw i agencji rządowych realizujących programy w Polsce. Niektóre informacje potrzymane na podstawie rozmów z przedstawicielami instytucji. Wyróżnione typy finansowania to: P – pożyczka; G – grant; GB – gwarancje bankowe; VC – Venture capital.

### *Luka płynnościowa*

Celem tego etapu projektu była ocena skuteczności instrumentów rynku kredytowego i kapitałowego w oferowaniu finansowania dla MSP, a w konsekwencji także określenie stopnia, w jakim pomoc rządowa jest w stanie wypełnić istniejące luki. Chodziło tu także o ustalenie, czy obecni dostawcy kredytów i kapitału są w stanie odpowiedzieć na zapotrzebowanie sektora MSP. W tym celu zebrano dostępne informacje z różnych źródeł, aby stworzyć mapę percepcji najbardziej prawdopodobnych luk płynności na rynku.

W analizie skupiono się na kredytach i kapitale pochodzących z banków komercyjnych, firm VC oraz, oczywiście, rządowych programów pomocy. Pozostałe możliwości, takie jak leasing, wydawanie instrumentów dłużnych publicznych lub prywatnych, oferta publiczna, pożyczki w formie długu podporządkowanego czy faktoring nie były brane pod uwagę w niniejszej analizie. Mapę zbudowano w oparciu o dane dotyczące środowiska VC (pozyskane w ramach badania wtórnego od Polskiego Stowarzyszenia Inwestorów Kapitałowych oraz z European *Private Equity and Venture capital Association*), dane z sektora bankowości komercyjnej (w oparciu o wywiady oraz badania wtórne), dane pochodzące od innych usługodawców na rynku kredytów z sektora prywatnego (badanie wtórne) oraz realne potrzeby sektora MSP (w oparciu o kwestionariusz i badania wtórne).

Ponieważ powyżej omówiono kapitał prywatny (zarówno kredyty, jak i inwestycje kapitałowe), w tej części raportu skupiono się na realnych potrzebach sektora MSP. W Tabeli 4 przedstawiono opisowe statystyki dla sektora MSP uzyskane na podstawie analizy kwestionariuszy. Jeżeli chodzi o potrzeby finansowe, to MSP deklarują potrzeby na dwóch poziomach. Pierwszy to finansowanie na poziomie do 0,4 miliona dolarów - wielkość transzy typowa dla mikro-przedsiębiorstw czy nowopowstałych firm. Ten poziom to około 40% potrzeb sektora MSP. Drugi poziom to wyższe potrzeby, około 1,5 miliona dolarów - transza typowa dla większych firm sektora MSP (w tej kategorii klasyfikowanych jest około 30% potrzeb). Najczęściej zgłaszaną potrzebą było pozyskanie kapitału obrotowego (do tej kategorii zaliczyć należy 35,5% zgłaszanych potrzeb). Na drugim miejscu znalazło się zapotrzebowanie na środki trwałe (20,2%). Firmy chciały także inwestować w badania i rozwój (16,4%), a także marketing i promocję (14,1%). Inwestycje w aktywa niematerialne, w tym prawa własności intelektualnej, były znacznie niżej na liście priorytetów (7,6%; szczegóły w Tabeli 4).

Stopień zainteresowania innowacjami w polskim sektorze MSP (według danych uzyskanych za pomocą kwestionariusza) odpowiada prezentowanemu wcześniej zbiorczym danym makrostatystycznym i pokazuje wyraźną słabość tego obszaru. Około 58% firm wprowadziło

---

Realne potrzeby MSP

Działalność innowacyjna

mniej niż cztery nowe produkty w ciągu ostatnich trzech lat (średnio jeden produkt rocznie). Działania innowacyjne w innych obszarach działalności wypadają jeszcze gorzej - ponad 65% respondentów deklaruje, że nie wprowadzili więcej niż dwóch innowacyjnych zmian w ciągu ostatnich 3 lat. Niskie zaangażowanie w działalność innowacyjną ma swoje odbicie w niskich nakładach na badania i rozwój - mniej więcej 45% firm wydało na ten cel mniej niż 60 000 dolarów; suma ta jest jednak nadal wyższa od średniej krajowej, która wynosi 36 000 dolarów. W rezultacie niskie są także przychody ze sprzedaży nowych produktów. Około 60% firm pozyskało mniej niż 2% swoich przychodów z nowowprowadzonych produktów. I wreszcie 7% respondentów zgłosiło zupełny brak nowych patentów, a 60% deklarowało mniej niż pięć.

Dane zbiorcze ukazują jednak relatywnie silne finanse sektora MSP. Ponad 90% respondentów stwierdziło, że ich przedsiębiorstwo przynosi zyski i odnotowuje znaczące przychody ze sprzedaży (prawie 50% respondentów zadeklarowało wzrost sprzedaży o 10 lub 20% rok do roku w ciągu ostatnich trzech lat). Około 33% prowadziło firmę od mniej niż czterech lat, a większość firm należała do grupy mikro-przedsiębiorstw.

**Tabela 4. Charakterystyka firm sektora MSP w regionie warszawskim (n=262) opisowe dane statystyczne i demograficzne**

Charakterystyka firm	%	Wyniki finansowe firm	%	Innowacyjność firm*	%
<b>Liczba zatrudnionych</b>		<b>Sprzedaż (w mln \$)</b>		<b>Nowe produkty</b>	
1 - 9	54,2	< 0,2	3,4	0	14,5
10 - 49	29,4	0,2 - 0,4	4,6	1 - 2	5,7
50 - 249	16,4	0,5 - 1,0	16,0	3 - 4	38,9
		1,1 - 2,0	32,8	5 - 6	30,2
		2,1 - 4,0	16,4	7 - 8	6,1
		4,1 - 10,0	14,5	> 8	4,6
		10,1 - 30,0	6,9		
		> 30,0	5,4		
<b>Liczba lat na rynku</b>		<b>Zysk (strata) (w mln \$)</b>		<b>Przychody z nowych produktów</b>	
1 - 2	8,4	0 - 0,4	9,9	< 1%	11,1
3 - 4	24,8	0,5 - 0,8	51,1	1 - 2%	43,1
5 - 6	33,2	0,9 - 1,2	24,0	3 - 4%	24,4
7 - 8	16,4	1,3 - 1,6	10,7	5 - 6%	7,3
> 8	17,2	1,7 - 2,0	2,3	> 6%	14,1
		> 2,0	1,5		
			0,5		

## Analiza problemu

<b>Branża</b>		<b>Potrzeby kapitałowe (w mln \$)</b>		<b>Wydatki na B&amp;R (w mln \$)</b>	
Produkcja	44,3	< 0,04	9,2	0	9,2
Budownictwo	9,5	0,04 - 0,2	10,7	0,04 - 0,08	53,8
Handel hurtowy i detaliczny	24,0	0,3 - 0,4	21,8	0,09 - 0,2	14,1
Hotele i restauracje	6,1	0,5 - 1,0	8,4	0,3 - 0,4	12,2
Transport	7,3	1,1 - 2,0	31,3	0,5 - 0,6	6,1
Telekomunikacja	4,2	2,1 - 4,0	8,8	> 0,6	4,6
Usługi finansowe	1,9	4,1 - 6,0	5,8		
Usługi około-medyczne	1,5	> 6,0	4,2		
Inne	1,2				
<b>Potrzeby</b>		<b>Wzrost sprzedaży*</b>		<b>Zarejestrowane patenty</b>	
Środki trwałe	20,2	0 - 5%	3,1	0	6,5
Aktywa niematerialne	7,6	6 - 10%	8,4	1 - 5	58,0
Kapitał obrotowy	35,5	11 - 20%	47,7	6 - 10	22,1
Marketing i promocja	14,1	21 - 30%	27,8	11 - 20	10,7
B&R	16,5	>30%	13,0	21 - 30	1,9
Eksport	4,2			>30	0,8
Inne	1,9				

Charakterystyka firm

Charakterystyka firm		%
<b>Konkurencyjność</b>		
Znacznie się pogorszyła		3,4
Pogorszyła się nieznacznie		8,0
Bez zmian		45,4
Poprawiła się nieznacznie		31,3
Poprawiła się znacznie		11,8

Źródło: Analiza własna na podstawie kwestionariusza od respondentów z sektora MSP. Wartości zmiennych oznaczone (\*) odnoszą się do kierunku firmy w ostatnich trzech latach działalności. Pozostałe wartości odnoszą się do danych z poprzedzającego roku. Wartości procentowe wyliczono na podstawie n respondentów dla każdej kategorii do n respondentów.

W Tabeli 5 przedstawiono matrycę zależności pomiędzy głównymi wskaźnikami innowacji a zbiorczą charakterystyką firm. Tylko niewielka liczba wartości korelacji przekroczyła 0,5 - co wskazuje na niską korelację pomiędzy zmiennymi, a także na niskie lub średnie powiązanie pomiędzy zmiennymi. Uogólniając, dane wskazują na niską lub

średnią skłonność do innowacji wśród polskich MSP. Zainteresowanie innowacjami wykazują wyraźniej firmy bardziej dojrzałe; korelacja pomiędzy wiekiem firmy a wydatkami na badania i rozwój jest na średnim poziomie ( $=0,490$ ). Pozostałe korelacje wśród starszych firm również są spójne: firmy dojrzałe są bardziej skuteczne w rozwijaniu nowych produktów i usług ( $=0,454$ ) i wypracowywaniu wyższych zysków ze sprzedaży takich innowacji ( $=0,519$ ).

Pozostałe korelacje pozwalają na ciekawe obserwacje dotyczące profilu respondentów i ich działalności innowacyjnej z wynikami działalności przedsiębiorstwa. Na przykład poziom korelacji pomiędzy wydatkami na badania i rozwój (B&R) z nowowprowadzanymi produktami i usługami ( $=0,312$ ) oraz z ilością rejestrowanych praw do własności intelektualnej ( $=0,328$ ) był stosunkowo niski. Wydatki na badania i rozwój nie korelowały także z generowaniem przychodów ze sprzedaży wyników pracy działów B&R ( $=0,120$ ) ani z uzyskiwaniem lepszych wyników sprzedaży z działalności ( $=0,146$ ). Wyniki wskazują na to, że polskie firmy z sektora MSP mają problem z dwoma podstawowymi parametrami innowacji: przekuwaniem wydatków na badania i rozwój na wytworzenie sprzedających się na rynku produktów oraz ze skutecznym marketingiem tych produktów. Wyniki przedstawione w Tabeli 5 potwierdzają, że wydatki na B&R nie przekładają się na poprawę rentowności firm w sektorze ( $= -0,241$ ). Ma to zapewne związek z wysokimi kosztami, które ponosi się w przypadku długotrwałych wysiłków ukierunkowanych na innowacje. Mimo że nakłady na innowację można w normalnych warunkach odzyskać w przyszłości, dane pokazują, że w przypadku MSP w Polsce nie zawsze się tak dzieje. Firmy te mają problem z przeniesieniem kosztów innowacji na konsumentów.

Wydatki na badania  
i rozwój

Przeciętnie wypada także zależność pomiędzy wydatkami na badania i rozwój a wprowadzaniem nowych usług i produktów ( $=0,312$ ). Może tak być z co najmniej trzech powodów. Po pierwsze, może to wskazywać na poszukiwanie przez firmy innych, alternatywnych dla tradycyjnego B&R wewnątrz firmy, metod usprawniania usług i ulepszania produktów. Na przykład firmy zajmujące się handlem mogą raczej polegać na usprawnieniach produktów i usług proponowanych przez ich dostawców. Po drugie, firmy mogą skupiać się na usprawnianiu procesów produkcji bardziej niż na wymyślaniu nowych produktów. W takich przypadkach samo wprowadzenie nowego sprzętu czy maszyn powoduje zmiany w oferowanych produktach. Po trzecie wreszcie, firmy mogą współpracować z partnerami w branży (np. ośrodkami akademickimi, badawczymi czy agencjami) nad rozwijaniem nowych produktów czy usług.

