



INSTYTUT EKONOMIKI ROLNICTWA
I GOSPODARKI ŻYWNOŚCIOWEJ
PAŃSTWOWY INSTYTUT BADAWCZY



Instytucje otoczenia biznesu działające na rzecz rozwoju przedsiębiorczości na obszarach wiejskich – diagnoza, kierunki, rekomendacje



Europejski Fundusz Rolny na rzecz
Rozwoju Obszarów Wiejskich



Program
Rozwoju
Obszarów
Wiejskich
na lata 2014-2020

„Europejski Fundusz Rolny na rzecz Rozwoju Obszarów Wiejskich: Europa inwestująca w obszary wiejskie.
Projekt współfinansowany ze środków Unii Europejskiej w ramach Pomocy Technicznej Programu Rozwoju
Obszarów Wiejskich na lata 2014-2020.

Instytucja Zarządzająca PROW 2014-2020 – Minister Rolnictwa i Rozwoju Wsi.
Ekspertyza opracowana przez Instytut Ekonomiki Rolnictwa i Gospodarki Żywnościowej –
Państwowy Instytut Badawczy.”

Instytut Ekonomiki Rolnictwa i Gospodarki Żywnościowej
– Państwowy Instytut Badawczy

**Instytucje otoczenia biznesu działające na rzecz rozwoju
przedsiębiorczości na obszarach wiejskich
– diagnoza, kierunki, rekomendacje**

Autorzy

dr inż. Paweł Chmieliński (kierownik projektu)
dr Marcin Gospodarowicz
dr inż. Adam Wasilewski
dr Marian Oliński

Zespół badań ankietowych

mgr inż. Paweł Kraciński
mgr Małgorzata Bułkowska
mgr inż. Danuta Lidke
mgr inż. Bogdan Buks
mgr inż. Arkadiusz Zalewski

Redakcja techniczna

mgr inż. Krzysztof Kossakowski

Warszawa 2015

Spis treści

1. Wprowadzenie.....	5
2. Metodyka badania	11
3. Charakterystyka niepublicznych instytucji otoczenia biznesu (nIOB) działających na rzecz przedsiębiorczości wiejskiej	16
4. Charakter relacji nIOB z odbiorcami usług	21
5. Współpraca niepublicznych instytucji otoczenia biznesu z przetwórstwem spożywczym.....	31
6. Określenie charakteru relacji nIOB z otoczeniem	39
7. Analiza empiryczna populacji nIOB na podstawie badań ankietowych	42
8. Studium przypadku Banku Gospodarstwa Krajowego jako podmiotu otoczenia biznesu.....	56
9. Perspektywy i kierunki rozwoju nIOB możliwości funkcjonowania w latach 2014-2020	61
10. Organizacje transferu innowacji.....	74
11. Oddziaływanie instytucji pośredniczących na poszczególne etapy transferu innowacji z uwzględnieniem potrzeb i możliwości finansowania	79
12. Ocena mocnych i słabych stron organizacji pośredniczących	83
13. Wnioski z badań przeprowadzonych w inkubatorach przedsiębiorczość w Olsztynie (woj. warmińsko-mazurskie).....	87
14. Wnioski i płynące z nich rekomendacje na potrzeby stworzenia spójnego systemu IOB na rzecz rozwoju przedsiębiorczości na obszarach wiejskich	90
Literatura.....	101

Lista stosowanych skrótów

nIOB – niepubliczne Instytucje Otoczenia Biznesu

pIOB – publiczne Instytucje Otoczenia Biznesu

IOB – Instytucje Otoczenia Biznesu

IERiGŻ-PIB – Instytut Ekonomiki Rolnictwa i Gospodarki Żywnościowej – Państwowy Instytut Badawczy

GUS – Główny Urząd Statystyczny

PAN – Polska Akademia Nauk

PKB – Produkt Krajowy Brutto

UE – Unia Europejska

MŚP – Małe i Średnie Przedsiębiorstwa

GOW – Gospodarka Oparta na Wiedzy

FKZ – Fundusz Kapitału Załączkowego

Objaśnienia wybranych pojęć

Usługi okołorolnicze - usługi świadczone przez firmy na rzecz gospodarstw rolnych, związane z procesem produkcji rolniczej, w tym również usługi świadczone przez gospodarstwa rolne na rzecz innych gospodarstw.

Usługi ogólnobiznesowe - usługi związane z funkcjonowaniem przedsiębiorstwa jako podmiotu gospodarczego niezależnie od branży, w której ono działa, jak np. z zakresu doradztwa inwestycyjnego, finansowego czy podatkowego.

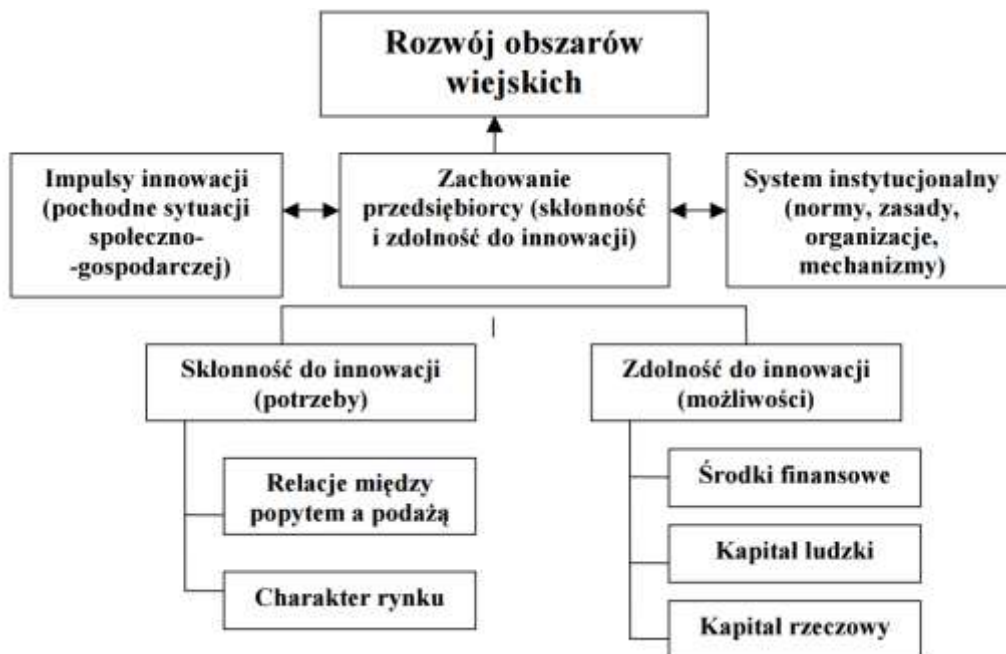
Niepubliczne instytucje otoczenia biznesu – instytucje zaliczane do sektora prywatnego, pozarządowego lub o mieszanym kapitale (np. publiczno-prywatne), świadczące usługi na rzecz przedsiębiorców.

Instrumenty rewolwingowe - są to to głównie kredyty typu obrotowego. Pozwalają one na ponowne skorzystanie z kredytu w przypadku spłacenia jego całości lub części podczas trwania umowy kredytowej. Każda spłata kredytu w trakcie trwania umowy kredytowej, powoduje odnowienie wolnego limitu kredytu o spłaconą kwotę, umożliwiając kredytobiorcy wielokrotne wykorzystanie limitu, ale tylko do czasu całkowitego wygaśnięcia zawartej umowy.

1. Wprowadzenie

W Polsce w ostatnich dekadach prowadzone są działania mające na celu stworzenie instytucjonalnego systemu wspierania rozwoju przedsiębiorczości na obszarach wiejskich. System ten obejmowałby całokształt wzajemnie powiązanych norm, zasad i organizacji oraz mechanizmów, które przedstawiają wzajemne kontakty uczestników biorących udział w procesie rozwoju obszarów wiejskich. Musi on być spójny i dostosowany do różnych aspektów rozwoju obszarów wiejskich (tzn. ekonomicznego, społecznego, przestrzennego i ekologicznego). W przypadku Instytucji Otoczenia Biznesu (IOB) punktem wyjścia dla analiz ich funkcjonowania oraz potencjału jest umiejscowienie w systemie instytucjonalnym działającym na rzecz rozwoju pozarolniczej gospodarki wiejskiej. W działalności naukowej IERiGŻ-PIB problematyka ta zajmuje ważne miejsce, a badania w tym zakresie prowadzone są niemal od początków okresu transformacji ustrojowej.

Rysunek 1. Przedsiębiorstwo a system instytucjonalny w rozwoju obszarów wiejskich



Źródło: Kołodziejczyk, 2014.

Zachodzące w ostatnich latach wyraźne zmiany w systemie instytucjonalnym rozwoju przedsiębiorczości na obszarach wiejskich wynikają z zakładanej w polityce państwa decentralizacji władzy. Wyraża się to m.in. w działaniach na rzecz budowy otoczenia instytucjonalnego (kształtowania norm i zasad dla funkcjonowania podmiotów), które będzie w stanie zapewnić coraz lepsze warunki do rozwoju lokalnych struktur organizacyjnych, oddziałujących na sferę ekonomiczną, społeczną i środowiskową życia gospodarczego na obszarach wiejskich.

W przypadku struktur tworzących otoczenie instytucjonalne przedsiębiorczości wiejskiej z założenia powinny one tworzyć optymalne podstawy wspierania rozwoju pozarolniczej działalności gospodarczej (przyrostu liczby przedsiębiorstw oraz poprawy ich efektywności) oraz permanentnego wzrostu

konkurencyjności podmiotów w warunkach mniej korzystnej lokalizacji, niż na terenach zurbanizowanych, ograniczonego popytu, czy też niedoborów kapitału własnego (Rysunek 1).

Podstawą analizy otoczenia instytucjonalnego wiejskich firm musi być założenie, że funkcją systemu instytucjonalnego jest przede wszystkim tworzenie optymalnych uwarunkowań formalno-prawnych dla rozwoju przedsiębiorczości, a dopiero w drugiej kolejności bezpośrednie oddziaływanie na jej wzrost. W literaturze przedmiotu dominuje pogląd, że zjawisko przedsiębiorczości w dużej mierze zależy od czynników zazwyczaj kojarzonych z cechami jednostki (jak skłonność do ryzyka, przedsiębiorczość, umiejętność upatrywania szans rozwoju i poszukiwania źródeł finansowania) oraz ich umiejętnością reagowania na uwarunkowania zewnętrznymi (impulsy innowacji, możliwości pozyskania finansowania). Przedsiębiorczość należy uznać za zjawisko wielowymiarowe uwarunkowane czynnikami, które można ująć w dwóch sferach: społecznej i ekonomicznej. W sferze społecznej przedsiębiorczość determinują czynniki będące indywidualnymi cechami człowieka: talent, osobowość, inteligencja, poziom wykształcenia i zdolność absorpcji wiedzy, oraz cechami społeczeństwa, jak: kultura, wartości, wzorce społeczne, tradycje, a także religia. W sferze ekonomicznej są to cechy charakteryzujące jakość zasobów ludzkich i kulturę organizacji: dostęp do wiedzy i możliwości jej pogłębiania, kreatywność, innowacyjność czy orientacja na rynek, a także sytuacja społeczno-ekonomiczna¹. Obie grupy cech pozostają w ścisłej interakcji, gdyż uwarunkowania społeczne, kulturowe w dużej mierze wpływają na jakość pracy i decyzje przedsiębiorców. Syntetycznie ujmując przedsiębiorczość to zdolność przełożenia: szeroko rozumianej wiedzy², indywidualnych cech człowieka, zaczerpniętych wzorców społecznych na wymierne efekty gospodarcze lub społeczne³. Rolą otoczenia instytucjonalnego jest stworzenie reguł postępowania oraz przewidywalności działań⁴ dla podmiotów zarówno już funkcjonujących na rynku, jak i tych, które mają powstać. Zwłaszcza w odniesieniu do ostatniej grupy, dostępność do informacji na temat możliwości uzyskania wsparcia finansowego, doradczego i edukacyjnego mogą istotnie przyczynić się do przełamania bariery wejścia na lokalny rynek.

Badanie przeprowadzone na potrzeby opracowania koncepcji systemowego wsparcia przedsiębiorczości na obszarach wiejskich w ramach projektu, zleconego przez Ministerstwo Rolnictwa i Rozwoju Wsi, pn. Rozwój przedsiębiorczości na terenach wiejskich - diagnoza, kierunki, rekomendacje dla polityki rozwoju obszarów wiejskich (2014), dostarcza bogatego materiału, użytecznego z punktu widzenia identyfikacji problemów oraz działań na rzecz poprawy funkcjonowania systemu instytucji działających na rzecz rozwoju wiejskiej przedsiębiorczości. Wnioski z przeprowadzonych w 2014 roku badań, uzupełnione przez inne badania tego typu⁵,

¹ Strużycki M., 1992, *Przedsiębiorstwo a rynek*, PWE, Warszawa, 220.; Otłowska A., Buks J., Chmieliński P., 2006, *Przedsiębiorczość na obszarach wiejskich - stan i perspektywy rozwoju*, Raport PW 2005-2009 nr 40, Warszawa.

² wiedza w znaczeniu: wiedzy skodyfikowanej (jako efektu edukacji) czy nieskodyfikowanej (atrybutów umysłu oraz doświadczenia). W ujęciu P. Romera uzyskiwaniu efektów gospodarczych służą trzy rodzaje czynników: materialne (ziemia, budynki), wiedza kodyfikowana (materialna jak: książki, projekty itp.) oraz wiedza niekodyfikowana wyrażająca atrybuty umysłu człowieka, m.in. poziom absorpcji wiedzy kodyfikowanej (zob.: Porwit K., 2001, *Cechy gospodarki opartej na wiedzy (GOW). Ich współczesne znaczenie i warunki skuteczności*, [w:] A. Kukliński (red.), *Gospodarka oparta na wiedzy. Wyzwania dla Polski XXI wieku*, Wyd. KBN, Warszawa.118).

³ Chmieliński P., 2006, *Wspieranie przedsiębiorczości w działalności gospodarczej małych i średnich przedsiębiorstw w Polsce*, [w:] *Przedsiębiorczość w teorii i praktyce*, red. M. Strużycki, Wyd. SGH, Warszawa s. 171.

⁴ Ostrom, E., 1986, *An agenda for the study of institutions*, 'Public Choice' nr 48.

⁵ m.in. Gospodarowicz M. et al, 2008, *Uwarunkowania rozwoju małych i średnich przedsiębiorstw na obszarach wiejskich*, IERiGŻ-PIB, Warszawa.; Kołodziejczyk D (red.), 2014, *Instytucjonalne uwarunkowania rozwoju*

pozwalają na określenie podstawowych barier rozwoju przedsiębiorczości w opinii zarówno przedsiębiorców wiejskich, jak i pracowników podmiotów z ich otoczenia instytucjonalnego. Do podstawowych ograniczeń rozwoju wiejskich firm zalicza się przede wszystkim, obok braku kapitału, niedostateczny poziom informacji odnośnie instytucji wsparcia biznesu i ich oferty dla przedsiębiorców (Raport badawczy, 2014: 34)⁶. Jedną z głównych przyczyn takiej sytuacji jest duża liczba podmiotów tego typu działających w Polsce. Jednocześnie przedsiębiorcy wysoko oceniają przydatność usług oferowanych przez instytucje, z którymi współpracowali dotychczas oraz wskazują na ośrodki, które cieszą się dużym zaufaniem oraz są powszechnie rozpoznawalne wśród wiejskiej społeczności (Raport badawczy, 2014: 26). Z grupy przedsiębiorstw wiejskich objętych badaniem, z usług firm doradczo-informacyjnych korzystało około 30% (Raport badawczy, 2014)⁷.

Przedsiębiorcy ponadto wskazują na problemy w uzyskaniu adekwatnej informacji na temat podmiotów wsparcia otoczenia przedsiębiorczości oraz aktualnej oferty tych instytucji (formy i zakresu funkcjonowania, grupy docelowej prowadzonych działań, terminów naboru wniosków). Z badań przeprowadzonych w 2014 roku wynika, że największą popularnością w zdobywaniu informacji o podmiotach wsparcia przedsiębiorczości cieszy się internet, z którego korzysta ponad 80% przedsiębiorców. Można założyć, że informacje dostępne w internecie są wyczerpujące (zasadniczo wszystkie podmioty otoczenia przedsiębiorczości mają strony www, gdzie publikują aktualne informacje), natomiast problemem pozostaje duże rozproszenie tych informacji często uniemożliwiające wyszukanie oferty najlepiej odpowiadającej potrzebom przedsiębiorców⁸.

Natomiast w odniesieniu do ogółu mieszkańców wsi należy podkreślić, że w 2011 r. blisko 52% gospodarstw domowych na obszarach wiejskich posiadało komputer ze stałym dostępem do internetu. W tym 20-25% deklarowało zainteresowanie usługami publicznymi dostępnymi przez internet⁹. Największym zainteresowaniem cieszyły się usługi związane ze zdrowiem, choć stosunkowo najmniej dostępne w internecie. Duża część badanych chciałaby mieć możliwość zamawiania i otrzymywania zaświadczeń lub odpisów aktów stanu cywilnego itp., a także załatwiania spraw związanych z dokumentami osobistymi, deklaracjami podatkowymi (choć w tym wypadku jedna trzecia deklaruje, że woli załatwiać sprawy związane z podatkami w sposób tradycyjny), czy rejestracją pojazdu, a także możliwość elektronicznego dostępu do bibliotek publicznych¹⁰. W stosunku do poprzedniego badania tego typu zarówno poziom cyfryzacji, jak i zainteresowanie pozyskiwaniem informacji publicznych drogą internetową wzrosły niemal dwukrotnie. Można więc

infrastruktury jako głównego czynnika zrównoważonego rozwoju obszarów wiejskich cz. 1 i 2, Warszawa; Otłowska A., Buks J., Chmieliński P., 2006, Przedsiębiorczość na obszarach wiejskich... op. cit.

⁶ Raport badawczy, 2014, Opracowanie koncepcji systemowego wsparcia przedsiębiorczości na obszarach wiejskich w ramach projektu pn. Rozwój przedsiębiorczości na terenach wiejskich - diagnoza, kierunki, rekomendacje dla polityki rozwoju obszarów wiejskich, IGiPZ PAN, FDPA na zlecenie MRiRW, Warszawa.

⁷ Raport badawczy, 2014, op. cit.

⁸ Wynika to z różnej konstrukcji stron internetowych poszczególnych podmiotów oraz ich pozycjonowania w wyszukiwarkach internetowych, od której zależy miejsce w wynikach wyszukiwania danej informacji w najbardziej popularnych wyszukiwarkach, jak: Google, Bing, Yahoo, onet.pl, wp.pl. W związku z tym dostęp do poszczególnych witryn często nie zależy od merytorycznej oceny najbardziej aktualnej informacji na stronie, a raczej od jej ogólnej zawartości. Warto dodać, że najbardziej rozpowszechnioną wyszukiwarką informacji w internecie w Polsce pozostaje Google - 93% wszystkich wizyt rozpoczętych wejściem z silników wyszukiwarek na witryny uwzględnione w badaniu GemiusTraffic (2015).

⁹ Batorski, D., 2011, Korzystanie z technologii informacyjno-komunikacyjnych. Diagnoza Społeczna 2011 Warunki i Jakość Życia Polaków - Raport. [Special issue]. Contemporary Economics, 5(3), 299-327 DOI: 10.5709/ce.18979254.59.

¹⁰ Tamże, s. 327.

uznać, że internet w przyszłości będzie zdecydowanie zyskiwał na znaczeniu, jako forma komunikacji oraz świadczenia usług na rzecz ludności wiejskiej. Stanowi to punkt wyjściowy w procesie organizacji struktury instytucji otoczenia biznesu w Polsce.

Inną barierą rozwoju wskazywaną przez przedsiębiorców był brak wiedzy, zarówno odnośnie legislacji i procedur związanych z zakładaniem firmy, jak i specjalistycznej (której źródłem są najczęściej szkolenia), odnośnie przedmiotu prowadzonej działalności. Ponadto przedstawiciele środowisk wiejskich wskazują na 'kryzys zaufania' – nieufność wobec innych przedsiębiorców (brak możliwości współpracy) oraz niektórych instytucji otoczenia przedsiębiorczości (brak możliwości weryfikacji ich wiarygodności, zwłaszcza w przypadku podmiotów prywatnych).

Wśród szans poprawy instytucjonalnego otoczenia biznesu na obszarach wiejskich najistotniejszą wydaje się harmonizacja działalności istniejących nIOB wokół jednego podmiotu lub platformy internetowej umożliwiającym znalezienie odpowiedniej firmy doradczej (i jej oferty) przez osoby z obszarów wiejskich, chcące podjąć pozarolniczą działalność gospodarczą, jak i przedsiębiorców już funkcjonujących, a którzy poszukują możliwości wsparcia rozwoju prowadzonej działalności. W badaniu dotyczącym koncepcji systemowego wsparcia przedsiębiorczości wiejskiej (2014) ¹¹ autorzy wskazują, że przedsiębiorcy z terenów wiejskich najczęściej poszukują informacji i możliwości uzyskania wsparcia w jednostkach o charakterze publicznym: Ośrodkach Doradztwa Rolniczego, czy też podmiotach działających przy urzędach gminnych i powiatowych. Z usług takich instytucji korzystali przede wszystkim właściciele mikro i małych przedsiębiorstw. Niniejsze badanie ma uzupełnić tę wiedzę o charakterystykę niepublicznych instytucji otoczenia biznesu oraz uwarunkowań ich obecnego i przyszłego funkcjonowania. Dostępność mieszkańców wsi do różnych form aktywizacji przedsiębiorczości stanowi jedną z podstaw realizacji strategii rozwoju obszarów wiejskich, dlatego do podstawowych problemów zaliczyć należy przede wszystkim brak uporządkowanego systemu kompleksowej informacji dotyczącej systemu wsparcia przedsiębiorczości oraz instytucji działających na rzecz przedsiębiorstw.

Do szans poprawy otoczenia instytucjonalnego przedsiębiorczości zalicza się relatywnie dużą liczbę podmiotów wchodzących w jego skład oraz szeroką ofertę ich usług (np. instytucje pożyczkowe, poręczeniowe, szkoleniowe, doradcze itp.). Pozwala to na przypuszczenie, że dalsze prace w kierunku poprawy dostępności takich placówek dla mieszkańców wsi nie wymaga tworzenia nowych podmiotów, a jedynie reorganizację istniejących.

Zgodnie z treścią zapytania ofertowego prezentowanego w Biuletynie Informacji Publicznej (BIP) Ministerstwa Rolnictwa i Rozwoju Wsi przedmiotem badania są instytucje otoczenia biznesu (dalej: IOB) działające na rzecz rozwoju przedsiębiorczości na obszarach wiejskich w zakresie katalogizacji i określenia stopnia nasycenia przestrzennego występowaniem jednostek tego typu. Badanie zakłada wyodrębnienie publicznych IOB (pIOB) oraz niepublicznych¹² IOB (nIOB), a z tej ostatniej grupy wyodrębnione zostaną jednostki do szczegółowej analizy.

Badanie zakłada oszacowanie potencjału nIOB do wspierania rozwoju przedsiębiorczości poprzez analizę ich bazy materialnej, technicznej, zasobów ludzkich i kompetencji niezbędnych do świadczenia usług w ww. zakresie. Opracowanie będące przedmiotem oferty jest uzupełnieniem badania przeprowadzonego w ramach projektu pt. „Rozwój przedsiębiorczości na terenach wiejskich

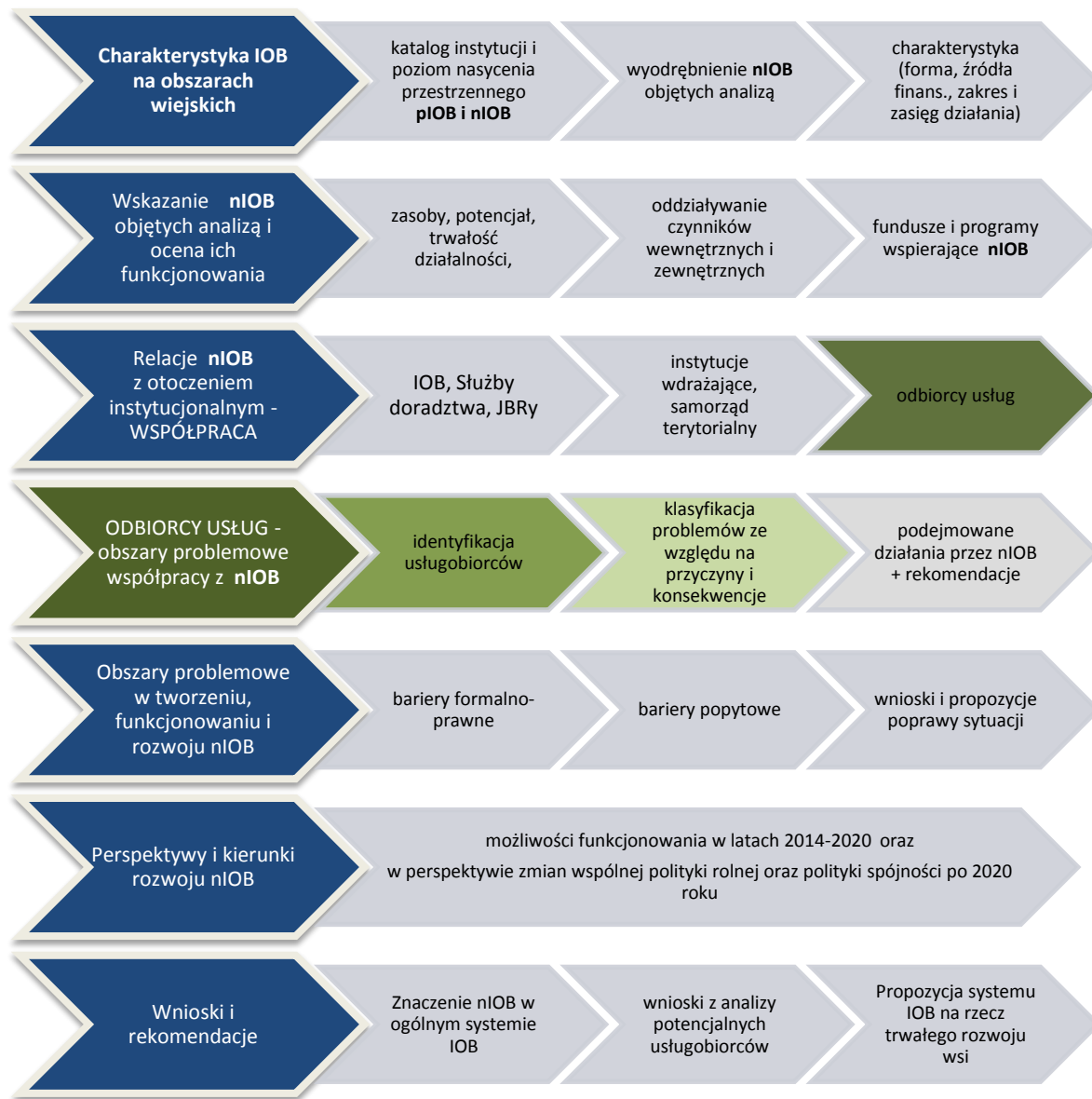
¹¹ Raport badawczy, 2014, op. cit.

¹² poprzez „niepubliczne IOB (nIOB)” rozumiemy IOB z wyłączeniem podmiotów publicznych tj. m.in. Agencji Restrukturyzacji i Modernizacji Rolnictwa, Polskiej Agencji Rozwoju Przedsiębiorczości, Urzędów Marszałkowskich, Urzędów Pracy, Lokalnych Grup Działania, Lokalnych Grup Rybackich, publicznych jednostek doradztwa rolniczego (CDR, WODR); jednostek samorządu terytorialnego itp.

– diagnoza, kierunki, rekomendacje dla polityki rozwoju obszarów wiejskich” i ma służyć instytucjom, w tym również IOB i podmiotom gospodarczym, działającym na rzecz rozwoju szeroko rozumianej przedsiębiorczości na obszarach wiejskich.

Koncepcję badania przedstawia rysunek 2, natomiast schemat logiczny podejścia badawczego przedstawia rysunek 3.

Rysunek 2. Koncepcja badania



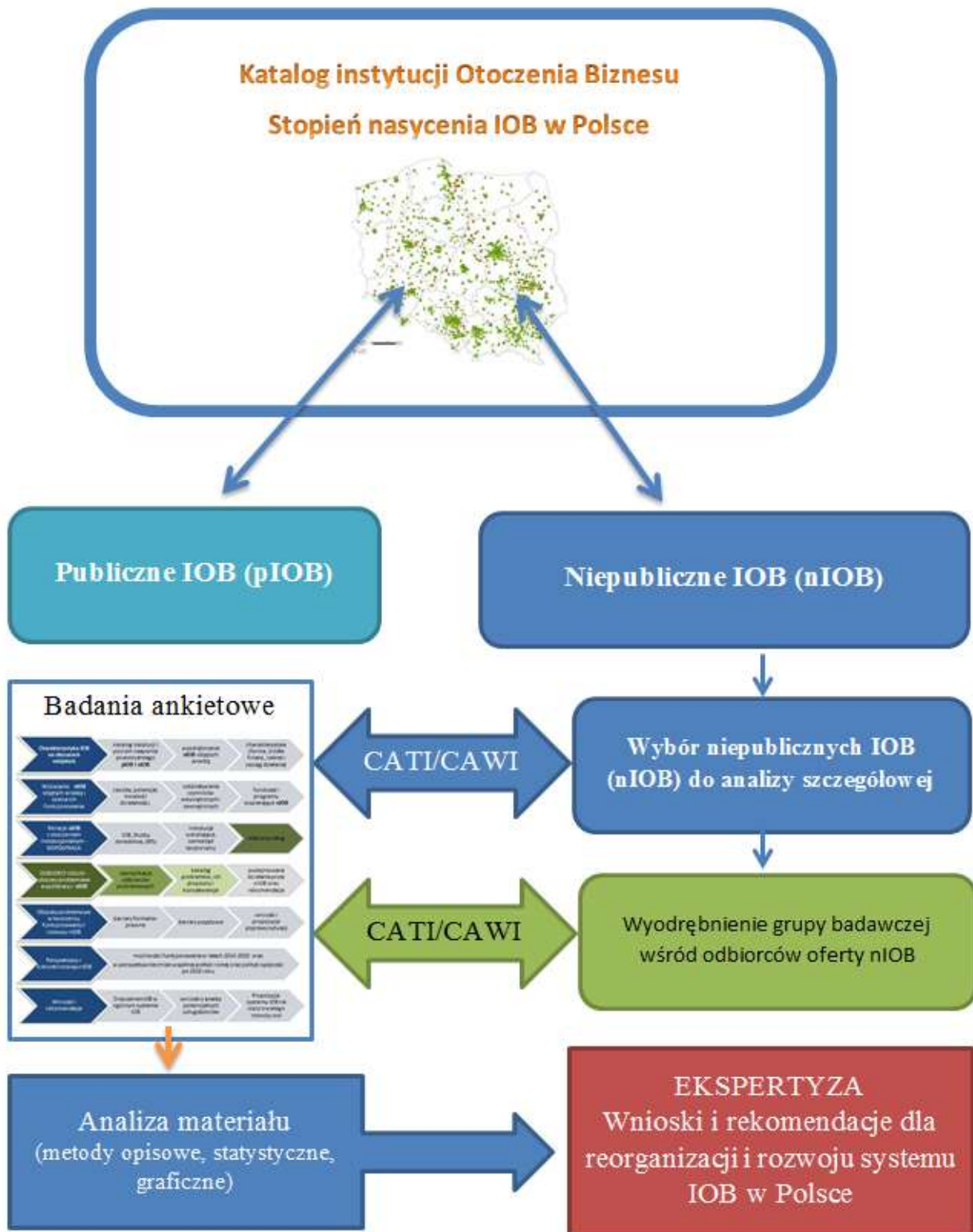
Uwagi:

nIOB – niepubliczne Instytucje Otoczenia Biznesu

pIOB – publiczne Instytucje Otoczenia Biznesu

Źródło: Opracowanie własne

Rysunek 3. Logika postępowania badawczego



Źródło: Opracowanie własne

W zakresie zagadnień rozszerzających obszar badania zespół badawczy podjął się oceny nIOB według formy organizacyjnej w kontekście skuteczności funkcjonowania na rzecz rozwoju przedsiębiorczości co pozwoliło na wskazanie potencjalnych liderów w systemie instytucjonalnym otoczenia biznesu. Wyodrębnienie najlepiej funkcjonujących podmiotów tego typu stanowić może wskazówkę dotyczącą dla rozwiązań na rzecz poprawy funkcjonowania nIOB w Polsce (patrz rozdział 7).

W opracowaniu omówiono perspektywy i kierunki rozwoju nIOB w kontekście ewolucji wspólnej polityki rolnej oraz polityki spójności po 2020. Wyodrębnienie i charakterystykę dobrych praktyk w zakresie współpracy między IOB oraz współpracy IOB z usługobiorcami na podstawie analizy pogłębionej funkcjonowania wybranej placówki otoczenia biznesu (patrz rozdział 9).

W trakcie przygotowywania ekspertyzy przeprowadzono także pogłębione wywiady z pracownikami dwóch inkubatorów przedsiębiorczości, tj. inkubatora działającego przy parku technologicznym oraz inkubatora działającego w ramach sieci Akademickich Inkubatorów przedsiębiorczości. Wnioski z tej części badania przedstawiono w rozdziale 13.

Wnioski z badań uzupełnia dyskusja nad dostępnością oferty nIOB w internecie oraz możliwości uzyskania informacji dla potencjalnych usługobiorców. Według badań internet jest jednym z podstawowych narzędzi poszukiwania informacji na temat oferty instytucji zajmujących się wspieraniem rozwoju wsi i rolnictwa, w tym również odnośnie oferty skierowanej do potencjalnych przedsiębiorców (zob. Chmieliński, Baer-Nawrocka, 2013)¹³. Analiza zasobów w tym obszarze pozwoliła na sformułowanie rekomendacji dotyczących zarządzania wiedzą na temat IOB w Polsce. Należy przypuszczać, że nowe technologie stanowią jeden z najistotniejszych elementów tworzonego systemu IOB, który znacząco może przyczynić się do tworzenia wartości dodanej w procesie wsparcia rozwoju przedsiębiorczości wiejskiej.

2. Metodyka badania

Źródła danych wtórnych

Przyjęta metodyka badawcza zakładała analizę danych o charakterze wtórnym, tj. krajowych i międzynarodowych opracowań i raportów, publikacji naukowych, opracowań na potrzeby analizy otoczenia instytucjonalnego, jako uzupełnienia

W zakresie pozyskiwania danych wtórnych wykorzystane zostały internetowe katalogi danych:

- Bazy Amadeus - kompleksowa baza danych zawierająca analizy finansowe, raporty, dane teleadresowe i informacje dotyczące prywatnych i publicznych firm z krajów europejskich. Możliwości wyszukiwawcze bazy pozwalają na uzyskanie danych porównawczych poszczególnych firm w obrębie branży i profilu. Amadeus zawiera :
 - dane adresowe
 - raporty i sprawozdania finansowe spółek giełdowych
 - szczegółowe dane dotyczące struktur korporacyjnych

¹³ Chmieliński P. (red.), A. Baer-Nawrocka (red.), 2013, Knowledge as a factor of rural development, European Rural Development Network series: Rural areas and development – vol. 10, ERDN, IAFE-NRI, PULS, Warsaw-Poznan.

- narzędzia do statystycznej analizy danych
- BazaAdresowa.pl - największy w Polsce katalog bezpłatnych ogłoszeń oraz zleceń dla firm usługowych.
- Baza Money.pl zawierająca podstawowe informacje o firmach: dane teleadresowe, dane rejestrowe, nazwiska osób zarządzających, ostatnie dostępne zatrudnienie i ogólne wyniki finansowe.
- eGospodarka.pl - baza adresowa firm.

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

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

- Rola instytucji otoczenia biznesu we wspieraniu inwestorów zagranicznych w województwie łódzkim (Tomasz Dorożyński, Wojciech Urbaniak), 2011,
- Ośrodki otoczenia biznesu - oferta, prognozy; źródła finansowania rozwoju mikroprzedsiębiorstw; Podkarpackie Obserwatorium Mikroprzedsiębiorczości, Rzeszów, 2009,
- Portal "Wrota Świętokrzyskie" <https://www.wrota-swietokrzyskie.pl/instytucje-otoczenia-biznesu>,
- Świętokrzyskie instytucje otoczenia biznesu na rzecz wspierania innowacyjnego rozwoju przedsiębiorstw, Dorota Miłek,
- Baza Instytucji Otoczenia Biznesu w województwie opolskim (w zakresie funkcjonowania Inkubatorów Przedsiębiorczości), 2014, <http://opolskie.pl/>.

Metody analizy danych wtórnych

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

Na potrzeby budowy bazy danych zastosowane zostaną techniki *data mining* (programowania celem analizy dużych zbiorów danych, w tym z baz internetowych).

Źródła danych pierwotnych

Podstawowym narzędziem zastosowanym w badaniu był kwestionariusze ankiety skierowane do niepublicznych instytucji otoczenia biznesu oraz do odbiorców oferty nIOB. Kwestionariusze opracowano ściśle w oparciu o pytania badawcze oraz zgodnie z przedstawioną koncepcją i metodologią badania.

Dobór nIOB do badania miał charakter doboru próby reprezentatywnej proceduralnie z wykorzystaniem katalogu nIOB zbudowanego na pierwszym etapie badania (n=5662).

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

Wykonawca do badań empirycznych wylosował 502 jednostki spełniające zakładane kryteria (działalność na rzecz rozwoju przedsiębiorczości), co stanowi 8,9% zbioru nIOB zidentyfikowanego na pierwszym etapie procedury badania. W tej grupie skutecznie przeprowadzono 161 wywiadów kwestionariuszowych CATI/CAWI¹⁴ wśród niepublicznych IOB z uwzględnieniem walorów proporcjonalności terytorialnej, tj. w odniesieniu do 16 województw. Uzyskany wskaźnik sukcesu badania kształtował się na poziomie 32%, co odpowiada wartości tego wskaźnika, odnotowywanego zwyczajowo w badaniach ilościowych tego typu. Dobór wielkości próby oraz liczba zbadanych podmiotów pozwala w dokonać szczegółowej analizy podstaw funkcjonowania nIOB z zachowaniem walorów reprezentatywności badania, jak również pozwala na uogólnianie wniosków na całą populację nIOB.

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

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

Proces doboru zbioru usługobiorców (tj. podmiotów korzystających z usług nIOB) do badań ilościowych miał charakter celowy, w oparciu o dane teleadresowe dostarczone przez nIOB objęte badaniem. Pozwoliło to na uniknięcie małej reprezentacji osób zainteresowanych współpracą z IOB (a

¹⁴ CATI (Computer Aided Telephone Interviews) Badania metodą wywiadów telefonicznych wspomaganych komputerowo pozwalają na realizację szczegółowego badania ankietowego w relatywnie krótkim czasie, przy jednoczesnej redukcji potencjalnych błędów na etapie zbierania danych. Metoda ta pozwala na sprawną realizację wywiadów jak również pełną kontrolę i monitoring procesu badawczego przez doświadczonych naukowców IERiGŻ-PIB.