Jeśli chodzi o własność intelektualną, to rejestrowanie nowych patentów i nowe wynalazki mają niską korelację z prawie wszystkimi zmiennymi ( $<0,300$ ), wskazuje to więc na ograniczone zainteresowanie rozwijaniem własności intelektualnej i ochroną praw do niej. Wynika to zapewne z niepowodzeń inicjatyw innowacyjnych, a może być także pogłębiane przez fatalną ochronę praw własności intelektualnej w Polsce. Natomiast jeżeli chodzi o wskaźniki czysto biznesowe, to potrzeby kapitałowe mają silniejszą korelację z wydatkami na B&R ( $=0,541$ ) oraz uzyskiwaniem lepszych wyników sprzedaży ( $=0,524$ ). Jest to logiczne, ponieważ bez odpowiedniego finansowania trudno oczekiwać znaczących nakładów na badania i rozwój czy innowacje.

Ocenę ważności kluczowych mechanizmów napędzających innowacje przedstawiono w Tabeli 6, w której podsumowano średnie przypisanych przez respondentów konkretnym inicjatywom innowacyjnym ocen. W tej części omówione zostaną najwyżej ocenione kategorie. Za najważniejszą działalność innowacyjną uznano poprawę oferowanych produktów i usług (średnia = 3,96). W MSP wyraźnie dominuje świadomość konieczności nieustannego usprawniania własnej oferty, która pozwala im być konkurencyjnymi wobec innych firm działających na rynku. Jest to jeden z kluczowych wyznaczników sukcesu rynkowego i przekłada się ostatecznie na mocną pozycję finansową. Wysoka pozycja wdrażania programów zarządzania jakością (takich jak standard ISO) odzwierciedla ich rosnącą popularność w Polsce zarówno wśród firm prywatnych, jak i instytucji publicznych (średnia = 3,87). Dla firm programy takie są wartościowe jako zewnętrzne potwierdzenie jakości usług, oferty rynkowej, a także bezpieczeństwa czy jakości oferowanych produktów. Certyfikaty gwarantują także uznanie zagranicznych partnerów oraz wyróżniają posiadające je firmy na tle lokalnej konkurencji. Wprowadzanie nowych produktów i usług powiązane jest z punktem pierwszym, czyli konkurencyjnością firm (średnia = 3,71). Sprawy związane z dystrybucją i logistyką plasują się na czwartym miejscu (średnia = 3,69). Wskazuje to bezsprzecznie na problemy z zakładaniem sprawnie działających sieci dystrybucji na polskim rynku. Zarządzanie łańcuchem dostaw jest często postrzegane jako jeden z najbardziej kosztownych obszarów prowadzenia działalności w Polsce.

**Tabela 5. Matryca korelacji zmiennych kluczowych (n=262)**

	(1)	(2)	(3)	(4)	(5)	(6)	(7)	(8)	(9)	(10)	(11)
(1) Wydatki na B&R											
(2) Liczba zarejestrowanych praw własności	0,328										
(3) Liczba nie- i opatentowanych innowacji	0,149	0,290									
(4) Wprowadzenie nowych produktów	0,312	0,257	0,108								
(5) Konkurencyjność	0,187	0,007	0,125	0,291							
(6) Sprzedaż nowych produktów i usług	0,120	0,132	0,146	0,280	0,227						
(7) Sprzedaż	0,146	0,015	0,085	0,142	0,532	0,149					
(8) Zysk	0,065	-0,097	-0,007	-0,241	0,573	0,075	0,279				
(9) Wzrost	0,317	0,072	0,032	0,508	0,379	0,412	-0,015	0,152			
(10) Liczba pracowników	-0,023	0,004	0,026	-0,093	0,012	-0,041	0,391	-1,170	-0,048		
(11) Liczba lat na rynku	0,490	0,237	-0,136	0,454	0,268	0,519	0,449	0,348	0,405	0,380	
(12) Potrzeby finansowania	0,541	0,396	0,165	0,413	0,146	0,334	0,524	0,245	0,496	0,148	0,389

Źródło: Obliczenia własne. Na szaro zaznaczono najbardziej znaczące współczynniki korelacji.

**Tabela 6. Innowacyjność polskich MSP na podstawie odpowiedzi udzielonych przez ankietowanych (n=262)**

	Średnia	Pozycja
Ulepszenie oferowanych produktów i usług	3,96	1
Programy zarządzania jakością (ISO, TQM, Six Sigma)	3,87	2
Wprowadzenie nowych produktów lub usług	3,71	3
Zarządzanie łańcuchem dostaw (logistyka, dystrybucja)	3,69	4
Usprawnienie procesów produkcyjnych	3,60	5
Zarządzanie finansami	3,53	6
CRM	3,48	7
Księgowość	3,47	8
Szkolenia wszystkich pracowników	3,43	9
Zmiany modelu biznesowego lub benchmarking	3,40	10
Zakup praw własności intelektualnej	3,39	11
Zasoby ludzkie	3,38	12
Praca zespołowa	3,34	13
Marketing	3,29	14
Proces decyzyjny	3,25	15
Wymiana informacji	3,18	16
Decentralizacja	3,06	17
Komunikacja wewnętrzna	2,98	18
Struktura organizacji	2,87	19
Wykorzystanie zaawansowanych technologii	2,83	20

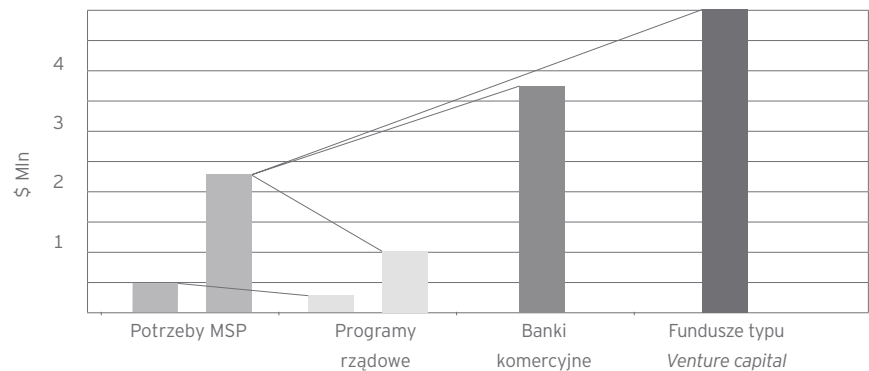
Źródło: Analiza własna na podstawie odpowiedzi respondentów z sektora MSP. Wartości w pierwszej kolumnie wyrażają średnią arytmetyczną z odpowiedzi udzielonych w 5 stopniowej skali Likerta. Druga kolumna to pozycja w rankingu określającym znaczenie/wagę każdej z opisanych zmiennych.

W trakcie badań ujawniono nieprzystawalność dostępnych źródeł finansowania do potrzeb sektora MSP. Po pierwsze, jeśli chodzi o dostarczanie kapitału istnieją znaczne rozbieżności pomiędzy realnymi potrzebami MSP a możliwościami finansowania oferowanymi przez rynek (włączając w to rządowe programy pomocy). Na Ryc. 3 przedstawiono różnice w dostępnych dla sektora rozwiązaniach finansowych. Pomimo tego, że potrzeby kapitałowe można przyporządkować do dwóch kategorii (do 0,4 miliona dolarów i powyżej 1,5 miliona dolarów), żaden z dostępnych programów nie odpowiada tym potrzebom - banki komercyjne zainteresowane są udzielaniem większych kredytów, a firmy sektora VC są poza zasięgiem tych potrzeb. Z drugiej strony, programy rządowe oferują jedynie niewielkie sumy (mieszczące się pomiędzy 50 a 60 tysięcy dolarów lub poniżej 5 tysięcy dolarów) lub większe transze (0,8 miliona dolarów). W ten sposób obydwie oferowane przez rząd typy transz nie trafiają w potrzeby kapitałowe MSP. Po drugie, istnieją różnice pomiędzy firmami, do których adresują swoją ofertę banki a profilem demograficznym respondentów niniejszego badania. Według danych z

Luka finansowa

kwestionariusza sektora bankowego, preferowane przez ten sektor firmy mają sprzedaż na poziomie 8 milionów dolarów, a największa podgrupa to firmy, których sprzedaż osiąga pułap 2 milionów dolarów. Wyraźnie widoczne są także rozbieżności oczekiwań dotyczących zyskowności firm obu grup respondentów. W podobny sposób różnią się opinie przedstawicieli sektora MSP i VC.

**Rycina 3. Preferowane obiekty finansowania w porównaniu do potrzeb finansowych sektora MSP**

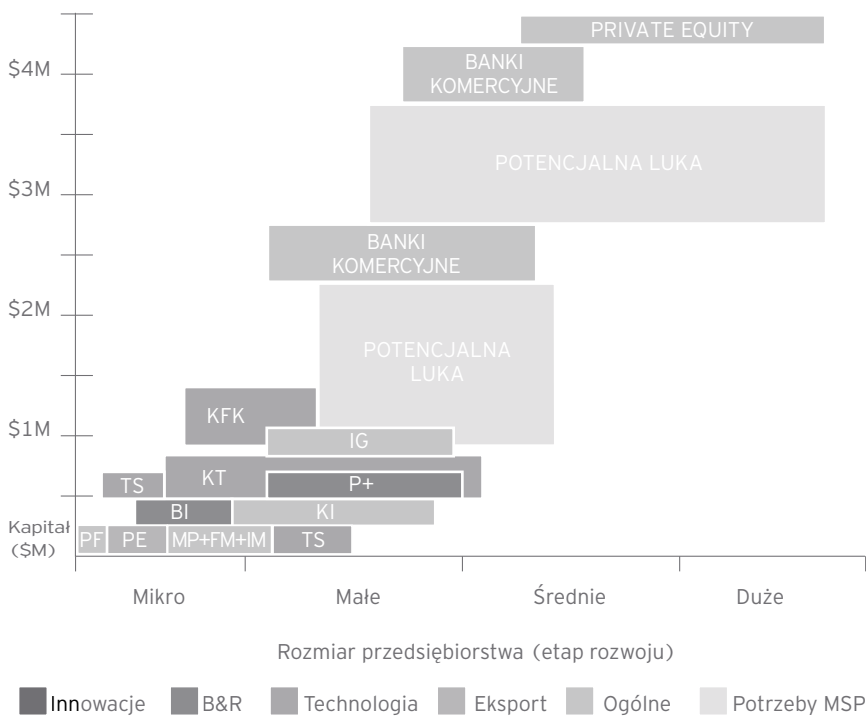


Źródło: Analiza własna na podstawie odpowiedzi respondentów z sektora MSP oraz sektora bankowego, a także badań gabinetowych VC i programów rządowych. Po lewej stronie przedstawiono kategorie finansowych potrzeb sektora MSP, środkowa część to finansowanie oferowane w ramach programów rządowych. Po prawej stronie przedstawiono wysokości finansowania oferowane przez banki komercyjne oraz fundusze VC. Linie ilustrują najbardziej jaskrawe niedopasowanie potrzeb i dostępności kapitału.

Rycina 4 przedstawia mapę percepcji głównych programów finansowania dostępnych dla sektora MSP i innych instytucji (np. uniwersytetów, ośrodków badawczych, laboratoriów, inkubatorów czy aglomeracji). Programy dotyczące MSP przedstawiono za pomocą linii ciągłej w obwódce, a programy skierowane do szerszego grona odbiorców za pomocą linii przerywanej. Można tu wyciągnąć trzy główne wnioski: po pierwsze, istnieje wiele programów skierowanych do mikro- i małych przedsiębiorstw (pożyczki w granicach 5 000 - 60 000 dolarów); tylko nieliczne programy skierowane są do większych projektów (np. Kredyt Technologiczny). Jednocześnie wiele z nich oznaczonych jest jako pożyczki celowe (np. na badania i rozwój, innowacje, patenty czy technologię). Po drugie, banki komercyjne chcą udzielać kredytów tylko na dwóch poziomach - około 2 milionów dolarów lub około 4 milionów dolarów. Po trzecie, średnie wymagane przez inwestorów kapitałowych VC znacznie przekraczają wartości uwzględnione na osi (ponad 10 milionów dolarów). Należy jednak zauważyć, że istnieją nieliczne fundusze VC zainteresowane mniejszymi transakcjami (m.in. MCI, BBI Seed Fund i CARESBAC). Jak pokazuje wykres, potencjalne luki pojawiają się w dwóch przedziałach - pierwszy to kwoty pomiędzy 0,6 a 1,5 miliona dolarów, a drugi to około 3

milionów dolarów. Idealną sytuacją byłaby natomiast taka, w której oferowane programy pokrywałyby wszystkie puste obecnie miejsca poniższej mapy.

**Rycina 4. Finansowanie dostępne dla sektora MSP**



Źródło: Zestawienie własne. Legenda: IG - Innowacyjna Gospodarka; PE - Paszport do Eksportu; MP - Mikro-pożyczki; BI - Bon na Innowacje; KT - Kredyt Technologiczny; TS - Program wspierania technostarterów „Techno-start”; P+ - Patent PLUS; KI - Kreator Innowacji; PF - Pierwsza Firma; KFK - Krajowy Fundusz Kapitałowy; FM - Fundusz Mikro; oraz IM - Inicjatywa Mikro.

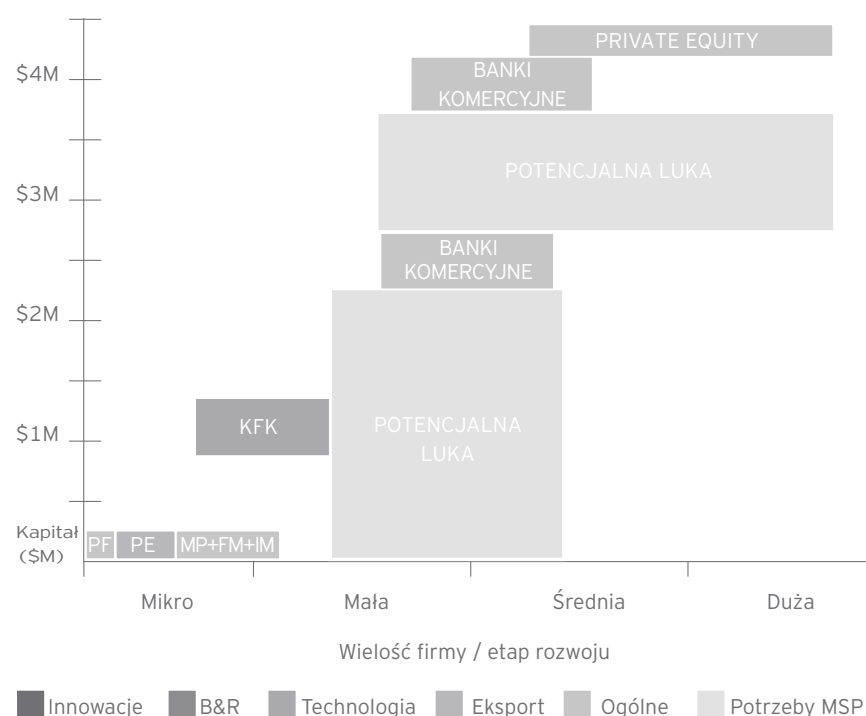
Przedstawiona poniżej analiza dotyczy zidentyfikowania rzeczywistej luki płynnościowej. Jako założenie przyjmuje się, że luka płynnościowa dla sektora MSP może być większa niż wynikałoby to z mapy przedstawionej na Ryc.4. Rządowe programy wsparcia mogą bowiem być w praktyce niedostępne dla sektora MSP z kilku powodów. Po pierwsze, w wielu programach istnieją sztywne wymogi dotyczące kryteriów, jakie musi spełniać wnioskujący - mogą one dyskryminować MSP. W wielu projektach oczekuje się konkretnych potrzeb inwestycyjnych (np. technologii internetowych, wyposażenia laboratoryjnego czy nabycia praw własności intelektualnej). W przypadku innych potrzeb firmy nie mogą skorzystać z takich programów. Dlatego na przykład firma potrzebująca dodatkowego kapitału obrotowego (powszechnie wymienianego jako szczególna potrzeba do dodatkowego dofinansowania) nie ma szans zakwalifikować się do programów z tak określonymi wymaganiami. Po drugie, wiele programów dostępnych jest sezonowo i zgłaszać się do nich można tylko

Luka płynnościowa

w określonym przedziale czasowym. Jeśli faktyczne potrzeby firmy nie pokrywają się z planowanym harmonogramem programu, traci ona szansę na zaspokojenie finansowych czy niefinansowych potrzeb na czas. Oznacza to, że jej pomysły, plany, inicjatywy i nabycia, a także jakiegokolwiek inne planowane działania są z konieczności przekładane na inny termin i mogą opóźnić się nawet do roku. Po trzecie, odbiorcami wielu programów są nie tylko firmy, ale także instytucje publiczne (narodowe lub lokalne), uniwersytety, aglomeracje miejskie, czy ogólnie cały sektor prywatny. W takich przypadkach firmy sektora MSP niejednokrotnie konkurują o finansowanie z instytucjami państwowymi, co skutecznie zmniejsza dostępną pulę środków i zmniejsza szanse sektora prywatnego.

Rycina 5 przedstawia ponownie sytuację mapy z Ryciny 4, ale tym razem z pominięciem tych programów, których przydatność dla MSP można subiektywnie ocenić jako znikomą. Na mapie widać tym razem większe obszary finansowania małych i średnich przedsiębiorstw, w których pojawiają się luki płynnościowe.

**Rycina 5. Prawdopodobna wielkość realnych luk płynnościowych w sektorze MiSP**



Źródło: Analiza własna. Istnieją podstawy, by sądzić, że banki komercyjne „ciutają środki”, co powoduje, że oferta dla MSP jest znacznie uboższa niż mogła by być (stąd na rysunku spłaszczona elipsa wokół pola środków pochodzących z banków komercyjnych). Analiza i kryteria usunięcia pewnych projektów z mapy są subiektywne - przyjęcie innych kryteriów stworzyłoby całkiem inną

mapę. Z pewnością jednak zastosowanie jakichkolwiek kryteriów wyboru powoduje raczej zwiększenie luk niż ich zmniejszenie. Zaletą analizy jest to, że pokazuje, w jaki sposób oczekiwana skuteczność programów rządowych może być znacznie niższa niż zakładano. W tym przypadku usunięto programy, które spełniły dwa z trzech kryteriów: program oferowany jest także innym odbiorcom niż MSP (prywatnym lub publicznym), programy, które przyjmują wnioski tylko w wybranych okresach roku oraz programy, których wymagania są zbyt surowe.

Legenda: PE - Paszport do Eksportu; MP - Mikro Pożyczki; PF - Pierwsza Firma; KFK - Krajowy Fundusz kapitałowy; FM - Fundusz Mikro, oraz IM - Inicjatywa Mikro.

## Struktura rządowych programów pomocy w Polsce

Programy pomocy mogące być wsparciem dla MSP realizuje w Polsce pięć z siedemnastu ministerstw oraz około 350 państwowych i prywatnych instytucji powołanych do tego celu. Polski rząd prowadzi co najmniej 16 dużych programów (patrz Tabela 7, zestawienie programów). Większość z nich to programy stosunkowo nowe, rozpoczęte w 2007 lub 2008 roku, stąd trudno jeszcze oceniać, na ile spełniają one funkcje, do których zostały powołane. W wielu innych programach przeprowadzono już zmiany i naniesiono poprawki w wyniku skarg lub ze względu na brak zainteresowania. Pozostałe programy istniejące od połowy dekady (takie jak na przykład KFK) nie przyczyniły się zbyt do rozwoju sektora MSP w Polsce. Zdecydowana większość programów zarządzana jest przez Ministerstwo Gospodarki (prowadzona przez PARP) oraz Ministerstwo Nauki i Szkolnictwa Wyższego. Programy te można podzielić na sześć podstawowych typów działań: wsparcie finansowe, pomoc w zakresie szkoleń i wymiany sprzętu, działalność doradcza, pomoc marketingowa, dostarczanie infrastruktury, oraz koncentracja na badaniach i rozwoju (patrz Tabela 7). Działania te scharakteryzowano poniżej, z pominięciem opisanych już programów wsparcia finansowego.

Dostępne programy rozwijania potencjału kadr skierowane są do dwóch typów odbiorców: z jednej strony do właścicieli firm i młodych menedżerów, którym potrzebne są szkolenia dotyczące konkretnych aspektów działalności firm, a z drugiej strony do wykwalifikowanych pracowników, którzy chcą podnosić swoje kwalifikacje w dziedzinach, w których się specjalizują. Na przykład opracowany przez Ministerstwo Rozwoju Regionalnego, a realizowany przez PARP program Kapitał Ludzki ma na celu zwiększenie konkurencyjności polskiej gospodarki poprzez wspieranie szkoleń i praktyk szkoleniowych. Także w programach Innowacyjna Gospodarka i Rozwój Wschodniej Polski znajdują się elementy szkoleniowe. Istnieją także inne formy pomocy szkoleniowej realizowane przez podmioty, których oferta skierowana jest do MSP (lokalne izby gospodarcze, agencje rozwoju, instytucje realizujące programy wspierania przedsiębiorczości oraz organizacje pozarządowe) oraz programy Europejskiego Funduszu Społecznego. Skorzystać można także z programów Ministerstwa Nauki i Szkolnictwa

Rządowe programy  
pomocy

Wsparcie kadr

Wyższego, które oferują szkolenia i wsparcie w zakresie innowacji, zarządzania własnością intelektualną oraz tworzenia nowych firm technologicznych. Do tej kategorii należą także programy oferowane we współpracy z europejskimi ośrodkami akademickimi. Usługi doradcze to przede wszystkim doradztwo biznesowe dla firm w zakresie zarządzania. Ważnymi obszarami są tutaj doradztwo w zakresie pozyskiwania finansowania, opracowywania biznesplanów, ulepszania produktów, wprowadzania mechanizmów kontroli jakości, wdrażania systemów raportowania finansowego, a także wprowadzania mechanizmów i procedur związanych z budżetowaniem i prognozowaniem. PARP oferuje firmom z sektora MSP dostęp do około 100 sprawdzonych i zarejestrowanych agencji, które oferują płatne usługi doradcze dla nowych i istniejących firm. W ramach dostępnych programów firmy mogą ubiegać się o finansowanie na zakup usług doradczych, oferowanych na zasadzie „bonu doradczego” lub ubiegać się o finansowanie usług doradczych do określonej kwoty (najczęściej nieprzekraczającej 5 tysięcy dolarów lub, w innych przypadkach, nieprzekraczającej 15% wartości projektu). Podobne usługi dostępne były także w ramach programów PHARE.