CAWI (Computer Aided Web Interview) - technika stosowana w badaniach ilościowych, wykorzystująca Internet do realizacji wywiadów z respondentami. Badania internetowe tego typu pozwalają na relatywnie skuteczne i wiarygodne pozyskanie informacji o charakterze jakościowym i wartościującym, w tym m.in. satysfakcji klientów IOB.

tym bardziej z nIOB) w wyodrębnionej próbie badawczej. W ten sposób pozyskano dane 204 podmiotów korzystających w ostatnich 2 latach z usług nIOB, i tę grupę objęto badaniem ankietowym zgodnie z przyjętą logiką podejścia badawczego.

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

Metody analizy danych pierwotnych

W celu dogłębnej analizy uwarunkowań funkcjonowania nIOB oraz ich potencjalnych odbiorców, będących przedmiotem dalszych badań empirycznych oferowanej ekspertyzy, wykorzystane zostały następujące metody analizy danych:

- a) opisowa,
- b) porównawcza,
- c) wskaźnikowa,
- d) statystyczna, w tym:

– modele ekonometryczne, m.in.

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

Wskaźnikiem analizy nasycenia przestrzennego IOB wyznaczony zostanie za pomocą pojedynczego wskaźnika, według formuły:

$$P = \frac{a}{n} \times 10000 \quad \text{tj. [liczba podmiotów IOB x 10000 mieszkańców w wieku prod.⁻¹]}$$

gdzie:

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

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

– techniki grupowania.

W analizie danych wykorzystana zostanie również metoda k-średnich (ang. k-means), która pozwoli na zaobserwowanie prawidłowości w strukturze i działalności nIOB i ich klasyfikację szczegółową. Grupowanie polega na wstępnym podzieleniu populacji na z góry założoną liczbę klas. Następnie uzyskany podział jest poprawiany w ten sposób, że niektóre elementy są przenoszone do innych klas, tak, aby uzyskać minimalną wariancję wewnątrz uzyskanych klas. Podstawowy algorytm (MacQueen, 1967, Gancarczyk 2010):

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

Do prezentacji efektów przeprowadzonych badań empirycznych wykorzystano rysunki, schematy, mapy, tabele, wykresy i ideogramy.

Zastosowanie dwóch kwestionariuszy badań oraz wyżej opisanej metodologii podejścia do analizy danych pozwoli na wyodrębnienie zależności i problemów najczęściej występujących w działalności nIOB (także z punktu widzenia ich usługobiorców), a wykorzystanie metod analizy statystycznej i ekonometrycznej dadzą szansę na uogólnienie wyników badania na całą populację.

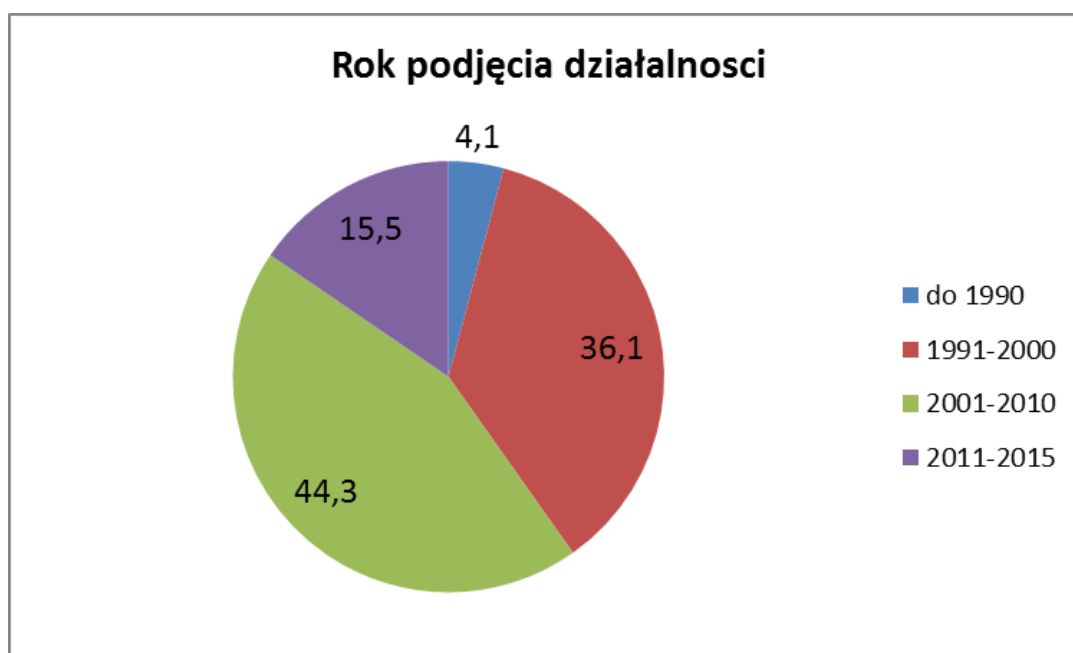
3. Charakterystyka niepublicznych instytucji otoczenia biznesu (nIOB) działających na rzecz przedsiębiorczości wiejskiej

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

Z punktu widzenia powodzenia strategii wspierania i kształtowania systemu otoczenia przedsiębiorczości wiejskiej, obok publicznych jednostek działających na rzecz wspierania rozwoju przedsiębiorczości, istotną rolę odgrywać powinny niepubliczne instytucje tego typu. Z uwagi na rynkowy charakter ich działalności, trwałość ich funkcjonowania uzależniona jest od bieżącej koniunktury gospodarczej, a w tym przypadku niejednokrotnie od formy działalności oraz źródeł pozyskiwania funduszy na prowadzoną działalność.

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

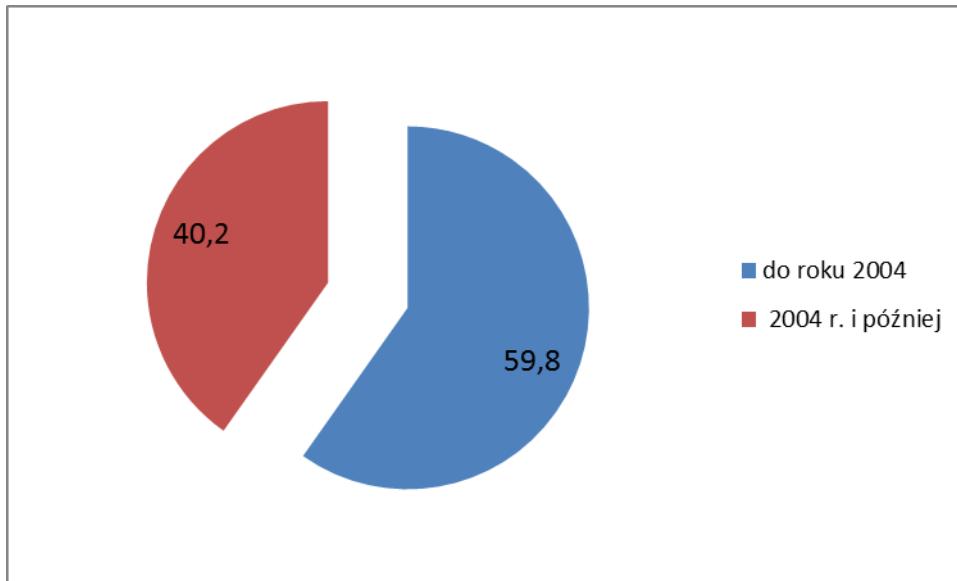
Wykres 1. Niepubliczne instytucje otoczenia biznesu objęte badaniem, według roku podjęcia działalności (udział)



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

Należy podkreślić, że większość z badanych podmiotów funkcjonowało jeszcze przed wejściem Polski do Unii Europejskiej, tj. powstało przed rokiem 2004 (Wykres 2), a zatem w warunkach funkcjonowania programów przedakcesyjnych i w okresie je poprzedzającym.

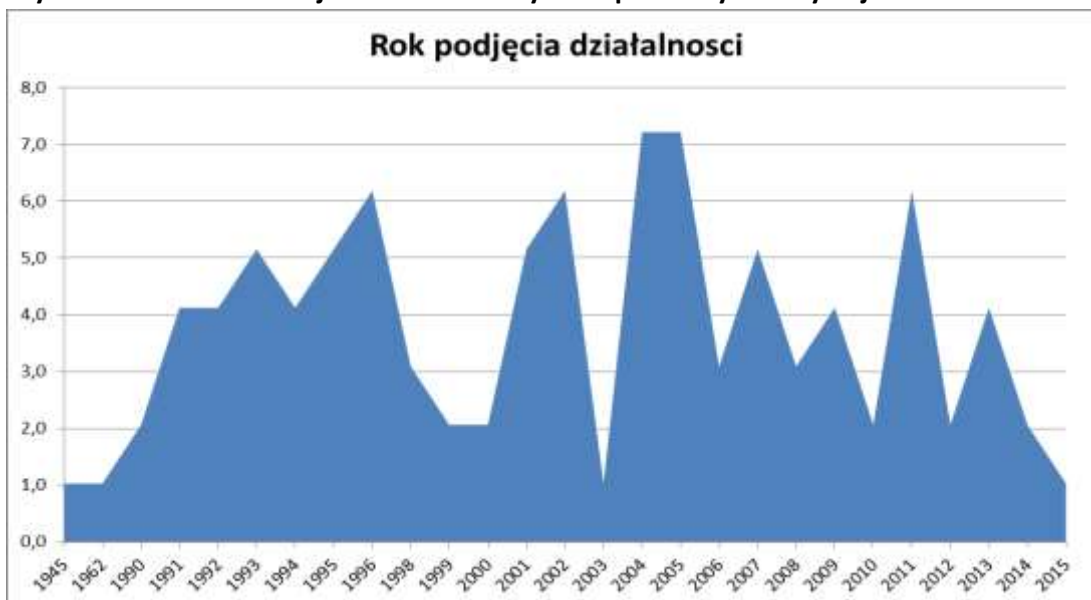
Wykres 2. Niepubliczne instytucje otoczenia biznesu objęte badaniem powstałe przed i po wejściu Polski do Unii Europejskiej (struktura według roku podjęcia działalności)



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

Analizując strukturę badanych NIOB w kontekście daty powstania oraz okresu funkcjonowania na rynku, należy wyróżnić zasadnicze okresy, w których wzrost liczby analizowanych podmiotów był relatywnie największy (Wykres 3). Duży przyrost jednostek otoczenia biznesu towarzyszył urynkowieniu polskiej gospodarki (czyli w latach 1990-1996). Jednostki tego typu wykazują się największym doświadczeniem funkcjonowania w oparciu o różne formy finansowania swej działalności.

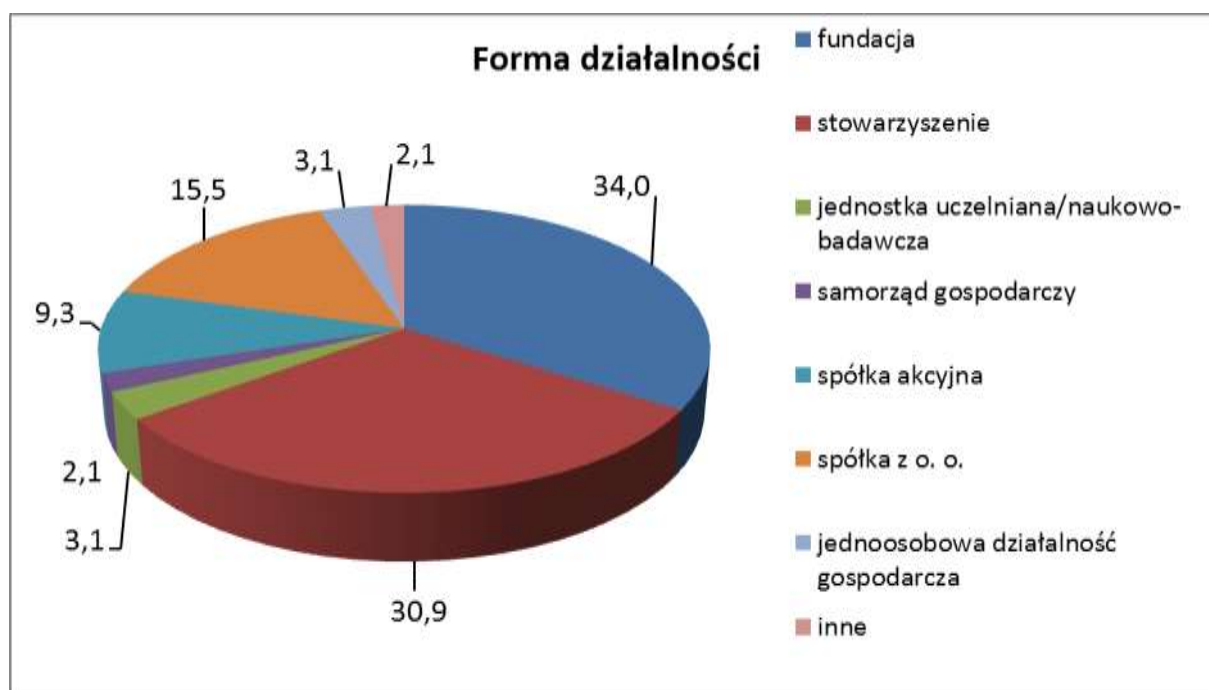
Wykres 3. Trwałość funkcjonowania badanych niepublicznych instytucji otoczenia biznesu



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

Kolejny, znaczący wzrost zaobserwować można w początkowym okresie członkostwa w Unii Europejskiej (lata 2004-2006), co należy łączyć z uruchomieniem nowych programów wsparcia rozwoju gospodarczego, współfinansowanych z funduszy strukturalnych. Wśród podmiotów funkcjonujących najdłużej należy wymienić cechy rzemiosł i izby branżowe, działające na rzecz wspierania swoich członków, a jednocześnie kształtujące postawy pro-przedsiębiorcze. Analizując formę działalności badanych instytucji należy wskazać na znaczący udział organizacji pozarządowych posiadających status fundacji oraz stowarzyszenia. Jednostki tego typu stanowiły ponad dwie trzecie wszystkich analizowanych podmiotów (Wykres 4). Na zasadach *stricte* rynkowych działała co czwarta z analizowanego zbioru instytucji, funkcjonując na zasadzie spółki akcyjnej lub spółki z ograniczoną odpowiedzialnością. Wśród badanych jednostek zidentyfikowano także jednostki przyuczelniane, które relatywnie najczęściej posiadają formę inkubatorów przedsiębiorczości oraz centrów transferu technologii. Relatywnie najrzadziej w badaniu występowały firmy doradcze działające na zasadzie samozatrudnienia, niektóre samorządy gospodarcze (izby branżowe, cech rzemiosł).

Wykres 4. Forma działalności niepublicznych instytucji otoczenia biznesu

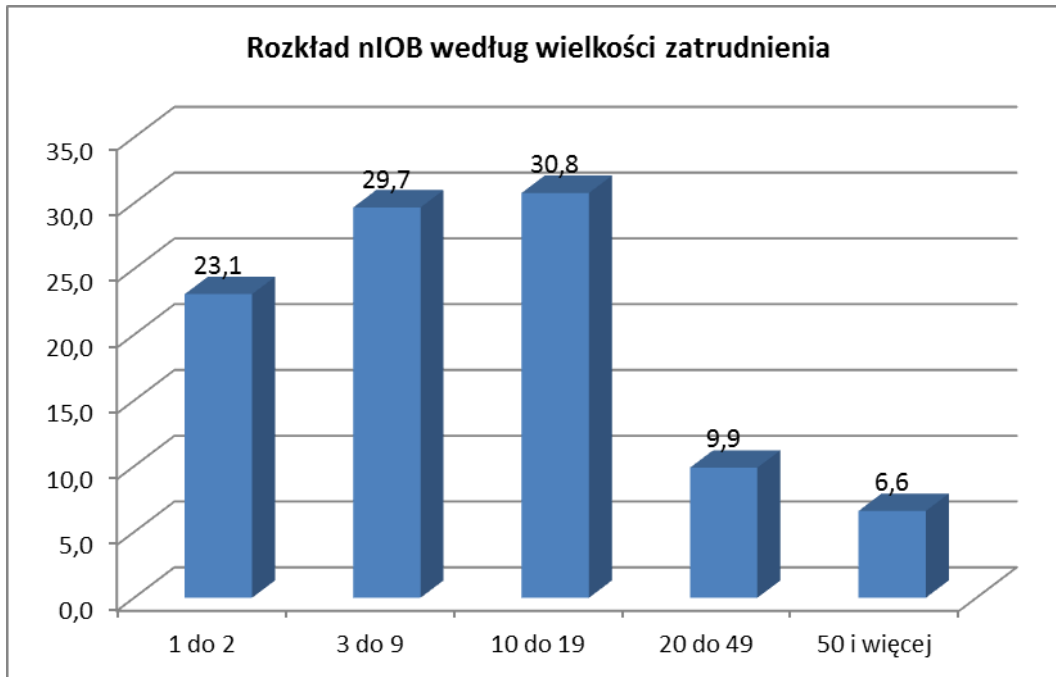


Źródło: opracowanie własne na podstawie badań ankietowych IERiGŻ-PIB.

Trwałość funkcjonowania oraz forma działalności determinowały również wielkość zatrudnienia w analizowanych podmiotach. Według przeprowadzonego badania, w strukturze niepublicznych instytucji otoczenia biznesu dominowały jednostki zatrudniające więcej niż 2 osoby, a mniej niż 20. Należy uznać, że poziom zatrudnienia w takich podmiotach jest relatywnie duży, gdyż w przeliczeniu na jedną instytucję objętą badaniem średnia liczba zatrudnionych osób wynosiła 16, a niemal 15% wszystkich badanych posiadało filię lub było oddziałem większego podmiotu (Wykres 5). Biorąc pod uwagę ogólną strukturę przedsiębiorstw w Polsce, z dominacją tych, zatrudniających do 9 osób, należy podkreślić, że NIOB nie tylko wspierają rozwój przedsiębiorczości na obszarach wiejskich, ale również korzystnie wpływają na rynek pracy oraz stanowią istotny element w strukturze zatrudnienia w sektorze pozarolniczym. Jednocześnie można uznać, że w wyniku działań rynkowych nastąpiła koncentracja zatrudnienia w jednostkach o ugruntowanej pozycji (funkcjonujących najdłużej), co

potwierdzają wyniki badań. Relatywnie największy udział w ogólnej strukturze zatrudnionych w badanych nIOB mają firmy powstałe przed 2000 rokiem.

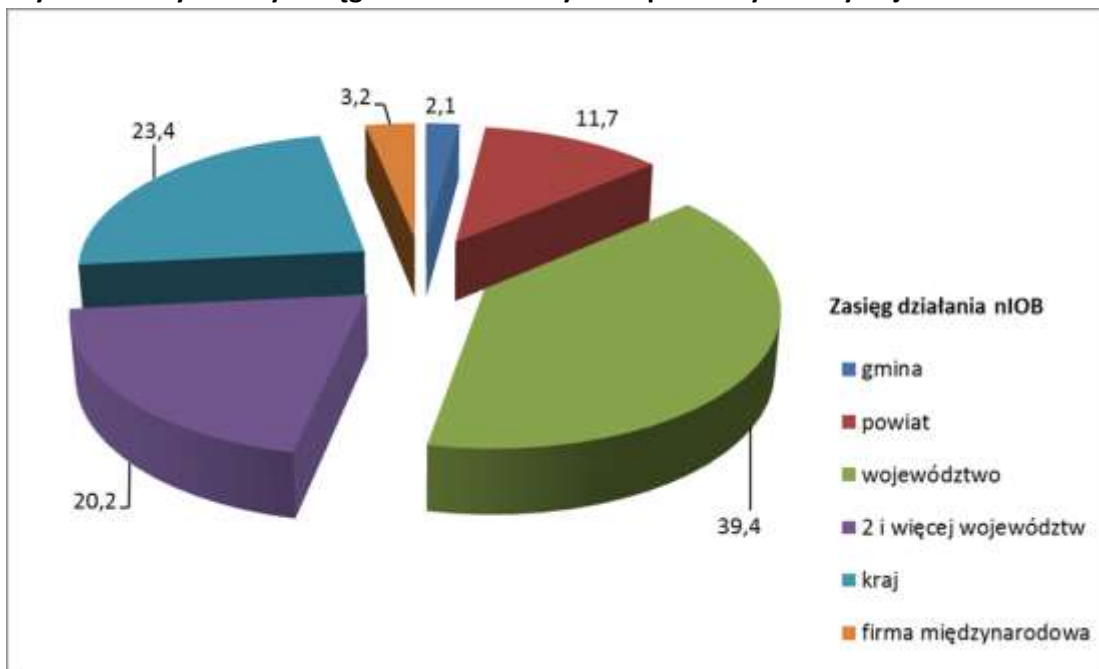
Wykres 5. Struktura badanych niepublicznych instytucji otoczenia biznesu według wielkości zatrudnienia



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

Wielkość zatrudnienia znajduje swoje potwierdzenie w analizie przestrzennego zasięgu działania badanych niepublicznych instytucji otoczenia biznesu (Wykres 6).

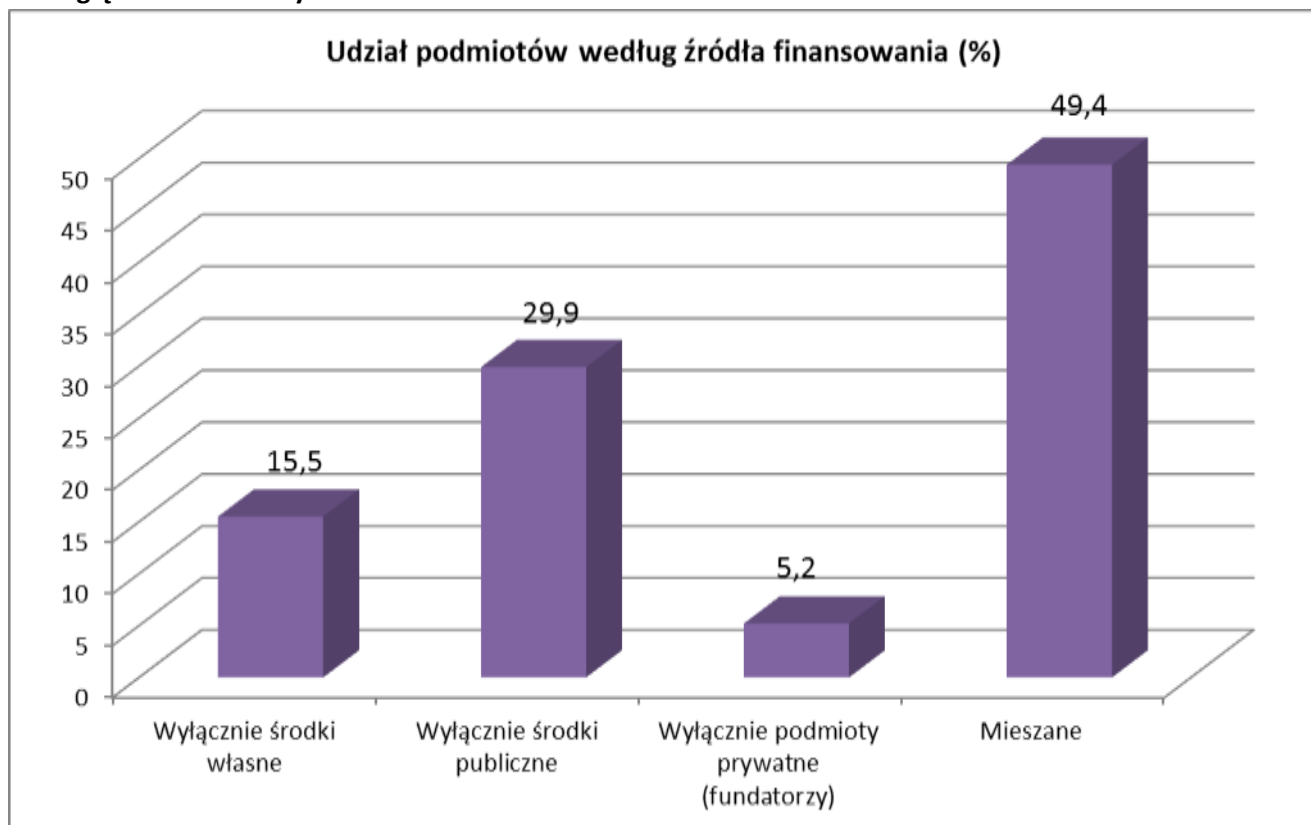
Wykres 6. Terytorialny zasięg działania badanych niepublicznych instytucji otoczenia biznesu



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

W strukturze analizowanych podmiotów wyróżnić należy duże jednostki, charakteryzujące się ponadlokalnym zasięgiem działalności, w tym podmioty funkcjonujące na terenie większym niż jedno województwo, spośród których znacząca część prowadzi usługi na obszarze całego kraju. Niemniej z punktu widzenia oddziaływania nIOB na rozwój przedsiębiorczości z uwzględnieniem uwarunkowań lokalnych, należy podkreślić, że co druga z badanych jednostek deklaruje swą działalność na obszarze gminy, powiatu lub województwa.

Wykres 7. Struktura niepublicznych instytucji otoczenia biznesu objętych badaniem, z uwzględnieniem formy finansowania działalności

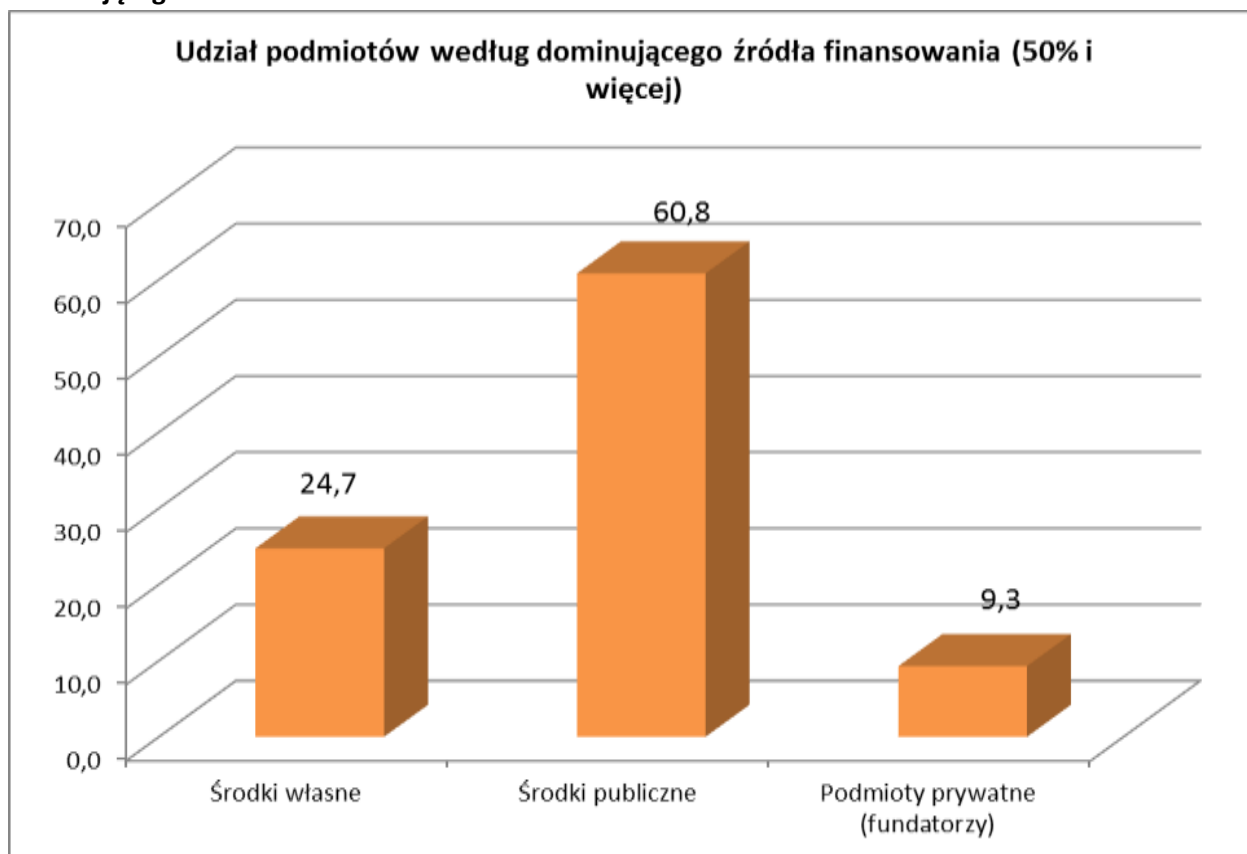


Źródło: opracowanie własne na podstawie badań ankietowych IERiGŻ-PIB.

Analizując nIOB według form finansowania działalności, należy wskazać na przewagę firm dywersyfikujących strategię funkcjonowania rynkowego, w oparciu o zróżnicowane źródła pozyskiwanych funduszy. Stanowią one niemal połowę analizowanych jednostek. Znaczącą pozycję w grupie nIOB zajmują podmioty funkcjonujące wyłącznie w oparciu o środki publiczne (30%), natomiast ponad 15 % utrzymuje działalność z wykorzystaniem środków pozyskanych w działalności gospodarczej (Wykres 7).

Biorąc pod uwagę strukturę podmiotów według dominującego źródła (czyli powyżej 50% środków) znaczenie środków publicznych w funkcjonowaniu nIOB wzrasta i niemal dwie trzecie z badanych w znaczącym stopniu opiera swe funkcjonowania o te źródła.

Wykres 8. Struktura niepublicznych instytucji otoczenia biznesu objętych badaniem według dominującego źródła finansowania działalności



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

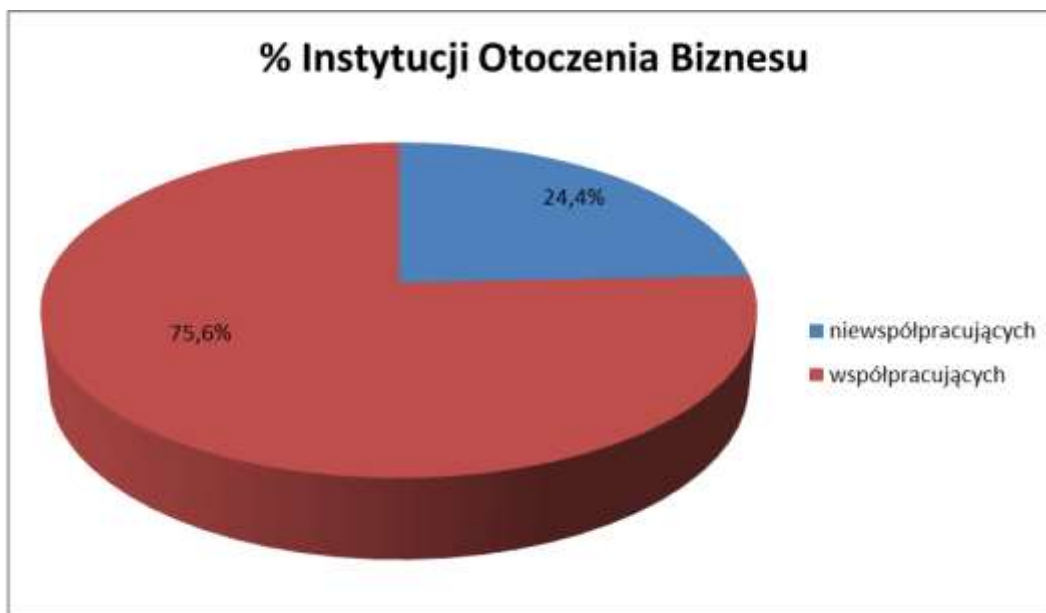
Reasumując, wśród wyodrębnionych do badań empirycznych niepublicznych jednostek otoczenia biznesu relatywnie dużą część stanowią duże podmioty, dysponujące odpowiednim zapleczem kadrowym, utrzymujące się na rynku w oparciu o zróżnicowane źródła finansowania swej działalności i zazwyczaj posiadające kilku-,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

4. Charakter relacji nIOB z odbiorcami usług

Współpraca z biznesem

Z przeprowadzonych badań ankietowych wynika, że ponad 75% jednostek, zaliczonych w przyjętej metodologii do instytucji otoczenia biznesu, współpracowało z przedsiębiorstwami prowadzącymi działalność gospodarczą na obszarach wiejskich lub przedsiębiorstwami, których działalność była związana z sektorem rolno-spożywczym (Wykres 9). Oznacza to, że pomiędzy gospodarką wiejską a niepublicznymi instytucjami otoczenia biznesu już istnieją silne powiązania. Istnieje więc dość duża grupa instytucji, która posiada doświadczenie w działaniach wspierających rozwój rolnictwa, przedsiębiorczości wiejskiej oraz przetwórstwa spożywczego. Istnieje więc możliwość wykorzystania doświadczenia tych podmiotów w prowadzonej polityce, zwłaszcza zorientowanej na poprawę innowacyjności i konkurencyjności gospodarki.

Wykres 9. Współpraca badanych Instytucji Otoczenia Biznesu z przedsiębiorstwami działającymi na obszarach wiejskich lub powiązanych z sektorem rolno-spożywczym.



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

Z przeprowadzonych wywiadów wynika ponadto, że ponad 90% wszystkich firm posiada zarówno odpowiednie kompetencje, jak i zasoby ludzkie w ujęciu ilościowym, umożliwiające dalszą współpracę, a nawet jej poszerzenie (Wykres 10). Możliwość podjęcia współpracy w zakresie wspierania przedsiębiorczości wiejskiej posiada nawet część instytucji, która dotychczas takiej współpracy nie podjęła. W przypadku tych firm, brak wcześniejszej współpracy z przedsiębiorcami działającymi na obszarach wiejskich wynikał natomiast z ograniczonego popytu.

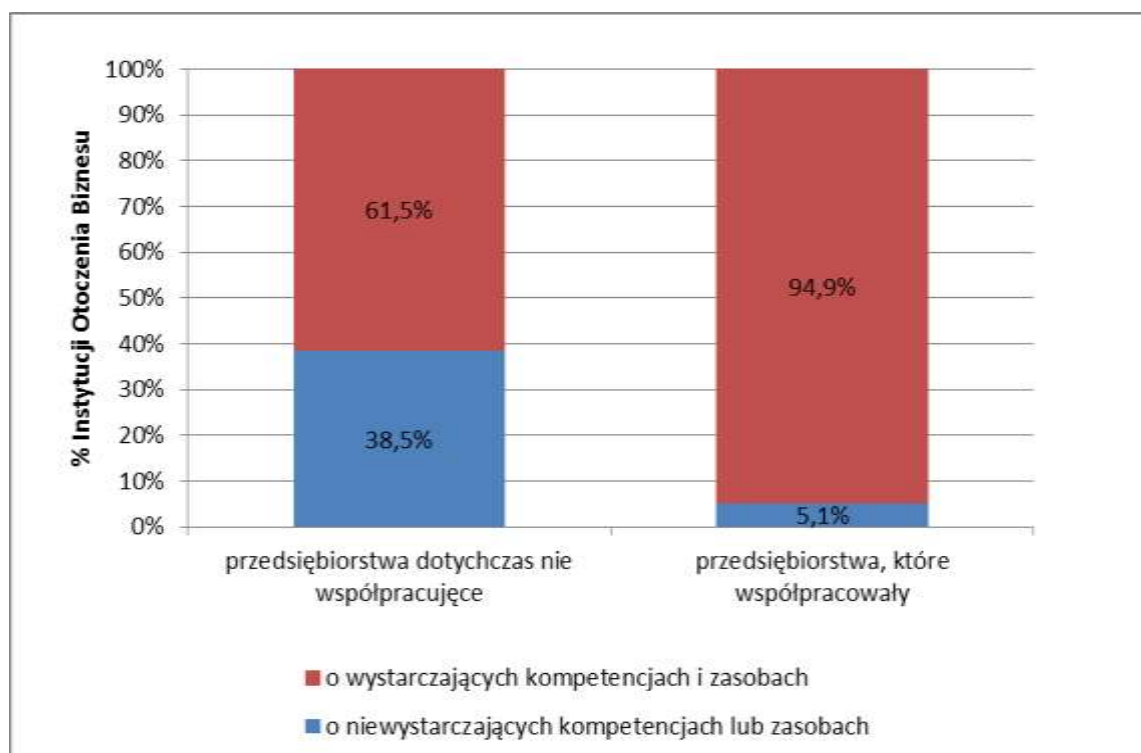
Wykres 10. Poziom kompetencji oraz zasobów kadrowych badanych Instytucji Otoczenia Biznesu w zakresie działalności doradczej na rzecz dalszego rozwoju przedsiębiorczości wiejskiej.



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

W praktyce istnieją więc pewne możliwości zwiększenia liczby niepublicznych instytucji, które mogłyby świadczyć usługi doradcze na rzecz przedsiębiorców wiejskich. Ze szczegółowej analizy wynika jednak, że około 5% firm posiadających doświadczenie we współpracy z przedsiębiorcami wiejskimi nie posiada możliwości dalszego rozszerzenia działalności w tym obszarze (Wykres 11), przy obecnych zasobach. Nie wykluczają one jednak możliwości zatrudnienia dodatkowego personelu, o ile będzie to wynikało z zapotrzebowania na ich usługi. W chwili obecnej te instytucje mogą jednak zostać zastąpione przez podmioty, które wcześniej nie współpracowały z przedsiębiorcami prowadzącymi działalność gospodarczą na obszarach wiejskich. Ponad 60% z nich deklaruje posiadanie odpowiednich kompetencji i zasobów ludzkich w ujęciu ilościowym do poszerzenia działalności. Innymi słowy, są one gotowe do świadczenia usług doradczych zarówno dla nowych podmiotów gospodarczych, jak i w nowych obszarach działalności gospodarczej.

Wykres 11. Poziom kompetencji oraz zasobów kadrowych badanych Instytucji Otoczenia Biznesu w zakresie działalności doradczej na rzecz dalszego rozwoju przedsiębiorczości wiejskiej wg. dotychczasowej współpracy.

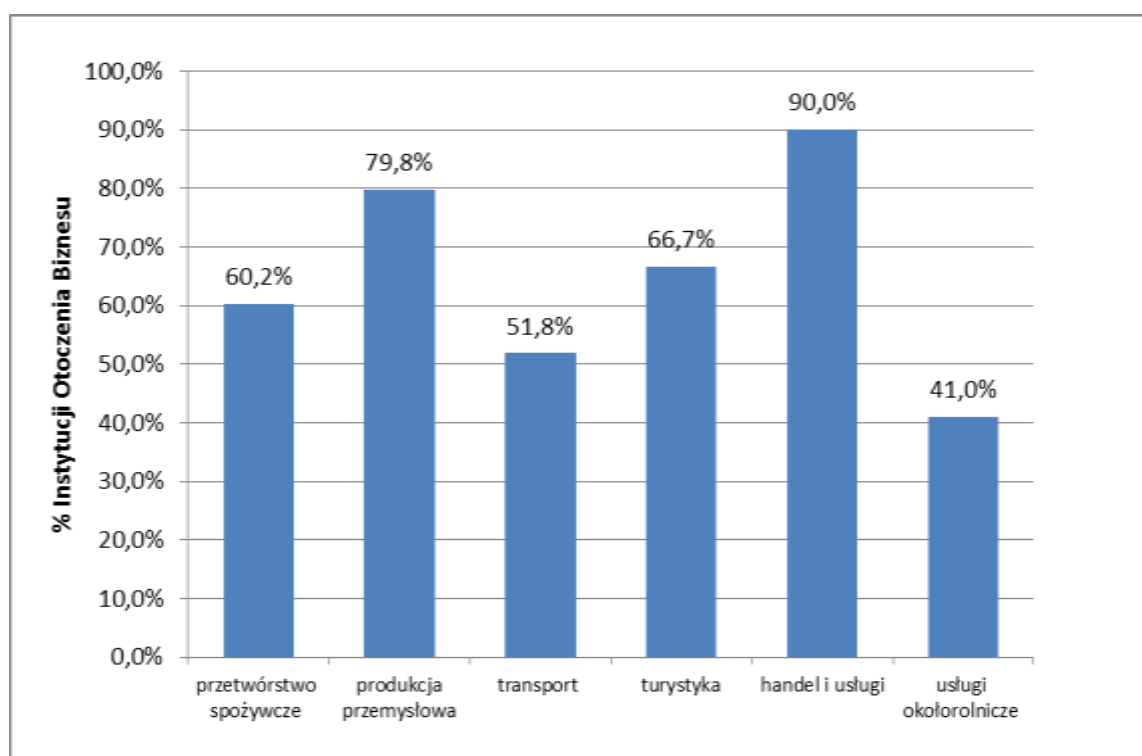


Źródło: opracowanie własne na podstawie badań ankietowych IERiGŻ-PIB.

Badane instytucje świadczyły usługi doradcze praktycznie na rzecz wszystkich najważniejszych rodzajów działalności gospodarczej na obszarach wiejskich, a zwłaszcza tych związanych z sektorem rolno-spożywczym (Wykres 12). Największą grupę klientów stanowiły jednak przedsiębiorstwa handlowe oraz świadczące różnego rodzaju usługi. Spośród badanych instytucji aż 90% świadczyło bowiem swe usługi dla tego sektora. Na drugim miejscu uplasowały się natomiast przedsiębiorstwa zajmujące się produkcją przemysłową. Z tą grupą współpracowało bowiem blisko 80% podmiotów z otoczenia biznesu. Niemniej podmioty te świadczyły również usługi doradcze dla przedsiębiorstw ściśle związanych z sektorem rolno-spożywczym. Skala tej współpracy była jednak nieco mniejsza. Z przetwórstwem spożywczym podjęło ją bowiem 60% instytucji, a z przedsiębiorcami świadczącymi

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

Wykres 12. Świadczenie usług doradczych przez instytucje otoczenia biznesu na rzecz różnych rodzajów działalności gospodarczej w latach 2014-2015.

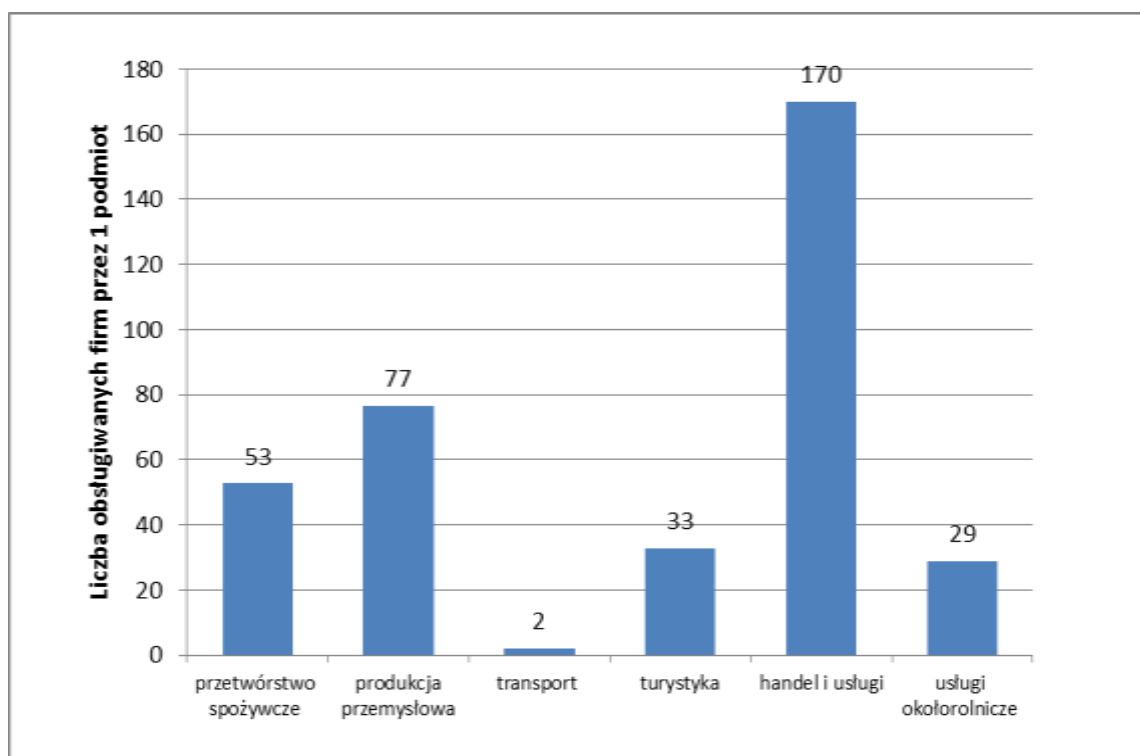


Źródło: opracowanie własne na podstawie badań ankietowych IERiGŻ-PIB.

Szerokie spektrum działania niepublicznych instytucji otoczenia biznesu odnosi się nie tylko do zakresu przedmiotowego, ale również liczby obsługiwanych firm. Instytucje zaangażowane w świadczenie usług doradczych na rzecz poszczególnych rodzajów działalności gospodarczej nie ograniczały się do pojedynczych przedsiębiorstw, ale starały się obejmować wsparciem dość liczne grupy (Wykres 13). Może to świadczyć o podejmowanych przez nie działaniach na rzecz poprawy efektywności poprzez wykorzystanie efektu skali. Ponadto liczebność obsługiwanych grup może świadczyć o dość dużym zaufaniu przedsiębiorców do badanych podmiotów. Duża liczebność grupy klientów często bowiem wynika z rozpowszechniania pozytywnych opinii o jakości świadczonych usług. Niemniej średnia liczebność grupy przedsiębiorstw obsługiwanych przez jedną instytucję otoczenia biznesu w danej branży jest, podobnie jak w przypadku odsetka tych instytucji zaangażowanego w jej obsługę, powiązana ze strukturą gospodarki wiejskiej. Przeciętny podmiot

otoczenia biznesu obsługiwał bowiem najwięcej firm zajmujących się handlem i usługami (170), tj. jednej z branż o największej liczbie podmiotów działających na obszarach wiejskich. Na drugim biegunie znajdują się natomiast przedsiębiorstwa transportowe. Średnio z jednym podmiotem otoczenia biznesu współpracowało bowiem jedynie dwie firmy tego rodzaju. Grupa przedsiębiorstw transportowych jest jednak znacznie mniej liczna. Na uwagę zasługuje również fakt, że instytucje te prowadzą dość szeroką współpracę z sektorem rolno-spożywczym. Statystyczny podmiot otoczenia biznesu współpracował bowiem aż z 53 przedsiębiorstwami zajmującymi się przetwórstwem spożywczym oraz 29 przedsiębiorstwami, ze sfery usług okołorolniczych, do których zaliczane są usługi świadczone przez firmy na rzecz gospodarstw rolnych, związane z procesem produkcji rolniczej, w tym również usługi świadczone przez gospodarstwa rolne na rzecz innych gospodarstw. Powyższe wartości świadczą jednak, że klientami były przede wszystkim mikro i małe przedsiębiorstwa.

Wykres 13. Średnia liczba przedsiębiorstw obsługiwana przez jedną Instytucję Otoczenia Biznesu świadczącą usługi doradcze na rzecz danego rodzaju działalności gospodarczej w latach 2014-2015

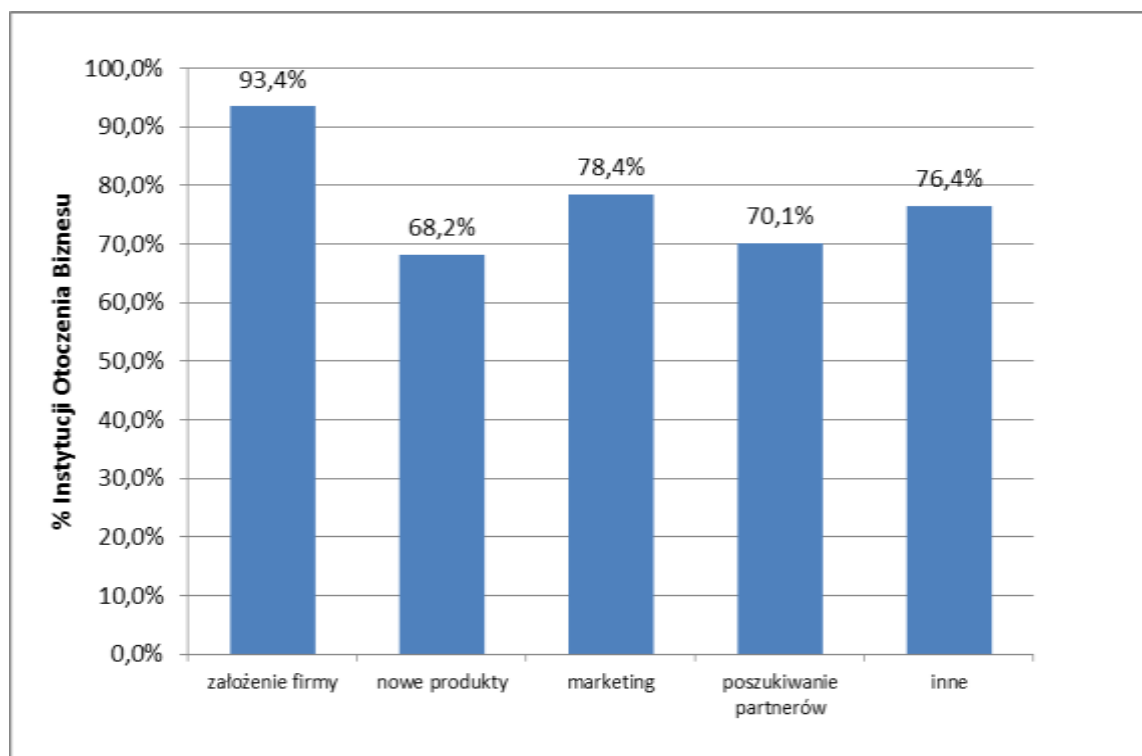


Źródło: opracowanie własne na podstawie badań ankietowych IERiGŻ-PIB.

Przedmiotem zainteresowania przedsiębiorstw był dość szeroki zakres usług doradczych (Wykres 14). W największym stopniu badane podmioty otoczenia biznesu angażowały się jednak w zakładanie firm. Ponad 93% tych instytucji świadczyło w ciągu ostatnich dwóch lat usługi tego rodzaju. Niemniej współpraca dotyczyła również innych obszarów prowadzenia działalności gospodarczej. Ponad 78% instytucji włączonych było w przygotowanie działań marketingowych dla firm korzystających z ich usług. Z badań Polskiej Agencji Rozwoju Przedsiębiorczości wynika, że sektor rolno-spożywczy ma dość ograniczony dostęp do usług związanych z marketingiem i sprzedażą. Dość szeroka współpraca badanych firm z przedsiębiorstwami w zakresie marketingu może więc w pewnym stopniu wynikać

z realizacji pilotażowego projektu w zakresie marketingu i sprzedaży produktów dla mikro- i małych przedsiębiorstw z branży przetwórstwa rolno-spożywczego, realizowanego w ramach Krajowego Systemu Usług. Niemniej dokładne określenie wpływu tego projektu w opracowaniu jest niemożliwe. W badaniach ankietowych skoncentrowano się bowiem na instytucjach świadczących usługi nie tylko dla przetwórstwa spożywczego, ale wszelkiej działalności gospodarczej, która może być prowadzona na obszarach wiejskich lub powiązana z sektorem rolno spożywczym.

Wykres 14. Zaangażowanie Instytucji Otoczenia Biznesu w świadczenie różnych usług doradczych.



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

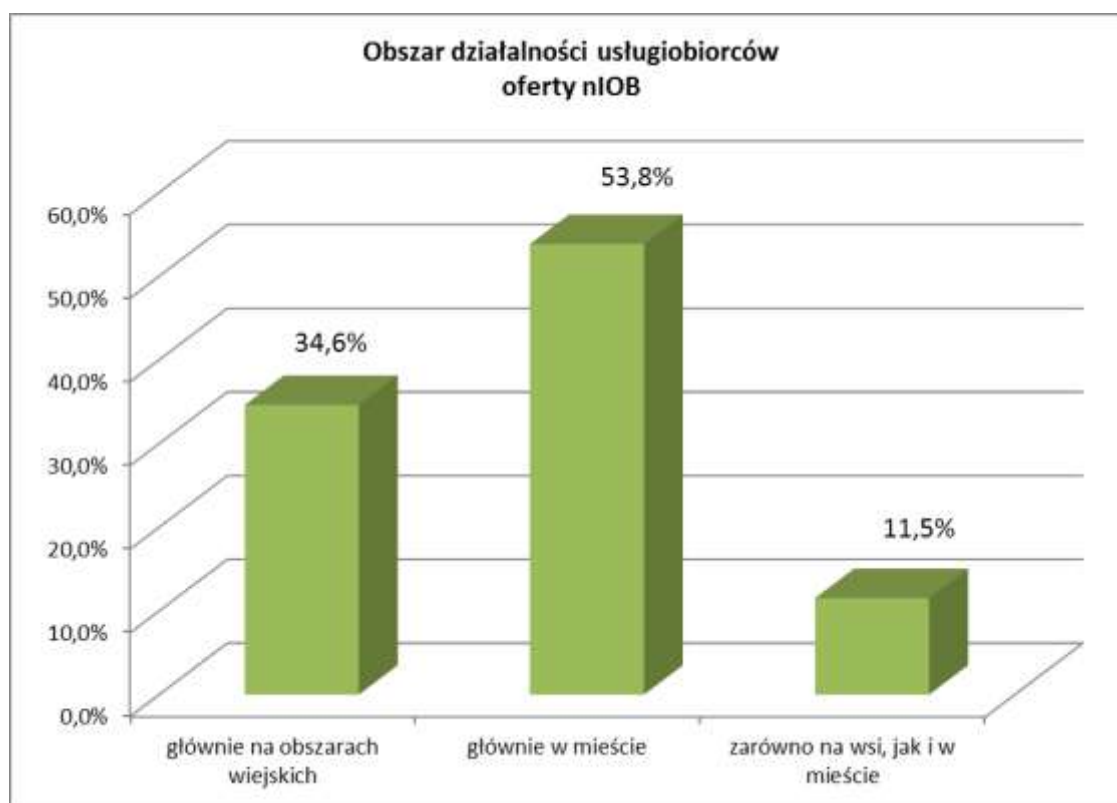
Z badań wynika ponadto, że około 70% podmiotów wspomagało przedsiębiorstwa przy wdrażaniu nowych produktów oraz poszukiwaniu partnerów handlowych. Instytucje otoczenia biznesu świadczyły też wiele innych specyficznych usług dla przedsiębiorstw. Wymienić tu należy przede wszystkim usługi z zakresu doradztwa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

Współpraca z nIOB w opinii odbiorców usług

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

Badaniem objęto podmioty wskazujące, jako obszar swej działalności zarówno obszary wiejskie, jak i miasta. Dla ponad połowy firm z tej grupy, głównym odbiorcom oferowanych towarów i/lub usług były ośrodki miejskie. Natomiast co trzecia z badanych firm koncentrowała swoją działalność przede wszystkim na obszarach wiejskich, a co dziesiąta deklarowała jednakowe zaangażowanie w działalności na wsi i w mieście (Wykres 15). Świadczy to o dywersyfikacji terytorialnej działalności analizowanych podmiotów, które z uwagi na ograniczenia popytowe, powszechnie wskazywane jako charakterystyczna bariera rozwoju przedsiębiorczości wiejskiej, starają się swą działalnością obejmować obszar, który umożliwi optymalny dostęp do odbiorców swej oferty.

Wykres 15. Główny zakres działalności przedsiębiorstw-usługobiorców nIOB

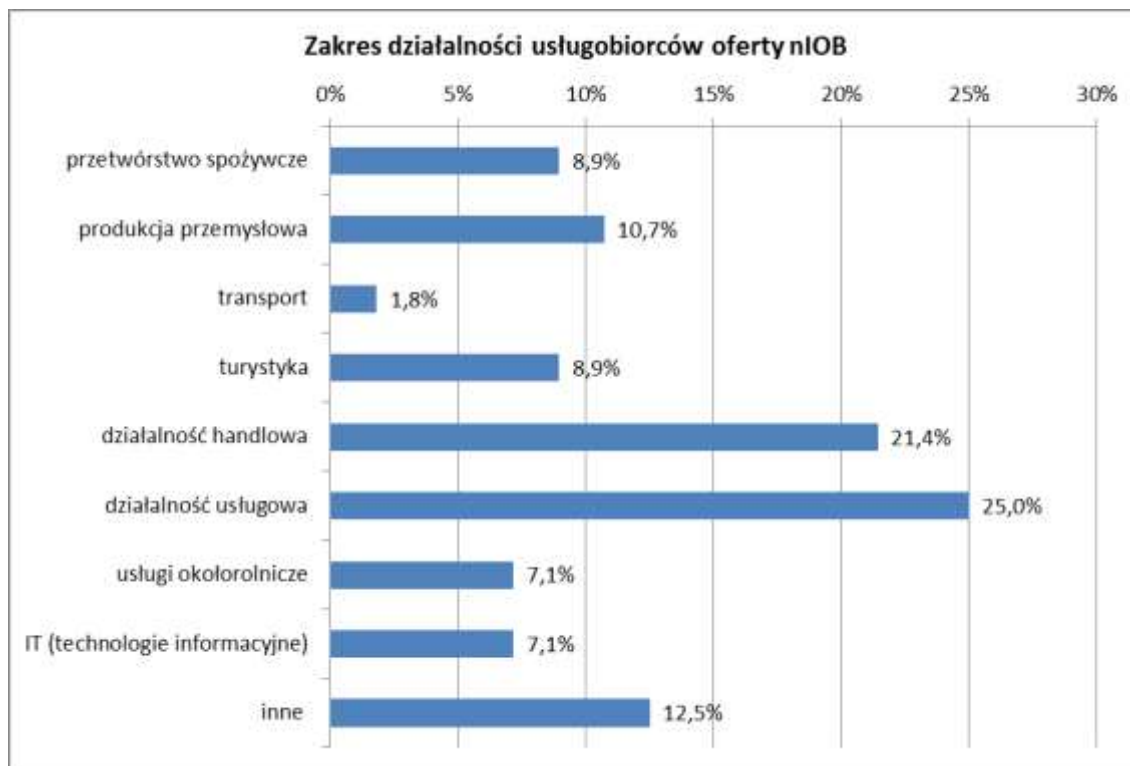


Źródło: opracowanie własne na podstawie badań ankietowych IERiGŻ-PIB.

Charakterystyka profilu działalności badanych firm, które korzystały z oferty nIOB, pozwala wskazać na dominację podmiotów zajmujących się działalnością handlową i usługową (odpowiednio 21 i 25% badanych). Warto podkreślić, że firmy z branży przetwórstwa spożywczego stanowiły około 9% ankietowanych, a wśród odbiorców oferty nIOB znajdowały się również firmy IT (technologie internetowe, programowanie itp.) oraz podmioty świadczące usługi okołorolnicze – placówki tego

typu stanowiły po 7% badanej próby (Wykres 16). Ponadto wśród podmiotów korzystających ze wsparcia ze strony nIOB znalazły się m.in. placówki kulturalne, spółdzielnia socjalna, ośrodek zdrowia, firmy edukacyjno-szkoleniowe, jak również wydawca lokalnej prasy, czy też spółka wodociągowa (na wykresie 16. zgrupowane w kategorii: inne).

Wykres 16. Zakres działalności usługobiorców oferty nIOB

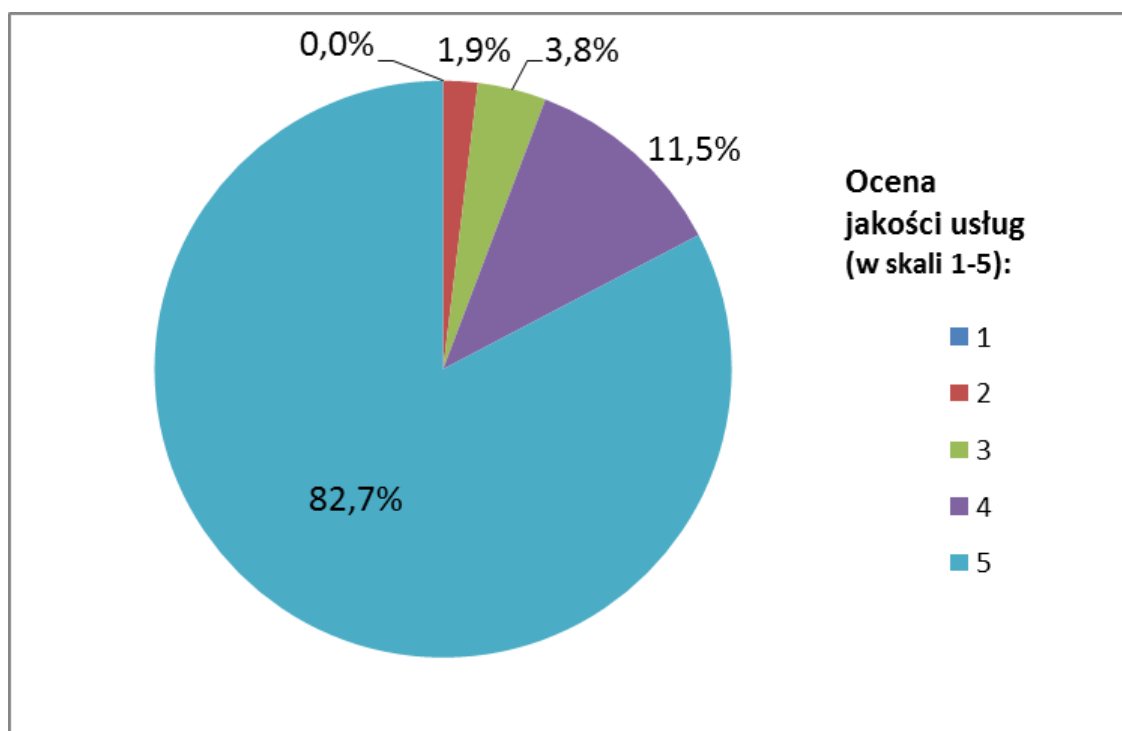


Źródło: opracowanie własne na podstawie badań ankietowych IERiGŻ-PIB.

Analiza pokazała, że usługobiorcy pozytywnie oceniają zakres współpracy z nIOB. Blisko 83% z nich oceniło taką współpracę na najwyższą notę w pięciopunktowej skali¹⁵ (Wykres 17). Tylko niespełna 6% przedstawicieli badanych podmiotów oceniło współpracę z nIOB jako średnią (3 punkty) lub gorzej. W tej grupie badanych, jako najczęstsze problemy napotymane w ramach usług świadczonych przez nIOB wskazywano na opieszałość oraz wysoką cenę usługi. Konsekwencją relatywnie negatywnej oceny współpracy z nIOB była deklaracja o niekontynuowaniu współpracy z danym podmiotem w przyszłości, niemniej jednak większość podmiotów z tej grupy nie wyklucza korzystania z usług innych, niepublicznych podmiotów otoczenia biznesu.

¹⁵ Skala oceny współpracy usługobiorców z nIOB: 1- bardzo źle, 2 - źle, 3 - średnio, 4 - dobrze, 5 – bardzo dobrze (zob: Wykres 17).

Wykres 17. Ocena funkcjonowania nIOB przez badanych usługobiorców

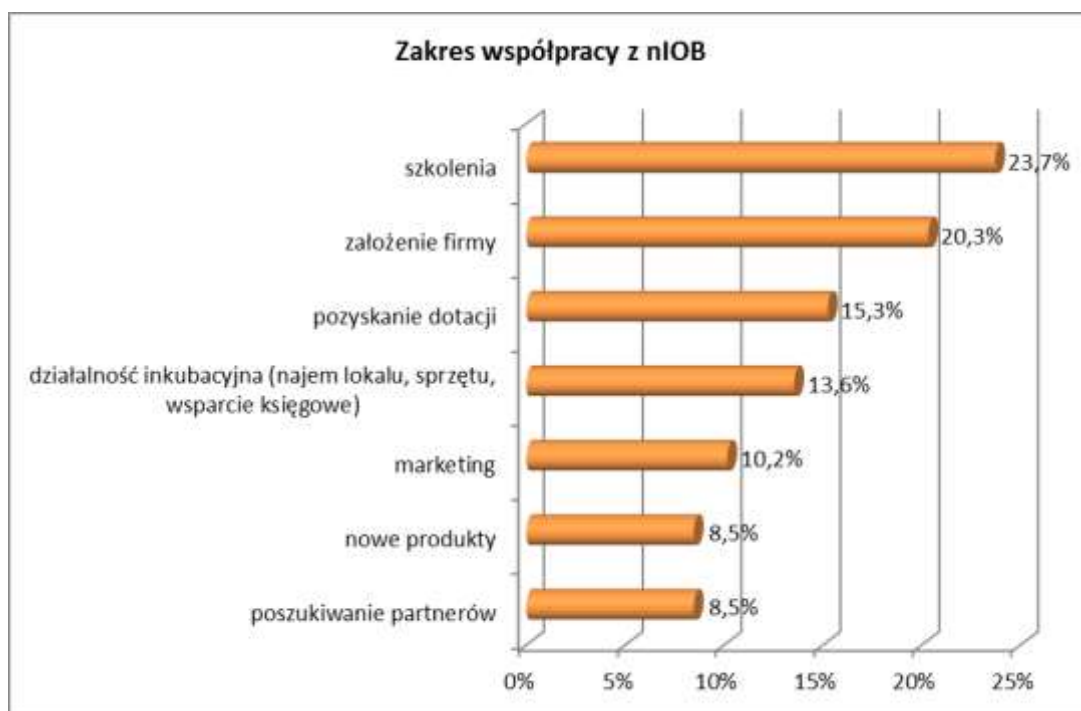


Źródło: opracowanie własne na podstawie badań ankietowych IERiGŻ-PIB.

Współpraca z nIOB obejmowała przede wszystkim szkolenia (24% wskazań), założenie firmy (20% wskazań), pozyskanie dotacji na rozwój (15% ankietowanych wskazało taką formę współpracy). Istotną formą działalności nIOB było także tzw. wsparcie inkubacyjne, obejmujące m.in. preferencyjne warunki lub nieodpłatny wynajem lokalu i sprzętu dla usługobiorców, wsparcie kadrowe, księgowo i administracyjne – taką formę wsparcia zadeklarowało 14% badanych podmiotów (Wykres 18). W badaniu odnotowano również przypadki usług badawczych na rzecz rozwoju firmy (badanie rynku), jak również doradcze wsparcie ciągłe w pierwszym roku działalności firmy. Odrębną kategorię stanowi pomoc w rozwoju firmy oferowana przez izby i cechy branżowe, których działalność na rzecz zrzeszonych w nich członków, ma charakter ciągły, a podmioty stowarzyszone objęte są dodatkową pomocą w pozyskiwaniu informacji dotyczących możliwości wsparcia rozwoju firmy.

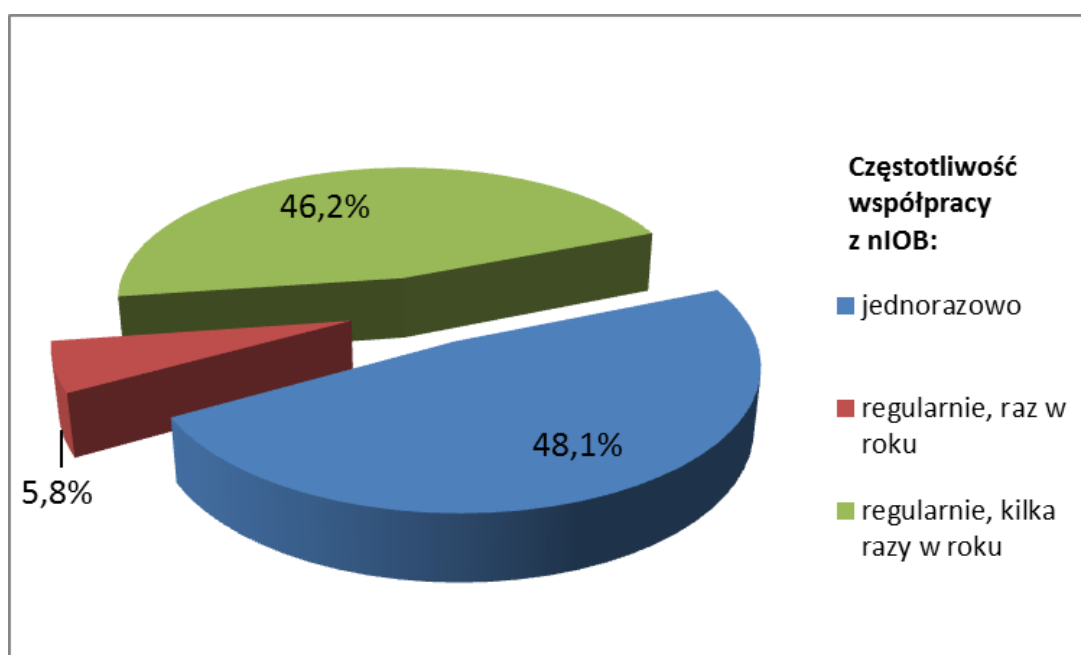
W badanej grupie odbiorców usług nIOB odnotowano zarówno podmioty, które korzystały z ich usług jednorazowo, takich wskazań było 48%, jak i regularnie, kilka razy w roku – 46% badanych (Wykres 19). Częstotliwość kontaktów z nIOB wpływała na ocenę ich działalności. O ile w grupie osób z podmiotów, mających jednorazowy kontakt z nIOB, dziewięć na dziesięć ankietowanych było bardzo zadowolonych z przebiegu tej współpracy, to już niemal co piąty z nich wskazywał, że nie planuje takiej współpracy w przyszłości. Natomiast w grupie podmiotów regularnie korzystających z usług nIOB, ocena ich działalności była jednoznacznie pozytywna, jak również zdecydowana większość z badanych (95%) deklarowało dalszą współpracę.

Wykres 18. Przedmiot współpracy przedsiębiorców-usługobiorców z nIOB



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

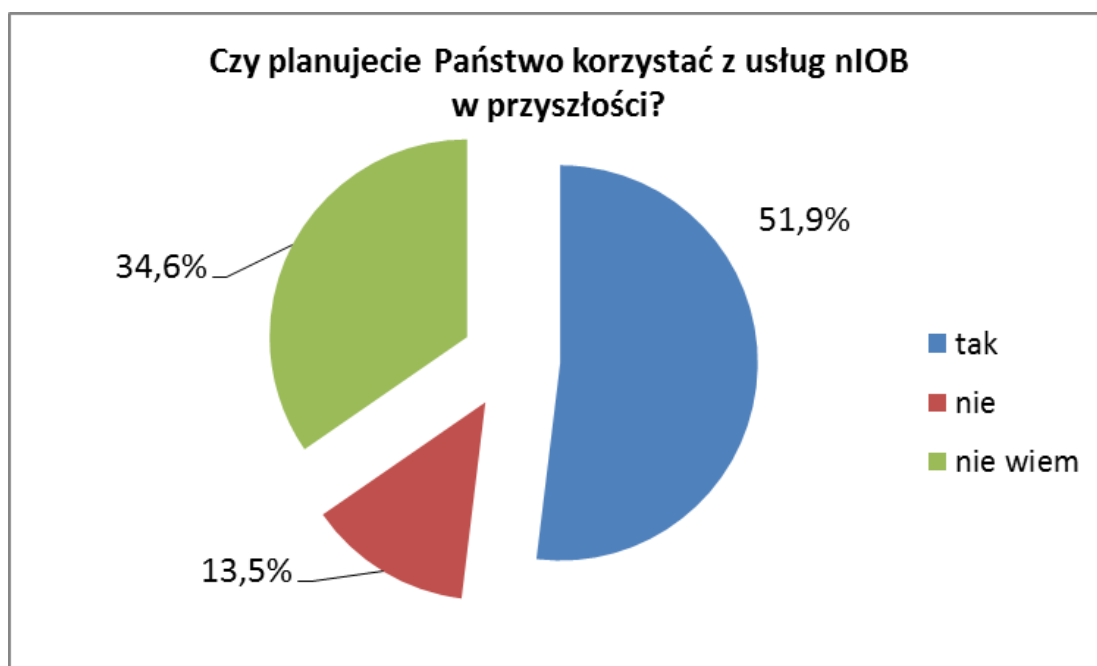
Wykres 19. Częstotliwość współpracy badanych usługobiorców z nIOB



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

Dobra ocena funkcjonowania nIOB przez odbiorców ich oferty znajduje swoje odzwierciedlenie w poziomie zaufania do tych jednostek. Ponad połowa z respondentów deklaruje w przyszłości ponownie zwrócić się do nIOB celem podjęcia współpracy, a taka deklaracja dotyczy nie tylko podmiotów, z którymi dotychczas współpracowali, ale również innych nIOB (Wykres 20).

Wykres 20. Plany usługobiorców odnośnie korzystania z oferty nIOB w przyszłości



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

Reasumując, analiza odpowiedzi odbiorców usług nIOB dotyczących zakresu i jakości usług jednostek tego typu, wskazuje na ich dobre przygotowanie zarówno merytoryczne, jak i relatywnie szeroki wachlarz oferowanych instrumentów wsparcia przedsiębiorstw na każdym etapie ich funkcjonowania. ma to swoje odzwierciedlenie zarówno w ogólnej ocenie tych jednostek przez ich usługobiorców, jak i deklaracji odnośnie planów współpracy z nIOB w przyszłości. Świadczy to o dobrym przygotowaniu merytorycznym kadry badanych jednostek i doświadczeniu w prowadzonej działalności, na wskazywano podczas wcześniej przedstawionej analizy struktury nIOB objętych badaniem.

5. Współpraca niepublicznych instytucji otoczenia biznesu z przetwórstwem spożywczym

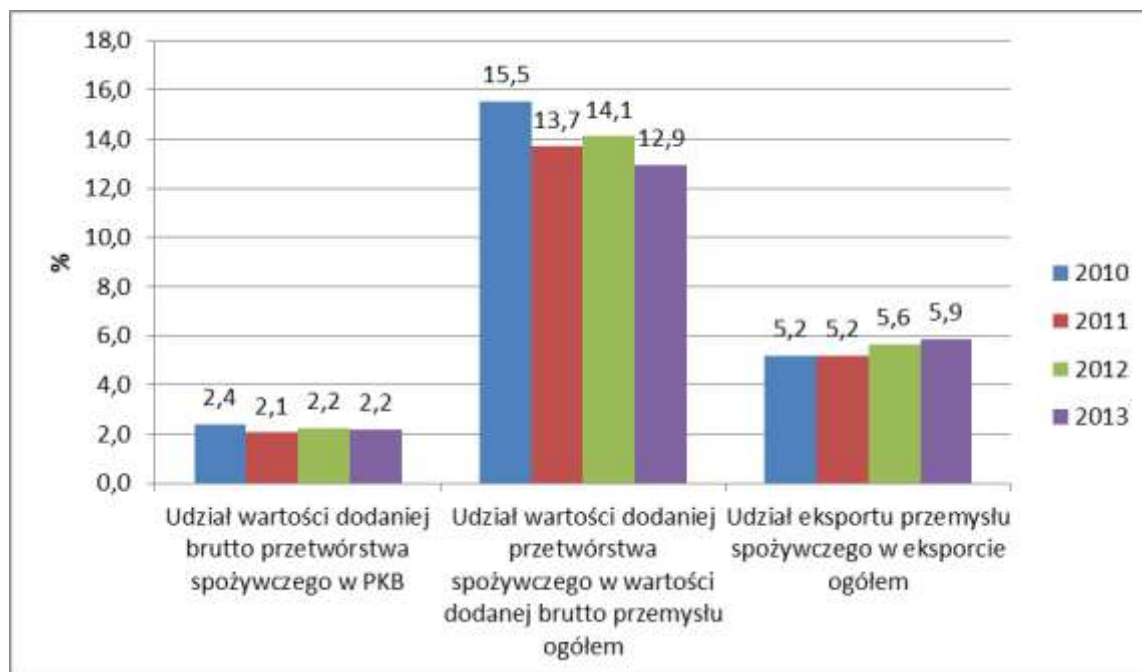
Znaczenie gospodarcze i aktywność innowacyjna przetwórstwa spożywczego

W najbliższych latach polityka państwa ma być zorientowana na poprawę innowacyjności gospodarki, co wynika przede wszystkim ze Strategii Rozwoju Kraju 2020 oraz Strategii Innowacyjności i Efektywności Gospodarki „Dynamiczna Polska 2020”. W polityce tej istotną rolę odegrać mogą niepubliczne instytucje otoczenia biznesu. Pojawia się jednak pytanie czy przetwórstwo spożywcze, które jest bardzo ważnym elementem sektora rolno-spożywczego oraz całej gospodarki narodowej, w tym również wiejskiej, powinno być przedmiotem tej polityki. Niemniej już sam fakt, że rolnictwo łącznie z przetwórstwem spożywczy wytwarza około 5% PKB stanowi przesłankę do podejmowania tej polityki. Niski poziom innowacyjności gospodarki lub określonego jej sektora może wynikać z zawodności rynku, takich jak np. zawodność konkurencji, występowanie efektów zewnętrznych, asymetria informacji czy poziom bezrobocia. Ponadto może być również powiązany z występowaniem określonych struktur wewnętrznych, takich jak struktura kapitału, struktura

asortymentowa produkcji, struktura wykształcenia i kwalifikacji pracowników. Daje to podstawy do wprowadzania różnych rozwiązań instytucjonalnych – jak np. przygotowanie i wdrożenie odpowiedniej polityki – wspierających transfer innowacji. Podejmując jednak takie działania w odniesieniu do określonego sektora, należy więc zbadać czy są one uzasadnione znaczeniem tego sektora dla gospodarki kraju. Drugim aspektem, który należy wziąć pod uwagę jest dotychczasowe wykorzystanie wiedzy w prowadzonej działalności. Może się bowiem okazać, że dany sektor nie wymaga ingerencji państwa.