### Wsparcie działań marketingowych

Po dostępności finansowania, kolejnym największym wyzwaniem dla MSP jest wsparcie marketingowe. MSP potrzebują pomocy w identyfikowaniu rynków i rynkowego zapotrzebowania na swoje produkty i usługi, w tym zbierania danych na temat wielkości rynków zbytu, a także w określaniu dynamiki konkurencji i własnej przewagi konkurencyjnej. Pomimo że żaden z programów nie dotyczy tych zagadnień bezpośrednio, ogólne programy mające na celu podniesienie konkurencyjności, innowacyjności i jakości kapitału ludzkiego w MSP oferują pewne wsparcie w tym zakresie. Programy te opracowywane są przez PARP i realizowane przez sieć jej partnerów lokalnych. Dostęp do infrastruktury i mediów (zaplecze teleinformatyczne, laboratoria) jest jednym z kluczowych wyzwań stojących przed rozwijającym się biznesem. Dla firm nowych funkcję tę przyjmują inkubatory, które dostarczają infrastrukturę oraz dodatkowe usługi (wsparcie księgowo-doradcze, przygotowanie biznesplanów, dostęp do kluczowych osób i instytucji). W dwóch programach PARP zawarte są elementy dotyczące dostępu do infrastruktury; pozostałe wsparcie w tym zakresie udzielane jest przez liczne inkubatory przedsiębiorczości i parki technologiczne. Większość takich programów oferowana jest na zasadach partnerstwa publiczno-prywatnego.

Poziom badań i rozwoju w firmie jest często uważany za jeden z podstawowych wyznaczników możliwości odniesienia sukcesu. Innowacje w sektorze MSP mogą mieć różny charakter. Wiele programów oferowanych przez PARP oraz przez ministerstwa zdaje

się zauważać ten fakt i na nim skupiać uwagę (Patent PLUS, Kreator Innowacji, czy Program Wspierania Młodego Biznesu Informatycznego ,Startup IT'). Programy te są prowadzone lub wspierane przez Ministerstwo Nauki i Szkolnictwa Wyższego i oferują wsparcie finansowe i techniczne dla innowacji, a także na badania i rozwój. Warto jednak zauważyć, że są to programy relatywnie nowe (większość działa od roku 2007 lub 2008). Również PARP oferuje wsparcie finansowe nakierowane na innowacyjność - do 5 000 dolarów (w ramach różnych programów wspierania innowacyjności) dla nowych firm i do 600 000 dolarów (Kredyt Technologiczny) dla większych firm.

**Tabela 7. Zestawienie najważniejszych programów wspierających sektor MSP, oferowanych przez Ministerstwo Gospodarki, Ministerstwo Rozwoju Regionalnego, Ministerstwo Nauki i Szkolnictwa Wyższego oraz Bank Gospodarstwa Krajowego**

Programy / Funkcje	Pomoc finansowa	Wsparcie szkoleń	Usługi doradcze	Pomoc w marketingu	Infrastruktura	B&R
<b>MINISTERSTWO GOSPODARKI</b>						
Program Rozwoju Inkubatorów	x		x			
<b>PARP</b>						
Kapitał Ludzki		x	x			
Innowacyjna Gospodarka	x			x	x	x
Paszport do Eksportu	x	x	x			
Rozwój Wschodniej Polski		x	x		x	x
Mikro Pożyczki	x					
Fundusz Poręczeń Kredytowych	x					
Kredyt Technologiczny	x					
Program Wspierania Technostarterów			x			
<b>MINISTERSTWO ROZWOJU REGIONALNEGO</b>						
Innowacyjna Gospodarka	x				x	x
Kapitał Ludzki		x	x			
Rozwój Wschodniej Polski		x	x		x	x
<b>MINISTERSTWO NAUKI I SZKOLNICTWA WYŻSZEGO</b>						
Patent PLUS	x	x				x
Kapitał Ludzki		x	x			
Innowacyjna Gospodarka	x			x	x	x

## Analiza problemu

Fundusz Poręczeń Kredytowych	x					
Kreator Innowacji		x	x			x
CambridgePYTHON			x		x	x
Program Wspierania Młodego Biznesu Informatycznego Startup IT	x					
Przedsiębiorczość Akademicka	x	x				
Inne		x				
Inkubatory	x	x	x		x	x
<b>MINISTERSTWO PRACY I POLITYKI SPOŁECZNEJ</b>						
Kapitał Ludzki		x	x			
Innowacyjna Gospodarka	x			x	x	x
Program Wsparcia Osób Niepełnosprawnych		x				
<b>MINISTERSTWO SKARBU</b>						
Bank Gospodarstwa Krajowego (BGK)	x					
Fundusz Poręczeń Kredytowych	x					
Kredyt Technologiczny	x					
Pierwsza Firma	x					
UE Pre-finansowanie	x					

Źródło: Opracowanie własne na podstawie dostępnych publikacji Internetowych i drukowanych.

### Dublowanie programów

Wiele programów powielanych jest przez kilka ministerstw. Pomimo istnienia pozornie dużej liczby programów rządowych, wiele z nich to dublujące się programy oferowane przez więcej niż jedno ministerstwo. Na przykład program Innowacyjna Gospodarka, stworzony i oferowany początkowo przez Ministerstwo Rozwoju Regionalnego, jest w tej chwili jednym z programów prowadzonych przez Ministerstwo Gospodarki, w związku z przystąpieniem PARP do programu. Chociaż osiąga się przez to rozszerzenie oferty wynikające z realizowania programu przez kilka ministerstw (zwiększenie kanałów dystrybucji), wydawanie przez nie różnych broszur informacyjnych, a także zatrudnianie wielu osób do monitorowania tych programów wydaje się być nieefektywne z finansowego punktu widzenia.

Wiele programów dostępnych w Polsce to programy skierowane do szerokiej rzeszy interesariuszy – przedsiębiorców, pracowników, instytucji publicznych i agencji, centrów badawczych, inkubatorów technologicznych i biznesowych, uniwersytetów, instytucji publiczno-prywatnych, instytutów badawczo-rozwojowych itp. Trudno natomiast oszacować korzyści płynące z nich dla sektora MSP. W dodatku programy te nie są oferowane w sposób ciągły – wnioski o dofinansowanie lub wsparcie zbierane są w określonych cyklach, najczęściej raz lub dwa razy do roku. Gdyby pojawił się pilny projekt,

przedsiębiorstwo musiałoby czekać z wnioskiem o wsparcie do kolejnej rundy.

### *Struktura inicjatyw innowacyjnych*

Niski wskaźnik wykorzystania rządowych programów wsparcia (opisywany szczegółowo w kolejnym rozdziale) wymaga od urzędników państwowych przemyślenia sposobu, w jaki ustrukturyzowane są programy pomocy dla sektora MSP. Głównym problemem jest dopasowanie oferty programów do realnych potrzeb MSP (był to jeden z tematów najczęściej podnoszonych w wywiadach). Biorąc pod uwagę niską chęć do wprowadzania innowacji wśród polskich MSP, należy ocenić, na ile jeden program jest w stanie skutecznie odpowiedzieć na potrzeby innowacyjne w sektorze i czy nie należałoby też uruchomić innych programów nakierowanych na inne potrzeby sektora.

W celu wyróżnienia i zgrupowania inicjatyw innowacyjnych istotnych dla respondentów wykorzystano metodę analizy głównych składowych z zastosowaniem rotacji varimax. Jako wartości granicznej użyto ładunku czynnika na poziomie 0,50. Inicjatywy innowacyjne firm sektora MSP podzielone zostały na trzy czynniki (wartość własna > 1). W rezultacie czynniki te zinterpretowano jako „konceptualizację innowacji” (wyjaśniającą 25,4% wariancji), „wdrażanie innowacji” (wyjaśniającą 17,5% wariancji) oraz „funkcjonalność innowacji” związaną z upowszechnieniem innowacji wewnątrz organizacji (wyjaśniającą 13,8% wariancji - patrz Tabela 8). Dwadzieścia wymienionych w kwestionariuszu inicjatyw innowacyjnych wyznacza obszerne ramy innowacyjności w sektorze MSP. Procent wyjaśnionej przez wszystkie trzy czynniki wariancji wynosił 56,7%. Dodatkowo wyliczono alfa Cronbacha, aby wykazać rzetelność testu; jego wartości wynosiły pomiędzy 0,74 a 0,87. Potwierdza to skuteczność dobranych parametrów innowacyjności w określaniu otoczenia dla innowacyjności w sektorze MSP w Polsce.

Istnienie tych trzech czynników potwierdza, że firmy z sektora MSP podchodzą do zagadnień związanych z innowacyjnością według podobnych schematów. Czynniki te można uznać również za kolejne stadia innowacji, ponieważ odzwierciedlają one naturalny rozwój procesu innowacji.

Niskie wykorzystanie  
programów

**Tabela 8. Ładunek czynników, analiza rzetelności dla inicjatyw innowacyjnych i trzech grup czynników (n=262)**

	Ładunek czynnika		
	Czynnik 1: Konceptualizacja innowacji	Czynnik 2: Wdrożenie innowacji	Czynnik 3: Funkcjonalność innowacji
Wprowadzenie nowych produktów lub usług			0,65
Ulepszenie oferowanych produktów i usług	0,80		
Zakup praw własności intelektualnej	0,87		
Szkolenia wszystkich pracowników		0,60	
Zmiany modelu biznesowego lub benchmarking		0,75	
Usprawnienie procesów produkcyjnych		0,82	
Programy zarządzania jakością	0,64		
Wymiana informacji	0,78		
Wykorzystanie zaawansowanych technologii	0,92		
Proces decyzyjny		0,51	
CRM		0,67	
Struktura organizacji			0,78
Praca zespołowa	0,54		
Decentralizacja	0,76		
Komunikacja wewnętrzna		0,72	
Marketing			0,73
Zarządzanie łańcuchem dostaw			0,64
Zarządzanie finansami	0,69		
Zasoby ludzkie		0,61	
Księgowość			0,70
ð Cronbacha	0,87	0,81	0,74
Procent wariacji wyjaśnionej	25,4%	17,5%	13,8%
Suma procentów wariacji wyjaśnionej	56,7%		

Źródło: Analiza własna na podstawie wyników z sektora MSP. ðCronbacha jest miarą rzetelności testu.

Czynnik pierwszy, nazwany 'konceptualizacją' odnosi się do zagadnień związanych z poszukiwaniami, czy rozważaniami firmy dotyczącymi innowacji. Jest to najczęściej pierwszy krok w procesie. Firmy najczęściej zastanawiają się nad poprawą oferowanych przez nie produktów lub usług, które pozwoliłyby im na poprawę pozycji na rynku. Zdarza się tak, że firma nabywa prawa własności intelektualnej (licencje, patenty), co może jednak być kosztowne (firm nowopowstałych nie stać raczej na takie wydatki). Wskazuje to jednak także na unikanie przez firmy na wczesnym etapie rozwoju projektowania zupełnie nowych produktów czy usług. Aby wprowadzić

zmiany w swojej ofercie, firma musi najpierw przemyśleć najlepszą metodę wprowadzenia usprawnień produktów lub usług - można to osiągnąć poprzez wykorzystanie nowych zaawansowanych technologii (np. nowe maszyny lub wyposażenie) albo poprzez wprowadzenie programów zarządzania jakością (niezwykle popularnych wśród polskich firm). Działania innowacyjne wymagają współpracy pomiędzy działami w firmie oraz pracy zespołowej. Wymagają one także planowania finansowego i analizy, dlatego dział odpowiedzialny za finanse powinien brać udział w procesie innowacji od samego początku.

Czynnik drugi, czyli wdrażanie innowacji oznacza przełożenie pomysłów na rozwiązania możliwe do wprowadzenia, a więc operacjonalizację poprzedniego etapu. I tak na przykład wdrażanie innowacji w firmie produkcyjnej oznacza skupienie się na zmianach w procesie produkcji. Każda zmiana i wdrażanie wewnętrznych procedur czy procesów oznacza ewaluację przeprowadzoną wewnątrz firmy (np. benchmarking) czy wprowadzanie radykalnych zmian w procesach biznesowych (np. re-engineering) w celu osiągnięcia maksymalnej efektywności wraz z redukcją kosztów. Często wiąże się to także z koniecznością przeszkolenia pracowników, tak aby mogli się prawidłowo zaangażować we wprowadzane zmiany. Najprawdopodobniej zmian wymagały będą także relacje z innymi osobami z otoczenia firmy (np. dostawcami, klientami), co także wymaga monitorowania.