Przeprowadzone badania potwierdzają istotne znaczenie przetwórstwa spożywczego dla gospodarki polskiej. Generalnie znaczenie tego sektora wynika przede wszystkim z faktu, że umożliwia on wykorzystanie krajowych surowców wytwarzanych w rolnictwie. Niemniej, wartość dodana brutto wytworzona w tym sektorze w 2013¹⁶ roku osiągnęła poziom blisko 36 mld zł. Jest to ponad 2% polskiego PKB (Wykres 21). Udział przetwórstwa w produkcie krajowym brutto utrzymuje się jednak od 2010 roku na względnie stałym poziomie. Od 2010 roku zarysowuje się również tendencja spadkowa udziału przetwórstwa spożywczego w wartości dodanej przemysłu (Wykres 21). W badanym okresie spadek ten wyniósł aż 2,6 punktu procentowego. Może to w pewnym stopniu świadczyć, że możliwości dalszego rozwoju w oparciu o dotychczasową strukturę czynników produkcji zostały wyczerpane. Ograniczone są jednak możliwości porównania tego wskaźnika w układzie międzynarodowym. Niemniej, jak podaje Szczepaniak¹⁷, udział eksportu całego sektora rolno-spożywczego w Produkcie Krajowym Brutto (liczonym według siły nabywczej) wynosił w tym okresie 2,9%, co plasowało Polskę na 14 miejscu w Unii Europejskiej. Polska osiągała porównywalne wyniki w tym zakresie z takimi krajami jak Francja i Hiszpania. Udział ten był ponadto wyższy niż w Niemczech, Włoszech i Wielkiej Brytanii.

Wykres 21. Znaczenie przetwórstwa spożywczego dla polskiej gospodarki w latach 2010-2013.



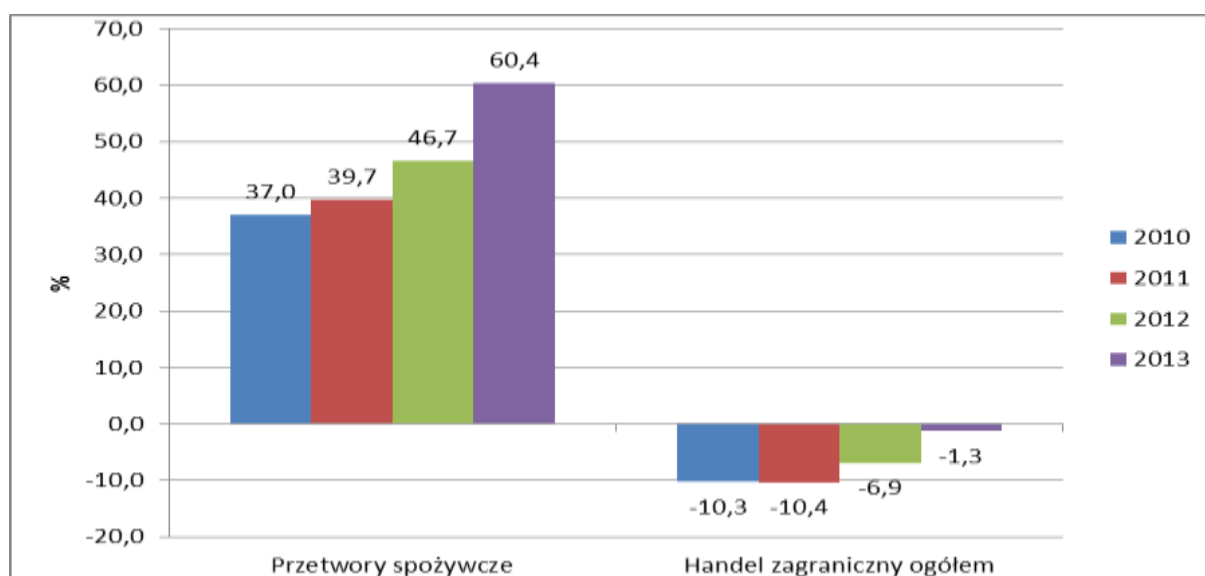
Źródło: Obliczenia własne na podstawie danych Statystycznych Głównego Urzędu Statystycznego

¹⁶ Brak danych GUS za 2014 rok.

¹⁷ Assessment of the competitiveness of Polish food producers in the European Union, IERiGŻ-PIB, Publikacje Programu Wieloletniego 2011-2014 Nr 126.1, Warszawa 2014.

Zasadność wsparcia instytucjonalnego dla transferu innowacji do przetwórstwa spożywczego wynika również z faktu, iż odgrywa ono ważną rolę w przetwarzaniu krajowych surowców wytwarzanych w sektorze rolnym oraz w tworzeniu polskiego PKB. Z drugiej strony występuje malejący udział w wartości dodanej przemysłu. Niemniej rangę tego przemysłu w gospodarce Polski znacznie bardziej uwidaczniają jego osiągnięcia w zakresie eksportu. Z przeprowadzonych analiz wynika, że w latach 2010-2013 eksport tego sektora stanowił ponad 5% całego eksportu w gospodarce oraz wykazywał tendencję wzrostową (Wykres 22). Oznacza to, że polskie przetwórstwo spożywcze jest konkurencyjne na rynku międzynarodowym. Jest ono ponadto w stanie poprawiać swoją pozycję konkurencyjną. Systematycznie rośnie bowiem saldo handlu zagranicznego przetwórstwa spożywczego. W 2013 roku eksport tego przemysłu przewyższał import już o ponad 60%. W przypadku całej gospodarki narodowej natomiast występuję ujemne saldo handlu zagranicznego. W 2013 roku import w całej gospodarce narodowej był bowiem wyższy o 1,2% od eksportu. Relacje te podkreślają więc dodatkowo ważną rolę, jaką odgrywa przemysł rolno spożywczy w Polsce.

Wykres 22. Saldo handlu zagranicznego w latach 2010-2014.



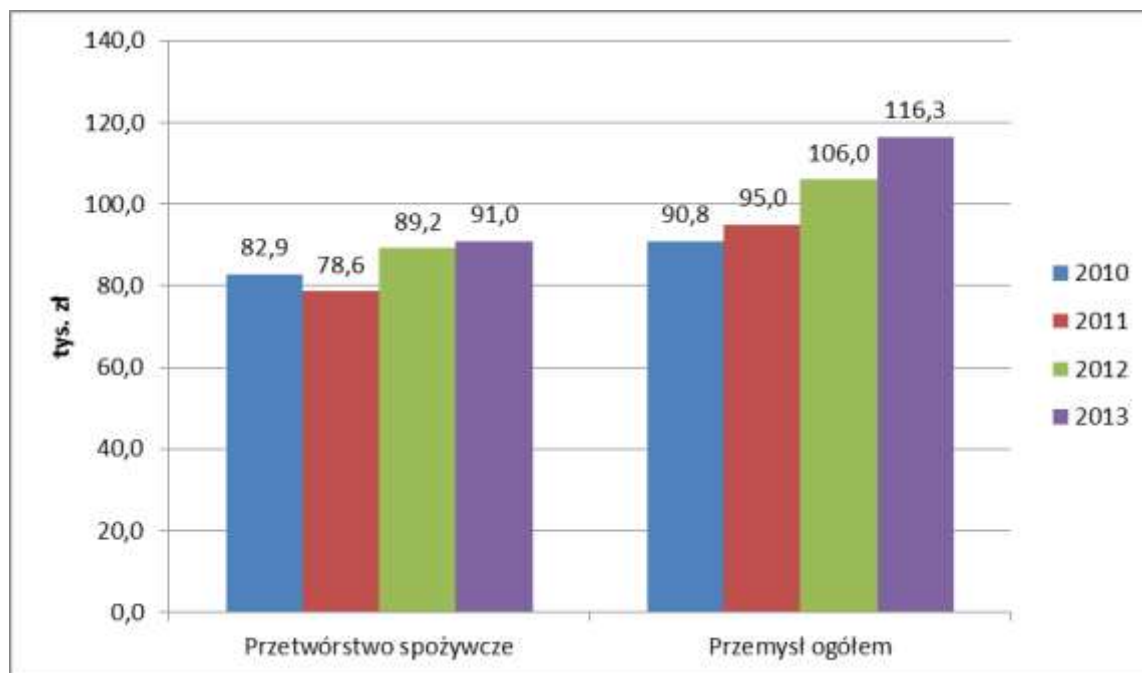
Źródło: Obliczenia własne na podstawie danych Statystycznych Głównego Urzędu Statystycznego

Przetwórstwo spożywcze odgrywa też istotną rolę w kształtowaniu rynku pracy w Polsce. W sektorze tym pracuje około 400 tys. osób, co stanowi około 16,5% wszystkich osób pracujących w przemyśle. Trudno jest jednak określić jaki wkład w to zatrudnienie ma działalność gospodarcza w formie firm jednoosobowych, która również tworzy część miejsc pracy.¹⁸ Niemniej udział przetwórstwa spożywczego w zatrudnieniu jest wyższy niż udział w wartości dodanej. Zjawisko to można uznać z jednej strony za pozytywne ponieważ przemysł spożywczy tworzy relatywnie więcej miejsc pracy i w pewnym stopniu bardziej niż inne sektory przyczynia się do ograniczania bezrobocia. Z drugiej natomiast takie relacje świadczą o niższej wydajności pracy. Potwierdzają to dodatkowo przeprowadzone badania (Wykres 23), z który wynika, że wydajności pracy mierzona poziomem wartości dodanej brutto na 1 pracującego była niższa w przetwórstwie spożywczym niż w przemyśle

¹⁸ W statystyce publicznej nie występują dane o zatrudnieniu w tym sektorze w ramach jednoosobowej działalności gospodarczej osób fizycznych.

ogółem. Ponadto w latach 2010-2013, wzrost wydajności pracy w przemyśle spożywczym wyniósł 8,1 tys. zł, podczas gdy w przemyśle ogółem aż 25,5 tys. zł. Tempo wzrostu wydajności pracy w przetwórstwie spożywczym było więc znacznie niższe. To z kolei stanowi kolejną przesłankę do stwierdzenia, że rozwój tego sektora w mniejszym stopniu bazuje na wdrażaniu nowych innowacyjnych technologii produkcji, a podstawą tego rozwoju są w dalszym ciągu niskie koszty siły roboczej.

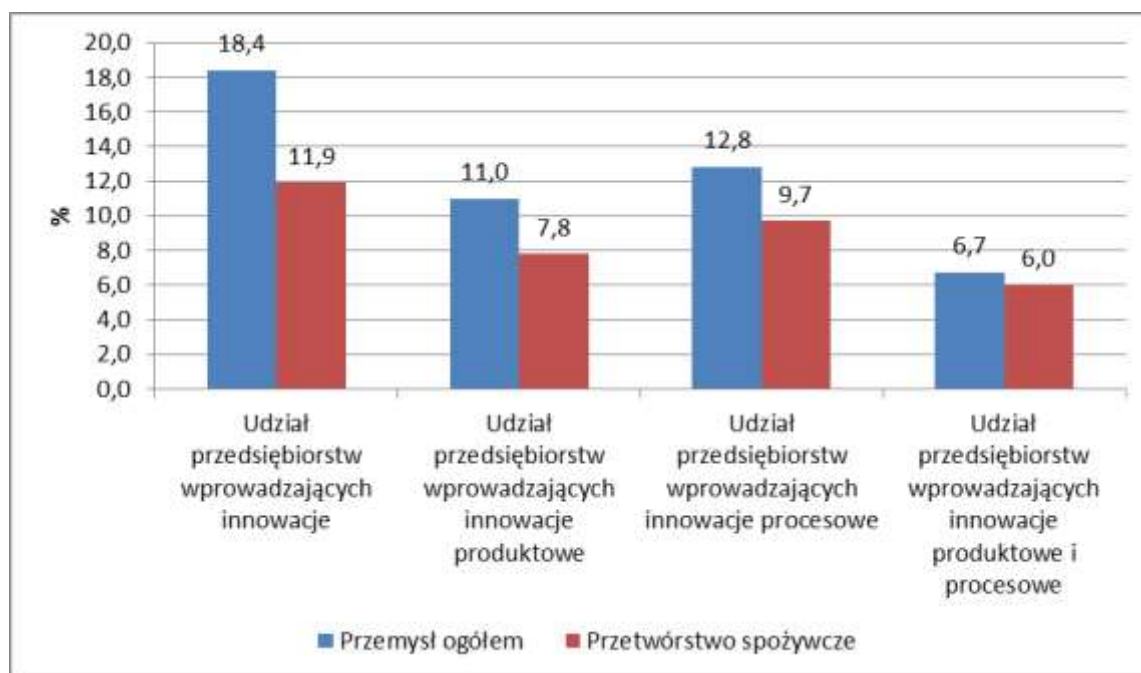
Wykres 23. Wartość dodana brutto w przeliczeniu na 1 pracującego w latach 2010-2013.



Źródło: Obliczenia własne na podstawie danych Statystycznych Głównego Urzędu Statystycznego

Przemysł spożywczy jest bardzo ważnym sektorem dla gospodarki Polski, zwłaszcza ze względu na swoją konkurencyjność na rynku międzynarodowym. Wydaje się jednak, że swe sukcesy zawdzięcza on przede wszystkim niskim kosztom pracy, a nie innowacyjnym rozwiązaniom. Potwierdzają to badania przeprowadzone w zakresie innowacyjności przemysłu (Wykres 24). Z badań tych wynika, że tylko niespełna 12% przedsiębiorstw zajmujących się przetwórstwem rolno-spożywczym wprowadzało w latach 2011-2013 jakiegokolwiek innowacje. W całym sektorze przemysłu takich przedsiębiorstw było o 6,5 punktu procentowego więcej. W przetwórstwie rolno-spożywczym było relatywnie mniej przedsiębiorstw niż w całym sektorze przemysłu, zarówno w przypadku wprowadzania innowacji produktowych, jak i procesowych. Różnice w przypadku poszczególnych rodzajów innowacji kształtowały się jednak na dość zbliżonym poziomie. Oznacza to, że poprawa innowacyjności przetwórstwa rolno-spożywczego może wiązać się ze znacznymi zmianami zarówno w wykorzystywanych technologiach produkcji, jak i organizacji procesu produkcyjnego. Spostrzeżenie to potwierdza dodatkowo fakt, że jedynie 6% przedsiębiorstw tego sektora wdrażało oba rozważane rodzaje innowacji.

Wykres 24. Aktywność innowacyjna przedsiębiorstw w latach 2011-2013.

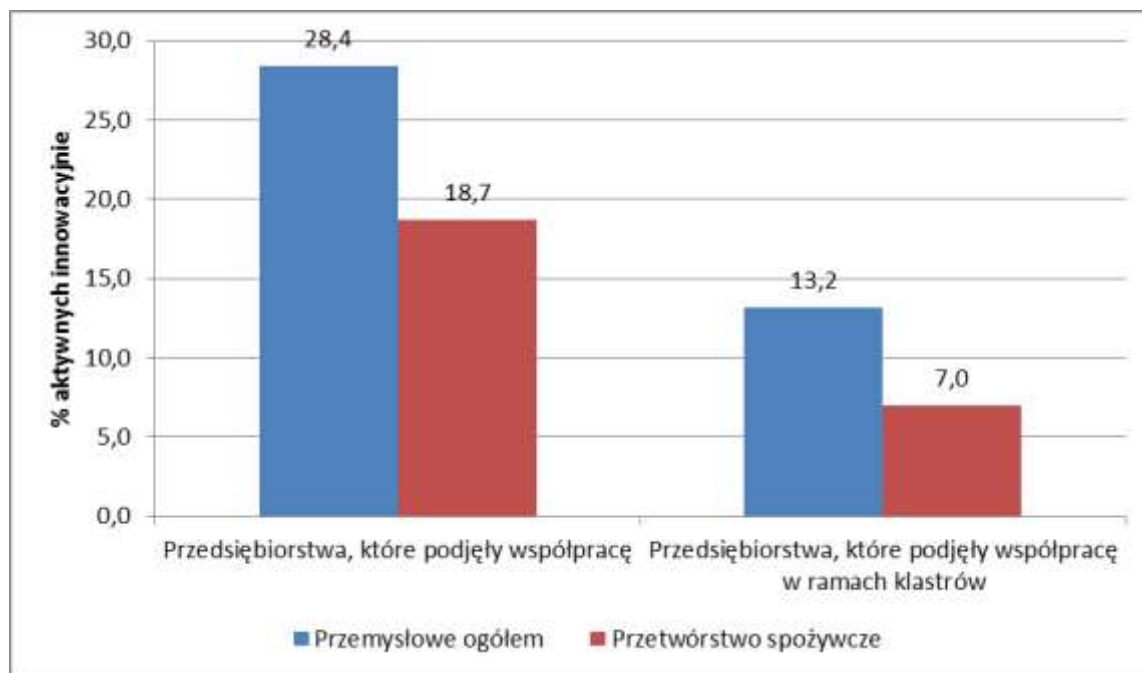


Źródło: Obliczenia własne na podstawie danych Statystycznych Głównego Urzędu Statystycznego

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

Z przeprowadzonych badań wynika, że przetwórstwo spożywcze jest nie tylko mało innowacyjne, ale również niechętnie podejmuje współpracę na rzecz pozyskania i wdrożenia innowacyjnych produktów oraz procesów (Wykres 25). Niespełna co piąte aktywne innowacyjnie przedsiębiorstwo tego sektora podejmowało bowiem jakąkolwiek współpracę na rzecz wdrażania innowacji. W całym sektorze przemysłu takich przedsiębiorstw było więcej o blisko 10 punktów procentowych. Równie niechętnie przedsiębiorstwa przetwórstwa spożywczego wykorzystywały formę klastrów do poprawy poziomu swojej innowacyjności. Odsetek takich przedsiębiorstw wynosił w latach 2011-2013 jedynie 7% i był niższy od średniej dla przemysłu o ponad 5 punktów procentowych. Pojawia się więc konieczność zdiagnozowania, w trakcie dalszych badań, przyczyn ograniczonej współpracy przedsiębiorstw z otoczeniem. Identyfikacja tych przyczyn, występujących zarówno po stronie przedsiębiorstwa, jak i instytucji zaliczanych do otoczenia, w konfrontacji z obowiązującym prawem oraz prowadzoną polityką na rzecz poprawy innowacyjności gospodarki powinna w konsekwencji umożliwić zwiększenie efektywności i skuteczności zaangażowania państwa w procesy gospodarcze, zwłaszcza występujące w sektorze rolno spożywczym.

Wykres 25. Udział przedsiębiorstw podejmujących współpracę na rzecz wdrażania innowacji w ogólnej liczbie przedsiębiorstw aktywnych innowacyjnie w latach 2011-2013.



Źródło: Obliczenia własne na podstawie danych Statystycznych Głównego Urzędu Statystycznego

Potencjał nIOB w zakresie wsparcia rozwoju branży przetwórstwa spożywczego

W celu poprawy innowacyjności przetwórstwa spożywczego, która jest dość niewielka, konieczne będzie włączenie do tego procesu niepublicznych jednostek otoczenia biznesu. Wsparcie ze strony tych instytucji będzie niezbędne zwłaszcza w przypadku mikro i małych przedsiębiorstw, zarówno nowo powstających, jak i już działających w branży. Z przedstawionych wcześniej danych wynika, że ponad 60% badanych podmiotów już współpracowało z przetwórstwem spożywczym. Każdy z nich świadczył usługi średnio dla 53 przedsiębiorstw. Niektóre z tych przedsiębiorstw świadczyły jednak usługi o charakterze ogólnobiznesowym, a nie dotyczące specyfiki sektora, jak np. wdrażanie określonych technologii. Z pogłębionych badań wynika bowiem, że tylko 56,7% instytucji deklaruje posiadanie doświadczenia w zakresie specyfiki tego sektora (Wykres 26). Innymi słowy posiadają one zasoby ludzkie o odpowiedniej wiedzy i kwalifikacjach.

Wykres 26. Doświadczenie badanych Instytucji Otoczenia Biznesu z zakresu przetwórstwa spożywczego.



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

Zdecydowana większość badanych podmiotów jest jednak gotowa podjąć współpracę z przetwórstwem spożywczym, nawet w specyficznych dla sektora obszarach. Jednostki te deklarują, że w przypadku pojawienia się takich potrzeb są przygotowane do podnoszenia poziomu kwalifikacji posiadanych zasobów ludzkich lub zatrudnienia dodatkowych osób, które będą posiadały wymagane kwalifikacje. Z badań ankietowych wynika ponadto, że aż 73,2% podmiotów (Wykres 27) jest gotowe do podjęcia współpracy na rzecz rozwoju małego przetwórstwa spożywczego. Badane instytucje nie koncentrują się więc jedynie na działalności gospodarczej o większej skali, ale są również zainteresowane świadczeniem usług nawet dla mikroprzedsiębiorstw.

Wykres 27. Gotowość badanych Instytucji Otoczenia Biznesu do podjęcia współpracy w zakresie małego przetwórstwa spożywczego.



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

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

Marketing dla przetwórstwa spożywczego w ramach Krajowego Systemu Usług

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

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

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

W realizacji uczestniczyły natomiast następujące instytucje:

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

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

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

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

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

6. Określenie charakteru relacji nIOB z otoczeniem

Świadomość konieczności wdrażania innowacyjnych rozwiązań nie jest wyznacznikiem podejmowania działań w tym kierunku przez przedsiębiorców. Przedsiębiorstwo może nie dysponować odpowiednimi zasobami ludzkimi, które będą w stanie znaleźć i wdrożyć rozwiązania adekwatne do skali i profilu produkcji. Bariery może być również wielkość kapitału jaką przedsiębiorstwo będzie w stanie zainwestować w pozyskanie nowej wiedzy oraz skłonność przedsiębiorcy do podejmowania ryzyka. Wydaje się również, że pewne ograniczenia we wzroście innowacyjności mogą wynikać z dominującego obecnie w Polsce podażowego podejścia do tworzenia innowacyjnych rozwiązań. To z kolei implikuje sytuację, w której przedsiębiorcy nie są w stanie

znaleźć innowacji, której wdrożenie umożliwią występujące w przedsiębiorstwie struktury lub przy nieznaczących zmianach tych struktur.

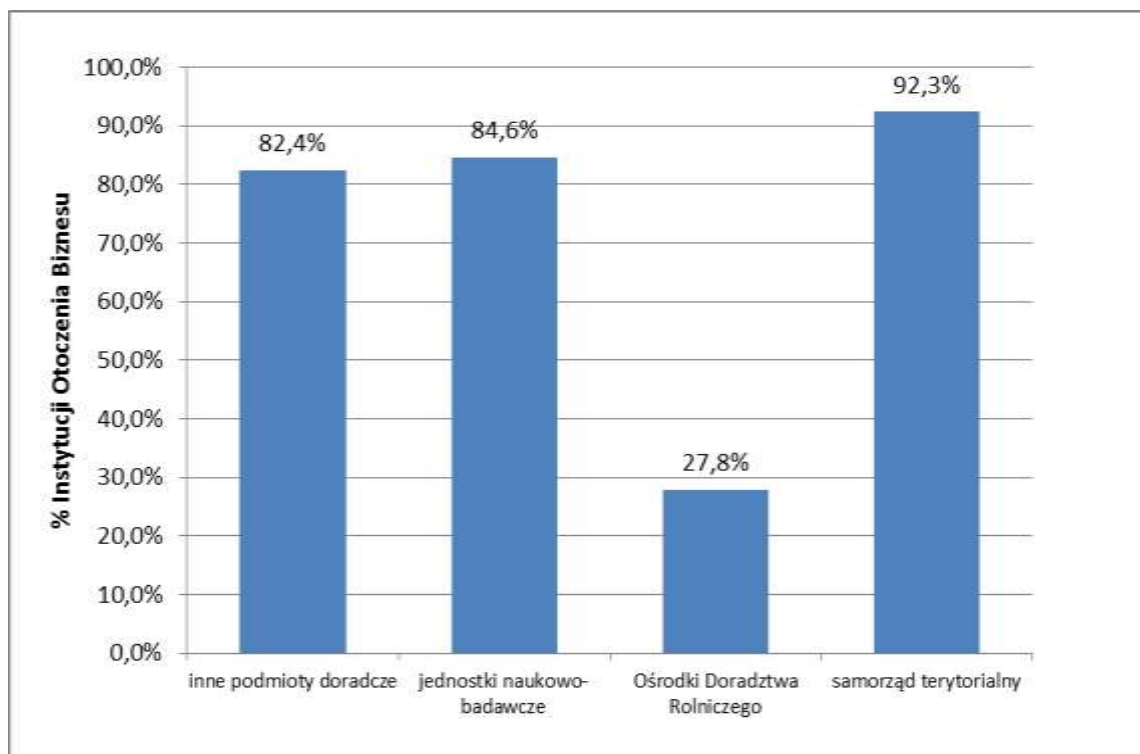
Istotna w związku z powyższym staje się możliwość podjęcia współpracy z szeroko rozumianym otoczeniem biznesu. Taka współpraca może bowiem przynieść wymierne korzyści zarówno w skali makro, tj. na poziomie całej gospodarki, jak i w skali poszczególnych przedsiębiorstw oraz organizacji otoczenia biznesu.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

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

Po stronie otoczenia wspierającego innowacyjność biznesu wymieniane jest więc wiele instytucji zarówno sektora publicznego jak i prywatnego oraz pozarządowego, z którymi przedsiębiorstwo może podjąć współpracę w celu pozyskania informacji o dostępności nowych rozwiązań, warunkach ich pozyskania, korzyści wynikających z wdrożenia oraz procesu adaptacji i zastosowania w przedsiębiorstwie. W konsekwencji takiej współpracy powinno pojawić się zmniejszenie kosztów jednostkowych wdrożeń. Z tych kontaktów konkretne korzyści wynikają również dla otoczenia. W przypadku jednostek sektora publicznego jest to możliwość uzyskania informacji o zapotrzebowaniu na innowacyjne rozwiązania, co może prowadzić do sukcesywnego przechodzenia z podażowego na popytowy model tworzenia innowacji. W przypadku instytucji sektora prywatnego są to natomiast wymierne korzyści finansowe wynikające ze sprzedaży posiadanych rozwiązań lub pośrednictwa w transferze innowacji. Niepubliczne instytucje otoczenia biznesu mogą więc przejąć rolę pośrednika pomiędzy sektorem publicznym a przedsiębiorstwami, zwłaszcza gdy pewne czynniki, ja np. wielkość firmy i posiadany kapitał, ograniczają bezpośrednie kontakty. Muszą one jednak podejmować współpracę z innymi elementami otoczenia do którego należą.

W badanym otoczeniu biznesu występuje dość szeroko zakrojona współpraca pomiędzy instytucjami z różnych sektorów (Wykres 28), tj. sektora prywatnego, publicznego i pozarządowego. Niemniej najczęściej, tj. 92,3%, badanych instytucji współpracuje z samorządem terytorialnym. Ta współpraca wynika między innymi z zakresu świadczonych usług. Instytucje te są najbardziej zaangażowane w działania związane z zakładaniem firmy, w którym to procesie samorząd (gminny) odgrywa istotną rolę. Ponad 84% podmiotów współpracowało również z jednostkami naukowo-badawczymi, a ponad 82% z innymi niepublicznymi instytucjami. Najmniej badanych jednostek angażowało się we współpracę z Ośrodkami Doradztwa Rolniczego (27,8%). Niemniej oznacza to, że w większości nie są one zmuszone korzystać z kompetencji pracowników tych ośrodków, ale w razie konieczności są gotowe do podjęcia takiej współpracy.

Wykres 28. Zaangażowanie niepublicznych Instytucji Otoczenia Biznesu we wzajemną współpracę oraz kontakty z instytucjami publicznymi.



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

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

7. Analiza empiryczna populacji nIOB na podstawie badań ankietowych

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

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

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

- [Lata] → liczba lat funkcjonowania nIOB, liczona od momentu założenia do roku 2015,
- [Zatr] → zatrudnienie w nIOB (liczba osób),
- [Zas] → przestrzenny zasięg działania IOB (zmienna przyjmująca pięć wartości 1-jeśli teren działania obejmuje gminę, bądź miasto, 2-jeśli teren działania obejmuje powiat(y), 3-teren działania to województwo, 4-terenem działania są co najmniej dwa województwa, 5-teren działania to cały kraj bądź zagranica)
- [Wsp] → liczba innych podmiotów (doradczych, jednostek naukowych, ODR i samorządów), z którymi współpracuje nIOB
- [ZF] → liczba źródeł finansowania nIOB
- [Prw] → udział środków własnych i środków prywatnych w strukturze finansowania nIOB,
- [UE] → udział środków z UE w strukturze finansowania nIOB,
- [Kr] → udział krajowych środków publicznych w strukturze finansowania nIOB,
- [Firmy] – łączna liczba przedsiębiorstw, z którymi współpracuje nIOB,
- [Usl] → liczba usług oferowana przedsiębiorstwom przez nIOB,

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

25% próby. Pojedyncze IOB miały formę działalności gospodarczej DG (3%), jednostki samorządu terytorialnego JS (2%), jednostki samorządu gospodarczego SG (3%) bądź jednostki uczelnianej UC (2%). Statystyki opisowe zmiennych diagnostycznych prezentuje tabela 1.

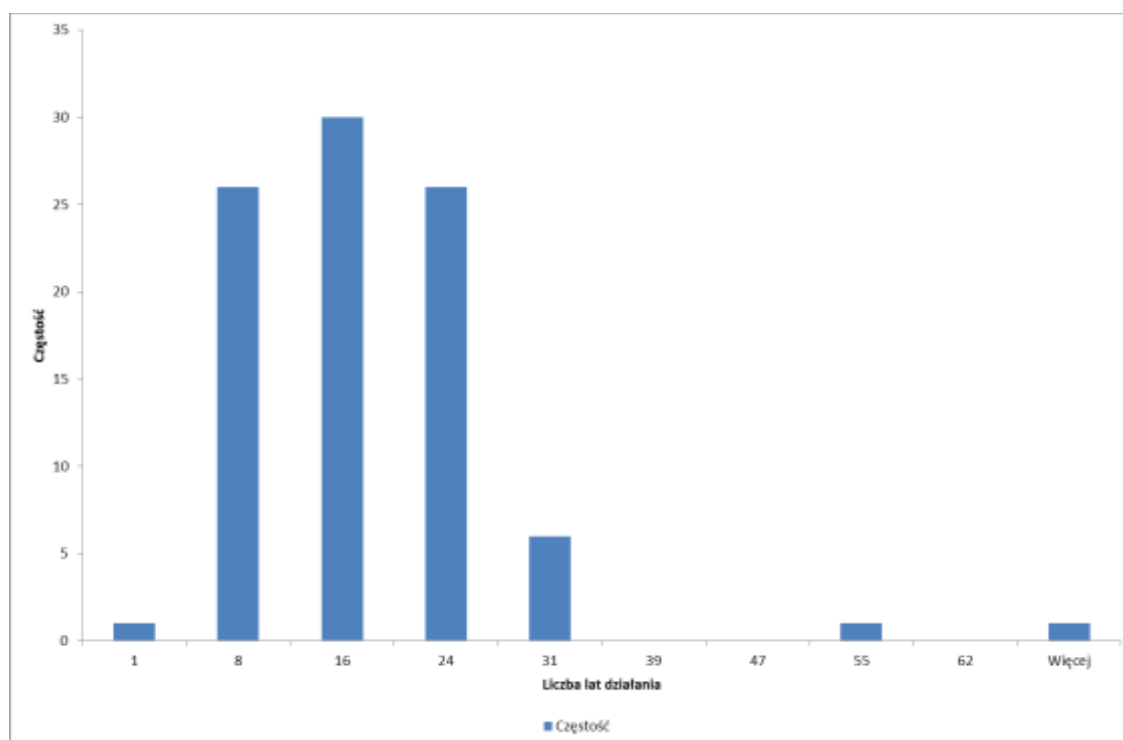
Tabela 1 Statystyki opisowe zmiennych diagnostycznych (dla analizowanej populacji IOB)

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

Źródło: Opracowanie własne

Dla wybranych cech diagnostycznych przeprowadzono również pogłębioną statystyczną analizę opisową w postaci histogramów, pozwalających na graficzne przedstawienie empirycznego rozkładu miary. Histogramy dla liczby lat od momentu założenia, przez które działa nIOB, zatrudnienia (liczby zatrudnionych osób), liczby oferowanych usług, oraz liczby przedsiębiorstw, z którymi nIOB utrzymuje kontakty zaprezentowane zostały na wykresach 23-26. Wykres 32 prezentuje rozkład przestrzennego zakresu oddziaływania nIOB w postaci schematu kołowego.

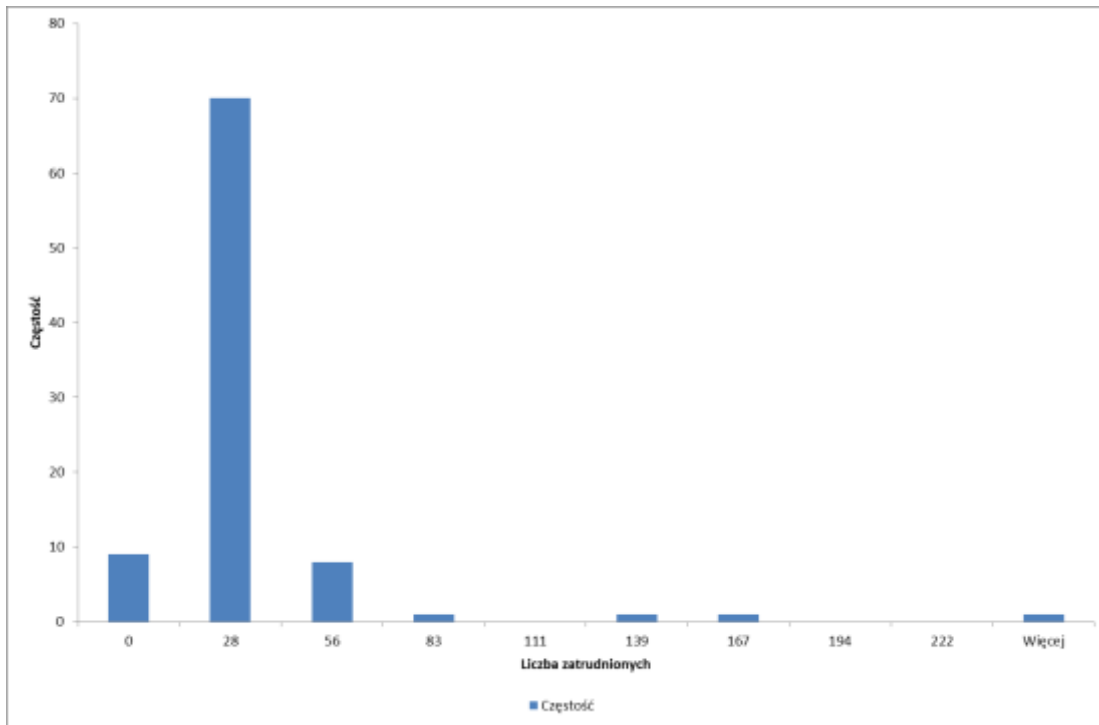
Wykres 29. Histogram rozkładu długości okresu funkcjonowania nIOB w próbie



Źródło: Opracowanie własne

W odniesieniu do okresu działania na rynku można zauważyć, iż około 80% analizowanych podmiotów funkcjonowało co najmniej 8 i nie dłużej niż 24 lata.

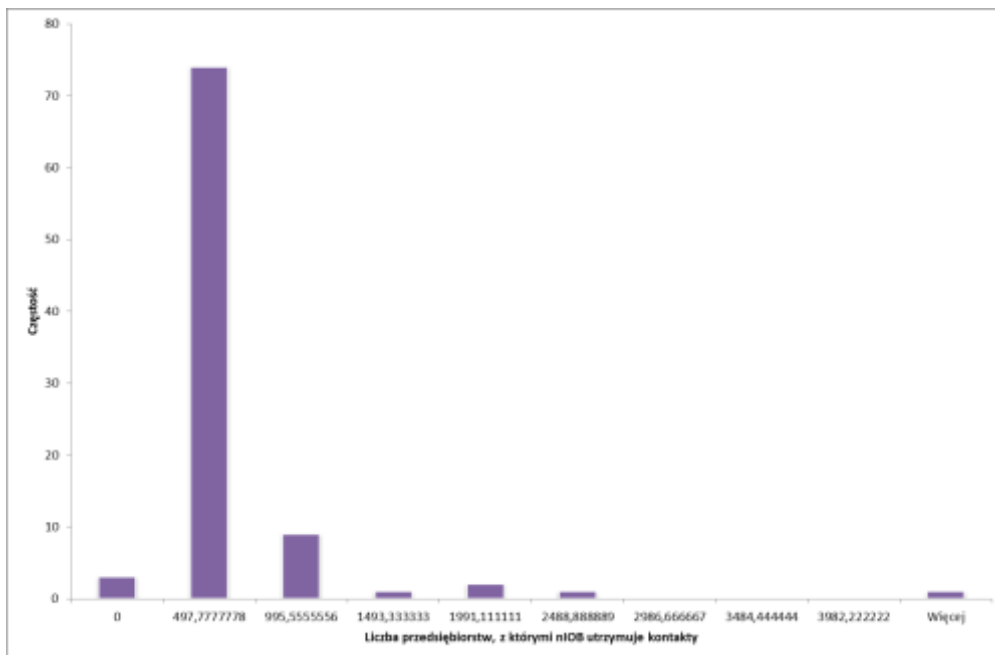
Wykres 30. Histogram rozkładu długości okresu funkcjonowania nIOB w próbie



Źródło: Opracowanie własne

Maksymalne zatrudnienie nie przekraczało około 50 osób, zaś przeciętnie w nIOB zatrudnionych było około 30 pracowników.