Wreszcie firmy muszą poświęcić czas i uwagę na funkcjonalne wdrożenie całości koncepcji na wszystkich etapach i we wszystkich działach przedsiębiorstwa, co odzwierciedla czynnik trzeci. Głównym działaniem będzie tutaj zaangażowanie całej organizacji w proces innowacji - od łańcucha dostaw, przez księgowość, po kadry i wprowadzane przez nie zmiany w zasobach ludzkich. Konsekwencją wprowadzonych zmian może być dostosowanie struktury organizacji i wewnętrznych powiązań w firmie. Warto także zauważyć, że tylko jeśli funkcje wewnątrz organizacji są właściwie koordynowane, jest ona w stanie wprowadzać nowe produkty czy usługi albo angażować się w wewnętrzne działania badawczo-rozwojowe.

### Dostępność rządowych programów pomocy

Nieodłącznym elementem oceny istniejących mechanizmów promowanych przez rząd jest ocena stopnia, w jakim inicjatywy rządu faktycznie zaspokajają potrzeby przedsiębiorstw z sektora MSP. Najważniejsza będzie tutaj ocena zakresu, w jakim firmy z sektora MSP korzystają z rządowych programów pomocy, sprawdzenie, jakie są powody, dla których decydują się z nich korzystać lub nie, a także jakie są oczekiwania sektora MSP co do konkretnych form wsparcia.

Wdrożenie  
innowacji

Funkcjonalność  
innowacji

---

Dostępność programów

Dostępność rządowych programów wsparcia najlepiej oddaje faktyczne wykorzystanie tych programów. Ogólnie rzecz biorąc dostępność można określić jako niską, bowiem w badaniu wykazano, że jedynie 6,5% respondentów (17) miało jakiegokolwiek doświadczenie w korzystaniu z rządowych programów. Wynik ten jest spójny z uzyskanymi w badaniach wcześniejszych (Grabowski i in., 2003) i jest zaskakująco niski z przynajmniej dwóch powodów. Po pierwsze, wypełniający kwestionariusz deklarowali ogromne potrzeby w zakresie wsparcia finansowego oraz know-how. Po drugie, w regionie warszawskim spodziewano się wyższej świadomości co do tych programów niż ma to miejsce w skali całego kraju. Jak się okazało, to małe firmy najchętniej korzystały ze wsparcia programów rządowych i stanowiły prawie 50% korzystających z nich MSP. Najmniej z programów korzystały mikro-przedsiębiorstwa.

---

Niskie wykorzystanie programów

Tak niskie wykorzystanie programów jest bezsprzecznie wynikiem ograniczonej świadomości ich istnienia. Ponad 70% ankieterów zgłosiło niewystarczającą znajomość programów pomocy. Jedynie około 15% deklarowało znajomość programów na poziomie dostatecznym. Wśród firm, które brały udział w programach, 61% deklarowało, że pierwszym powodem przystąpienia do programu była konieczność pozyskania finansowania, a 39% ubiegało się o pomoc w zakresie know-how. Jeśli chodzi o zapotrzebowanie na usługi doradcze, to było ono deklarowaną przyczyną w 35% przypadków przy ubieganiu się o finansowanie z banków. To dodatkowo podkreśla problemy sektora z pozyskaniem kapitału. Kolejną ważną przyczyną było zapotrzebowanie na opracowanie biznesplanu. Jest to w oczywisty sposób związane z pierwszym powodem, czyli koniecznością pozyskania kapitału (brak właściwego biznesplanu dyskwalifikuje firmę jako potencjalny obiekt inwestycji, czy kredytobiorcę). Około 18% respondentów potrzebowało dodatkowych usług doradczych. Podczas nieformalnych rozmów okazało się także, że firmy potrzebują pomocy w podstawowych działaniach, takich jak marketing i promocja, księgowość i budżetowanie czy nawet produkcja.

Charakterystykę siedemnastu uczestników badania, którzy skorzystali z programów rządowych przedstawiono w Tabeli 9. Firmy, które zdecydowały się na przyjęcie pomocy publicznej, to przede wszystkim średniej wielkości przedsiębiorstwa produkcyjne, które działają na rynku od ponad trzech lat. Firmy te zwiększały sprzedaż o około 20% rocznie, a większość z nich deklarowała sprzedaż powyżej 2,1 miliona dolarów. Były to także najczęściej firmy przynoszące zyski (większość odnotowała zyski netto na poziomie ponad 0,9 miliona dolarów), ale również mające duże zapotrzebowanie na kapitał (pomiędzy 1 a 4 miliony dolarów), skierowane na zakup środków trwałych (29,4%) albo kapitał obrotowy (29,4%). Udział inwestycji w B&R wynosił w tych firmach 23,4%.

**Tabela 9. Statystyki opisowe i dane demograficzne firm sektora MSP biorących udział w rządowych programach (n=17)**

Charakterystyka firm	%	Charakterystyka firm	%
<b>Liczba zatrudnionych</b>		<b>Liczba lat na rynku</b>	
1 - 9	35,3	1 - 2	11,8
10 - 49	41,2	3 - 4	29,4
50 - 249	23,5	5 - 6	17,6
		7 - 8	17,6
		> 8	23,5
<b>Branża</b>		<b>Potrzeby</b>	
Produkcja	52,9	Środki trwałe	29,4
Budownictwo	11,8	Aktywa niematerialne	5,9
Handel hurtowy i detaliczny	23,5	Kapitał obrotowy	29,4
Hotele i restauracje	0,0	Marketing i promocja	11,8
Transport	5,9	B&R	23,5
Telekomunikacja	0,0	Eksport	11,8
Usługi finansowe	0,0	Inne	0,0
Usługi około medyczne	0,0		
Inne	5,9		
<b>Konkurencyjność</b>			
Znacznie się pogorszyła	5,9		
Pogorszyła się nieznacznie	11,8		
Bez zmian	11,8		
Poprawiła się nieznacznie	52,9		
Poprawiła się znacznie	17,6		
<b>Wyniki finansowe firm</b>	<b>%</b>	<b>Wyniki finansowe firm</b>	<b>%</b>
<b>Sprzedaż (w mln \$)</b>		<b>Zysk (w mln \$)</b>	
< 0,2	0,0	0 - 0,4	0,0
0,2 - 0,4	0,0	0,5 - 0,8	17,6
0,5 - 1,0	5,9	0,9 - 1,2	35,3
1,1 - 2,0	17,6	1,3 - 1,6	17,6
2,1 - 4,0	52,9	1,7 - 2,0	23,5
4,1 - 10,0	17,6	> 2,0	5,9
10,1 - 30,0	5,9		0,0
> 30,0	0,0		
<b>Potrzeby kapitałowe (w mln \$)</b>		<b>Wzrost sprzedaży*</b>	
< 0,04	0,0	0 - 5%	0,0
0,04 - 0,2	0,0	6 - 10%	0,0
0,3 - 0,4	0,0	11 - 20%	29,4
0,5 - 1,0	5,9	21 - 30%	64,7
1,1 - 2,0	41,2	> 30%	5,9
2,1 - 4,0	47,1		
4,1 - 6,0	5,9		
> 6,0	0,0		

Innowacyjność firm*	%	Innowacyjność firm*	%
<b>Nowe produkty</b>		<b>Przychody z nowych produktów</b>	
0	0,0	<1%	0,0
1 - 2	17,6	1 - 2%	23,5
3 - 4	29,4	3 - 4%	11,8
5 - 6	11,8	5 - 6%	29,4
7 - 8	23,5	>6%	35,3
>8	17,6		
<b>Wydatki na B&amp;R (w mln \$)</b>		<b>Zarejestrowane patenty</b>	
0	0,0	0	0,0
0,04 - 0,08	0,0	1 - 5	0,0
0,09 - 0,2	41,2	6 - 10	29,4
0,3 - 0,4	23,5	11 - 20	64,7
0,5 - 0,6	23,5	21 - 30	5,9
> 0,6	11,8	>30	0,0

Źródło: Analiza własna na podstawie kwestionariusza od respondentów z sektora MiSP, którzy brali udział w programach rządowych. Wartości zmiennych oznaczone (\*) odnoszą się do kierunku firmy w ostatnich trzech latach działalności. Pozostałe wartości odnoszą się do danych z poprzednich lat. Wartości procentowe wyliczono na podstawie n respondentów dla każdej kategorii do n respondentów.

## Programy rządowe w ocenie respondentów

W oparciu o dane z ankiety można stwierdzić, że wyrażona ilościowo ocena jakości programów rządowych różni się w zależności od ocenianej kategorii (patrz Tabela 10). Najważniejsze zastrzeżenia respondentów dotyczyły jakości pomocy technicznej oferowanej przez zewnętrznych konsultantów oraz biurokratycznego charakteru samych programów rządowych.

Jeśli chodzi o ocenę jakości wsparcia udzielonego w kluczowych obszarach, to najwyższe noty przyznano usługom związanym z badaniami i dostępem do informacji (średnia 3,97), a także ze współpracą z partnerami handlowymi (3,80). Odzwierciedla to niską dostępność danych na temat rynków i konkurencyjności w Polsce. Firmy, zwłaszcza te na wczesnym etapie rozwoju, mają często problemy z określeniem kluczowych parametrów branż, w których działają, takich jak wielkość rynku (rozmiary i wartość), udział w rynku, a także wyniki finansowe konkurentów. Dlatego firmy tak wielką wagę przywiązują do profesjonalnych usług w tym zakresie. Następną wysoko ocenioną pod względem jakości kategorią pomocy były szkolenia (3,75). Pokazuje to znaczenie zewnętrznych doradców w świadczeniu usług szkoleniowych i ich dobre przygotowanie do działania na tym polu. Wiele firm akredytowanych przy programach rządowych zatrudnia wysoko wykwalifikowaną kadrę akademicką, osoby doświadczone w ustalaniu celów szkolenia, przygotowywaniu materiałów szkoleniowych, a także samym nauczaniu. Najniżej oceniono pomoc w zdobywaniu funduszy (3,08), a także pomoc w opracowaniu

biznesplanu (2,79). Tak niskie wyniki w obu przypadkach wskazują zapewne na frustracje respondentów związane z dostępnością zewnętrznego finansowania. Jednak nawet dobrze przygotowane biznesplany nie gwarantują finansowania w przypadku, gdy z zewnątrz „nie płyną” do sektora żadne środki finansowe, to znaczy kiedy instytucje finansowe nie są skłonne inwestować w daną branżę.

Firmy sektora MSP przyznały wysokie oceny jakościowe zewnętrznym doradcom, co świadczy o dobrej współpracy pomiędzy tymi dwoma środowiskami. Można to zaobserwować zwłaszcza w dwóch kategoriach: jako łatwość komunikacji z doradcami (średnio 3,45) oraz łatwość współpracy z nimi (3,25). Wskazuje to na umiejętność budowania skutecznych form współpracy przez firmy doradcze. Jakość usług doradczych pod względem technicznym oceniono jednak niżej, tak ze względu na znajomość kluczowych zagadnień w branży (2,62), jak i wiedzy biznesowej doradców (2,89). Jest to wynik niepokojący, gdyż wskazuje na poważną słabość programów wsparcia w kluczowych obszarach wiedzy. Nie jest oczywiście realistycznym oczekiwaniem, że każde samorządowe centrum pomocy zatrudniać będzie specjalistów z każdej branży, czy też fachowców mających specyficzne doświadczenia biznesowe - doradcy w takich instytucjach są najczęściej osobami o przygotowaniu ogólnym, a nie specjalistami. Z drugiej strony firmy powinny mieć możliwość dotarcia do bardziej wyspecjalizowanych doradców, nawet jeśli należałoby ich poszukiwać poza danym regionem kraju. Najniższe noty otrzymała administracja samych programów - oceniona jako biurokratyczna. Proces przyznawania pomocy na podstawie złożonych wniosków i opracowanie dokumentów koniecznych do złożenia wniosku zebrały złe noty (odpowiednio 2,42 i 2,47). Jako problematyczne respondenci ocenili także kryteria oceny wniosków - zwłaszcza w przypadku wniosków, które zostały odrzucone przez agencje rządowe i które składano ponownie.

Wysoka ocena  
doradców

**Tabela 10. Statystyki opisowe dotyczące korzystania z programów rządowych przez firmy z sektora MSP w Polsce (n=17)**

Wskaźnik udziału w i świadomości o istnieniu programów	%	Programy: wykorzystanie i ocena jakości	% lub Średnia - Ranking
<b>Udział w programach</b>		<b>Obszary udzielonej pomocy</b>	
tak	6,5	Pozyskanie kapitału	35,3
nie	93,5	Usługi doradcze	17,6
		Szkolenia	5,9
		Biznesplan - przygotowanie	29,4
		Współpraca z partnerami	5,9
		Badania i dostęp do informacji	0,0
		Pozostałe usługi	5,9

## Analiza problemu

<b>Udział firm sektora MSP</b>		<b>Jakość obsługi w obszarach pomocy</b>	
1 - 9	23,5	Pozyskanie kapitału	3,08 - 6
10 - 49	47,1	Usługi doradcze	3,12 - 5
50 - 249	29,4	Szkolenia	3,75 - 4
		Biznesplan - przygotowanie	2,79 - 3
		Współpraca z partnerami	3,80 - 2
		Badania i dostęp do informacji	3,97 - 1
		Pozostałe usługi	3,06 - 7
<b>Świadomość programu</b>		<b>Jakość obsługi w pozostałych obszarach</b>	
Dobra	4,6	Łatwość dostępu do informacji	2,60 - 6
Częściowo dobra	10,7	Łatwość komunikacji z konsultantami	3,45 - 1
Dostateczna	11,8	Łatwość współpracy z konsultantami	3,25 - 2
W pewnym stopniu niedostateczna	55,3	Doświadczenie konsultantów w branży	2,62 - 5
Niedostateczna	17,6	Ogólna wiedza biznesowa konsultantów	2,89 - 3
		Szybkość zatwierdzania wniosków	2,42 - 8
		Łatwość opracowania dokumentacji wniosku	2,47 - 7
		Jasność kryteriów wyboru (o ile istniały)	2,71 - 4
<b>Powody wzięcia udziału</b>			
Pozyskanie kapitału	64,7		
Pozyskanie know-how	35,3		

Źródło: Własna analiza w oparciu o odpowiedzi badanych respondentów w sektorze MSP, którzy wzięli udział w programach rządowych. Liczby w ostatniej kolumnie oznaczają średnia arytmetyczną z odpowiedzi udzielonych w każdej kategorii na 5 stopniowej skali Likerta przez respondentów (n=17). Druga liczba oznacza miejsce rankingowe zmiennej w danej kategorii. W niektórych przypadkach policzono procentowo udział odpowiedzi na podstawie n respondentów w danej kategorii do całkowitego n respondentów.

Sześciu z siedemnastu respondentów zgodziło się na spotkania po badaniu. Należy zauważyć, że żaden z tych przedsiębiorców po swoich doświadczeniach nie ubiegał się już nigdy później o wsparcie z rządowego programu. Dyskusje można sprowadzić do pięciu dominujących tematów. Po pierwsze, przedsiębiorcy krytycznie wyrażali się o biurokracji związanej z programami i podawali ją jako najczęstszą przyczynę nieubiegania się ponownie o wsparcie, pomimo że doświadczali dalszych, naturalnych dla rynku problemów związanych z działalnością (takich jak pozyskiwanie i utrzymywanie najzdolniejszych pracowników, ocena rynku, rozwijanie międzynarodowych kontaktów

biznesowych, konkurowanie z zachodnimi rywalami czy potrzeby finansowe). Dla wszystkich proces składania wniosków okazał się wyjątkowo kłopotliwy, wymagał bowiem nie tylko stworzenia lub wypełnienia samego wniosku, ale także skompletowania pakietu dokumentów, zaświadczeń, potwierdzeń, sprawozdań finansowych itp. Większość rozmówców stwierdziła, że programy rządowe są bardziej wymagające jeśli idzie o informacje i pisemne potwierdzenia od banków przyznających kredyt. Pojawiały się także skargi na zwracanie wniosków jako „niekompletnych” ze względu na niewielkie błędy, przeoczenia lub pomyłki w formularzu aplikacyjnym. Rozmówcy byli zgodni co do tego, że czas poświęcony na przygotowanie dokumentów i poniesione przy tym koszty znacznie przekroczyły spodziewane korzyści udziału w programie. Uznali oni także, że oferowane programy nie odpowiadają na ich realne potrzeby. Wskazywali na szybki rozwój swoich firm i wartości sprzedaży, co powodowało, że w krótkim czasie przestawały się one mieścić w ramach narzuconych przez programy rządowe. Sugerowali także, że programy powinny raczej być dopasowane do konkretnych etapów rozwoju firmy, a nie koncentrować się na najbardziej popularnych tematach, takich jak na przykład komputeryzacja. Narzekano także na brak wysokiej jakości specjalistów mogących świadczyć usługi doradcze w ramach programów (np. co do zarządzania kapitałem obrotowym, akwizycji firm czy zarządzania kryzysowego). Tym samym respondenci potwierdzili, że programy nie są dostosowane do ich realnego otoczenia biznesowego i faktycznych potrzeb. Wreszcie same oceny jakości obsługi różniły się znacząco: część respondentów decydowała się bowiem kontynuować współpracę z doradcami zewnętrznymi w dalszej działalności swojej firmy, podczas gdy inni decydowali się na tego typu usługi jedynie ze względu na ich preferencyjne koszty w ramach programów i nie byli gotowi płacić za nie normalnych stawek. Innym kluczowym problemem był brak praktycznego doświadczenia w konkretnej branży ze strony doradców. Wreszcie respondenci wskazywali, że doradcy zewnętrznymi woleli brać udział tylko w wyznaczonych zadaniach, a nie w rozwoju całości przedsiębiorstwa. Do innych problemów należały wymogi związane ze współfinansowaniem projektów, a także ograniczona dostępność informacji dotyczących programu czy ogromne rozproszenie większości programów (pozornie przytłaczająca ilość oferowanych programów, niepozwalająca na dobranie dostępnego programu pasującego do potrzeb firmy).

## Wnioski

W wielu krajach poszukiwanie technologicznych innowacji jest jedną z dróg rozwoju. Dla firm polskich zmiany dotyczące technologii i innowacyjności są nie tyle możliwością, co koniecznością. Innowacyjność i postęp technologiczny są ważne nie tylko ze względu na pomyślny rozwój poszczególnych przedsiębiorstw, ale także dlatego, że mają fundamentalne znaczenie dla rozwoju gospodarczego kraju. Rozwój gospodarki zależy w dużym stopniu od tego jak skutecznie lokalne firmy wprowadzać będą na rynek nowe technologie i innowacyjne rozwiązania i na ile uda się firmom prywatnym z sektora MSP przekształcić w dochodowe przedsięwzięcia utrzymujące znaczący poziom konkurencyjności. W ostatnich latach w opinii ekonomistów i polityków wzrosła rola nauki i technologii jako czynników stymulujących wzrost gospodarczy. Zmiany technologiczne postrzegane są obecnie jako jeden z kluczowych czynników wzrostu ekonomicznego i rozwoju gospodarczego.

W badaniu postawiono trzy hipotezy. Dostępne dane i ich analiza potwierdzają istnienie luk płynnościowych w polskim sektorze MSP. Analiza przeprowadzona pod kątem dwóch pozostałych hipotez oparta jest o słabsze dane empiryczne, w oparciu o ankiety o niskiej liczbie respondentów (n=17), dlatego też należy być ostrożnym w formułowaniu rekomendacji odnośnie do polityki polskiego rządu w tym zakresie.

W odniesieniu do pierwszej hipotezy istnieją mocne dane potwierdzające istnienie na rynku luk płynnościowych. Obecność rynkowych niedoskonałości jest tym wyraźniejsza, że przedstawiono jego prawdziwy obraz, po usunięciu programów, które w rzeczywistości nie pomagały firmom z sektora MSP. Należy podkreślić, że pomysł władzy wykonawczej polegający na wprowadzeniu rozdziału pomiędzy małymi i większymi przedsiębiorstwami był pod względem czysto teoretycznym słuszny. Jednak zebrane dane pokazują, że schemat finansowania zaproponowany przez rząd nie odpowiada faktycznym potrzebom rynku MSP, zwłaszcza tam, gdzie potrzebne są większe środki. Potrzeby sektora są faktycznie rozbieżne z ofertą aktualnych programów rządowych.

Druga hipoteza dotyczyła struktury samych programów pomocy dla sektora MSP. W badaniu wykazano, że programy nie są skonstruowane tak, aby mogły skutecznie pomagać firmom tego sektora. Powodów tego stanu jest wiele. Po pierwsze, programy są rozdrobione - pięć ministerstw, 350 instytucji rządowych i publicznych, a przy tym około 40 programów (większych i mniejszych) skierowanych do odbiorców sektora prywatnego. Powoduje to zbyt szeroki zakres programów, z których żaden nie jest nakierowany konkretnie na MSP. Warto tu także wspomnieć o dublowaniu kosztów, niedopatrzeniach i problemach z monitoringiem programów.

Po drugie, wiele programów dla MSP jest zawartych w programach szerszych, strukturalnych - są to programy bez ścisłej grupy docelowej, a ich beneficjentami mogą być przeróżni odbiorcy, jak chociażby uniwersytety, agendy rządowe czy samorządy. Zebrane obserwacje wskazują też na słabe planowanie działań skierowanych do sektora MSP.

Trzecia hipoteza dotyczyła dostępności programów dla firm sektora MSP. Obecnie programy te zdają się nie spełniać oczekiwań sektora, a ich wykorzystanie jest niezwykle niskie. W badaniu jedynie 6,5% ankietowanych przyznało się do udziału w programie rządowej pomocy. Było to o tyle zaskakujące, że badaniu poddano przedsiębiorstwa w rejonie Warszawy, a więc mające z racji położenia geograficznego ułatwiony dostęp do programów. Respondenci nisko ocenili zarówno jakość programów, jak i ogólną świadomość ich istnienia. Głównym niedociągnięciem z punktu widzenia sektora MSP była jednak pomoc w uzyskaniu kapitału, co podkreśla rangę problemu uzyskania finansowania dla firm z sektora.

Z badania można także wysnuć inne wnioski. Po pierwsze, badanie potwierdza, że przed sektorem MSP nie stoi jedno konkretne wyzwanie dotyczące podejścia do innowacyjności. Analiza czynników w oparciu o całość próby (n=262) pokazuje, że sektor MSP musi się zmagać z wieloma różnymi wyzwaniami związanymi z konceptualizacją innowacji, jej wdrażaniem czy wreszcie funkcjonowaniem w konkretnej organizacji. Jest mało prawdopodobne, aby jeden rządowy program był w stanie w dostatecznym stopniu wspierać innowacyjność MSP w Polsce. Po drugie, co ważniejsze, dane pokazują, że piętą achillesową firm MSP jest komercjalizacja pomysłów - nie są one bowiem w stanie przełożyć własnych działań badawczo-rozwojowych na mocną ofertę rynkową dla konsumentów.