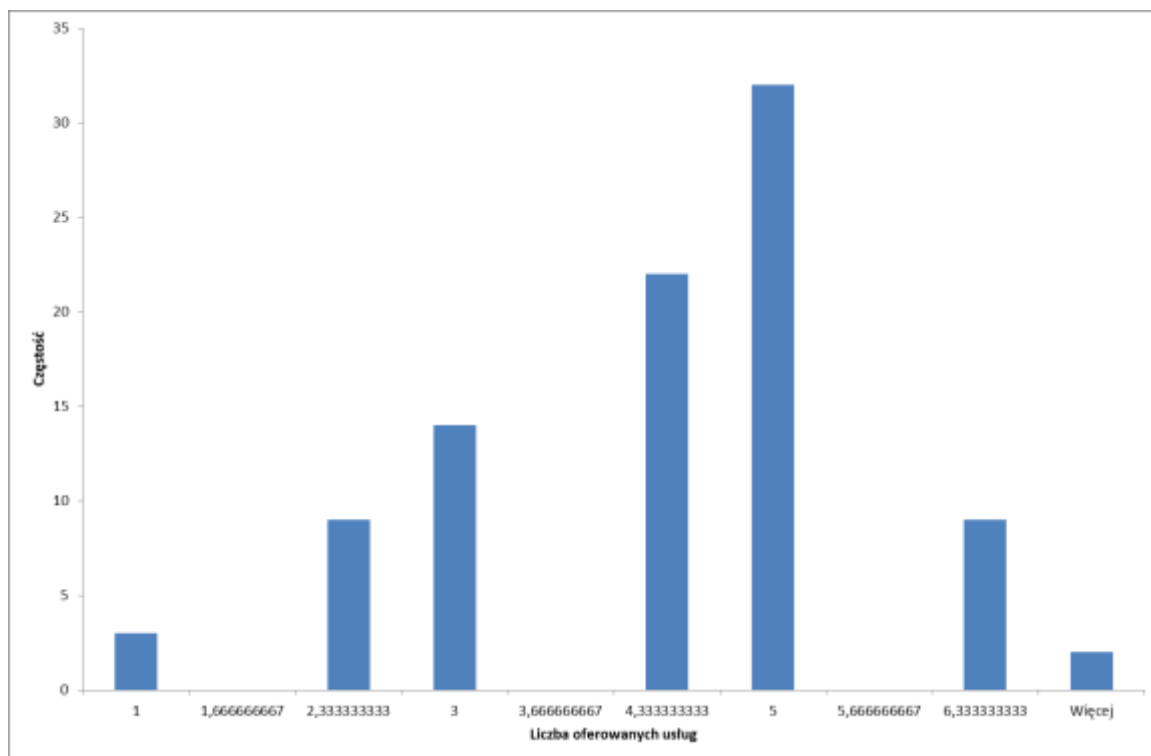
Wykres 31. Histogram rozkładu liczby przedsiębiorstw, z którymi nIOB utrzymuje kontakty



Źródło: Opracowanie własne

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

Wykres 32. Histogram rozkładu liczby usług oferowanych przez nIOB

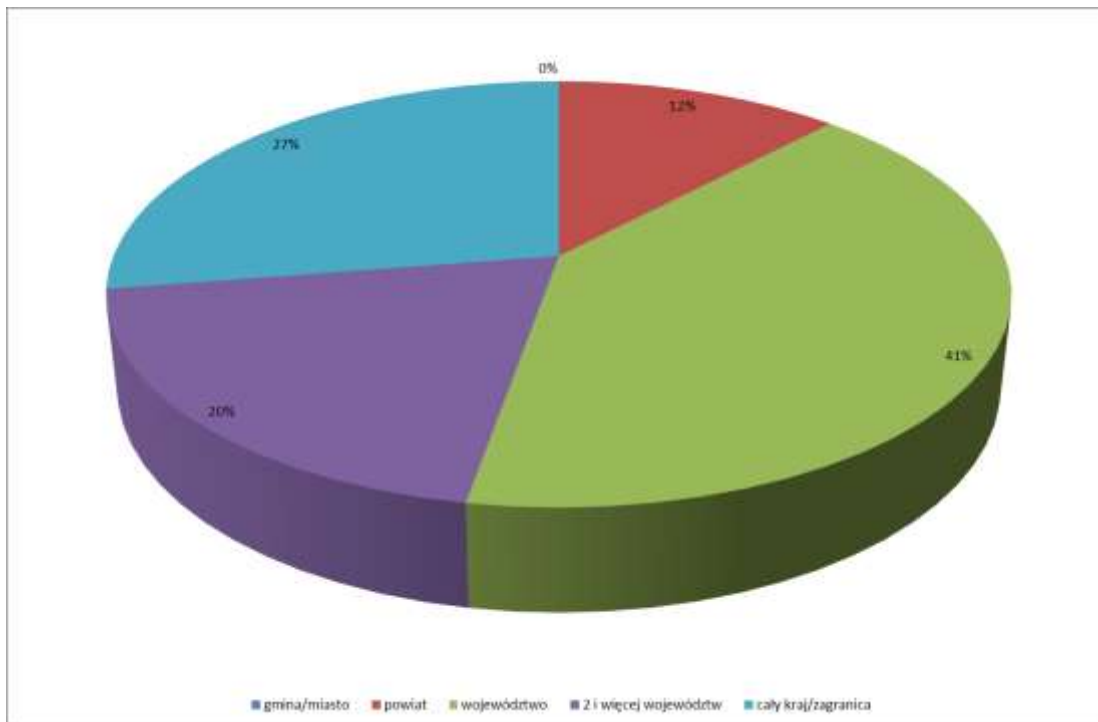


Źródło: Opracowanie własne

Przeciętna nIOB w badanej próbie oferowała między 4 a 5 usług z zakresu wsparcia przedsiębiorczości, skierowanych do współpracujących z nią podmiotów.

Około 40% badanych instytucji oferowało swoje usługi i produkty na terenie „własnego” województwa, w 47% przypadków zasięg działania nIOB wykraczał poza pojedyncze województwo, bądź obejmował teren całego kraju.

Wykres 33. Rozkładu przestrzennego zakresu oddziaływania nIOB



Źródło: Opracowanie własne

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

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

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

Dodatkowo:

n - liczba obiektów,

r - liczba klas,

C_1, \dots, C_r - klasy,

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

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

Przed analizą dokonywana jest standaryzacja wszystkich zmiennych wg wzoru

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

Literatura przedmiotu wyróżnia dwa podstawowe typy metod klasyfikacji:

- hierarchiczne (aglomeracyjne i deglomeracyjne),
- optymalizujące wstępny podział zbioru obiektów¹⁹.

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

0. Początkowo $r = n$ i każdy obiekt $X_{i,\bullet}$ tworzy odrębną klasę (tj. $C_s = \{X_{s,\bullet}\}$, $s = 1, \dots, n$). Macierz D jest macierzą odległości między tymi klasami.
1. W macierzy odległości znajdujemy element minimalny $d_{t_1 t_2}$ i klasy C_{t_1} i C_{t_2} łączone są w jedną nową klasę C_t .
2. Wyznaczane są odległości $d_{ts} = d_{st}$ nowej klasy od wszystkich pozostałych klas C_s . Nowe odległości wstawiane są do macierzy D oraz następuje usunięcie wierszy i kolumn odpowiadających klasom t_1 i t_2 .
3. Kroki 1-2 powtarzane są, aż wszystkie obiekty znajdą się w jednej klasie.

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

Poszczególne metody aglomeracyjne różnią się definicją odległości d_{ts} między klasami (punkt 2 algorytmu).

Jedną z popularniejszych metod jest metoda Ward'a. W podejściu tym najmniejszą odległość mają klasy dla których przyrost wewnętrzny zmienności definiowanej jako

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

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

Metoda Warda wyróżnia się wśród metod aglomeracyjnych tworzeniem zwartych skupień o podobnych rozmiarach²⁰.

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

¹⁹ J. Pocięcha, B. Podolec, A. Sokołowski, K. Zając: *Metody taksonomiczne w badaniach społeczno-ekonomicznych*, Państwowe Wydawnictwo Naukowe, Warszawa 1988, s. 66-98.

²⁰ http://www.resample.com/xlminer/help/HClst/HClst_intro.htm

Najpopularniejszą metodą z tej grupy jest metoda k-średnich, która stara się optymalizować wstępny podział również ze względu na kryterium minimalizacji wewnętrznej zmienności w klasach²¹. W niniejszej pracy metody Warda użyto do wyznaczenia wstępnego grupowania dla metody k-średnich i pomocy przy ustaleniu liczby klas.

Tabela 2. Współczynniki korelacji (Pearsona) cech diagnostycznych

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

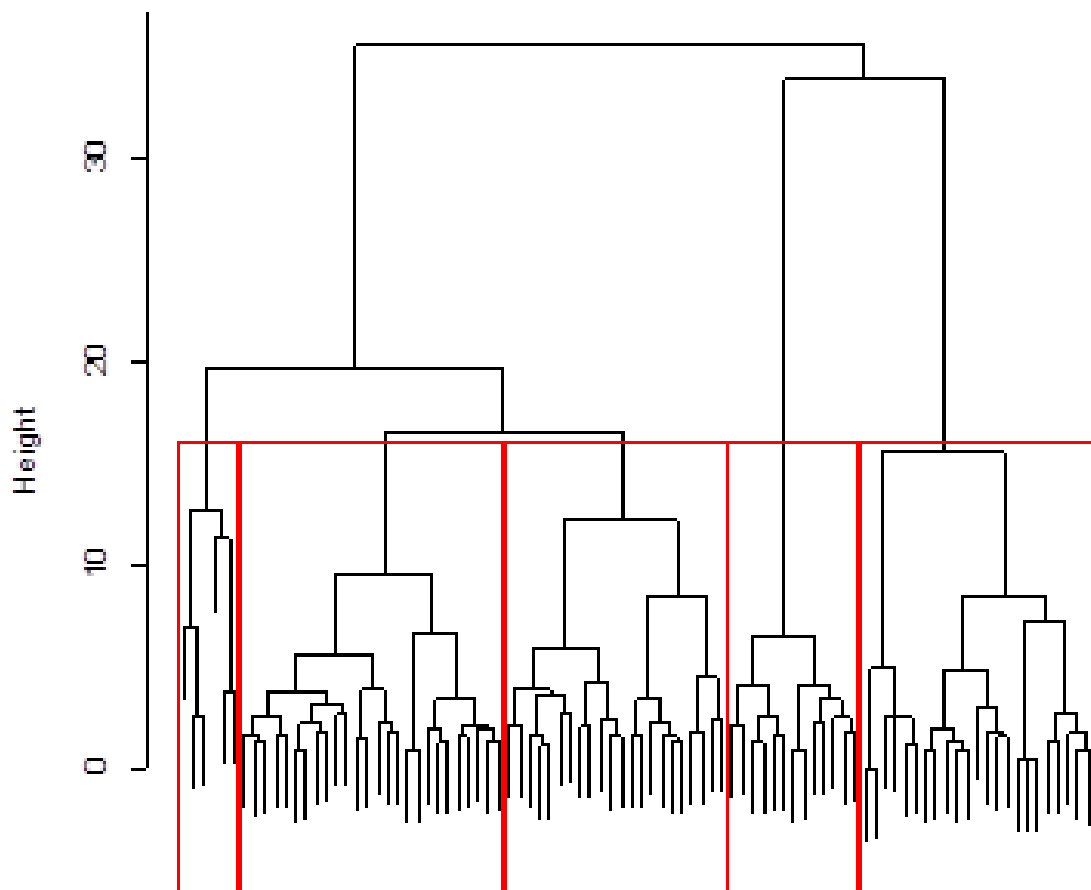
Źródło: Opracowanie własne

W celu ułatwienia interpretacji przyjęto założenie, że liczba grup będzie nieduża, ale większa od dwóch. Zarówno analiza dendrytu metody Warda jak i powszechnie stosowany indeks GAP sugerują liczbę klas $r=5$. Analiza skupień dla charakterystyk ekonomiczno-finansowych gospodarstw wysokotowarowych przeprowadzona została w kilku etapach. W pierwszej kolejności ustalona została współzależność pomiędzy wybranymi do badań cechami gospodarstw wysokotowarowych. Oceny tej dokonano na podstawie obliczonych współczynników korelacji (Tabela 2).

Analiza tabeli korelacji wskazuje, że nie było konieczności wyeliminowania cech silnie skorelowanych z innymi charakterystykami podmiotów OB (współczynniki korelacji powyżej 0,8), stwarzających niebezpieczeństwo redundantności zawartego w nich ładunku informacji. Finalna grupa cech wykorzystanych do analizy składała się zatem z pełnego zestawu pierwotnie wybranych charakterystyk. Wykonanie analizy skupień dla wybranego zbioru podmiotów wysokotowarowych wykazało, że możliwe jest ustalenie pięciu jednorodnych grup gospodarstw. W wyniku działania algorytmu k-średnich dla wstępnego podziału metodą Warda otrzymano trzy klasy skupień o zbliżonej liczebności i dwie o nieco mniejszej (Wykres 34).

²¹ http://home.dei.polimi.it/matteucc/Clustering/tutorial_html/kmeans.html

Wykres 34. Dendrogram skupień nIOB z wykorzystaniem metody Warda



Źródło: Opracowanie własne

Tabela 3. Średnie wartości wybranych cech charakteryzujących IOB według grup skupień ustalonych metodą Warda

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

Źródło: Opracowanie własne

Wydzielone klasy cechowały się odmiennymi średnimi wartościami analizowanych charakterystyk (Tabela 3):

Grupę **pierwszą (I)** stanowiło około 14% ogółu ankietowanych podmiotów nIOB i skupiała ona jednostki obecne najkrócej na rynku (średnio około 9 lat), o przeciętnym poziomie zatrudnienia, zasięgu terytorialnego (między powiatem a województwem) i intensywności współpracy z innymi podmiotami o zbliżonym zakresie działań. Podmioty te charakteryzowały się jednorodną i słabo zrównoważoną bazą finansową, czerpiąc w ponad 95% fundusze ze źródeł krajowych obcych. Efekty działania IOB w tej grupie wyrażone liczbą wspieranych firm i oferowanych usług kształtowały się znacznie poniżej średnich w całej populacji. Dominującą formą prawną podmiotów z tej grupy były spółki i stowarzyszenia (niemal 85% grupy), zaś w odniesieniu do kryterium geograficznego przeważały podmioty z południowo-zachodnich regionów Polski (woj. dolnośląskie i opolskie).

W **drugiej (II)** grupie skupiło się 26% wszystkich jednostek stanowiących badaną zbiorowość nIOB. Były to jednostki obecne na rynku od przeciętnie 11 lat, o relatywnie niskim poziomie zatrudnienia (średnio 6 pracowników), charakteryzujące się ponadprzeciętnie niskimi miarami geograficznego zasięgu działalności oraz ograniczonym zakresem współpracy z innymi podmiotami sektora oraz słabo zdwersyfikowanymi źródłami finansowania (w ponad 90% finansującymi się środkami własnymi, bądź darowiznami lub grantami osób prywatnych). Pomimo stosunkowo szerokiego wachlarza oferowanych usług baza klientów tych podmiotów jest stosunkowo skromna i obejmuje przeciętnie jedynie 104 przedsiębiorstwa z różnych branż. Kryterium rodzajowe wskazuje na bardziej

równomierny rozkład podmiotów w grupie. Wprawdzie dominującą formą działalności była fundacja (ponad 40% wskazań), ale pozostałe postacie reprezentowane były przez zbliżoną liczbę podmiotów. Dotyczy to również kryterium przestrzennego – IOB w tej grupie rozproszone były na terenie całego kraju z największymi skupiskami w woj.: podkarpackim, kujawsko-pomorskim i lubelskim.

Grupa **trzecia (III)** obejmowała 24% całkowitej liczby analizowanych IOB, przy czym była to grupa o stosunkowo korzystnych charakterystykach, w szczególności w odniesieniu do struktury finansowania, która wykazywała wysoki stopień zrównoważenia i zróżnicowania (korzystna dywersyfikacja źródeł finansowania wskazywała na niemal jednakowy udział środków prywatnych, krajowych państwowych oraz funduszy UE wśród źródeł finansowania podmiotów). Grupa ta legitymowała się również (przeciętnie) niemal 14 letnią historią obecności na rynku, zatrudnieniem na poziomie średnio 12 osób, stosunkowo szerokim przestrzennym zakresem działania (co najmniej na terenie województwa), rozbudowaną siecią współpracy z innymi podmiotami oraz relatywnie dobrymi efektami działania (średnio niemal 380 przedsiębiorstw w „portfelu” oraz średnio 4 typy oferowanych usług). Dominującą (ponad 2/3) formą prawną podmiotów w tej grupie były fundacje, zaś w ujęciu przestrzennym najliczniej w grupie reprezentowane były podmioty z woj. warmińsko-mazurskiego (niemal jedna czwarta analizowanej grupy)

Grupa **czwarta (IV)** była najliczniejsza i obejmowała 28% całości populacji badanych IOB. Tak wyodrębniony zbiór charakteryzował się relatywnie długim okresem funkcjonowania na rynku (przeciętnie 15 lat), niższym od przeciętnego poziomu w grupie wskaźnikiem zatrudnienia oraz pokrycia geograficznego (maks. na poziomie pojedynczego województwa) oraz nieco gęstszą od przeciętnej siecią powiązań z innymi podmiotami sektora. Jednocześnie, charakterystyczną cechą populacji podmiotów w tej grupie jest dominacja finansowania ze środków UE – stanowiły one przeciętnie 75% funduszy ogółem zdobywanych przez IOB w tej grupie. Firmy te charakteryzowały się najszerszym wachlarzem usług dla klientów (średnio 5) i były w stanie przyciągnąć swoją ofertą przeciętnie około 225 usługobiorców. Dominującą formę prawną w tej grupie stanowiły stowarzyszenia, zaś w odniesieniu do kryterium geograficznego można mówić o stosunkowo równomiernym rozłożeniu podmiotów z tej grupy na terenie kraju.

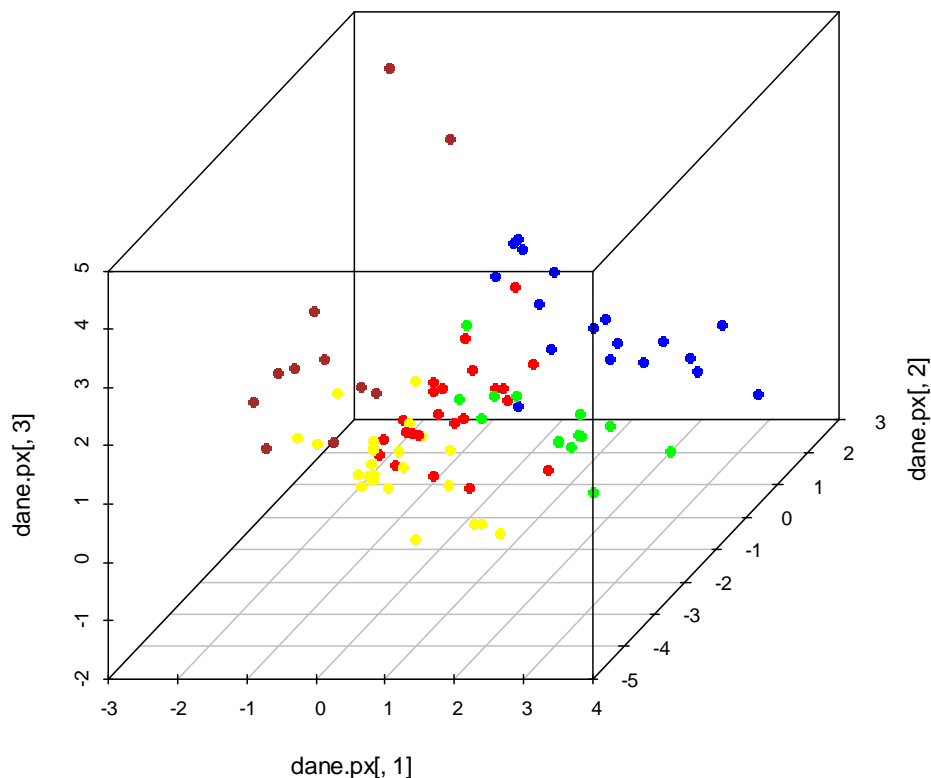
Grupa **piąta (V)** była najmniej liczna i objęła jedynie nieco ponad 6% badanej populacji. Cechą charakterystyczną podmiotów w tej jest fakt, że funkcjonowały one relatywnie najdłużej, ich obecność na rynku można mierzyć dekadami. Instytucje te zatrudniały przeciętnie prawie 100 osób, zaś ich pokrycie geograficzne i gęstość sieci kontaktów z innymi instytucjami przewyższała znacząco przeciętną dla badanej grupy. Godny uwagi jest tu również równomierny rozkład źródeł finansowania pomiędzy źródła prywatne, publiczne (krajowe) i fundusze UE. Efekty działania tej grupy nIOB są największe w odniesieniu do liczby obsługiwanych podmiotów gospodarczych (przeciętnie ponad 1000), choć liczba oferowanych usług kształtuje się poniżej średniej. W grupie tej dominują spółdzielnie, chociaż znaczący udział stanowiły też izby i cechy branżowe, zaś głównym obszarem występowania podmiotów tego typu odnotowanych w badaniu, były województwa pomorskie i wielkopolskie.

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

treści merytorycznych. Obie powyższe metody redukcji zmiennych są często stosowane z uwagi na fakt, że duża ilość rozpatrywanych cech powoduje wzrost skali trudności interpretacji.

Interpretację otrzymanych wyników przeprowadza się za pomocą tzw. ładunków czynnikowych. Ładunki czynnikowe są współczynnikami korelacji pomiędzy daną zmienną a składowymi. Przeprowadzając badanie za pomocą analizy składowych głównych, wykorzystano macierz korelacji. Korzystając z kryterium wystarczającej proporcji, dokonano redukcji dziesięciu zmiennych do trzech składowych głównych. Pierwsza składowa wyjaśnia niecałe 45% całkowitej zmienności. Druga składowa wyjaśnia 28%, a trzecia 10%, co daje łącznie ponad 83% całkowitej zmienności. Ładunki czynnikowe traktuje się jako korelacje między zmiennymi a składowymi (Wykres 35).

Wykres 35. Położenie analizowanych podmiotów w stosunku do oszacowanych zmiennych składowych



Źródło: opracowanie własne

Interpretując wyniki analizy czynnikowej (Wykres 35) za pomocą metody składowych głównych, **czynnik pierwszy** (dane.px [1]) wykazuje najwyższe ładunki dla zmiennych, a więc jest związany głównie z czynnikami „produkcji” nIOB (zmienne: Lata, Zatr oraz Zas i Wsp). **Czynnik drugi** (dane.px[2]) jest najwyżej skorelowany ze zmiennymi, dotyczącymi przede wszystkim źródeł finansowania podmiotów (zmienne: ZF, Pryw, UE oraz Kraj). **Czynnik trzeci** (dane.px[3]), najsilniej

związany ze zmiennymi, dotyczącymi głównie efektów działania analizowanych podmiotów (zmienne: Firmy i Usł.). Położenie poszczególnych analizowanych jednostek w stosunku do oszacowanych trzech zmiennych składowych przedstawione zostało na trójwymiarowym wykresie 34. Punkty różnego koloru oznaczają grupy podmiotów w ramach poszczególnych skupień²².

W kolejnym etapie analizy dokonano oceny efektywności wykorzystania nakładów nIOB na zwiększenie liczebności i zróżnicowania oferty usług wsparcia dla podmiotów gospodarczych oraz działań na rzecz rozszerzania kręgu przedsiębiorstw objętych wsparciem. Spośród wielu rodzajów efektywności znanych w literaturze przedmiotu najistotniejsze znaczenie dla określenia sprawności funkcjonowania posiada efektywność techniczna. Pojęcie to wprowadzone zostało przez Debreu (1951) i Farrella (1957), którzy analizowali różnicę pomiędzy stwierdzonym poziomem produkcji danego przedsiębiorstwa a granicą jego rzeczywistych możliwości produkcyjnych. Farrell wprowadził pojęcie efektywności technicznej danego obiektu i określił ją jako relację między produktywnością danego obiektu a produktywnością obiektu efektywnego. Tak określana efektywność pokazuje, jak kształtuje się rzeczywisty stosunek nakładów do wyników w odniesieniu do wielkości maksymalnej, osiągalnej w danych warunkach technologicznych. Odstępstwo od efektywnego planu produkcji oznacza, iż wytwarzanie wyników nie odbywa się przy wykorzystaniu optymalnej pod względem kosztów kombinacji nakładów oraz, że otrzymane wyniki mogły być produkowane mniejszym nakładem. Spowodowana tym nieefektywność techniczna zwiększa się proporcjonalnie do odległości od efektywnej granicy produkcji, czyli krzywej efektywności (*production frontier*). Nieefektywność techniczna ma miejsce wtedy, kiedy dochodzi do marnotrawienia czynników produkcji. Obiekty uważa się za efektywne technicznie, jeżeli znajdują się na krzywej efektywności. Te, które znajdują się poniżej krzywej efektywności, są nieefektywne technicznie. Metody pomiaru efektywności i produktywności rozwijały się w dwóch różnych kierunkach. Wyróżnić można podejście zaliczane do grupy metod parametrycznych, bazujących na szacowaniu funkcji kosztów lub produkcji oraz metody nieparametryczne, opierające się na zasadach programowania liniowego, niewymagające przyjmowania założeń, co do postaci granicy produktywności. Podstawą podejścia nieparametrycznego są metody z zakresu programowania liniowego. Nie istnieje tu zatem konieczność przyjmowania założeń dotyczących zależności funkcyjnej pomiędzy badanymi zmiennymi. Przy pomocy programowania liniowego zostaje ustalony kształt funkcji produkcji wyznaczony przez najlepsze przedsiębiorstwa w badanym okresie, stanowiącej pewnego rodzaju wzorzec, który służy za podstawę oceny względnego oddalenia pozostałych badanych przedsiębiorstw. Oddalenie to stanowi miarę nieefektywności danego obiektu w stosunku do obiektów, które wyznaczają optymalną w danych warunkach funkcję produkcji. Stąd metody nieparametryczne stanowią elastyczne i wygodne narzędzie pomiaru sprawności gospodarowania. Mogą być stosowane w przypadku analizy małej liczebnie próby podmiotów gospodarczych. Pozwalają także na uwzględnienie w analizie wielu czynników produkcji, które są wyrażone w różnych postaciach, tj. ilościowej i jakościowej. Ponadto pozwalają na określenie względnych zmian w pozycji danego przedsiębiorstwa w stosunku do danych, wyznaczonych przez najlepsze przedsiębiorstwa²³.

Z perspektywy obliczeniowej najpopularniejsze metody liczenia efektywności technicznej obiektów to podejście tzw. stochastycznej granicy produkcji (Stochastic Frontier Analysis – SFA) jako model parametryczny oraz podejście tzw. obwiedni danych (Data Envelopment Analysis – DEA) jako model nieparametryczny. W prezentowanej analizie dla pomiaru wydajności produkcji gospodarstw wysokotowarowych wykorzystano nieparametryczną - metodę obwiedni danych - Data Envelopment

²² Zielony – grupa I, niebieski – grupa II, czerwony – grupa III, żółty – grupa IV, brązowy – grupa V

²³ T.J. Coelli, D.S.P. Rao, C.J. O'Donnell, G.E. Battese, *An Introduction to Efficiency and Productivity Analysis*, 2nd Edition, Springer, New York, 2005, s. 132.

Analysis (DEA). Podejście DEA opiera się na zastosowaniu programowania liniowego do budowy cząstkowej granicy, otaczającej obserwacje wszystkich jednostek decyzyjnych. Na stworzonej granicy znajdują się obserwacje wykazujące najlepszą wydajność wśród badanych jednostek – jest to granica efektywności dla badanej próby. Zaletą metody DEA jest możliwość uwzględnienia w jednej analizie wielu nakładów i efektów produkcji. Ponadto, metoda DEA umożliwia obliczanie efektywności skali. Zgodnie z obserwacją przedstawioną przez Coopera *i in.* (2004)²⁴, od czasu prezentacji pierwotnego modelu DEA zaproponowano wiele jego istotnych modyfikacji – czego dowodzi bogata literatura przedmiotu związana z tym zagadnieniem. Każdy ze stworzonych modeli ma na celu ustalenie ilości jednostek decyzyjnych DMUs (*decision making units*) tworzących granicę (płaszczyznę) efektywności (*best practice efficiency frontier*). Geometria tej płaszczyzny zależy od przyjętych założeń dotyczących postaci funkcyjnej granicy efektywności. Definicja granicy produkcji w ujęciu całkowitej efektywności ekonomicznej określa minimalne nakłady niezbędne do wytworzenia określonego efektu. Podstawową cechą metody jest to, że m nakładów i s efektów zostaje sprowadzonych do syntetycznego nakładu i syntetycznego efektu, które następnie wykorzystywane są przy określaniu współczynnika efektywności danego obiektu. Maksymalizacja bądź minimalizacja tego wskaźnika stanowi w tym przypadku funkcję celu. Oszacowanie modelu DEA (osiem nakładów produkcyjnych, zaś jako efekty działania – output – liczba przedsiębiorstw, z którymi współpracuje nIOB oraz liczba oferowanych usług) pozwoliło na stwierdzenie, że przeciętna efektywność techniczna w badanej grupie podmiotów wyniosła 84% tj. biorąc pod uwagę wykorzystaną w modelu orientację na nakłady możliwa jest 16% redukcja nakładów, pozwalająca na osiągnięcie bieżących wskaźników działania. Ponad połowa badanej grupy charakteryzowała się wskaźnikami efektywności na poziomie 100% wyznaczającymi relatywną granicę funkcji produkcji (czyli optymalne wykorzystanie zasobów dla uzyskanych efektów). Specyfika modelu DEA pozwala również na identyfikację jednostek wzorcowych (benchmarków) dla podmiotów o niepełnej efektywności. W toku analizy zidentyfikowano osiem podmiotów „wzorcowych”, które stanowią punkt odniesienia dla 10 i więcej jednostek nieefektywnych, które powinny odpowiednio dopasować swoje proporcje zatrudnienia, relacji sieciowych oraz finansowania aby osiągnąć pożądany poziom efektywności (pełnej). Takie podmioty można określić, jako „gwiazdy” nIOB, czyli jednostki optymalnie wykorzystujące posiadane zasoby w stosunku do uzyskiwanych efektów.

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

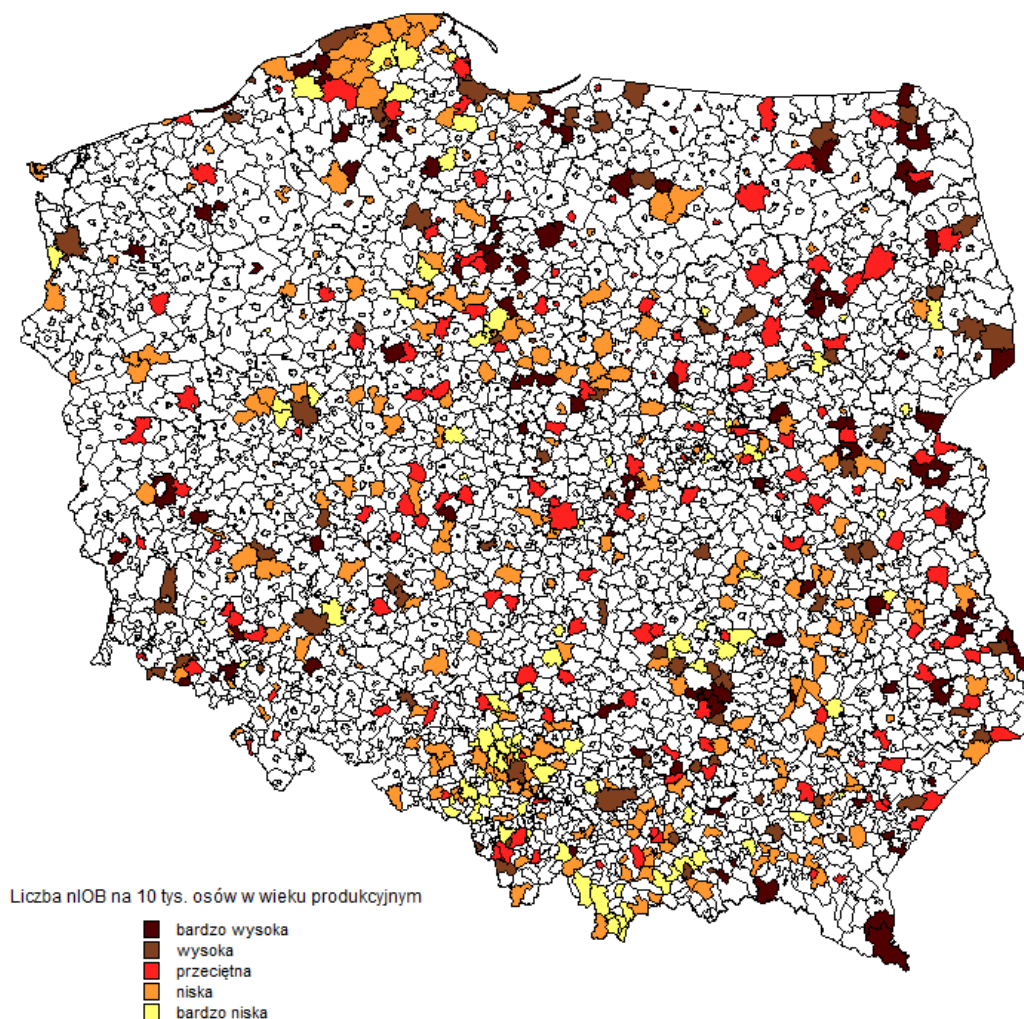
²⁴ kompendium modeli DEA znajduje się w opracowaniu : W. Cooper, L. Seiford, J. Zhu, *Handbook on Data Envelopment Analysis*, Kluwer Academic Publishers, Boston 2004.

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

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

W toku badań dokonano również pomiaru nasycenia podmiotami nIOB w odniesieniu do gmin w Polsce. Zidentyfikowane 5662 podmiotów przypisano w ujęciu względnym (na 10 tys. osób w wieku produkcyjnym) do poszczególnych jednostek samorządu terytorialnego. Uzyskane rezultaty prezentuje wykres 36.

Wykres 36. Przestrzenny rozkład nasycenia podmiotami nIOB w gminach w Polsce (oszacowane grupy odnoszą się do wartości przeciętnej i odchylenia standardowego populacji)



Źródło: Opracowanie własne

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

- Dolnośląskie - 2,801,
- Kujawsko-Pomorskie - 3,989,
- Lubelskie - 3,790,
- Lubuskie - 4,121,
- Łódzkie - 3,056,
- Małopolskie - 2,437,
- Mazowieckie - 4,234,
- Opolskie 2,084,
- Podkarpackie - 3,543,
- Podlaskie - 5,814,
- Pomorskie - 3,421,
- Śląskie - 1,943,
- Świętokrzyskie - 3,177,
- Warmińsko-Mazurskie - 5,332,
- Wielkopolskie - 2,295,
- Zachodniopomorskie - 2,940.

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

8. Studium przypadku Banku Gospodarstwa Krajowego jako podmiotu otoczenia biznesu

Jednym z najważniejszych podmiotów działającym na obszarze działalności gwarancyjnej, w szczególności skierowanej do małych i średnich przedsiębiorstw jest w Polsce Bank Gospodarstwa Krajowego (BGK).

Prowadzi on - pośrednio lub bezpośrednio - działalność gwarancyjną lub poręczeniową w ramach programów rządowych lub w imieniu i na rachunek Skarbu Państwa. W połączeniu z innymi zadaniami zleconymi, np. wspieranie budownictwa mieszkaniowego i zarządzania funduszami strukturalnymi, stanowi istotny element systemu bankowego z Polsce i odgrywa dużą rolę w alokowaniu majątku Skarbu Państwa.

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

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

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

Jednym z instrumentów realizacji programu rządowego „Wspieranie przedsiębiorczości z wykorzystaniem poręczeń i gwarancji Banku Gospodarstwa Krajowego” jest linia gwarancyjna *de minimis* (PLD) oferowana przedsiębiorcom za pośrednictwem banków komercyjnych, którym BGK zapewnia spłatę części kredytu.

Program pomocowy został wdrożony w ramach linii portfelowych, co oznacza, iż bank kredytujący na podstawie umowy z BGK podejmuje decyzję o zabezpieczeniu kredytu gwarancją lub poręczeniem²⁵. Jednym z elementów programu jest uproszczenie do minimum formalności związanych z otrzymaniem gwarancji

W momencie rozpoczęcia programu w 2013 roku BGK podpisał umowy z pięcioma bankami. Aktualnie, 23 instytucje współpracują z BGK oferując kredyty zabezpieczone gwarancjami *de minimis* (tabela 5).

Tabela 5. Lista banków oferujących gwarancje *de-minimis* we współpracy z BGK

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

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

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

Przedsiębiorcy działający w wybranych sektorach gospodarki nie mogą otrzymać gwarancji *de*

²⁵ <http://www.bgk.com.pl/poreczenia-porfelowa-linia-poreczeniowa>

minimis. Dotyczy to m.in przedsiębiorstw:

- z sektora rybołówstwa i akwakultury,
- zajmujących się produkcją podstawową produktów rolnych związaną z uprawą lub hodowlą (także w dziedzinie przetwarzania i wprowadzania do obrotu produktów rolnych)
- z sektora transportu (pomoc nie może zostać przeznaczona na nabycie ani spłatę rat leasingu pojazdów do transportu drogowego towarów)²⁶

Gwarancją nie może również zostać objęty kredyt przeznaczony na zakup instrumentów finansowych, wierzytelności oraz zorganizowanej części przedsiębiorstwa. Wnioskujący zobowiązany jest do podania, czy prowadzi działalności w branży, której dotyczą ograniczenia. Podanie nieprawdy może być podstawą do podważenia ważności udzielonej gwarancji. Przedsiębiorca pragnący uzyskać kredyt zabezpieczony gwarancją *de minimis* powinien do wniosku kredytowego dołączyć wniosek o udzielenie gwarancji oraz wypełniony formularz informacyjny dotyczący pomocy publicznej.

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

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

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

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

- wyciągu z ksiąg banku kredytującego stwierdzający stan zadłużenia kredytobiorcy
- wniosku o udzielenie gwarancji *de minimis*
- formularza informacji przedstawianych przy ubieganiu się o pomoc *de minimis*
- umowa kredytu objętego gwarancją
- wekslem własnym in blanco kredytobiorcy stanowiącym zabezpieczenie
- deklaracją wekslową do weksla
- oświadczeniem o poddaniu się egzekucji na rzecz BGK
- oświadczeniem o ochronie danych osobowych
- informacją o kredytobiorcy
- dokumentami potwierdzającymi umocowanie osób podpisanych pod wezwaniem do działania w imieniu banku kredytującego

Realizacja gwarancji *de minimis* następuje po zaakceptowaniu przez BGK wezwania do zapłaty gwarancji. BGK dokonuje przelewu sumy gwarancyjnej w ciągu 15 dni roboczych od daty otrzymania kompletnego wezwania. Kredytobiorca jest wówczas dłużnikiem zarówno banku kredytującego jak i Banku Gospodarstwa Krajowego. Od wypłaconej kwoty gwarancji naliczane są odsetki w wysokości

²⁶ <http://deminimis.gov.pl/przedsiębiorcy/limity-pomocy-i-gwarancji/>

4-krotności stawki kredytu lombardowego NBP, gdyż powstały dług traktowany jest jako zobowiązanie przeterminowane. Wszelkie działania windykacyjne, również mające na celu zawarcie ugody z dłużnikiem, prowadzone są przez bank kredytujący, także te na rzecz BGK na podstawie umowy cesji wierzytelności. Ze względu na wypłaconą gwarancję 60% kwoty wraz z odsetkami należy się gwarantowi – BGK.

BGK przeprowadził badania ankietowe wśród 973. – przedsiębiorców²⁷, którzy skorzystali z programu de minimis. W okresie ankiety udzielono 67 tys. kredytów obrotowych zabezpieczonych gwarancją BGK dla 57 418 przedsiębiorców²⁸. Próba stanowi 1,69% populacji kredytobiorców korzystających z programu, ankietujący zwracali się do zróżnicowanej grupy przedsiębiorców pod względem wartości kredytu oraz rozkładu geograficznego. Wyniki badania przekładają się na całość populacji przedsiębiorców, którzy skorzystali z programu.

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

Pierwsze efekty wprowadzenia programu to złagodzenie warunków kredytowych dla przedsiębiorstw i związany z tym wzrost popytu na kredyty krótkoterminowe dla MSP. Uruchomienie rządowego programu de minimis przyczyniło się zatem do zwiększenia akcji kredytowej banków.

Jak wynika z danych z roku 2014 roku wartość udzielanych kredytów wzrosła do tego czasu o 24,4 mld złotych i przyczyniły się do tego zarówno duże przedsiębiorstwa jak i firmy z sektora MSP, które w poprzednio charakteryzowały się stałym popytem w tym zakresie. Za wzrost w grupie MSP odpowiadała w szczególności kategoria kredytów na działalność operacyjną.