---

Hipoteza II

---

Hipoteza III

## Rekomendacje

Podstawowym celem tego badania było pozyskanie danych, które mogłyby wskazać kierunek, w jakim powinny być rozwijane działania i polityka rządu jako aktywnego podmiotu wspierającego rozwój MSP w Polsce. Celem zamieszczonych poniżej pięciu rekomendacji dla sektora MSP jest raczej wskazanie głównych tematów i pomysłów, niż podanie szczegółowych kroków, opisów programów, kosztorysowania czy budżetów. Te powinny być tworzone, kiedy przyjęte zostaną główne rekomendacje i polegać na ustaleniu dwóch lub trzech możliwych dróg rozwoju, ich ewaluacji, a następnie stworzenia programów i ich budżetów wokół tych propozycji. Podane poniżej pomysły mogą stworzyć podwaliny dla przyszłych badań lub wewnętrznych dyskusji.

**Zwiększyć dostęp do kapitału dla MSP.** Brak dostępu do kapitału jest głównym wyzwaniem MSP w Polsce i przeszkodą w jego rozwoju. Większość działań w sektorze związanych jest z tym obszarem, w nim także świadczy się najwięcej usług doradczych dla sektora i na ten właśnie temat prowadzi się najwięcej nieformalnych rozmów. Konieczność zwiększenia kapitału dostępnego dla MSP wynika także z potwierdzonego istnienia luk płynnościowych. Program inwestycyjny wart 4,9 miliarda dolarów byłby w stanie odpowiedzieć na zapotrzebowanie sektora MSP w Polsce (dokładna analiza w załączniku A), a skupiać powinien się na dwóch przedziałach finansowania, gdzie istnieją najwyraźniejsze oznaki luki: od 0,3 do 2,0 miliona dolarów i na poziomie około 3,5 miliona dolarów. Podstawowym założeniem takiego programu powinno być wsparcie rozwoju całego sektora MSP i umożliwienie firmom przechodzenia kolejnych poziomów rozwoju. Doprowadzi to także do wzmożenia innowacyjności, która w sposób naturalny wzrasta w sektorze MSP w miarę rozwoju przedsiębiorstwa.

### **Zwiększyć świadomość oferowanej sektorowi MSP pomocy.**

Nakłady ponoszone przez rząd na programy różnego rodzaju, których budżet przekracza 26 miliardów dolarów, nie przekładają się na świadomość podejmowania takich działań w środowisku przedsiębiorców. Dlatego przypominając o istnieniu programów kwartalna kampania informacyjno-promocyjna w mediach ogólnopolskich i lokalnych to tylko pierwszy krok, jaki należałoby podjąć, aby podnieść świadomość istnienia programów w środowisku biznesowym. Kampania taka powinna trwać co najmniej dwa lata i być wspierana podcastami, programami internetowymi czy za pomocą innych technologii, a także poprzez prezentacje w trakcie wydarzeń i konferencji branżowych, tak aby wypromować programy w całym kraju. Warto też skupić się na wypracowywaniu relacji pomiędzy firmami sektora MSP i agencjami oferującymi wsparcie od bardzo wczesnych

Dostęp do kapitału

Świadomość  
oferowanych programów

etapów istnienia firm. Już na etapie rejestracji firmy przedsiębiorca powinien otrzymywać komplet informacji w postaci broszur i publikacji.

**Uprościć i zaktualizować programy pomocy.** Zwiększanie świadomości na temat programów dostępnych dla MSP powinno iść w parze z uproszczeniem tych programów. Badania naukowe, a także nieformalne rozmowy z przedstawicielami MSP potwierdzają, że proces uzyskania jakiegokolwiek pomocy w ramach programów jest długotrwały i zbiurokratyzowany. Proces podejmowania decyzji mógłby zostać podzielony na proste etapy, które ułatwiałyby wnioskującemu szybsze uzyskanie decyzji. Na przykład, jednostronicowy dokument przedstawiający przedsiębiorstwo i jego potrzeby umożliwiłaby preselekcję przez urzędników trwającą raczej kilka dni niż kilka miesięcy. Łatwiej byłoby też wtedy pomóc firmom w sposób praktyczny wtedy, kiedy jest im to potrzebne. Celem powinno być dążenie do ograniczenia całego procesu podejmowania decyzji do trzech-czterech tygodni. Problem niskiej dostępności wyspecjalizowanych doradców można by rozwiązać poprzez stworzenie narodowej bazy usług specjalistycznych, w której udostępnialiby swoje dane specjaliści-doradcy różnych dziedzin z całego kraju i poszczególnych regionów. Programy mogłyby także skupiać się na udzielaniu wsparcia firmom na konkretnych etapach ich rozwoju, albo na poszczególnych tematach stanowiących przeszkody dla rozwoju MSP, wymienionych w tym opracowaniu.

**Stworzyć oddzielne ministerstwo lub agencję rządową odpowiedzialną wyłącznie za MSP.** Obecnie odpowiedzialność za wspieranie MSP przypada kilku ministerstwom i wielu agencjom oraz placówkom edukacyjnym. Postulatem płynącym z badania jest scentralizowanie działań na rzecz MSP w jednej jednostce. Możliwości przeprowadzenia takiej zmiany jest kilka. Pierwszą byłoby stworzenie przez rząd dedykowanego rozwojowi MSP ministerstwa, lub taka reforma Ministerstwa Rozwoju Regionalnego, aby było ono odpowiedzialne za koordynowanie działań na rzecz rozwoju MSP (wiele programów dla tego sektora powstało zresztą w tym ministerstwie). Jeśli taki pomysł nie mógłby być zrealizowany ze względu na koszty czy wykonalność, alternatywą byłoby stworzenie odpowiedniej agencji rządowej. PARP mogłaby zostać zreformowana i skupiać się wyłącznie na MSP albo tę część jej odpowiedzialności mogłaby przejąć nowa jednostka. Programy powinny także zostać skonsolidowane, a ich liczba ograniczona. Nowe programy mogłyby być oferowane we współpracy z uniwersytetami i instytucjami nauki, dzięki czemu studenci także mieliby szansę wzięcia udziału w projektach.

**Połączenie kapitału i know-how w pakiet.** Programy rządowe powinny łączyć dostęp do kapitału z dostępem do wiedzy, a kapitał

Uproszczenie  
procedur

Koncentracja  
instytucjonalna

można byłoby uzyskać tylko pod warunkiem przyjęcia bezpośredniej praktycznej pomocy pozwalającej na zdobycie wiedzy i doświadczenia. Zapewniałoby to skuteczność w wykorzystaniu finansowania i podnosiło wskaźnik sukcesów firm. Zewnętrzni doradcy mogliby także świadczyć usługi dla MSP w sposób ciągły, a nie skupiać się na pojedynczych zadaniach. Ich zatrudnianie powinno wiązać się ze zdefiniowaniem kolejnych etapów rozwoju firmy. Powinni oni także uczestniczyć we wdrażaniu projektów, a nie tylko udzielać rad. I tak na przykład, zamiast konsultacji związanych z przeprowadzeniem pewnych działań, doradcy powinni być angażowani do kompleksowego przygotowania i wypełniania określonych zadań (np. pozyskiwania finansowania, a nie tylko doradzania, jak napisać biznesplan, zawierania nowych umów, a nie tylko nawiązywania kontaktów czy wreszcie projektowania i produkcji nowych materiałów promocyjnych, a nie tylko doradzania jak wybrać kogoś, kto materiały stworzy, itp). Programy powinny z założenia zakładać wspieranie rozwoju długofalowych relacji mentor-podopieczny, a nie tylko wykonanie pojedynczych zadań.

## Przypisy

- 1 Z analizy ogólnostępnych źródeł wynika, że dane dotyczące lat 2007 i 2008 są zagregowane w taki sposób, że nie pozwalają na stworzenie podobnej tabeli dla powyższych lat.
- 2 Wszystkie wartości kwotowe występujące w opracowaniu przeliczono na dolary amerykańskie w celu ułatwienia porównania wyników badań z dostępnymi danymi z różnych źródeł.
- 3 Na bazie informacji dostępnych w materiałach PARP.

## Załącznik A. Rozmiar proponowanego finansowania rządowego na cele rozwoju sektora MSP w Polsce

	Sektor Gospodarki			
	Mikro	Małe	Średnie	Duże
Liczba firm w sektorze	1 652 998	44 228	14 708	2 981
Procentowy udział w gospodarce kraju	96,39	2,58	0,86	0,17
Wzorce migracji firm między kategoriami:	1 652 998	44 228	14 708	2 981
Rok 1		2 000	150	20
Rok 2		2 000	150	20
Rok 3		2 000	150	20
Rok 4		2 000	150	20
Rok 5		2 000	150	20
Procent nieudanych działalności		5	2	1
Przewidywana liczba nieudanych działalności		2 211	294	30
Skorygowana liczba firm w sektorze	1 642 998	51 267	15 064	3 051
Poprawiona struktura udziału w rynku	95,95%	2,99%	0,88%	0,18%
Liczba zatrudnionych	2	22	105	860
Całkowite zatrudnienie w sektorze	3 453 554	1 131 847	1 584 945	2 623 062
Wzrost (spadek) zatrudnienia netto	-21 020	+155 396	+37 316	+60 341
Wzrost zatrudnienia netto = 232 033				
Kapitał potrzebny na projekt w sektorze (\$)	330 000	1 600 000	4 000 000	
Wielkość programów rządowych (miliony \$)	3 300	1 200	400	
VC (miliony \$)	330	120	40	
Kredyty bankowe (miliony \$)	2 970	1 080	360	
Potencjał zastosowania kapitału jako dźwigni	50%	50%	50%	
Potencjał uzyskania kredytowania (\$)	165 000	60 000		
Wzrost zatrudnienia w wyniku zastosowania dźwigni	+7 813	+2 841	+947	
Skorygowany wzrost zatrudnienia	163 209	40 157	61 288	
Wzrost zatrudnienia netto = 243 635				

### Podstawowe założenia:

- Całkowita wielkość programów pomocy rządowej to 4,9 miliarda dolarów na przestrzeni 5 lat;
- Firmy migrują z kategorii mikro do małych, z małych do średnich, ze średnich do kategorii dużych przedsiębiorstw;
- Firmy spełniają warunki dofinansowywania i podstawowe kryteria w zakresie płynności i dochodowości;
- Migracja w sektorze MSP przebiega według tradycyjnych wzorców;
- 10% projektów finansowanych jest za pomocą pozyskanego kapitału odzwierciedla to poprawę sytuacji w procentowej ilości firm finansowanych z VC w normalnych warunkach rynkowych (*venture capital* finansuje mniej niż 5% z ogólnie przepatrywanych propozycji inwestycyjnych);
- *Venture capital* zapewnia dodatkową dźwignię finansową; przy 50% lewarowaniu firmy mogą postarać się o dodatkowe 50% finansowania długiem. Dodatkowe lewarowanie przełoży się na wzrost zatrudnienia;
- Około 2,160 odczuwa wpływ programu, co odpowiada 0.13% wszystkich firm w Polsce;
- Wymagania odnośnie kapitału kształtują się na dwóch poziomach: 0,3 miliona dolarów (mikro i małe przedsiębiorstwa) i 1,6 milionadolarów (małe i średnie). Wielkości ustalone na podstawie wyników badania;
- Program wytworzy 243 635 nowych miejsc pracy;
- Pozycja "Skorygowany wzrost zatrudnienia" zawiera również 21 020 miejsc pracy utraconych w sektorze mikro-przedsiębiorstw.