Tabela 6. Wartość udzielonych kredytów dla przedsiębiorstw (w mld PLN)

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

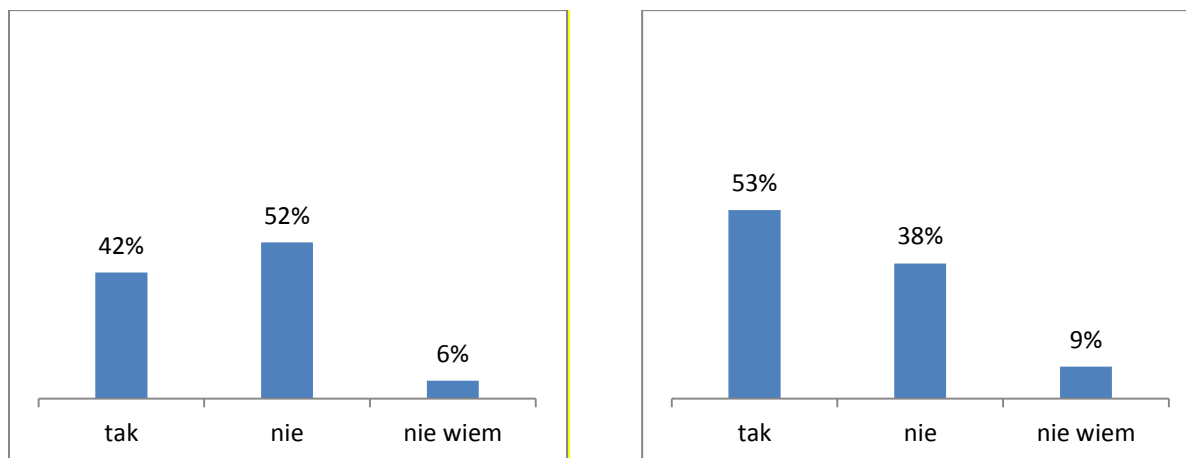
Źródło: KNF

Wyniki ankiety przeprowadzonej wśród przedsiębiorców, którzy skorzystali z programu wskazują, że dzięki gwarancjom de minimis możliwe było stworzenie nowych miejsc pracy, a przynajmniej zachowanie już istniejących (Wykres 37).

²⁷ T. Kaczor „Raport: Efekty programu gwarancji de minimis realizowanego przez Bank Gospodarstwa Krajowego”, wrzesień 2014, <http://www.bgk.com.pl/ekspertyzy-bgk/efekty-programu-gwarancji-de-minimis>

²⁸ <http://deminimis.gov.pl/przedsiębiorcy/wazne-informacje/>

Wykres 37. Rezultaty gwarancji de-minimis – odpowiedzi na pytania „Czy dzięki kredytowi z gwarancją utworzono nowe miejsca pracy” (lewy panel) oraz „Czy kredyt z gwarancją pozwolił na zachowanie dotychczasowych miejsc pracy” (prawy panel)

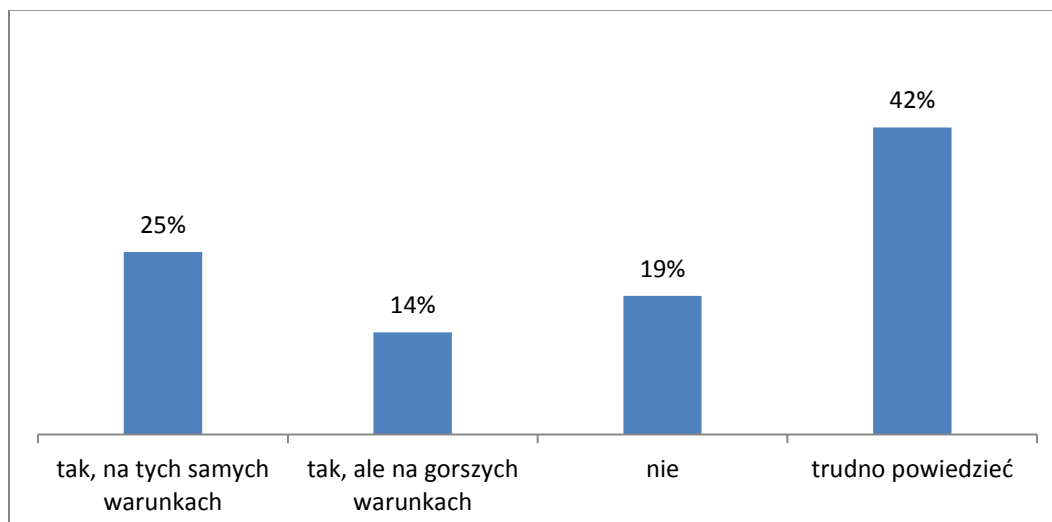


Źródło: Raport BGK

Program gwarancji *de minimis* pozwolił na stworzenie średnio 1,28 nowych miejsc pracy w przedsiębiorstwach, które bez wsparcia nie otrzymałyby kredytu. Łącznie gwarancje *de minimis* pozwoliły na stworzenie około 22,5 tys. miejsc pracy (0,41% ogólnego zatrudnienia w sektorze przedsiębiorstw roku 2014).

Istotny wpływ gwarancji *de minimis* widoczny jest w przypadku firm, które nie otrzymałyby kredytu, gdyby nie gwarancja BGK (Wykres 38).

Wykres 38. Rezultaty gwarancji de minimis – odpowiedź na pytanie „Czy bez gwarancji przedsiębiorstwo otrzymałoby kredyt?”



Źródło: Raport BGK

Program gwarancji *de minimis* przyczynił się do zwiększenia podaży kredytów o około 5,5 mld złotych²⁹. Sukces programu portfelowej linii gwarancyjnej *de minimis* jest w dużej części zasługą BGK, który od początku zaplanował i zrealizował go w ramach zadań zleconych przez rząd.

Szkodowość kredytów w programie jest bardzo niska. Na 70 tys. udzielonych gwarancji BGK otrzymało wezwanie do zapłaty jedynie 150 (0,02%). Jakość portfela kredytowego zabezpieczonego gwarancjami *de minimis* jest wyższa od przeciętnej jakości portfeli kredytowych MSP posiadanych przez banki.

9. Perspektywy i kierunki rozwoju nIOB możliwości funkcjonowania w latach 2014-2020

Polityka i prawo

Zależności pomiędzy prawem i polityką są zazwyczaj dwukierunkowe. Prowadzenie określonej polityki musi bowiem uwzględniać istniejące uwarunkowania prawne. Niemnie, polityka może zakładać również podejmowanie określonych działań dostosowawczych w obszarze istniejących rozwiązań prawnych. Zależności te uwidaczniają się również w odniesieniu do polityki wspierania transferu innowacji do gospodarki polskiej w tym również sektora przetwórstwa spożywczego. Rozważając instytucjonalne uwarunkowania tego transferu należy jednak w pierwszej kolejności przyrzeć się priorytetom tej polityki zarówno na poziomie Unii Europejskiej, jak i na poziomie krajowym. Wdrażanie rozwiązań proponowanych w ramach tej polityki spowodowało bowiem już pewne zmiany w ramach istniejącego prawa, a także należy oczekiwać dalszych działań dostosowawczych w tym obszarze.

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

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

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

1. W przypadku skierowania środków publicznych jedynie do określonej grupy beneficjentów może zostać ograniczona konkurencja, która w warunkach rynkowych stymuluje pozyskiwanie nowej wiedzy, jako źródła poprawy efektywności;

²⁹ T. Kaczor „Raport: Efekty programu gwarancji *de minimis* realizowanego przez Bank Gospodarstwa Krajowego”

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

W związku z koniecznością podniesienia poziomu innowacyjności gospodarki Unia Europejska definiuje również cel nadrzędny, którym jest zwiększenie wydatków na działalność badawczo-rozwojową do poziomu 3% PKB. Cel ten należy uznać za uzasadniony, lecz pod warunkiem, że wsparcie tej działalności zorientowane będzie nie tylko na etap tworzenia innowacyjnych rozwiązań, ale również ich transferu i wdrażania. Powstające nowe produkty, technologie, sposoby organizacji przedsiębiorstwa czy rozwiązania marketingowe powinny bowiem być weryfikowane w sferze produkcji i świadczenia usług. Ponadto istotne będzie zachowanie wspomnianych relacji pomiędzy podażowym i popytowym podejściem do tworzenia innowacji. Działalność badawczo-rozwojowa musi bowiem w większym stopniu niż obecnie koncentrować się na potrzebach rynku, a nie rozwijać wyłącznie własne koncepcje innowacyjnych rozwiązań. Pojawi się również konieczność podejmowania działalności badawczo-rozwojowej w dotychczas nie istniejących w kraju obszarach działalności gospodarczej. Należy się bowiem spodziewać, że większość wdrażanych innowacji będzie miała charakter innowacji procesowych, które nawet przy wzroście skali produkcji mogą prowadzić do redukcji zatrudnienia. To z kolei może uniemożliwić osiągnięcie innego celu nadrzędnego Unii Europejskiej jakim jest wzrost zatrudnienia w grupie wiekowej 20-64 lata do poziomu 75%.

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

bardziej prawdopodobna jest wyższa efektywność wykorzystania tych środków, oczywiście pod warunkiem uzyskiwana pomoc nie będzie efektem zjawiska poszukiwania renty przez beneficjenta, czy konsekwencją działania grup interesu.

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

- ukończyć tworzenie europejskiej przestrzeni badawczej, opracować strategiczny program działalności badawczej skoncentrowany wokół takich kwestii jak bezpieczeństwo energetyczne, transport, zmiany klimatu, efektywne korzystanie z zasobów, zdrowie i starzenie się społeczeństw, przyjazne środowisku metody produkcji i gospodarowanie gruntami, a także wzmocnić rolę wspólnego planowania z państwami członkowskimi i regionami;
- poprawić warunki ramowe prowadzenia działalności innowacyjnej przez przedsiębiorstwa (tj. utworzyć jednolity patent UE i specjalny sąd patentowy, poprawić prawodawstwo w obszarze praw autorskich i znaków towarowych, poprawić dostęp MŚP do ochrony praw własności intelektualnej, przyspieszyć opracowywanie standardów interoperacyjnych, poprawić dostęp do kapitału i w pełni wykorzystywać strategię tworzenia popytu, np. poprzez zamówienia publiczne i inteligentne regulacje);
- utworzyć europejskie partnerstwa innowacyjne między podmiotami działającymi na poziomie UE i w państwach członkowskich w celu szybszego opracowywania i wykorzystywania technologii potrzebnych do rozwiązania określonych problemów. Pierwsze takie partnerstwa obejmą następujące kwestie: „zbudowanie biogospodarki do roku 2020”, „najważniejsze technologie wspomagające, kształtujące przyszłość europejskiego przemysłu” oraz „technologie umożliwiające osobom starszym samodzielne życie i aktywne funkcjonowanie w społeczeństwie”;
- nieustająco wzmocniać rolę instrumentów UE mających wspierać innowacje (np. funduszy strukturalnych, funduszy rozwoju obszarów wiejskich, badawczo-rozwojowych programów ramowych, programu ramowego na rzecz konkurencyjności i innowacji (CIP), planu EPSTE) między innymi poprzez ściślejszą współpracę z EBI i sprawniejsze procedury administracyjne w celu ułatwienia dostępu do funduszy, szczególnie MŚP, oraz wprowadzenia innowacyjnych mechanizmów zachęcających do inwestowania związanych z rynkiem uprawnień do emisji dwutlenku węgla, szczególnie dla podmiotów szybko rozwijających się;
- wspierać partnerstwa w obszarze wiedzy i umacniać powiązania między światem nauki, biznesu, badań i innowacji, między innymi z wykorzystaniem Europejskiego Instytutu Innowacji i Technologii, oraz wspierać przedsiębiorczość, pomagając młodym innowacyjnym przedsiębiorstwom.

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

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

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

Realizacja strategii przez Polskę może więc, a wręcz powinna, wiązać się ze zmianami oceny i sposobu finansowania działalności naukowo badawczej. W przeciwnym razie wdrażanie projektu „Unia Innowacji” może zakończyć się niepowodzeniem ze względu na ograniczone zaangażowanie tych jednostek. Niemniej wzrost zaangażowania tych jednostek w proces podnoszenia poziomu innowacyjności, w połączeniu ze wzrostem liczby absolwentów nauk ścisłych oraz podnoszeniem poziomu wiedzy społeczeństwa z zakresu nauk ekonomicznych może przynieść wymierne efekty gospodarcze zarówno dla przetwórstwa spożywczego, jak i dla szeroko rozumianej gospodarki wiejskiej. Ponadto inwestycje w podnoszenie poziomu wiedzy mają charakter inwestycji w dobra publiczne. Nie powinny w związku z tym zaburzać rynku. Z określonych dla krajów członkowskich wytycznych wynika również, że subsydiowanie tworzenia, transferu i wdrażania innowacji nie powinno być jedynym instrumentem wspierającym. Zaangażowanie w ten proces zwrotnych instrumentów finansowych czy polityki fiskalnej może poprawić efektywność stosowanych środków pomocy.

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

- opracować politykę przemysłową umożliwiającą stworzenie środowiska służącego utrzymaniu i rozwijaniu silnej, konkurencyjnej i zróżnicowanej bazy przemysłowej w Europie oraz wspierającą przejście sektorów wytwórczych na efektywniejsze korzystanie z energii i zasobów;
- opracować horyzontalne podejście do polityki przemysłowej z wykorzystaniem różnych instrumentów (takich jak tzw. inteligentne regulacje, dostosowane do nowych warunków zamówienia publiczne i reguły konkurencji oraz ustanawianie norm);

- poprawić otoczenie biznesu, szczególnie w odniesieniu do MŚP, między innymi poprzez ograniczenie kosztów prowadzenia działalności gospodarczej w Europie, wspieranie klastrów i ułatwienie niedrogiemu dostępu do finansowania;
- wspierać restrukturyzację sektorów znajdujących się w trudnej sytuacji w kierunku rodzajów działalności dobrze rokujących na przyszłość, między innymi poprzez szybkie przesunięcia kwalifikacji do nowych, szybko rozwijających się sektorów i rynków, z wykorzystaniem unijnego systemu pomocy państwa lub Europejskiego Funduszu Dostosowania do Globalizacji;
- wspierać takie technologie i metody produkcji, które pozwalają ograniczyć wykorzystanie zasobów naturalnych, oraz zwiększyć inwestycje w istniejące unijne dobra naturalne;
- wspierać umiędzynarodowienie MŚP;
- zadbać o to, by sieci transportowe i logistyczne umożliwiały sektorowi przemysłu w Unii skuteczny dostęp do jednolitego rynku i rynków międzynarodowych;
- opracować skuteczną politykę kosmiczną, co pozwoli nam zająć się niektórymi z najważniejszych problemów globalnych i przede wszystkim zrealizować projekty Galileo oraz globalnego monitoringu środowiska i bezpieczeństwa;
- zwiększyć konkurencyjność europejskiej turystyki;
- dokonać przeglądu przepisów, aby pomóc sektorowi usług i wytwórcemu bardziej efektywnie korzystać z zasobów, między innymi z wykorzystaniem bardziej efektywnych metod recyklingu; poprawić proces ustanawiania norm europejskich i międzynarodowych, aby przyczyniłyby się one do zwiększenia długotrwałej konkurencyjności europejskiego przemysłu. Działania te będą obejmowały komercyjne wykorzystanie i przejmowanie najważniejszych technologii wspomagających;
- wznowić strategię UE propagującą społeczną odpowiedzialność biznesu, która stanowi ważny element zapewnienia sobie długotrwałego zaufania pracowników i konsumentów.

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

Do projektów „Unia innowacji” oraz „Polityka przemysłowa w erze globalizacji” odnosi się Strategia Rozwoju Kraju 2020. Istotne znaczenie w poprawie innowacyjności polskiej gospodarki powinna mieć realizacja celu 2. tej strategii, w którym zakłada się poniesienie poziomu wartości dodanej na 1 zatrudnionego oraz wzrost udziału sektora usług w PKB. Oczekiwać więc należy, że ze wsparcia

będzie mogło skorzystać otoczenie biznesu, w tym również związane z przetwórstwem spożywczym. W ramach tego celu podejmowane będą również działania na rzecz zwiększenia konkurencyjności i modernizacji sektora rolno spożywczego. Niemniej w kontekście tej strategii przetwórstwo spożywcze zostało wyłączone ze wsparcia w ramach tego celu szczegółowego. Wynika z tego, że będzie ono traktowane tak, jak inne działalności przemysłowe.

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

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

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

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

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

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

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

Ważnym dokumentem, wyznaczającym ramy polskiej polityki innowacyjności, którego realizacja będzie powodować zmiany instytucjonalne w otoczeniu przedsiębiorstw, w tym zaliczanych do sektora przetwórstwa spożywczego jest Strategia Innowacyjności i Efektywności Gospodarki „Dynamiczna Polska 2020”. Stanowi ona uszczegółowienie Strategii Rozwoju Kraju w odniesieniu do kwestii poprawy innowacyjności. W strategii tej przedstawiona została dość szczegółowa definicja innowacyjności, która powinna być wyznacznikiem podejmowanych działań, np. w programach operacyjnych. Zgodnie z tą definicją innowacyjność powinna być rozumiana jako „zdolność i motywacja podmiotów gospodarczych do ustawicznego poszukiwania i wykorzystywania w praktyce wyników prac badawczych i rozwojowych, nowych koncepcji, pomysłów i wynalazków. Innowacyjność oznacza również doskonalenie i rozwój istniejących technologii produkcyjnych, eksploatacyjnych i dotyczących sfery usług, wprowadzanie nowych rozwiązań w organizacji i zarządzaniu, doskonalenie i rozwój infrastruktury, zwłaszcza dotyczącej gromadzenia, przetwarzania i udostępniania informacji. W odniesieniu do sektora publicznego innowacje definiowane są na wiele sposobów, m.in. jako wprowadzanie nowych usług lub zasadniczo zmienionych sposobów organizacji oraz świadczenia tych usług dla obywateli i przedsiębiorstw – z zachowaniem wysokiej jakości – w szczególności w celu sprostania wyzwaniom globalizacji i demografii” (Albury 2005).

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

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

Cel 1. Dostosowanie otoczenia regulacyjnego i finansowego do potrzeb innowacyjnej i efektywnej gospodarki;

Cel 2. Stymulowanie innowacyjności poprzez wzrost efektywności wiedzy i pracy;

Cel 3. Wzrost efektywności wykorzystania zasobów naturalnych i surowców;

Cel 4. Wzrost umiędzynarodowienia polskiej gospodarki.

Działania podjęte w ramach realizacji celu 1. będą więc kształtować w największym stopniu otoczenie instytucjonalne transferu innowacji. Modyfikacji ulegać będą tzw. instytucje miękkie, które

kształtować powinny nie tylko proces tworzenia innowacyjnych rozwiązań, ale również tempo przepływu tych rozwiązań oraz informacji pomiędzy sektorem naukowo-badawczym a biznesem. Jednocześnie system instytucjonalny powinien zapewniać zestaw instrumentów umożliwiających finansowanie poszczególnych etapów transferu innowacji, uwzględniając podwyższone ryzyko tych inwestycji. Z przeprowadzonych studiów dokumentacji wynika, że prowadzona polityka powinna podążać w tym kierunku. W ramach celu 1. wytyczono bowiem następujące cele szczegółowe:

1. Dostosowanie systemu regulacji gospodarczych do potrzeb efektywnej i innowacyjnej gospodarki;
2. Koncentracja wydatków publicznych na działaniach prorozwojowych i innowacyjnych;
3. Uproszczenie, zapewnienie spójności i przejrzystości systemu podatkowego, mające na względzie potrzeby efektywnej i innowacyjnej gospodarki;
4. Ułatwienie przedsiębiorstwom dostępu do kapitału we wszystkich fazach ich rozwoju, ze szczególnym uwzględnieniem kapitału wysokiego ryzyka i sektora MŚP.

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

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

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

Strategia Innowacyjności i Efektywności Gospodarki przewiduje również budowę nowego systemu zachęt fiskalnych dla jednostek tworzących lub wdrażających innowacyjne rozwiązania. Dotychczas funkcjonujące zachęty nie są bowiem wystarczające. Pojawić może się jednak bariera wykorzystania

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

Prawo

W związku z realizacją celów omawianych strategii rozwoju, związanych z poprawą innowacyjności gospodarki, poczyniono już pewne kroki w zakresie dostosowania regulacji prawnych. Wyrazem tego jest Ustawa z dnia 25 września 2015 roku o zmianie niektórych ustaw w związku ze wspieraniem innowacyjności³⁰. Ustawa ta wprowadza zmiany dotyczące prowadzenia działalności badawczo-rozwojowej i wdrażania jej efektów przede wszystkim w odniesieniu do:

- Ustawy z dnia 26 lipca 1991 r. o podatku dochodowym od osób fizycznych³¹;
- Ustawy z dnia 15 lutego 1992 r. o podatku dochodowym od osób prawnych³²;
- Ustawy z dnia 4 marca 2005 r. o Krajowym Funduszu Kapitałowym³³

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

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

³⁰ Dz.U. 2015 poz. 1767.

³¹ Dz.U. 1991 Nr 80 poz. 350 z późniejszymi zmianami.

³² Dz.U. 1992 Nr 21 poz. 86 z późniejszymi zmianami.

³³ Dz.U. 2005 Nr 57 poz. 491 z późniejszymi zmianami.

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

Znaczenie tej ustawy w kontekście poprawy innowacji wynika przede wszystkim z faktu, że prywatne osoby, zarówno fizyczne, jak i prawne, mogą dokonać odliczenia kosztów kwalifikowanych działalności badawczo-rozwojowej od dochodu stanowiącego podstawę opodatkowania. Warunkiem jest jednak wyodrębnienie tych kosztów w prowadzonych zapisach księgowych oraz spełnianie przez nie warunków kwalifikowalności. Zgodnie z ustawą koszty te obejmują:

- należności z tytułu ubezpieczeń społecznych, w części finansowanej przez płatnika składek, jeżeli te należności i składki dotyczą pracowników zatrudnionych w celu realizacji działalności badawczo-rozwojowej;
- nabycie materiałów i surowców bezpośrednio związanych z prowadzoną działalnością badawczo-rozwojową;
- ekspertyzy, opinie, usługi doradcze i usługi równorzędne, a także nabycie wyników badań naukowych, świadczonych lub wykonywanych na podstawie umowy przez jednostkę naukową;
- odpłatne korzystanie z aparatury naukowo-badawczej wykorzystywanej wyłącznie w prowadzonej działalności badawczo-rozwojowej;

- odpisy amortyzacyjne od środków trwałych oraz wartości niematerialnych i prawnych wykorzystywanych w prowadzonej działalności badawczo-rozwojowej, z wyłączeniem samochodów osobowych oraz budowli, budynków i lokali będących odrębną własnością.

Kwota kosztów kwalifikowanych nie może przekroczyć:

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

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

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

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

Krajowy Fundusz Kapitałowy może więc zagwarantować dostępność zwrotnych instrumentów finansowych dla procesu transferu innowacji. Oczywiście warunkiem będą przyjęte rozwiązania szczegółowe w zakresie kryteriów udzielania pomocy, które będą uwzględniać wysoki poziom ryzyka inwestycji w innowacyjne rozwiązania. Instrumenty zwrotne powinny jednak przyczynić się do poprawy efektywności podejmowanych inwestycji. Będą one jednak eliminować innowacje

o najwyższym poziomie ryzyka. W celu dokonywania transferu bardzo zaawansowanych, innowacyjnych rozwiązań do biznesu, które nie uzyskały wsparcia o charakterze zwrotnym ze względu na poziom ryzyka, można zastosować bezzwrotne wsparcie finansowe w formie dotacji lub grantów. Należy jednak pamiętać, że zastosowanie na tym samym etapie transferu innowacji jednakowych kryteriów dostępu do różnych instrumentów będzie powodować konkurencję między tymi instrumentami. Instrumenty bezzwrotne mają natomiast przewagę w tej konkurencji.

Na innowacyjność gospodarki składają się nie tylko działania samych przedsiębiorców, ale także osób, instytucji oraz organów władzy rządowej i samorządowej, tworzących otoczenie biznesowe każdego podmiotu. Niemniej jednak, innowacyjna gospodarka nie jest tylko prostą sumą elementów ją tworzących, lecz swoistą (emergentną) synergią uzyskiwaną w wyniku ich szeroko pojmowanej współpracy i współdziałaniu opartym na rozwiniętych relacjach sieciowych [Łobejko 2013, s. 41]. Faktycznie, procesy innowacyjne przebiegają w specyficznym układzie powiązań obejmującym sieci przedsiębiorstw, instytucje naukowo-badawcze i pozarządowe oraz rząd, administrację publiczną i inicjatywy obywatelskie³⁴. Jednocześnie coraz większą rolę odgrywają współzależności zachodzące między dynamiką tworzenia i rozwoju innowacyjnych przedsiębiorstw, a organizacją regionów i dostępnością wyspecjalizowanych instrumentów finansowych [Matusiak 2008, s. 9]. Często terminów transfer innowacji i transfer technologii używa się zamiennie, często też używa się łącznego terminu transfer innowacji i technologii, lub transfer innowacji i wiedzy. W ujęciu semantycznym można wskazać na różnicę w definiowaniu tych terminów – wychodząc od zdefiniowania pojęcia innowacji. Pojęcie to jest współcześnie niezwykle pojemne [Zastempowski 2010, s. 56]. Przyjmuje się, iż do nauk ekonomicznych pojęcie innowacji wprowadził w początkach XX wieku J. Schumpeter, który rozumiał innowacje, jako:

- wprowadzenie do produkcji wyrobów nowych lub też udoskonalenie dotychczas istniejących,
- wprowadzenie nowej lub udoskonalonej metody produkcji,
- otwarcie nowego rynku,
- zastosowanie nowych surowców lub półfabrykatów,
- zastosowanie nowego sposobu sprzedaży lub zakupów,
- wprowadzenie nowej organizacji produkcji [Schumpeter 1960, s. 104].

Transfer innowacji szczególnego znaczenia nabiera w aspekcie funkcjonowania w tzw. gospodarce opartej na wiedzy (GOW), gdzie przede wszystkim wiedza, a nie praca, surowce lub kapitał, jest kluczowym zasobem. Przy formułowaniu celów polityki GOW trzeba uwzględnić następujące fakty, które w poważnym stopniu determinują proces transferu innowacji:

- rosnące koszty badań naukowych i prac rozwojowych,
- skrócenie cyklu życia poszczególnych produktów i technologii,
- wzrastającą kompleksowość nauki i techniki,

³⁴ Łącznie można więc mówić o sieci międzyorganizacyjnej, gdzie obok przedsiębiorstw, funkcjonują jednostki okołobiznesowe wspierające działalność innowacyjną. Samą zaś sieć międzyorganizacyjną definiować można, jako system tworzony dobrowolnie przez grupę aktorów gospodarczych – przedsiębiorstw zajmujących się podobną dziedziną działalności, instytucji sfery publicznej oraz prywatnej, które wspierają ich aktywność, powiązaną relacjami, wchodzącą w interakcje z otoczeniem i powołaną dla osiągnięcia wspólnych celów [Barczak, Białkiewicz 2012, s. 86].

- to, że pierwsze efekty rozpoczętych badań naukowych występują zwykle po 5-8 latach [Korenik 2000, s.397].

Pomysł to jeszcze nie innowacja, bowiem przekształcenie go w innowację wiąże się z ponoszeniem nakładów oraz ryzykiem. Stąd też tak ważna rola ośrodków wspierających przedsiębiorczość o charakterze innowacyjnym. Rozmieszczenie przestrzenne innowacji jest nierównomierne – istnieją znaczne dysproporcje między poszczególnymi krajami i regionami. Jest to także skutkiem problemów z transferem innowacji i skuteczności ośrodków zajmujących się tym transferem. Widać więc, jak ważnym elementem, wpływającym na innowacyjność regionów i krajów, są instytucje okołobiznesowe, zajmujące się bezpośrednio transferem innowacji.

W niniejszym rozdziale skupiono się na scharakteryzowaniu podstawowych instytucji zajmujących się bezpośrednio transferem innowacji lub wspierających ten proces, a więc:

- szkołami wyższymi (uniwersytety, politechniki, jednostki naukowo-badawcze itd.), w szczególności w kontekście transferu innowacji omówiono problematykę tworzenia tzw. spółek spin-off oraz spin-out przez polskie uczelnie oraz innych wyspecjalizowanych jednostek powołanych w polskich uczelniach, np. centra transferu technologii, inkubatory przedsiębiorczości;
- jednostkami pozauczelnianymi (aczkolwiek w wielu przypadkach powiązanych z polskimi uczelniami), takich jak: parki i inkubatory technologiczne oraz kapitałodawcy (fundusze venture capital, fundusze kapitału zaangażowanego i inne).

Do charakterystyki wykorzystano dedukcyjne i indukcyjne metody pracy naukowej, natomiast celem badań była ocena poszczególnych organizacji (aktorów) procesu transferu innowacji, jak i wskazanie ogólnych kierunków ewoluowania całego systemu transferu innowacji.

10. Organizacje transferu innowacji

Instytucje zajmujące się transferem innowacji i/lub bezpośrednio wspierające ten proces można dzielić według różnych kryteriów. Jednym z nich jest kryterium przynależności do konkretnego sektora – czy to publicznego, czy prywatnego, czy też tzw. trzeciego sektora, reprezentowanego przez organizacje pozarządowe. Niemniej jednak, ustalenie jednoznacznej przynależności konkretnej instytucji do określonego sektora (czy to publicznego, czy też prywatnego) może nie być możliwe, ze względu na fakt współdziałania obu tych sektorów i tworzenia wspólnych przedsięwzięć (instytucji). Przykładowo, organizacje pozarządowe, zajmujące się transferem innowacji, mogą być tworzone zarówno przez sektor publiczny, jak i prywatny, oraz łącznie w partnerstwie reprezentowanym przez oba te sektory równocześnie. Inną linię podziału można ustanowić według kryterium charakteru świadczonych usług, wspierających cały proces lub wybrany fragment transferu innowacji (np. wsparcie transferu przy wykorzystaniu instrumentów finansowych lub pozafinansowych, np. doradztwa, mentoringu).

Jednym z ważniejszych „aktorów” biorących udział w procesie transferu innowacji są publiczne szkoły wyższe (np. uniwersytety, politechniki). Ten fragment publicznego sektora³⁵, powinien odegrać szczególną rolę w procesie transferu innowacji z nauki do przedsiębiorstw. W szczególności polityka transferu innowacji odbywa się poprzez powołanie wyspecjalizowanych jednostek w polskich uczelniach, takich jak centra transferu technologii, inkubatory przedsiębiorczości itp. Dzieje się tak z powodu zmiany postrzegania roli szkół wyższych, jaką mają odegrać w rozwoju społeczno-gospodarczym. Do dwóch dotychczas realizowanych przez te instytucje funkcji, a mianowicie dydaktycznej i badawczej, coraz częściej dodaje się funkcję transferu nowych pomysłów i technologii do gospodarki. Oczywiście, wymiana między sferą naukową a gospodarczą odbywa się już od bardzo dawna, jednakże obecnie mamy do czynienia ze zmianą punktu ciężkości. Dotychczas uniwersytety postrzegały komercjalizację, jako interesujące, aczkolwiek uboczne działanie (aktywność, która była raczej tolerowana niż wspierana). Obecnie coraz częściej uniwersytety postrzegają urynkowanie wyników badań, jako swoje główne zadanie, równie istotne jak działalność badawcza i kształcenie [Oliński 2009, s. 40]. Mówiąc o centrach transferu innowacji i technologii, czy też akademickich inkubatorach przedsiębiorczości, najczęściej ma się na myśli ujęte w pewną całość kompleksy gospodarcze (przede wszystkim oparte na nieruchomości bądź nieruchomościach) ukierunkowane na wspomaganie rozwoju nowo powstałych przedsiębiorstw i oferujące im (oprócz podstawowej polegającej na dostarczeniu powierzchni użytkowej) szereg usług, takich jak: pomoc w uzyskiwaniu środków finansowych, kojarzenie z partnerami biznesowymi, doradztwo finansowe, podatkowe, prawne (w tym patentowe) i szereg innych. Oczywiście jednostki takie, można dzielić na różne podgrupy w zależności od przyjętego kryterium. Przykładowo do jednej z takich podgrup (posiadających niewątpliwie własną specyfikę, należą inkubatory przedsiębiorczości utworzone i prowadzone w ramach istniejących szkół wyższych – zarówno publicznych jak i niepublicznych – określane najczęściej mianem Akademickich Inkubatorów Przedsiębiorczości). Wśród odmienności funkcjonowania akademickich inkubatorów przedsiębiorczości wymienia się m.in. dostęp do:

- uczelnianych laboratoriów i aparatury badawczej,
- doradztwa technologicznego i patentowego,

³⁵ Nie należy zapominać tu o szkołach niepublicznych, które również odgrywają pewną pozytywną rolę w procesie transferu innowacji i łączenia sfery nauki z biznesem, niemniej jednak potencjał w postaci infrastruktury badawczej jest nieporównanie większy w jednostkach publicznych.

- wiedzy naukowców i studentów przy świadczeniu usług doradczych i szkoleniowych,
- baz danych o badaczach i wynalazcach, pomysłach, patentach i technologiach [Matusiak 2006, s. 166-167].

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

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

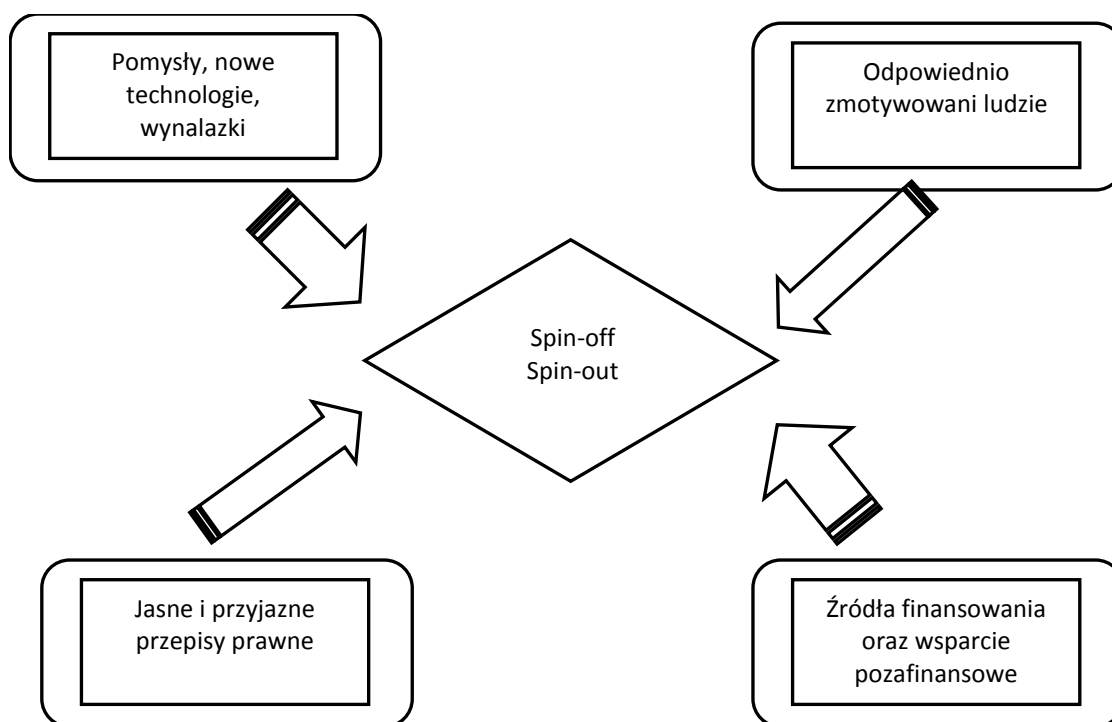
Oba sposoby transferu innowacji, uznać należy za wartościowe, jednak coraz częściej zwraca się uwagę na drugi sposób, który w polskich warunkach jest trudniejszy do realizacji, przez co rzadziej spotykany³⁶, ale równocześnie przynoszący „twarde i mierzalne” rezultaty, udowadniające sukces w przeprowadzeniu transferu technologicznego na polskich uczelniach. Bardzo często terminy spółka spin-off i spin-out używamy zamiennie. Jednakże terminy te, choć mają ze sobą wiele wspólnego, nie są synonimami. Spółki spin-off i spin-out różni jedna zasadnicza kwestia, którą łatwo dostrzec analizując dwie poniższe definicje:

- terminem spin-off najczęściej określamy nowe przedsiębiorstwo, które powstało w drodze usamodzielnienia się pracownika/studenta (pracowników/studentów) lub innych osób bezpośrednio powiązanych ze szkołą wyższą, wykorzystując w tym celu intelektualne zasoby tejże placówki. Tak więc firmy spin-off posiadają charakter przedsięwzięć niezależnych od organizacji macierzystej;
- spin-out jest to nowe przedsiębiorstwo, które zostało założone przez pracownika/studenta (pracowników/studentów) lub innych osób bezpośrednio powiązanych ze szkołą wyższą, wykorzystując w tym celu intelektualne oraz materialne zasoby tejże placówki. Firmy spin-out są kapitałowo lub operacyjnie powiązane z organizacją macierzystą.

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

³⁶ Uczestnictwo naukowców w życiu gospodarczym, poprzez wykonywanie ekspertyz na rzecz praktyki, opinii o innowacyjności, udziału w licznych projektach i stażach w przedsiębiorstwach jest obecnie częstym zjawiskiem (zróżnicowanym oczywiście ze względu na dziedzinę nauki reprezentowaną przez poszczególnych pracowników nauki).

Rysunek 4. Warunki zakładania i funkcjonowania spółek spin-off i spin-out



Źródło: opracowanie własne.

Jak zostało ukazane (Rysunek 4), do skutecznego transferu innowacji poprzez kreowanie spółek spin-off i spin-out muszą być spełnione cztery warunki: pomysły, nowe technologie, wynalazki, ludzie odpowiednio zmotywowani/ potencjalni przedsiębiorcy, jasne i przyjazne przepisy prawne, źródła finansowania tego typu inicjatyw oraz wsparcie pozafinansowe.

Na polskich uczelniach powstaje wiele nowatorskich pomysłów i wynalazków. Niestety wiele z nich nie kończy się transferem (komercjalizacją). Problem z komercjalizacją wiedzy to zjawisko szersze, charakterystyczne nie tylko dla Polski, ale całej Europy – jest to tzw. europejski paradoks (tzn. mniej efektywna niż w USA i Japonii umiejętność korzystania z wyników prac badawczych krajowej bazy naukowej), czyli mówiąc prościej wiele pomysłów i wynalazków nigdy nie dociera do „zmaterializowanej formy”, choćby w postaci spółek spin-off czy spin-out. Oprócz podaży nowych pomysłów i wynalazków, muszą się również znaleźć odpowiednio zmotywowani ludzie – potencjalni przedsiębiorcy. Jeśli chodzi o jasne i przyjazne przepisy prawne, choć można na tym polu odnotować pewien postęp to jednak cały czas odczuwany jest pewien niedosyt. Głównym regulatorem działań związanych z transferem innowacji oraz tworzeniem akademickim spin-off i spin-out jest ustawa z 27 lipca 2005 r. – Prawo o szkolnictwie wyższym, która w artykule 86 [Dz. z 2005 r. Nr 164, poz. 1365, z późn. zm.], zakłada, iż w celu lepszego wykorzystania potencjału intelektualnego i technicznego uczelni oraz transferu wyników prac naukowych do gospodarki, uczelnie mogą prowadzić akademickie inkubatory przedsiębiorczości oraz centra transferu technologii (przy czym, akademicki inkubator przedsiębiorczości tworzy się w celu wsparcia działalności gospodarczej środowiska akademickiego lub pracowników uczelni i studentów będących przedsiębiorcami), zaś centrum transferu technologii tworzy się w celu sprzedaży lub nieodpłatnego przekazywania wyników badań i prac rozwojowych do gospodarki. Są to więc instytucje mające służyć pomocą w transferze

technologii dla osób pragnących założyć spin-off i spin-out. Tym bardziej, iż obok zapisów dotyczących centrów transferu technologii, jak i inkubatorów przedsiębiorczości, zostały zapisane bezpośrednio artykuły odnoszące się do tworzenia spółek spin-off i spin-out. I tak, artykuł 86a nowej ustawy, mówi, iż uczelnia, w celu komercjalizacji pośredniej, może utworzyć jednoosobową spółkę kapitałową, z zastrzeżeniem zwaną dalej „spółką celową”. Uczelnia, w drodze odpłatnej albo nieodpłatnej umowy, może powierzyć spółce celowej zarządzanie prawami do wyników lub do know-how. Widać więc wyraźny postęp i zwrócenie baczniejszej uwagi na transfer innowacji, jako wynik badań, za pomocą spółek tworzonych nie tylko przez pracowników czy studentów danej uczelni, ale także możliwość nabywania przez uczelnie udziałów w takich spółkach. Ostatnim warunkiem jest infrastruktura dostarczająca kapitał na rozwój spółek spin-off/spin-out. Jak już zostało wcześniej wspomniane – dobrym rozwiązaniem w tym zakresie jest efektywna i rozbudowana sieć funduszy venture capital oraz tzw. aniołów biznesu. Fundusze venture capital (VC) stały się w ostatnich latach zagadnieniem często pojawiającym się w literaturze ekonomicznej dotyczącej wspierania transferu innowacji i technologii poprzez tworzenie spółek spin-off/spin-out (choć ta forma finansowania jest szczególnie rozwinięta na amerykańskim rynku finansowym).

Jednymi z ważniejszych pozauczelnianych instytucji transferu innowacji są parki technologiczne. Nie oznacza to, że parki nie są powiązane z jednostkami naukowymi. Pomimo odrębności tych organizacji, wiele parków współpracuje blisko z jednostkami naukowymi. Parki (a raczej przedsiębiorstwa ulokowane w parkach), które usytuowane są obok prężnych placówek naukowych, korzystają ze swoistej „renty bliskości”³⁷. Z początkiem XXI wieku następuje na świecie renesans zainteresowania tworzeniem parków technologicznych, w kontekście regionalnej polityki innowacyjnej. Ma to związek z poszukiwaniem przez regiony efektywnych instrumentów transformacji gospodarek przemysłowych opartych na wiedzy [Matusiak 2011. s.15]. W polskim ustawodawstwie pojęcie parku technologicznego sprecyzowano w 2002 r., jako zespół wyodrębnionych nieruchomości wraz z infrastrukturą techniczną, utworzony w celu dokonywania przepływu wiedzy i technologii między instytucjami badawczymi a przedsiębiorstwami, w którym oferowane są przedsiębiorstwom, stosującym nowoczesne technologie, usługi w zakresie doradztwa w tworzeniu i rozwoju przedsiębiorstw, transferu technologii oraz przekształcania wyników badań naukowych i prac rozwojowych w innowacje, a także umożliwia się korzystanie z nieruchomości i infrastruktury technicznej na zasadach umownych (Ustawa z 20 marca 2002 r. o finansowym wspieraniu inwestycji, Dziennik Ustaw 2002, nr 41, poz. 363³⁸). Parki technologiczne (określane również mianem „parków naukowo-technologicznych”), są w obecnych, polskich warunkach jednymi z bardziej spektakularnych organizacji, zajmujących się transferem innowacji. Spowodowane to jest „boomem inwestycyjnym”, z którym w ostatnich latach mieliśmy w Polsce do czynienia, a który spowodowany był wsparciem i możliwością uzyskania wsparcia z funduszy UE na tego typu inwestycje³⁹. Trzeba jednak pamiętać, iż funkcjonowanie parków technologicznych, nie powinno sprowadzać się do wynajmu powierzchni na korzystnych warunkach, czy też dostępu do

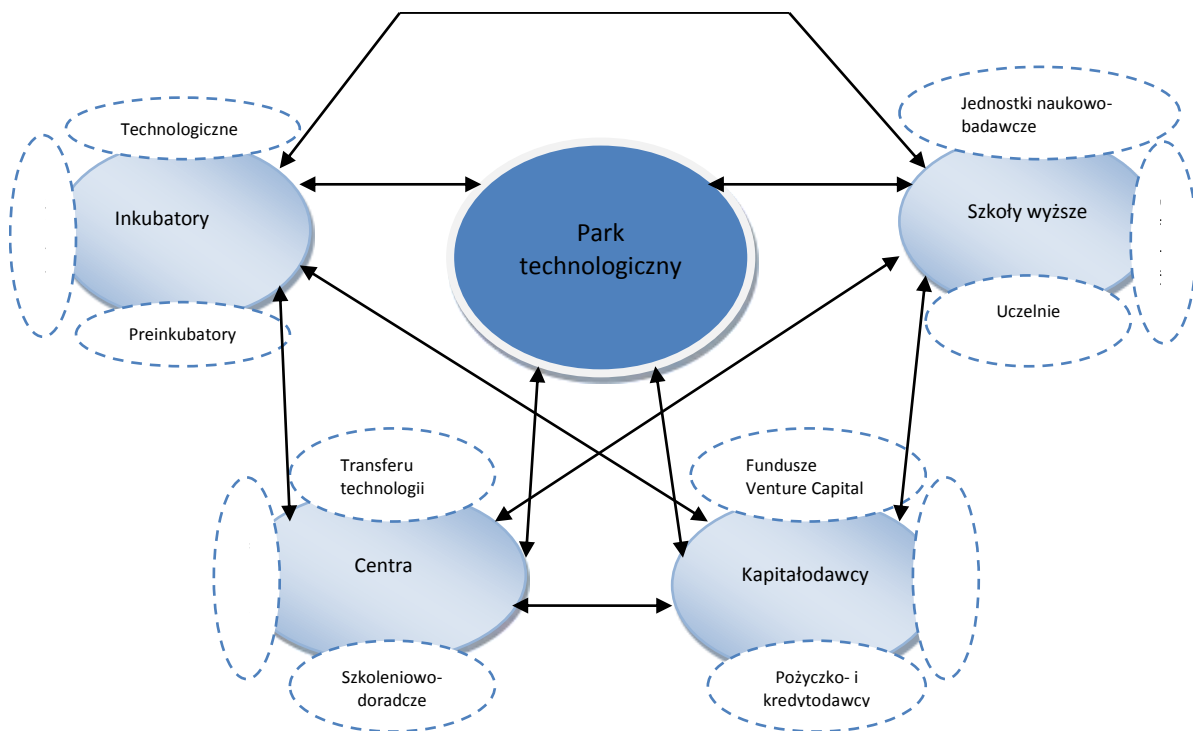
³⁷ Potwierdzają to badania naukowe, przy czym, sytuacja taka ma miejsce nie tylko w polskich warunkach, ale także w innych krajach z rozwiniętymi gospodarkami, które przodują w transferze innowacji (np. Lindelöf, P. and Löfsten, H., 2004, Proximity as a resource base for competitive advantage – university–industry links for technology transfer. *Journal of Technology Transfer, special issue*, Vol. 29, No. 3/4, pp 311-326. Springer Science.

³⁸ Ustawa ta uchylona została mocą ustawy z 6 grudnia 2006 r. o zasadach prowadzenia polityki rozwoju (Dz.U. 2006 nr 227 poz. 1658)

³⁹ Obecnie w Polsce funkcjonują 42 parki naukowo technologiczne - według Book of Lists 2015 – a guide to Polish business and industry, Valkea Media S.A., Warszawa 2015.

nowoczesnych elementów infrastruktury (internet, laboratoria itd.). W parku powinni bowiem pracować kompetentni pracownicy zarządzający całą infrastrukturą, ale przede wszystkim park powinien być „otoczony” innymi wyspecjalizowanymi organizacjami i ludźmi, którzy poprzez swoje doświadczenie i kontakty wnoszą wartość dodaną w funkcjonowanie parku (Rysunek 5). Jeśli zakłada się, iż system transferu innowacji, powinien funkcjonować w postaci sieci międzyorganizacyjnej, to w szczególności dotyczy to parków technologicznych, które ze względu na swe rozmiary kadrowe (w parkach w Polsce pracuje już wiele tysięcy ludzi - oczywiście dotyczy to nie tylko pracowników zatrudnionych w parkach, ale też właścicieli i pracowników parkowych przedsiębiorstw) i infrastrukturalne, powinny pełnić swoistą rolę hub⁴⁰, czy też lidera sieci (focal firm⁴¹), a być może najlepszym określeniem w opisywanej sytuacji byłoby przyjęcie roli orkiestratora⁴² w takiej sieci. Tworzenie parków technologicznych jest bowiem istotne z punktu widzenia wykorzystania efektu synergii (Rudzka, Góralski 2012, s. 153).

Rysunek 5. Parki technologiczne, jako orkiestrator międzyorganizacyjnej sieci transferu innowacji



Źródło: opracowanie własne.

⁴⁰ Hub jest jednostką osadzoną w konkretnej postaci struktury sieci i zajmuje w niej rolę centralną, dzięki czemu jest możliwa optymalizacja przepływów w całej sieci, zaś kompetencje hubu wynikają z jego pozycji [Czakon 2015, s.15].

⁴¹ Focal firm to tzw. jednostka ogniskująca, poza sprawowaniem funkcji zarządczych i strategicznych (w tym częściowo organizowania pracy w innych podmiotach), tzw. *focal firm* kształtuje i stymuluje procesy tworzenia i transferu wiedzy pomiędzy współpracującymi podmiotami współtworzącymi [Dembinski 2009, s.107].

⁴² Orkiestracja sieci stanowi zestaw celowo dobranych działań, które podejmuje podmiot centralny, mając na uwadze tworzenie większej wartości w sieci oraz przejęcie części tej wartości dla siebie. Funkcja orkiestratora w realizacji zarządzania wiedzą wymaga znajomości struktury sieci (liczba uczestników i ich znaczenie, gęstość sieci, stabilność sieci, stopień centralizacji) oraz układu relacji w sieci - składają się na nią: liczba, charakter i siła relacji [Chodyński 2012, s.85].

Rolę taką parki mogą pełnić również nie tylko ze względu na swe rozmiary (w porównaniu z innymi jednostkami zajmującymi się transferem innowacji, można je często uznać za bardzo duże), ale także ze względu na zdywersyfikowaną działalność, którą prowadzą. Przykładowo wiele parków technologicznych w ramach swej struktury, prowadzi inkubatory technologiczne. Inkubatory tego rodzaju są instrumentem nakierowanym na tworzenie nowych, nowoczesnych przedsiębiorstw. W odróżnieniu od klasycznych inkubatorów przedsiębiorczości, współpraca z jednostkami naukowymi i transfer innowacji jest w tym wypadku dodatkowym atutem, mającym zapewnić nowo powstającej firmie atrakcyjny i niekonwencjonalny profil działalności, zwiększający szanse pozostania na rynku i dalszy rozwój [Krzak 2011, s. 101]. Obok inkubatorów (niezależnie czy technologicznych, czy ogólnie nazwanych inkubatorami przedsiębiorczości), wyróżnić można jeszcze tzw. preinkubatory.

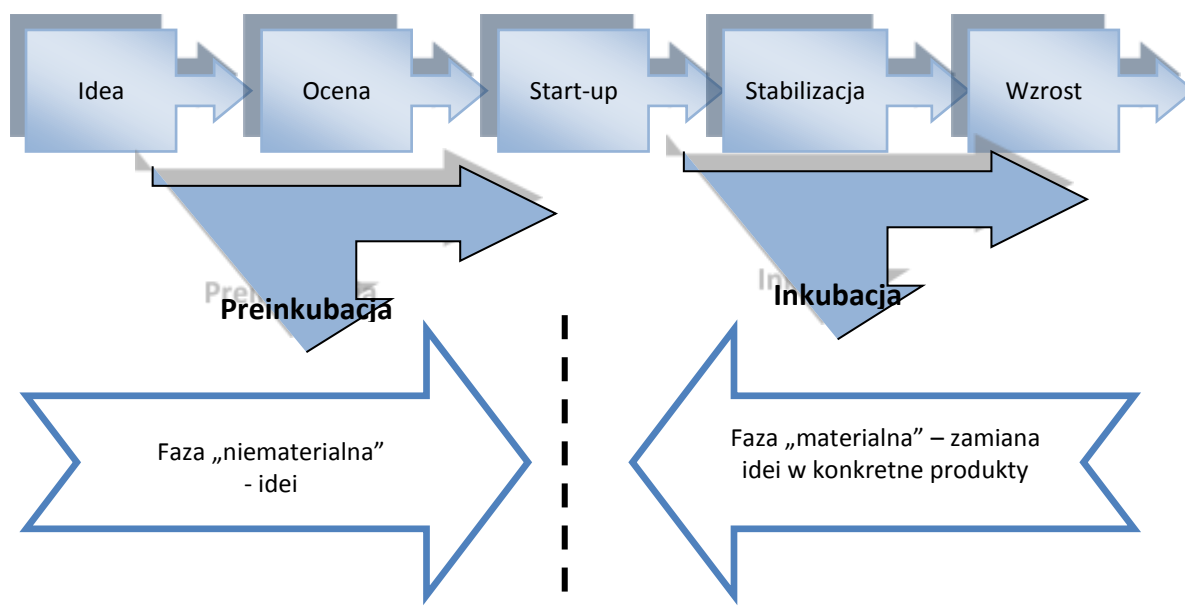
Osobną kategorią instytucji wspierających transfer innowacji są instytucje finansowe. Do wspomnianych już funduszy venture capital, private equity i innych, można dodać „uniwersalne”⁴³ źródła finansowania, jak choćby banki, fundusze pożyczkowe i poręczeniowe, firmy leasingowe i inne. Z uwagi na fakt, iż konkretne formy finansowania związane są z poszczególnymi etapami rozwoju innowacyjnego przedsięwzięcia, niektóre z nich omówiono w następujących podrozdziałach.

11. Oddziaływanie instytucji pośredniczących na poszczególne etapy transferu innowacji z uwzględnieniem potrzeb i możliwości finansowania

Często poszukuje się analogii pomiędzy życiem przedsiębiorstwa, a życiem organizmu żywego, wyróżniając: narodziny, wzrost, dojrzałość, schyłek. Innym często stosowanym podziałem wyróżniającym poszczególne etapy transferu innowacji (a więc od pomysłu do wdrożenia) jest faza: start-up, faza wzrostu, faza ekspansji i faza dojrzałości. Zgodnie z zasadą, iż innowacyjni przedsiębiorcy, potrzebują wsparcia w pierwszych fazach (w tym już na etapie powstawania pomysłu), całość procesu można podzielić na fazę preinkubacyjną oraz inkubacyjną (rys. 3). W fazie preinkubacyjnej biorą głównie udział takie organizacje transferu jak: preinkubatory, i po części także inkubatory przedsiębiorczości i inkubatory technologiczne (w tym akademickie inkubatory). Począwszy od fazy start-up mogą to być (obok inkubatorów) także parki technologiczne, które „towarzyszą” przedsiębiorstwu nie tylko w początkowych krokach związanych z wdrożeniem (faza start-up), ale także w fazie stabilizacji, jak i wzrostu (przy czym nie zawsze faza stabilizacji, jak i wzrostu musi wystąpić).

⁴³ To znaczy nieskierowane tylko do innowacyjnych przedsięwzięć, co nie oznacza, iż instytucje te nie finansują również tego typu przedsięwzięć.

Rysunek 6. Etapy transferu i komercjalizacji innowacji – od tworzenia wiedzy do jej wdrożenia

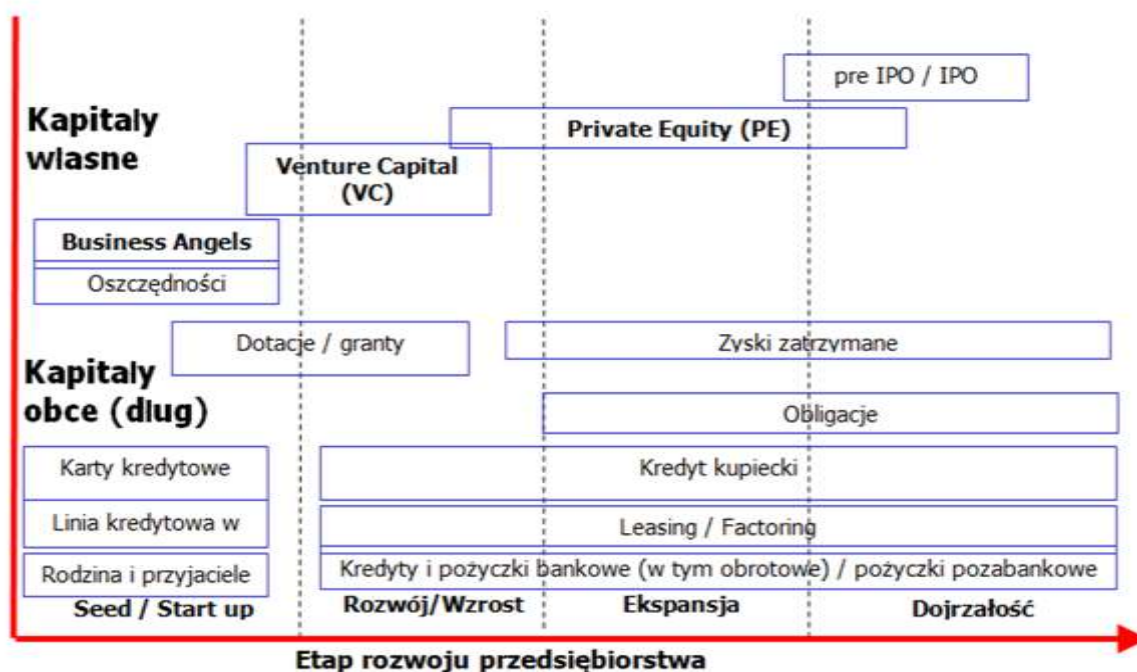


Źródło: opracowanie własne.

Pierwszym wymienionym etapem z tzw. fazy „materialnej” jest start-up. Jeśli chodzi o potrzeby kapitałowe w tej fazie rozwoju, nadmienić trzeba, iż faza ta obejmuje finansowanie działań związanych z zaistnieniem pomysłu na rynku (np. próbna partia produktów). Należy podkreślić, że bez finansowania zewnętrznego, przeważająca większość innowacyjnych pomysłów biznesowych nie jest w stanie dojść do fazy wzrostu, czyli kolejnego etapu w procesie komercjalizowania innowacji. Etap ten charakteryzuje się dynamicznym wzrostem wpływów generowanych przez sprzedaż usług/produktów. Dlatego wiele uruchamianych pomysłów nie wchodzi w ten etap, bankrutując lub rozmyślnie zamykając zarejestrowane przedsiębiorstwo. Wejście w etap wzrostu jest potwierdzeniem sukcesu – tego, iż oferowana przez nas „wartość dodana” została zaakceptowana przez rynek. Nie oznacza to jednak, iż w fazie tej nie występują określone potrzeby kapitałowe. Choć w fazie tej często mamy do czynienia z przekroczeniem progu rentowności – pojawiają się więc przychody, które pokrywają koszty operacyjne związane z produkcją danego produktu – nie oznacza to jednak, iż w fazie tej nie występują żadne potrzeby kapitałowe. Wręcz odwrotnie, jeśli firma chce przejść do fazy ekspansji, musi rozpocząć odpowiednie procesy inwestycyjne. Dlatego też paradoksalnie fazie tej mogą towarzyszyć napięcia finansowe, aż do możliwości utraty płynności finansowej włącznie. Kolejną fazą w procesie transferu i komercjalizacji innowacji jest faza ekspansji. Faza ta wymaga dalszych, poważnych nakładów inwestycyjnych (nie tylko tych związanych z samym produktem/usługą – jak to miało miejsce w etapie startu, ale przede wszystkim tych związanych z szeregiem innych poważnych przedsięwzięć (wydatki na marketing i budowanie wizerunku/marki, rozbudowę kanałów dystrybucji i wiele innych). Kolejną fazą, która charakteryzuje się odmiennymi potrzebami kapitałowymi jest faza dojrzałości. Faza ta jest okresem, w którym generowana jest nadwyżka bieżących wpływów nad wydatkami. Poza tym, faza ta powinna umożliwić „odzyskanie” początkowych nakładów funkcjonowania przedsiębiorstwa. W fazie tej należy podjąć decyzje, co do przyszłości oferowanych produktów/usług, tzn. czy dalej je udoskonalamy (różnicujemy od konkurencji), czy wchodzimy na nowe rynki z nowymi produktami. Decyzje podjęte w tej fazie – o ile

będą trafione – pozwolą uniknąć „śmierci przedsiębiorstwa”. Niezmiernie ważnym zagadnieniem jest dostosowanie konkretnych rozwiązań w zakresie dostarczania kapitału do konkretnego etapu. W cyklu transferu i komercjalizacji innowacji, zauważyć można pewną prawidłowość. Zazwyczaj wraz z rozwojem przedsiębiorstwa, jego potrzeby kapitałowe rosną. Jednakże równie istotnym jest fakt, iż zmianom wartości finansowania rozwoju przedsiębiorstwa, towarzyszy zmiana rodzaju form finansowania. Po prostu w poszczególnych fazach rozwojowych jedne formy są bardziej adekwatne i dostosowane do potrzeb przedsiębiorców od innych, a poza tym nie wszystkie formy finansowania są dostępne w poszczególnych fazach rozwojowych. Możliwe źródła finansowania w zależności od fazy rozwojowej przedsiębiorstwa przedstawiono na rysunku.

Rysunek 7. Możliwe źródła finansowania w zależności od fazy rozwojowej przedsiębiorstwa



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

Jeśli chodzi o pierwszą opisywaną w niniejszym poradniku fazę, tzw. start up, stwierdzić należy, iż etap ten wiąże się z wydatkami oraz zerowymi wpływami. Bardzo trudno jest na tym etapie pozyskać kapitał. Najwięcej pomysłów innowacji „umiera” na początku. Ten obszar w cyklu życia innowacji zwany jest „doliną śmierci”, dlatego wielu ekspertów twierdzi, iż zmniejszanie negatywnego oddziaływania tego zjawiska jest podstawowym wyzwaniem dla polityki państwa. Pomimo licznych deklaracji i już uruchomionych pewnych form pomocy, problem ten jest ciągle dotkliwie odczuwany w polskich realiach. W fazie tej bowiem bardzo ciężko skorzystać z kredytu. W literaturze ekonomicznej dotyczącej problematyki funkcjonowania *start-up’ów*, podkreśla się często utrudniony dostęp przedsiębiorstw tej kategorii do kapitału obcego. Przede wszystkim zwraca się uwagę na bariery, jakie napotykają osoby rozpoczynające działalność w uzyskaniu kredytu bankowego (niedostateczne gwarancje i zabezpieczenia kredytu, brak historii kredytowej małego przedsiębiorstwa, niższa, niż w stosunku do przedsiębiorstw dużych, wiarygodność kredytowa itp.).

Podobnie rzecz przedstawia się odnośnie leasingu i factoringu. Praktycznie więc możemy tu mówić o tzw. zasadzie „bootstrappingu”. Innym rozwiązaniem mogą tu być fundusze venture capital czy business angels. Patrząc na ich dynamiczny rozwój w ostatnich latach, można mieć nadzieję, iż te formy finansowania zaczną pełnić dla przedsiębiorstw znajdujących się w fazie startu coraz większą rolę. Pożyczka z funduszu pożyczkowego jest w praktyce możliwa i formalności z nią związane nie są skomplikowane – jednakże trzeba spełnić podstawowy warunek – wiarygodnych żyrantów, a to w przypadku start-upów nie zawsze jest możliwe.

Tabela 7. Źródła finansowania a etap rozwoju przedsiębiorstwa

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

Źródło: opracowanie własne.

Jak wynika z informacji zawartych w tabeli 7, już w następnej fazie rozwojowej (fazie wzrostu), liczba możliwości znacznie wzrasta (co potwierdza fakt, iż przedsięwzięcie opuściło tzw. „dolinę śmierci”). W fazie tej realne jest bowiem uzyskanie pożyczki z funduszu pożyczkowego czy kredytu bankowego. Podobnie z leasingiem czy factoringiem. Przedsiębiorstwo ma również pewien ograniczony dostęp do rynku kapitałowego, np. NewConnect⁴⁴. To samo dotyczy dwóch następnych faz rozwojowych (tzn. fazy ekspansji oraz dojrzałości). Praktycznie rzadko w tych fazach mamy do czynienia z finansowaniem przedsiębiorstwa kapitałem prywatnym właściciela (choć jest to możliwe), aczkolwiek pewne działania finansuje się z wypracowanego zysku i/lub odpisów amortyzacyjnych. Z drugiej strony, dla inwestorów typu *business angels* czy funduszy venture capital odpowiedni moment na inwestycje już minął (zważywszy, iż te formy finansowania przeznaczone są dla osób, których głównym „kapitałem” jest koncepcja biznesu).

⁴⁴ Alternatywny system obrotu NewConnect został uruchomiony w 2007 roku przez Giełdę Papierów Wartościowych w Warszawie, by umożliwić pozyskanie zasileń finansowych o charakterze udziałowym większej liczbie podmiotów gospodarczych. Regulacje rynku alternatywnego NewConnect uwzględniają potrzeby oraz oczekiwania małych i średnich przedsiębiorstw dla których – ze względu na procedury i koszty – rynek regulowany jest trudno dostępny.

12. Ocena mocnych i słabych stron organizacji pośredniczących

W tabeli 2 wyszczególniono podstawowe mocne i słabe strony poszczególnych instytucji zajmujących się lub wspierających transfer innowacji⁴⁵. Jeśli chodzi o parki technologiczne, to jedną z zalet tych instytucji jest ściśle powiązanie z uczelniami. O istnieniu takich powiązań, świadczą choćby udziały kapitałowe – praktycznie uczelnie równie często jak jednostki samorządu terytorialnego są udziałowcami spółek kapitałowych zarządzających parkami technologicznymi. W wyniku licznych inwestycji w laboratoria, w wielu parkach technologicznych pojawiła się najnowocześniejsza, światowej klasy aparatura, która może służyć zarówno przedsiębiorcom, jak i naukowcom (Bąkowski i in. 2014 s.34-35). Choć w laboratoria nie jest jednak wyposażonych aż 48% parków – występuje tu więc dość duże zróżnicowanie. Najgorsza sytuacja panuje w obszarze współpracy z instytucjami finansowymi. Z funduszami ryzyka w regionie nie współpracuje ponad 58%, a na poziomie krajowym 64%. Z funduszami pożyczkowymi na poziomie regionalnym brak współpracy w 48% parkach (Mażewska, Tórz 2015, s. 26-41).

Wśród silnych stron inkubatorów technologicznych, wymienić można szeroki wachlarz usług zarówno w odniesieniu do zakresu tematycznego doradztwa oraz szkoleń, jak i świadczonych usług proinnowacyjnych. W inkubatorach technologicznych na koniec 2013 r. działały łącznie 334 podmioty, z których większość to firmy technologiczne, czyli firmy rozwijające, produkujące i sprzedające dobra i usługi, które ucieleśniają znaczący element współczesnej nauki (Bąkowski i in. 2014 s.34-35). Z drugiej strony, aż 25% badanych inkubatorów technologicznych nie wyświadczyło w 2013 r. ani jednej z usług proinnowacyjnych. Tylko jedna trzecia inkubatorów współpracuje z aniołami biznesu, funduszami kapitału zalążkowego oraz funduszami VC, a jedynie co czwarty inkubator oferuje pośrednictwo w kontakcie z funduszami poręczeniowymi oraz w uzyskaniu subwencji lub grantu. Natomiast współpraca w zakresie pośrednictwa kredytowego praktycznie nie istnieje (Tórz 2015, s.49).

W odniesieniu do Akademickich Inkubatorów Przedsiębiorczości, należy podkreślić jako mocną stronę, utworzenie sieci inkubatorów w ramach Fundacji Akademickich Inkubatorów Przedsiębiorczości. Dzięki uzyskanemu dofinansowaniu, sieć ta stała się największą na świecie siecią inkubatorów z setkami utworzonych i prężnie działających przedsiębiorstw. Jeśli chodzi o słabe strony Akademickich Inkubatorów Przedsiębiorczości, to należy zaznaczyć, że dość duży udział jednostek, (bo około 20%), nie może wykazać się ani jedną nowo utworzoną firmą, a 30% AIP nie opuścił ani jeden absolwent (Bąkowski 2015, s.65) – choć dane te nie dotyczą wspomnianej powyżej sieci.

Znamienne jest, że nie wzrasta liczba Centrów Transferu Technologii funkcjonujących w formie spółek celowych. Mimo, iż spółki prawa handlowego profesjonalnie zajmujące się komercjalizacją technologii stanowią strukturę organizacyjno-prawną, zapewniającą większą efektywność działania (Bąkowski 2015, s. 73). Poza tym, Centra Transferu Technologii wciąż (tendencja ta utrzymuje się od

⁴⁵ W identyfikacji analizowanych instytucji, posłużono się cyklicznie wydawanymi raportami, zatytułowanymi: A. Bąkowski, M. Mażewska (red.), Ośrodki innowacji i przedsiębiorczości w Polsce - Raport 2014, Stowarzyszenie Organizatorów Ośrodków Innowacji i Przedsiębiorczości w Polsce, Poznań – Warszawa, 2015; oraz badaniami: Ośrodki innowacji w Polsce (z uwzględnieniem inkubatorów przedsiębiorczości) - Raport z badania 2014, Polska Agencja Rozwoju Przedsiębiorczości, Warszawa 2014. Pominięto tu jednak instytucje okołobiznesowe o uniwersalnym charakterze (tzn. nie nastawione wyłącznie na transfer innowacyjności, takie choćby jak ośrodki szkoleniowo-doradcze, fundusze pożyczkowe, czy też poręczeniowe). Niemniej jednak w podrozdziale tym zasygnalizowano pozytywną rolę, jakie te instytucje mogą i powinny pełnić w procesie transferu innowacji.

dłuższego czasu) finansowane są przede wszystkim ze środków publicznych. Zwiększenie udziału środków prywatnych, byłoby najlepszym dowodem na sukcesywne zwiększanie transferu do przedsiębiorstw (co jest w zasadzie istotą działalności tych jednostek). Niestety, jak wskazują badania, 90% finansowania Centrów pochodzi ze środków publicznych (Bąkowski 2015, s. 77). Niewiele lepiej przedstawia się współpraca Centrów Transferu Technologii w ramach członkostwa w sieciach. Najwięcej jednostek jest zaangażowanych w działania klastrowe, ale jest to zaledwie 37% badanych Centrów (Bąkowski i in. 2014 s. 88). Następnym elementem, który powinien ulec poprawie jest współpraca z kapitałodawcami – taką pomoc oferuje (i to na różnym, często niewystarczającym poziomie) około połowa jednostek. Coraz większa liczba uczelni wdraża własne regulaminy ustanawiające zasady zarządzania prawami autorskimi i prawami pokrewnymi oraz prawami własności przemysłowej (jest to ważne narzędzie wspomagające ich działalność. Regulaminy takie wdrożyło 93% badanych Centrów Transferu Technologii (Bąkowski 2015, s. 81).

Tabela 8. Mocne i słabe strony wybranych instytucji transferu innowacji

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

Źródło: opracowanie własne.

Inwestycje Funduszy Kapitału Załączkowego (FKZ), finansując początkowe etapy rozwoju przedsiębiorstwa, ponoszą znaczne ryzyko niepowodzenia przedsięwzięcia. Dlatego też podstawowym sposobem na minimalizację ryzyka, jest znajomość dziedziny i stosowanych w niej rozwiązań. Z tego względu fundusze specjalizują się w określonych branżach, w których podejmują działania inwestycyjne. Wybór branży oznacza w tym przypadku, że FKZ ma dostęp do specjalistów z danej dziedziny. Przy czym zdecydowana większość specjalizacji branżowych deklarowanych przez badane fundusze stanowi odpowiedź na aktualne potrzeby gospodarki globalnej (Lityński 2015, s. 155). Rozwój innowacyjności gospodarki jest jednym z priorytetów programów UE. Bez wątpienia możliwość uzyskania unijnego wsparcia finansowego stała się przyczynkiem tworzenia funduszy załączkowych (Brzozowska, 2008, s. 93), należy jednak wziąć pod uwagę, że FKZ realizują projekty dofinansowane przez instytucje publiczne, co wiąże się z koniecznością osiągnięcia założonych wskaźników rezultatu, a więc muszą przeprowadzić zadeklarowaną ilość inwestycji kapitałowych w czasie realizacji projektu. W tych warunkach FKZ, którym zagraża nieosiągnięcie wskaźników mogą decydować się na wspieranie przedsięwzięć przewartościowych i nie rokujących osiągnięcia oczekiwanych parametrów biznesowych, lecz za to umożliwiających rozliczenie projektu (Lityński 2015, s. 153).

Reasumując analizę mocnych i słabych stron instytucji transferu innowacji, należy zwrócić uwagę przede wszystkim na niewystarczającą współpracę instytucji o charakterze niefinansowym z instytucjami dostarczającymi kapitał. Nie chodzi tu tylko o bliskie związki z kapitałodawcami finansującymi przedsięwzięcia o wysokim ładunku innowacyjności (jak choćby wymienione fundusze kapitału załączkowego), ale także innymi kapitałodawcami – tymi uniwersalnymi, jak banki, fundusze pożyczkowe i poręczeniowe, anioły biznesu i inni. Tym bardziej, iż sytuacja odnośnie wielkości kapitałów, jakimi dysponują te instytucje, ulegała przez ostatnie lata systematycznej poprawie. Przykładowo na koniec 2014 roku fundusze pożyczkowe, będące członkami Polskiego Związku Funduszy Pożyczkowych dysponowały łącznie kapitałem w wysokości 2 mld 537 mln 844 tys. zł. Taka pula środków pozwala już na odgrywanie znaczącej roli w całym systemie zasilania sektora przedsiębiorstw kapitałem zewnętrznym (Alińska i in. 2015, s. 18), zaś kapitał poręczeniowy, tylko 45 funduszy zgrupowanych w Krajowym Stowarzyszenie Funduszy Poręczeniowych wyniósł na koniec grudnia 2014 r. około 1,17 mld zł (Gajewski i in. 2015, s.10). Dodać to tej listy można też inne możliwości uzyskiwania finansowania, bardziej skierowane na finansowanie ryzykownych i innowacyjnych przedsięwzięć. Spośród takich możliwości, można choćby wymienić tzw. aniołów biznesu. W Polsce w porównaniu z innymi krajami rozwiniętymi tego typu aktywność jest mniej rozpowszechniona, niemniej jednak ostatnie lata charakteryzują się dużym wzrostem popularności aktywności aniołów biznesu. Zaczęły powstawać nawet specjalne sieci aniołów biznesu, co z kolei pod pewnymi względami przypomina bardziej sformalizowane formy dostarczania kapitału podwyższonego ryzyka na rzecz młodych przedsiębiorstw. Przykładowe sieci aniołów biznesu, które jak na polskie warunki osiągnęły dość „pokaźne” rozmiary to: Lewiatan Business Angels (LBA), INVESTIN, Fundusz Kapitałowy Agencji Rozwoju Pomorza S.A. (ARP S.A.), ARP S.A., Sieć Aniołów Biznesu Amber, Business Angel Seedfund (BAS), Oxford Innovation (OXIN) i Oxford Investment Opportunity Network (OION), Polska Sieć Aniołów Biznesu (PolBAN), Łódzka Agencja Rozwoju Regionalnego S.A. (ŁARR S.A.), Sieć Inwestorów Prywatnych SATUS i inne. W powyższym opisie ograniczono się tylko do wybranych przykładów i danych, niemniej jednak możliwości jest o wiele więcej (np. tzw. kredyt technologiczny⁴⁶, mezzanine⁴⁷ i wiele innych form). Dlatego też instytucje

⁴⁶ Kredyt ten ze względu na interwencjonizm państwa udzielany jest na bardzo korzystnych warunkach.

wspierające transfer innowacji pod względem merytorycznym, powinny być niejako „oblepione” instytucjami dostarczającymi kapitał (Rysunek 8).

Rysunek 8. Kapitałodawcy innowacyjnych przedsięwzięć – układ sferyczny



Źródło: opracowanie własne.

Należy dołożyć starań, aby system transferu innowacji (wraz jednostkami wspierającymi ten proces), funkcjonował w sposób typowy dla sieci międzyorganizacyjnych. Układ relacji międzyorganizacyjnych w organizacji sieciowej, umożliwia powiązaniem ze sobą podmiotom realizację pewnego kolektywnego zamysłu strategicznego, który podnieść może ich łączną efektywność (Stańczyk-Hugiet 2012, s.86). Dlatego też sprawnie funkcjonujące sieci międzyorganizacyjne przesądzą coraz częściej o skuteczności funkcjonowania całego systemu – dotyczy to również (a może przede wszystkim) systemu transferu innowacji, w którym występują różni aktorzy.

Stwierdzić można, iż znajdujemy się obecnie w tzw. drugim okresie przejściowym, pomiędzy uniwersytetem humboldtowskim, a tzw. uczelnią „trzeciej generacji” (Wissem 2005, s. 22). Zrozumienie nadchodzących zmian będzie miało zasadnicze znaczenie dla rozwoju polskich uczelni. Poniekąd na wielu placówkach tego typu już widać wyraźne zmiany (np. uporządkowywanie spraw związanych z własnością intelektualną, powstawanie centrów transferu technologii i inkubatorów opiekujących się pierwszymi fazami powstania i rozwoju spin off i spin out, zmiany w

⁴⁷ Mezzanine to sposób finansowania przedsięwzięć z wykorzystaniem tzw. instrumentów hybrydowych. Jest to forma finansowania umożliwiająca finansowanie kapitału własnego – idealna w sytuacji, gdy przedsiębiorstwo nie chce rozwodnienia struktury właścicielskiej (np. wskutek dalszego zwiększenia kapitałów własnych).

ustawodawstwie dotyczącym szkolnictwa wyższego itd.). Niemniej jednak, aby zapewnić odpowiednią dynamikę i „głębokość” zmian, polskie uczelnie muszą nawiązać odpowiednie relacje o dwukierunkowym charakterze. To znaczy, zarówno kierunek nauka-praktyka, jak i praktyka-nauka. Pierwszy kierunek jest bardzo pożądanym, gdyż pozwala w kreatywny sposób kształtować otoczenie przez jednostki naukowe. Oznacza to, propozycję takich rodzajów wartości, o których klienci nie mieli dotychczas pojęcia (wyraża się to w zdziwieniu i uznaniu potencjalnego odbiorcy, który nie rozważał nigdy możliwości zaistnienia proponowanych rozwiązań). Drugi kierunek praktyka-nauka, oznacza zgłaszanie potrzeb przez praktyków gospodarczych z oczekiwaniem ich zaspokojenia. Relacja ta ma charakter dostosowawczy (tzn. pomaga przedsiębiorstwom dopasować się do wymogów otoczenia). Zgodnie z teorią adaptacji, zdolność dopasowania się do zmian otoczenia, jest główną determinantą przesądającą o przetrwaniu organizacji. W związku z powyższym, należy rozwijać oba te kierunki, tym bardziej, iż mogą się one równocześnie wzmacniać (np. zaoferowanie przedsiębiorstwu dodatkowych oryginalnych rozwiązań w trakcie rozwiązywania konkretnego problemu).