## Spis tabel i rycin

Tabela 1. Sektor MSP w Polsce - dane statystyczne .....	9
Rycina 1. Dane statystyczne (pozyskiwanie funduszy, inwestycje, wyjścia z inwestycji) dla VC w Polsce pomiędzy 1990 a 2007.....	18
Rycina 2. Przeciętna wielkość inwestycji VC w Polsce oraz procentowy udział kapitału przeznaczzonego przez VC na nowe i niedawno utworzone firmy, a także ekspansję firm w latach 1999 - 2007. ....	19
Tabela 2. Statystyki opisowe i dane demograficzne dotyczące preferencji sektora bankowego w udzielaniu kredytów i preferowany profil pożyczkobiorców .....	21
Tabela 3. Zestawienie charakterystyki finansowej głównych programów rządowych.....	24
Tabela 4. Charakterystyka firm sektora MSP w regionie warszawskim (n=262) opisowe dane statystyczne i demograficzne.. ..	26
Tabela 5. Matryca korelacji zmiennych kluczowych. ....	30
Tabela 6. Innowacyjność polskich MSP na podstawie odpowiedzi udzielonych przez ankietowanych .....	31
Rycina 3. Preferowane obiekty finansowania w porównaniu do potrzeb finansowych sektora MSP.....	32
Rycina 4. Finansowanie dostępne dla sektora MSP.....	33
Rycina 5. Prawdopodobna wielkość realnych luk płynnościowych w sektorze MiSP.....	34
Tabela 7. Zestawienie najważniejszych programów wspierających sektor MSP, oferowanych przez Ministerstwo Gospodarki, Ministerstwo Rozwoju Regionalnego, Ministerstwo Nauki i Szkolnictwa Wyższego, oraz Bank Gospodarstwa Krajowego. ....	37
Tabela 8. Ładunek czynników, analiza rzetelności dla inicjatyw innowacyjnych, i trzech grup czynników .....	40
Tabela 9. Statystyki opisowe i dane demograficzne firm sektora MSP biorących udział w rządowych programach .....	43
Tabela 10. Statystyki opisowe dotyczące korzystania z programów rządowych przez firmy z sektora MSP w Polsce .....	45

## Bibliografia

- Acedo, F. i Florin, J. (2006), "An entrepreneurial cognition perspective on the internationalization of SMEs," *Journal of International Entrepreneurship*, Vol. 4, Nr 1, s. 49-67.
- Audretsch, D. (2001), "Research issues relating to structure, competition, and performance of small technology-based firms," *Small Business Economics*, Vol. 16, Nr 1, s. 37-51.
- Borozan, D., Barkovic, I. i Maliszewska-Nienartowicz, J. (2005), "Government policies supporting SME development: Croatian and Polish perspective", Split: materiały z szóstej konferencji "Enterprise in Transition".
- Bramorski, T. i Madan, M. (1993), "Industry-university-government partnership in technology management in Poland," *International Journal of Technology Management*, Vol. 8, Nr 6/8, s. 554-565.
- Chmiel, J. (2007), Raport o stanie sektora MSP w Polsce w latach 2005-2006 Warszawa: PARP.
- Cumming, D. and J. MacIntosh (2002), "Crowding out *private equity*: Canadian evidence," University of Alberta; wersja robocza artykułu.
- Dibrell, C., Davis, P. i Craig, J. (2008), "Fuelling innovation through information technology in SMEs," *Journal of Small Business Management*, Vol. 46, Nr 2, s. 203-218.
- Di Giacomo, M. (2004), "Public support to entrepreneurial firms," *Journal of Private Equity*, Vol. 8, Nr 1, s. 22-38.
- European Commission (2002), Guide to risk capital financing in regional policy, Directorate General for Regional Policy, Centre for Strategy and Evaluation Services.
- Feakins, M. (2004), "Commercial bank lending to SMEs in Poland," *Small Business Economics*, Vol. 23, s. 51 - 70.
- Feakins, M (2001), Access to capital for small and medium-sized enterprises in Poland: Banks, decisions, and economic development in post-socialism, praca doktorska, UK: Oxford.
- Freel, M. (2003), "Sectoral patterns of small firm innovation, networking and proximity," *Research Policy*, Vol. 32, Nr 3, s. 751-770.
- Grabowski, M., Piasecki, B., Roguż, A. i Sybilka, A. (2003), Usługi wspierające mikroprzedsiębiorstwa, małe przedsiębiorstwa i samozatrudnionych, Warszawa: GPED.
- Jasiński, A. (2004), "Innovation performance and public policy in transition: the Polish perspective," *International Journal of Technology and Globalization*, Vol. 1, Nr 1, s. 45-63.
- Karaganni, S. i Labriandis, L. (2001), "The pros and cons of SME going international," *Eastern European Economics*, Vol. 39, Nr 2, s. 5-29.
- Karsai, J. (2004). "Can the state replace private capital investors?" Prezentacja podczas debaty, Budapeszt: Instytut Ekonomii - Węgierska Akademia Nauk.
- Kijeńska, I. (2004), "Barriers in innovation and technology transfer in Poland: a case of economy in transition," Prezentacja wyników badania, Warszawa: SGH.

- Lewandowska, L. (2005), "Venture capital in the implementation of EU and Polish policy of innovation," *Comparative Economic Research*, Vol. 1-2.
- Lituchy, T. i Rail, A. (2000), "Bed and breakfasts, Small Inns, and the Internet: The impact of technology on the globalization of small businesses," *Journal of International Marketing*, Vol. 8, Nr 2, s. 86-97.
- Low, D. i Chapman, R. (2007), "Inter-relationships between innovation and market orientation of SMEs," *Management Research News*, Vol. 30, Nr 12, s. 878-891.
- Mason, C. i Harrison, R. (2004), "Improving access to early stage venture capital in regional economies: A new approach to investment readiness," *Local Economy*, Vol. 19, Nr 2, s. 159-173.
- Matusiak, K., Stawasz, E., i Jewtuchowicz, A. (2001), *Zewnętrzne determinanty rozwoju firm*, Łódź: Wydawnictwo Uniwersytetu Łódzkiego.
- Mazurek-Kucharska, B., Block, A. i Wojtczuk-Turek, A. (2008), "Społeczne determinanty innowacyjności przedsiębiorstw," Raport z badania, Warszawa: Pentor International Research.
- Piech, K. (2007), *Knowledge and innovation processes in Central and Eastern Europe*, Warszawa: Instytut Wiedzy i Innowacji.
- Salvato, C., Lassini, U. i Wiklund, J. (2007), "Dynamics of external growth in SMEs: Process of model acquisition capabilities emergence," *Schmalebach Business Review*, Vol. 59, Nr 3, s. 282-305.
- Secrieru, O. i M. Vigneault (2004), "Public venture capital, occupational choice, and entrepreneurship," *Topics in Economic Analysis & Policy*, Vol. 4, Nr 1, s. 1-22.
- Szczepanec, M. (2007), "Wielkość firmy a wzorce korzystania z usług bankowych," *Bank i Kredyt*, Vol. 7, s. 44-54.
- Tymoczko, I. i Pawłowska, M. (2007), "Uwarunkowania dostępności kredytu bankowego - analiza polskiego rynku," *Rynki i Instytucje Finansowe*, Czerwiec, s. 47-68 NIE MOGĘ ZNALEŹĆ
- Zagoździńska, I., Forys, A. i Kotowski, J. (2008), *Działalność przedsiębiorstw niefinansowych w 2006 roku*, Warszawa: GUS.

# Nasze raporty

## **Biurokracja na bank. Koszty obowiązków biurokratycznych polskich regulacji bankowych.**

Janusz Paczocha, Narodowy Bank Polski  
Wojciech Rogowski, Narodowy Bank Polski, Szkoła Główna Handlowa  
Paweł Kłosiewicz, Narodowy Bank Polski, Wyższa Szkoła Zarządzania i Prawa im. Heleny Chodkowskiej w Warszawie  
Wojciech Kozłowski, Narodowy Bank Polski

## **Wykorzystanie ewaluacji w zarządzaniu programami unijnymi w Polsce.**

Martin Ferry, University of Strathclyde  
Karol Olejniczak, EUROREG Uniwersytet Warszawski

## **Wpływ Trybunału Konstytucyjnego na polski porządek prawny.**

Tomasz Stawecki, Uniwersytet Warszawski  
Wiesław Staśkiewicz, Uniwersytet Warszawski  
Jan Winczorek, Uniwersytet Warszawski

## **Występowanie sfer korupcji w zarządzaniu polską administracją rządową.**

Paul Heywood, Uniwersytet w Nottingham  
Jan-Hinrik Meyer-Sahling, Uniwersytet w Nottingham

## **Efektywność zarządzania długiem w samorządach.**

Michał Bitner, Uniwersytet Warszawski  
Krzysztof S. Cichocki, Instytut Badań Systemowych w Polskiej Akademii Nauk

## **Zagospodarowanie przestrzenne. Polskie prawo na tle standardów demokratycznego państwa prawnego.**

Hubert Ireneusz Izdebski, Uniwersytet Warszawski  
Aleksander Nelicki, Unia Metropolii Polskich  
Igor Zachariasz, Unia Metropolii Polskich

## **Organizacja procesu budżetowego w Polsce. Reguły budżetowe a stabilność fiskalna i gospodarcza.**

Jürgen von Hagen, Centrum Studiów Integracji Europejskiej, Uniwersytet w Bonn, Niemcy  
Mark Hallerberg, Wydział Nauk Politycznych, Uniwersytet Emory w Atlancie, Stany Zjednoczone

## **Strategie orzekania sądowego. O wykonywaniu władzy dyskrecyjnej przez sędziów sądów administracyjnych w sprawach gospodarczych i podatkowych.**

Denis Galligan, The Centre for Socio-Legal Studies, Oxford University  
Marcin Matczak, Polska Akademia Nauk, Kancelaria Domański Zakrzewski i Palinka

## **Stanowienie prawa w Polsce. Reguły legislacyjne a jakość ustawodawstwa.**

Klaus H. Goetz, London School of Economics and Political Science  
Radosław Zubek, London School of Economics and Political Science Raporty

# LSE Obserwatorium Środkowoeuropejskie

## **Barometr legislacyjny.**

Radosław Zubek, Instytut Europejski w London School of Economics and Political Science

Marcin Matczak, Uniwersytet Oksfordzki

Agnieszka Cieleń, Uniwersytet Warszawski

Tomasz Zalański, Domański Zakrzewski Palinka Sp.k.

## **Sprawny Parlament. Wpływ partii i reguł na przewidywalność legislacyjną.**

Radosław Zubek, London School of Economics and Political Science

Klaus H. Goetz, London School of Economics and Political Science

Christian Stecker, Uniwersytet w Poczdamie

## **Planowanie legislacyjne w Europie Środkowej.**

Radosław Zubek, European Department, London School of Economics and Political Science

Klaus Goetz, German and European Governance, Potsdam Universität

Martin Lodge, Government Department, London School of Economics and Political Science





# Autor



## Darek Klonowski

Dr Darek Klonowski jest profesorem zarządzania Brandon University w Kanadzie. Pracował w branży *venture capital* w Europie Środkowo-Wschodniej, doradzał także klientom w sprawach strategii inwestycyjnych w regionie.

Brał udział w wielu konferencjach branżowych jako prelegent i panelista. Jest autorem wielu publikacji na temat przedsiębiorczości i rynku *venture capital* w Europie Środkowej i Wschodniej.

[klonowskid@brandonu.ca]



SPRAWNE PAŃSTWO  
PROGRAM ERNST & YOUNG

Rondo ONZ 1  
00-124 Warszawa  
tel. +48 (22) 557 70 00  
fax +48 (22) 557 70 01  
[www.sprawnepanstwo.pl](http://www.sprawnepanstwo.pl)