13. Wnioski z badań przeprowadzonych w inkubatorach przedsiębiorczości w Olsztynie (woj. warmińsko-mazurskie)

W trakcie przygotowywania ekspertyzy przeprowadzono wywiady z pracownikami dwóch inkubatorów przedsiębiorczości, tj. inkubatora działającego przy parku technologicznym oraz inkubatora działającego w ramach sieci Akademickich Inkubatorów przedsiębiorczości. Inkubatory te oferują dość szeroki zakres wsparcia dla początkujących firm. W przypadku Akademickiego Inkubatora Przedsiębiorczości (AIP) wsparcie to udzielane jest w następujących obszarach:

1. Firma naPróbę bez ZUS

- AIP użycza własną osobowość prawną do prowadzenia Firmy;
- W ramach AIP firma nie płaci obowiązkowych miesięcznych składek na ZUS (minimum 410 zł we własnej działalności gospodarczej) oraz co miesiąc podatku dochodowego CIT od osiągniętego dochodu w danym miesiącu (19% we własnej działalności gospodarczej czy spółce z o.o.);
- Do umów i faktur wykorzystywane są dane rejestrowe AIP, tj. NIP, REGON, KRS;
- Dokumenty te są weryfikowane przez AIP w celu minimalizacji ryzyka firmy;
- Zarobione pieniądze trafiają na subkonto firmy w ramach konta AIP. Pieniądze te stanowią budżet firmy, w ramach którego można dowolnie dokonywać zakupów na fakturę VAT lub wypłacać sobie lub zatrudnionym osobom na umowę zlecenie lub o dzieło;

2. Cowork AIP

- AIP oferuje dostęp do nowoczesnych biur z możliwością bezpłatnego korzystania ze sprzętu komputerowego, drukarek oraz multimedialnych;
- AIP oferuje dostęp do multimedialnych sal konferencyjnych i sal spotkań, znajdujących się w biurach AIP;

- AIP oferuje pomoc ekspertów w dopracowaniu pomysłu na biznes, na udział w szkoleniach, eventach społecznościowych oraz pomysłów inwestycyjnych;
3. Startup academy
- AIP organizuje warsztaty pozwalające zweryfikować i udoskonalić pomysł na biznes;
4. Startup partners
- AIP umożliwia skorzystanie z preferencyjnych warunków współpracy z posiadanymi Partnerami.

W przypadku inkubatora przedsiębiorczości działającego w Olsztyńskim Parku Naukowo-Technologicznym wsparcie przede wszystkim koncentruje się na wynajmie po preferencyjnych stawkach powierzchni biurowej firmom:

- nowopowstałym,
- których okres wykonywania działalności gospodarczej nie przekracza 12 miesięcy,
- których właściciel lub wspólnicy, w przypadku przedsiębiorstw będących jednostkami organizacyjnymi nie posiadającymi osobowości prawnej, nie posiadają równolegle w danym czasie statusu właściciela lub wspólnika innej działalności gospodarczej, której okres wykonywania przekracza 12 miesięcy,
- których członkowie zarządu w przypadku przedsiębiorstw będących osobami prawnymi, nie posiadają równolegle w danym czasie statusu właściciela lub wspólnika innej działalności gospodarczej, której okres wykonywania przekracza 12 miesięcy.

Ponadto inkubator ten oferuje podobny zakres usług jak w przypadku inkubatora akademickiego. Przedsiębiorstwa mają tu również do dyspozycji sale konferencyjne, dostęp do ogólnych i specjalistycznych usług szkoleniowych i doradczych, pomoc w pozyskaniu zewnętrznych źródeł finansowania, wsparcie w transferze i komercjalizacji technologii oraz ochrony praw własności intelektualnej.

Badane inkubatory oferowały więc dość szeroką gamę usług dla początkujących przedsiębiorstw. Ich kompleksowa oferta nie zawsze była w pełni wykorzystana. Ponadto z przeprowadzonych wywiadów wynikają następujące, dość istotne, wnioski:

- W początkowej fazie działalności inkubatora niezbędne jest wsparcie zewnętrzne (zwłaszcza publiczne). Z opłat za usługi świadczone na rzecz przedsiębiorców (wynajem powierzchni biurowej, usługi księgowe) działających w ramach inkubatora nie jest możliwe utrzymanie tego rodzaju działalności. Środki publiczne mogą oczywiście zostać zastąpione wkładem prywatnego fundatora.
- Po rozwinięciu działalności najlepsze inkubatory mają szansę funkcjonować samodzielnie w postaci spółek prawa handlowego, w oparciu o kapitał prywatny lub mieszany, tj. publiczno-prywatny.
- Podstawową zachętą do podejmowania działalności gospodarczej w ramach inkubatora stanowi zwolnienie z obowiązku odprowadzania składek na ubezpieczenie społeczne.
- Równie istotnym stymulatorem do prowadzenia działalności gospodarczej w ramach inkubatora przedsiębiorczości jest zapewnienie obsługi księgowej oraz do pewnego stopnia prawnej, w ramach zryczałtowanej opłaty.

- Przedsiębiorcy działający w ramach inkubatorów są bardzo zainteresowani spotkaniami organizowanymi w ramach określonej branży oraz międzbranżowymi. Mają dzięki temu możliwość nawiązania kontaktów biznesowych.
- Głównymi beneficjentami tej formy pomocy są firmy działające w branży technologii informacyjnych (IT). Wynika to głównie z faktu, iż w przypadku tej działalności wymagany jest dość niewielki kapitał początkowych. Ponadto relatywnie łatwo jest uzasadnić wniosek o podjęcie działalności w ramach inkubatora, innowacyjnym charakterem tej działalności.
- Firmy z branży przetwórstwa spożywczego w praktyce nie podejmują działalności w ramach inkubatora. Sporadycznie korzystają oni jednak ze wsparcia inkubatorów w zakresie nawiązywania kontaktów biznesowych.
- W ramach inkubatorów chętnie podejmują działalność firmy z branży biotechnologicznej. Warunkiem jest jednak zapewnienie przez inkubator odpowiednich warunków laboratoryjnych po preferencyjnych cenach.

14. Wnioski i płynące z nich rekomendacje na potrzeby stworzenia spójnego systemu IOB na rzecz rozwoju przedsiębiorczości na obszarach wiejskich

Z przeprowadzonych badań wynika, że **niepubliczne Instytucje Otoczenia Biznesu dysponują znacznym potencjałem, który może zostać wykorzystany na rzecz poprawy innowacyjności i konkurencyjności zarówno szeroko rozumianej gospodarki wiejskiej, jak i sektora rolno-spożywczego** (szczególnie w zakresie rozwoju drobnego przetwórstwa i sprzedaży bezpośredniej produktów rolno-spożywczych). Wśród wyodrębnionych do badań empirycznych niepublicznych jednostek otoczenia biznesu relatywnie dużą część stanowią podmioty dysponujące odpowiednio dużym zapleczem kadrowym, o ugruntowanej pozycji na rynku, tj. utrzymujące się w oparciu o zróżnicowane źródła finansowania swej działalności i zazwyczaj posiadające średnio kilkunastoletnie doświadczenie w prowadzonej działalności.

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

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

Analiza zbioru nIOB, stanowiącego próbę badawczą, pozwoliła na wyodrębnienie jednostek najbardziej efektywnych, tzw. „gwiazd” nIOB, czyli jednostek optymalnie wykorzystujących posiadane zasoby w stosunku do uzyskiwanych efektów. W badaniu, podmioty z tej grupy funkcjonowały na rynku przez przeciętnie 10 lat, zatrudniały przeciętnie 7 osób, współpracowały z co najmniej dwoma

innymi podmiotami tego typu, zaś ich oddziaływanie w ujęciu przestrzennym obejmowało głównie teren pojedynczego województwa. Ponadto charakteryzowały się dość zróżnicowaną i zrównoważoną bazą finansową, do której fundusze pozyskiwały zarówno ze środków prywatnych (przeciętnie 53% posiadanych zasobów finansowych), z funduszy UE (31%) oraz z krajowych środków publicznych (15%). Efektem działania wymienionej grupy nIOB był portfel obsługiwanych podmiotów gospodarczych liczący przeciętnie około 300 jednostek oraz przewyższająca średnią w całej badanej populacji, liczba oferowanych usług i produktów (średnio powyżej 5). Podmioty te, w myśl przyjętych metod analizy, stanowią wzorzec optymalnego funkcjonowania dla innych podmiotów w badanej grupie nIOB, tj. upodobnienie się do ww. jednostek może pozwolić na poprawę funkcjonowania innych nIOB. Tym samym można stwierdzić, że taka nIOB o takich cechach może stanowić wzorzec jednostki tego typu, optymalnie funkcjonującej na rynku usług dla przedsiębiorstw.

W badaniu zidentyfikowano również najczęściej wskazywane bariery funkcjonowania nIOB. Najczęściej pojawiającym się problemem funkcjonowania jednostek tego typu była niepewność finansowania instrumentów wspierania rozwoju przedsiębiorczości z udziałem środków UE. Niepewność ta łączona była ze zmianami narzędzi i przepisów z nimi związanych w kolejnych perspektywach programowania. Z tym też związane są, wskazywane przez przedstawicieli nIOB, biurokracja i skomplikowane procedury odnośnie pośrednictwa w dystrybucji środków, oraz finansowania działalności na rzecz przedsiębiorstw przez nIOB (Rysunek 9).

Rysunek 9. Bariery funkcjonowania nIOB objętych badaniem



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

Analiza zbiorowości usługobiorców oferty nIOB pokazała, że pozytywnie oceniają oni współpracę z podmiotami otoczenia biznesu. **Blisko 83% z przedstawicieli firm (usługobiorców) korzystających z oferty wsparcia nIOB bardzo dobrze oceniło taką współpracę** (tj. na najwyższą notę w pięciopunktowej skali). Współpraca w analizowanej grupie obejmowała przede wszystkim szkolenia (24% wskazań), założenie firmy (20% wskazań), pozyskanie dotacji na rozwój (15% ankietowanych wskazało taką formę współpracy). Istotną formą działalności było także tzw. wsparcie

inkubacyjne, czyli preferencyjne warunki lub nieodpłatny wynajem lokalu i sprzętu, wsparcie kadrowe, księgowe i administracyjne – taką formę wsparcia zadeklarowało 14% badanych podmiotów. Dobra ocena funkcjonowania nIOB przez odbiorców ich oferty znajduje swoje odzwierciedlenie w zaufaniu do jednostek tego typu wśród osób, które miały szansę współpracować z jednostkami tego typu. Ponad połowa z nich deklaruje w przyszłości ponownie zwrócić się do nIOB celem podjęcia współpracy.

Niepubliczne instytucje otoczenia biznesu wskazały z kolei na różne bariery we współpracy z odbiorcami ich usług (Tabela 9). Wśród nich wskazywano przede wszystkim bariery finansowe w działalności własnej, ograniczające skalę działalności i oferty skierowanego do przedsiębiorców. Ważną barierą w prawidłowym rozpoznaniu potrzeb oraz możliwościach doradztwa w ramach usług na rzecz odbiorców pozostaje brak dostępu do odpowiedniej kadry lub brak znajomości specyfiki branży, w której funkcjonują przedsiębiorstwa lub osoby, pragnące założyć firmę.

Tabela 9. Bariery współpracy nIOB objętych badaniem z usługobiorcami

Bariery we współpracy z usługobiorcami	Działania na rzecz ich przezwyciężenia
Brak wystarczającego finansowania zewnętrznego działalności nIOB i tym samym odpowiednio szerokiej oferty dla usługobiorców	<ul style="list-style-type: none"> • dywersyfikacja działalności, • udział w szkoleniach dot. możliwości pozyskania dodatkowego wsparcia
Brak specjalistycznej kadry	<ul style="list-style-type: none"> • udział kadry w szkoleniach • kontakty z placówkami szkolnictwa zawodowego
Niewystarczająca dostępność informacji o nIOB, brak promocji i marketingu usług	<ul style="list-style-type: none"> • reklama w mediach • otwarte szkolenia • współpraca z firmami w regionie • promocja w internecie
Zmienność/niestabilność przepisów (w tym podatkowych)	<ul style="list-style-type: none"> • udział w szkoleniach i kształcenie kadry • udział w spotkaniach z przedstawicielami władz (rozmowy, informowanie, negocjacje) • współpraca, wymiana wiedzy z innymi IOB
Nierzetelność / podejście „roszczeniowe” / niesolidność usługobiorców	<ul style="list-style-type: none"> • szkolenia, indywidualne doradztwo dla usługobiorców • stosowanie zasady ograniczonego zaufania, • wprowadzenie odpłatności za usługi, zabezpieczeń finansowych dopuszczonych przez Kodeks Cywilny
Brak wiedzy specjalistycznej (w tym w zakresie rolnictwa i przetwórstwa rolno-spożywczego)	<ul style="list-style-type: none"> • podejmowanie czasowej lub trwałej współpracy ze specjalistami z branży • wymiana informacji z innymi IOB
Bariera przestrzenna dostępu do nIOB (komunikacyjna)	<ul style="list-style-type: none"> • <i>brak wskazań</i>

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

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

Ważnym sektorem gospodarki narodowej oraz gospodarki wiejskiej jest przetwórstwo spożywcze. Jego ranga wynika przede wszystkim z dodatniego i rosnącego salda obrotów w handlu zagranicznym. Niestety innowacyjność tego sektora jest dość niewielka. Zdaniem niektórych ekonomistów po części wynika ona ze specyfiki tego sektora, która determinuje małą podatność na innowacje. Niemniej jego konkurencyjność, zwłaszcza na arenie międzynarodowej, zależy w dużym stopniu od niskich kosztów siły roboczej. Należy się więc spodziewać, że w niezbyt odległej perspektywie ta konkurencyjność zacznie się pogarszać. Wdrażanie innowacyjnych rozwiązań powinno więc być priorytetem prowadzonej polityki już obecnie. Istotną rolę mają do odegrania w tym procesie niepubliczne instytucje otoczenia biznesu. Rola ta sprowadza się do pośrednictwa w procesie transferu innowacji, zwłaszcza w przypadku gdy jego beneficjentami będą mikro i małe przedsiębiorstwa, które mogą mieć trudności w nawiązaniu bezpośrednich kontaktów z jednostkami naukowo-badawczymi. Niemniej zwiększenie zaangażowania niepublicznych instytucji otoczenia biznesu w tym obszarze wymagać będzie przede wszystkim zwiększenia posiadanych zasobów ludzkich o odpowiednich kwalifikacjach. Jedynie 56,7% badanych podmiotów posiada bowiem wystarczające kompetencje. Efektem tego, oprócz przyspieszenia procesu transferu innowacji, będzie dodatkowo wzrost zatrudnienia w usługach dla biznesu. Zdecydowana większość instytucji deklaruje jednak gotowość do poszerzenia działalności w tym zakresie. Potwierdza to fakt, że **ponad 73% badanych instytucji jest gotowa zaangażować się w rozwój małego przetwórstwa spożywczego,** pomimo braku odpowiednich pod względem jakościowym i ilościowym zasobów ludzkich. Rozwój małego przetwórstwa może również wywołać wzrost zapotrzebowania na usługi ogólnobiznesowe, które mogą być świadczone przez badane instytucje.

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

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

Wdrożenie systemu w dalszym ciągu pozostawia więc pewien obszar dla innych instytucji otoczenia przetwórstwa spożywczego, które mogą podjąć się przygotowania i wdrażania strategii marketingowej na zasadzie usługi zewnętrznej, przy jednoczesnym przyjęciu odpowiedzialności za jej efekty. Niemniej dokonanie szczegółowej oceny wdrożonego projektu pilotażowego wymagałoby

przeprowadzenia badań ankietowych przedsiębiorców uczestniczących w nim. Badania takie byłyby szczególnie wartościowe ze względu na fakt, iż umożliwiłyby porównanie efektów uzyskanych przez instytucje sektora publicznego, prywatnego i pozarządowego. Niewątpliwą zaletą projektu było bowiem włączenie wszystkich sektorów. Przeprowadzenie analizy porównawczej ich skuteczności powinno z kolei przyczynić się do takiej modyfikacji przyszłych działań, która poprawi efektywność wydatkowania środków publicznych.

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

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

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

Istotne znaczenie ma również **zwiększenie skali zwrotnego wsparcia finansowego na niekorzyść pomocy bezzwrotnej.** Powinno to bowiem przynieść wymierną korzyść dla gospodarki. Firmy podejmujące się wdrożenia innowacyjnych rozwiązań, zwłaszcza te z sektora mikro i małych przedsiębiorstw będą zmuszone w większym stopniu do korzystania z zewnętrznych usług

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

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

Analiza funkcjonowania przedsiębiorstw pozwala stwierdzić, że **przedsiębiorstwa, jak i instytucje wsparcia przedsiębiorczości w coraz większym stopniu charakteryzują się wysokim wskaźnikiem wykorzystania technologii informatycznych, a internet uznawany jest za powszechne medium komunikacyjne, zarówno w wymiarze społecznym, jak i ekonomicznym.** Zdecydowana większość przedsiębiorstw deklaruje, że posiada dostęp do Internetu, jednakże nie można mówić o działalności w przestrzeni wirtualnej. Większość przedsiębiorstw posiada strony internetowe i wykorzystuje je do działalności marketingowej. Natomiast wciąż niewiele firm wykorzystuje je do przyjmowania zgłoszeń, zamówień czy przyjmowania płatności. Internet jest innowacją zaadaptowaną przez przedsiębiorstwa, należy uznać, że nie jest jednak w pełni wykorzystywany potencjał jego możliwości. Działalność na rynku internetowym sprzyja tworzeniu porozumień branżowych i międzybranżowych, kooperujących w dostosowaniu określonych produktów i usług. W opinii użytkowników, w przedsiębiorstwach Internet uznawany jest za pomocny w codziennej pracy, ale także służy wzrostowi dostępności usług oraz adaptacji innowacji⁴⁸.

⁴⁸ A. Pawlik, Internet jako przykład aktywności innowacyjnej przedsiębiorstw, Studia i Materiały Uniwersytetu Humanistyczno – Przyrodniczy Jana Kochanowskiego w Kielcach. *Miscellanea Oeconomicae*, Rok 13, Nr 1/2009, s. 179.

Według raportu firmy Gemius we współpracy z Katedrą Przedsiębiorczości i Innowacji Akademii Ekonomicznej w Krakowie, pt. "Przedsiębiorczość w Internecie" dla prawie 60% obecnych i przyszłych przedsiębiorców serwisy internetowe stanowią istotną pomoc w procesie zdobywania i podnoszenia kompetencji oraz kwalifikacji zawodowych. Internet jako źródło informacji o zakładaniu, prowadzeniu i zarządzaniu przedsiębiorstwem wyprzedza wszystkie pozostałe media. Według badania, internetowe serwisy informacyjne dla przedsiębiorstw pomagają im w zdobywaniu wiedzy i doszkadzaniu się, a zawartość omawianych serwisów ułatwia gromadzenie informacji rynkowych. Najczęściej poszukiwanymi informacjami w internetowych serwisach informacyjnych dla przedsiębiorstw były aktualności gospodarcze oraz przepisy prawne i podatkowe. Informacje publikowane w internecie okazywały się przydatne w podnoszeniu kwalifikacji czy w kontaktach z urzędnikami i instytucjami. Natomiast co czwarty respondent z grupy celowej wykorzystał internet by skorzystać z pomocy eksperta⁴⁹.

Według badania pt. Strategiczne źródła informacji w działalności przedsiębiorstw, przeprowadzonego w 2010 r. na zlecenie Polskiej Agencji Rozwoju Przedsiębiorczości, pod względem poziomu istotności w budowaniu i wdrażaniu strategii oraz prowadzeniu działalności gospodarczej, ranking najważniejszych instytucji obejmuje finansowe (banki, towarzystwa ubezpieczeniowe, itd.), agencje rozwoju regionalnego, samorządy gmin, urzędy skarbowe, izby handlowe, organizacje zrzeszające firmy itp. W licznych jednak przypadkach można powiedzieć, że instytucje dysponują większymi zasobami ważnej dla przedsiębiorców informacji, niż to jest w praktyce wykorzystywane. Do takich instytucji należą m.in. inkubatory (przedsiębiorczości, technologiczne, naukowe)⁵⁰ i inne instytucje okołobiznesowe.

Z punktu widzenia rozwoju przedsiębiorczości (tj. wsparcia usług doradczych na rzecz procesu tworzenia nowych firm oraz rozwoju już istniejących MSP) **pożądane byłoby stworzenie kanału informacji integrującego bardzo rozproszone informacje**. Taki kanał mógłby mieć postać **portalu internetowego** (np. o cechach społecznościowych), w którym obecne byłyby niezbędne treści związane z prowadzeniem działalności gospodarczej: od jednolitych tekstów aktów prawnych, przez informacje na temat prowadzenia badań i rozwoju, informacje dotyczące stanu narodowej gospodarki, po informacje o nowych źródłach finansowania⁵¹.

Informacje na temat rozpowszechnieniu internetu, jako źródła danych o ofercie i instrumentach wspierających rozwój przedsiębiorstw pozwala upatrywać znaczenia tego medium w organizacji systemu otoczenia instytucjonalnego przedsiębiorczości wiejskiej. Z badań przeprowadzonych w 2014 roku wynika, że największą popularnością w zdobywaniu informacji o podmiotach wsparcia przedsiębiorczości cieszy się internet, z którego korzysta ponad 80% przedsiębiorców⁵². Można założyć, że informacje dostępne w internecie są wyczerpujące (zasadniczo wszystkie analizowane podmioty nIOB mają strony www, gdzie publikują aktualne informacje), natomiast **problemem pozostaje duże rozproszenie tych informacji często uniemożliwiające wyszukanie oferty najlepiej odpowiadającej potrzebom przedsiębiorców**.

Dla określenia strategicznych celów w zakresie otoczenia instytucjonalnego przedsiębiorczości, należy również przytoczyć cechy charakterystyczne dla obecnie działającego systemu. Pozwoli to na wyodrębnienie mocnych i słabych stron oraz wniosków na potrzeby dalszych działań. Do głównych

⁴⁹ Patr: Karolina Burzyńska, Informacja prasowa, <http://www.marketing-news.pl/> [dostęp 20.11.2015].

⁵⁰ R. Maik, A. Gołoś, K. Szczerbac, P. Walkiewicz, Strategiczne źródła informacji w działalności przedsiębiorstw Raport z badania. PARP, 2010, s. 9-10.

⁵¹ por. . Maik, A. Gołoś, K. Szczerbac, P. Walkiewicz, Strategiczne źródła informacji..., op cit., s. 12.

⁵² Tamże.

cech charakteryzujących obecny system instytucjonalnego otoczenia przedsiębiorstw należy zaliczyć⁵³:

- **Rozdrobnienie.** Rynek usług dla potencjalnych oraz już funkcjonujących przedsiębiorców wiejskich jest szeroki, a oferta podmiotów *ceteris paribus* odpowiada na potrzeby nowych firm. Autorzy Raportu badawczego dot. wsparcia przedsiębiorczości przeanalizowali oceny zarówno rozpoznawalności, jak i oferty następujących placówek działających na rzecz wiejskiej przedsiębiorczości:
 - Regionalna Agencja Rozwoju Przedsiębiorczości,
 - Lokalne centra przedsiębiorczości (fundacje, stowarzyszenia, inkubatory),
 - Punkty Konsultacyjno-Doradcze (PKD),
 - Ośrodki innowacji (Centra Transferu Technologii, Akademickie Inkubatory Przedsiębiorczości, Inkubatory Technologiczne, e-inkubatory, Parki Technologiczne),
 - Ośrodki Doradztwa Rolniczego,
 - Lokalne Grupy Działania/Lokalne Grupy Rybackie,
 - Fundusze pożyczkowe,
 - Fundusze poręczeniowe,
 - Fundusze venture capital,
 - Firmy szkoleniowe
 - Inne.

Dodatkowo należy wymienić punkty informacji Urzędów Gminnych oraz Starostw Powiatowych (zob. Otłowska, et al., 2006, dane Raportu badawczego, informacje z warsztatów przeprowadzonych m.in. w Siedlcach, Warszawie w 2014 roku⁵⁴). W przeprowadzonym badaniu na potrzeby niniejszego opracowania wskazano również na duże znaczenie organizacji pozarządowych, prowadzących działania doradcze na rzecz rozwoju przedsiębiorczości (w tym przede wszystkim fundacje i stowarzyszenia). W badaniu na potrzeby omawianej Koncepcji systemowego wsparcia przedsiębiorczości ankietowani odbiorcy usług IOB wskazywali na elementy charakterystyczne, dla rozproszonego systemu podmiotów tego typu. Stąd można wskazać na elementy charakterystyczne dla całego systemu wsparcia przedsiębiorczości. Są to następujące jego wyznaczniki:

- **Specjalizacja versus brak kompleksowego wsparcia.** Ankietowani przedsiębiorcy wskazują na dużą specjalizację działających podmiotów oraz względnie wysoką jakość ich usług, natomiast równocześnie często wskazują na trudności z dopasowaniem oferty danej jednostki do ich aktualnych potrzeb.
- **Brak gwarancji jakości usług** poszczególnych podmiotów (zwłaszcza niepublicznych) i **ciągłości działania** (zwłaszcza instytucji prywatnych). Redystrybucja środków zewnętrznych oraz różny zakres działalności często nie pozwalają na wypracowanie ugruntowanej pozycji na lokalnym rynku usług finansowo-szkoleniowych. Dotyczy to zwłaszcza instytucji, których finansowanie opiera się przede wszystkim na środkach publicznych (programów publicznych, w tym instrumentów polityki z udziałem środków UE). W toku badań ankietowych na

⁵³ Chmieliński, 2014, oraz: Koncepcja systemowego wspierania przedsiębiorczości... op cit.

⁵⁴ Tamże.

potrzeby niniejszego opracowania odnotowano duży udział firm nieaktywnych, których właściciele deklarowali, że prowadzą działalność w oparciu o pozyskane fundusze zewnętrzne (w ramach środków UE), natomiast zawieszają działalność w przypadku braku dostępnych środków/niepowodzenia w ich pozyskaniu. W tym kontekście istnieje problem weryfikacji jakości usług poszczególnych podmiotów. Z drugiej strony w badaniu odnotowano jednostki relatywnie dobrze funkcjonujące na rynku, co wiąże się nie tylko z długą perspektywą działalności, rozbudowanymi zasobami kadrowymi, ale także zróżnicowana strukturą finansowania działalności (w badaniu dominowały nIOB o strukturze mieszanej, łączące przychody z działalności komercyjnej z dedykowanymi wsparciu przedsiębiorczości środkami publicznymi).

- **Dostępność przestrzenna** placówek wsparcia przedsiębiorczości. Relatywnie duża liczba podmiotów działających na rzecz rozwoju wsi i rolnictwa, oraz szeroki, przestrzenny zasięg ich działania, tworzy zasadniczo dobrze rozwiniętą sieć. Dotyczy to szczególnie nIOB, których w oparciu o publiczne bazy danych zidentyfikowano 5662.

Jak już wspomniano, poprawa dostępności placówek wsparcia przedsiębiorczości dla osób chcących założyć pozarolniczą działalność gospodarczą oraz dla osób już aktywnych w tym zakresie wymaga podejścia, w którym źródłem podstawowej informacji dla tych osób byłaby jednostka, grupa jednostek dobrze rozpoznawalnych wśród społeczności wiejskiej lub ogólnodostępne medium (jak np. strona www) dobrze wypozycjonowane w wyszukiwarkach internetowych, finansowane w długim okresie, rozwijające swoją ofertę oraz budujące ugruntowaną pozycję jako partnera przyszłych oraz istniejących już przedsiębiorców. **Platforma ta stanowiłaby podmiot centralny w sieci instytucjonalnego otoczenia przedsiębiorczości.** Taki podmiot, obok własnych informacji na temat instrumentów wspierania rozwoju przedsiębiorczości, miałby za zadanie **zgromadzenie danych o wszystkich placówkach, które w swą działalnością wspierają przedsiębiorczość oraz gromadzenie danych pozwalających ocenę jakości usług przez nie oferowanych** (ankiety wśród beneficjentów, kontakty bezpośrednie, organizacja spotkań z przedstawicielami tych jednostek).

Podstawowy schemat funkcjonowania podmiotu centralnego zaprezentowano na rysunku 10. Zakłada on identyfikację potrzeb obecnych lub przyszłych przedsiębiorców odnośnie założenia nowej firmy (środki na start, informacje prawne, szkolenia itp.) lub rozwój działalności już funkcjonującej (poprzez inwestycje, wsparcie doradcze, nawiązanie współpracy z innymi przedsiębiorstwami, informacje rynkowe). Podmiot centralny, w zależności od uzyskanych danych, stanowiłby platformę informacji odnośnie oferty innych instytucji otoczenia przedsiębiorczości i kierował do odpowiedniej placówki, lub wykorzystywałby własne instrumenty wsparcia (przykładowo: działania w ramach programów pomocowych, szkolenia, porady prawne). Dodatkowym celem działania podmiotu centralnego byłoby wspieranie rozwoju współpracy pomiędzy przedsiębiorstwami na danym terenie oraz procesu zrzeszania się przedsiębiorstw w cechach, izbach i organizacjach branżowych.

Wartością dodaną tak skonstruowanego systemu instytucjonalnego otoczenia przedsiębiorczości wiejskiej może być **poprawa zakresu i jakości współpracy z ośrodkami nauki i instytucjami rynku pracy.** Zakres tej współpracy obejmowałby opracowanie i upowszechnienie informacji na temat lokalnej specyfiki rozwoju (np. produkty lokalne), szans rynkowych (w tym dobrych praktyk, innowacyjnych rozwiązań), analiz mikro i makroekonomicznych, jak również informacje z rynku pracy przydatnych dla przedsiębiorców. Obecnie, co potwierdziły już przygotowania do realizacji niniejszego badania, brak jest ogólnopolskiej bazy IOB, która służyłaby mieszkańcom wsi, ale również umożliwiała rozwijanie współpracy i transferu innowacji z nauki do biznesu, organizację badań

i prowadzenia polityki państwa w zakresie wspierania rozwoju przedsiębiorczości na obszarach wiejskich.

Rysunek 10. Schemat konsolidacji systemu instytucjonalnego otoczenia przedsiębiorczości na obszarach wiejskich



Źródło: Chmieliński, 2014.

Podejścia takie wymagałyby budowę systemu w oparciu o informacje dotyczące: jednostek wsparcia przedsiębiorczości, ich oferty (aktualizowanej na bieżąco w oparciu o terminy naborów, pulę środków dostępnych, terminy zapisów i realizacji szkoleń itd.), prezentowane dla poszczególnych jednostek terytorialnych (na poziomie gminy/powiatu). Działalność takiej platformy wymagałaby uzupełnieniem funkcjonowaniem telefonicznego punktu informacyjnego.

Proces reorganizacji systemu wsparcia przedsiębiorczości zakładałby stworzenie baz danych odnośnie wszystkich podmiotów działających na rzecz przedsiębiorczości wiejskiej oraz odnośnie ich oferty, obligatoryjny wymóg zgłaszania takich placówek aktualnej oferty wsparcia do bazy danych, nawiązanie współpracy z organizacjami branżowymi, podmiotami rynku pracy oraz ośrodkami badawczo-rozwojowymi.

Kolejny krok zakłada rozpowszechnienie informacji na temat podmiotu centralnego, jako punktu pierwszego kontaktu dla potencjalnych i przyszłych przedsiębiorców. Podstawową drogą pozyskiwania informacji przez osoby prowadzące własną działalność na temat możliwości uzyskania wsparcia, jest internet. Ponadto wiedzę o organizacji nowego systemu instytucjonalnego wsparcia wiejskiej przedsiębiorczości dostarczałyby media tradycyjne (prasa i radio) oraz jednostki samorządowe, urzędy pracy, agencje rządowe (np. ARiMR).

Lokalna infrastruktura instytucjonalna odgrywa bardzo ważną rolę w procesie wspierania rozwoju obszarów wiejskich. Obejmuje ona m.in. normy, zasady, struktury organizacyjne i mechanizmy działań, które tworzą podstawy rozwoju lokalnego. Z punktu widzenia potencjalnych oraz funkcjonujących już przedsiębiorców korzystne byłoby stworzenie jednej, spójnej platformy dedykowanej wyłącznie instytucjom otoczenia biznesu działającym na rzecz przedsiębiorczości wiejskiej. Platforma intranetowa lub podmiot w długiej perspektywie miałby za zadanie organizowanie życia gospodarczego ułatwiając współpracę pomiędzy przedsiębiorstwami, służąc informacją rynkową, ja również wspierając procesy pozyskiwania (obecnie bardzo rozproszonej) informacji o instytucjach wspierających przedsiębiorczość wiejską.

Literatura:

Agénor P. R., Canuto O., Middle-Income Growth Traps, Policy Research Working Paper 6210, World Bank, 2012.

Aghion, P., Jarave, X. 2015. Knowledge spillovers, innovation and growth. *Economic Journal*, 125 (March), John Wiley & Sons Ltd on behalf of Royal Economic Society. Published by John Wiley & Sons, 9600 Garsington Road, Oxford OX4 2DQ, UK and 350 Main Street, Malden, MA 02148, USA, ss. 533–573.

Ajefu, J., Barde, J. 2015. Market Efficiency and Government Intervention Revisited: What Dorecent Evidence Tell Us? *Journal of International Business and Economics*, Vol. 3, No. 1, American Research Institute for Policy Development, ss. 20-23.

Albury, D. 2008. Fostering Innovation in Public Services, Public Money and Management, za raportem ONZ: People Matter, Civic Engagement in Public Governance, World Public Sector Report, ONZ, Nowy Jork, s. 51 – 56. Otłowska A., Buks J., Chmieliński P., 2006, Przedsiębiorczość na obszarach wiejskich- stan i perspektywy rozwoju, Raport PW 2005-2009 nr 40, Warszawa.

Alińska A., Gajewski M., Górecki M., Kopytek M., Mika M., Rogowiecki P., Sabarańska K., Szczucki J., Rynek funduszy pożyczkowych w Polsce według stanu na 31.12.2014 r., Polski Związek Funduszy Pożyczkowych, Warszawa 2015.

Arrow, K. 1962. Economic welfare and the allocation of resources for invention, (w: R. Nelson, red.) *The Rate and Direction of Inventive Activity*. Princeton: Princeton University Press.

Barczak B., Białkiewicz J., Źródła efektów synergicznych w sieciach organizacyjnych, [w:] R. Borowiecki, T. Rojek, Współpraca międzyorganizacyjna w działalności przedsiębiorstw: klastry, alianse, sieci, Uniwersytet Ekonomiczny w Krakowie, Kraków 2012.

Bąkowski A., Mażewska M., Hołub-Iwan J., Tomaszewski M., Tórz A., Stawiarz R., Ośrodki innowacji w Polsce (z uwzględnieniem inkubatorów przedsiębiorczości) - Raport z badania 2014, Polska Agencja Rozwoju Przedsiębiorczości, Warszawa 2014.

Bąkowski A., Preinkubatory i akademickie inkubatory przedsiębiorczości, [w:] A. Bąkowski, M. Mażewska (red.), Ośrodki innowacji i przedsiębiorczości w Polsce - Raport 2014, Stowarzyszenie Organizatorów Ośrodków Innowacji i Przedsiębiorczości w Polsce, Poznań – Warszawa, 2015.

Book of Lists 2015 – a guide to Polish business and industry, Valkea Media S.A., Warszawa 2015

Brzozowska K., Fundusze załączkowe w rozwoju przedsiębiorczości w Polsce, *Ekonomika i Organizacja Gospodarki Żywnościowej*, Nr 65, Wydawnictwo SGGW, Warszawa 2008

Chmieliński P. (red.), A. Baer-Nawrocka (red.), 2013, Knowledge as a factor of rural development, European Rural Development Network series: Rural areas and development – vol. 10, ERDN, IAFE-NRI, PULS, Warsaw-Poznan.

Chmieliński P., 2006, Wspieranie przedsiębiorczości w działalności gospodarczej ma-łych i średnich przedsiębiorstw w Polsce, [w:] *Przedsiębiorczość w teorii i praktyce*, red. M. Strużycki, Wyd. SGH, Warszawa.

Chmieliński P., 2014, Uwarunkowania, wizja i cele strategiczne rozwoju przedsiębiorczości wiejskiej w zakresie otoczenia instytucjonalnego, opracowanie w ramach projektu pn. Rozwój przedsiębiorczości na terenach wiejskich - diagnoza, kierunki, rekomendacje dla polityki rozwoju obszarów wiejskich. Raport badawczy, IGiPZ PAN, FDPA, Warszawa (maszynopis).

- Ciesielska D., Radło M.J., Determinanty wejścia w pułapkę średniego dochodu: perspektywa Polski, *Kwartalnik Nauk o Przedsiębiorstwie*, 2014, Nr 2.
- Coelli T.J., D.S.P. Rao, C.J. O'Donnell, G.E. Battese, *An Introduction to Efficiency and Productivity Analysis*, 2nd Edition, Springer, New York, 2005, s. 132.
- Cooper W., L. Seiford, J. Zhu, *Handbook on Data Envelopment Analysis*, Kluwer Academic Publishers, Boston 2004
- Chodyński A., Sieciowość w koncepcjach biznesu – aspekty społeczne i ekologiczne, [w:] A. Chodyński (red.), *Zarządzanie odpowiedzialnym rozwojem przedsiębiorstwa*, Oficyna Wydawnicza AFM, Kraków, 2012.
- Consortium Europe INNOVA. 2011. Sectoral Innovation Watch, http://www.praxis.ee/wp-content/uploads/2014/03/sector-report-knowledge_en.pdf.
- Cordato, R. 1980. The Austrian Theory of Efficiency, *The Journal of Libertarian Studies*, Vol. IV. No. 4, ss. 393-403.
- Czakon W., Sieci międzyorganizacyjne w naukach o zarządzaniu – w kierunku sieciowych modeli biznesu, *Zeszyty Naukowe Uniwersytetu Ekonomicznego w Katowicach* Nr 217/2015.
- Dembinski P.H., Very Large Enterprises, Focal Firms and Global Value Chains, *Revista de Economía Mundial*, Issue 23/2009.
- Eichengreen B., Park D., Shin K., *Growth Slowdowns Redux: New Evidence on The Middle-Income Trap*, NBER Working Paper No. 18673, National Bureau of Economic Research, Cambridge 2013.
- European Commission. 2013. *Knowledge Transfer Study 2010 – 2012*, Directorate-General for Research and Innovation.
- Feldman, A., Serrano, R. 2006. *Welfare Economics and Social Choice Theory*, Springer US, s. 1-369
- Gajewski M., Kubajek R., Szczucki J., *Raport o stanie funduszy poręczeniowych w Polsce – stan na dzień 31.12.2014 r.*, Krajowe Stowarzyszenie Funduszy Poręczeniowych, Warszawa, 2015.
- Gancarczyk M., 2010, *Wsparcie publiczne dla MSP. Podstawy teoretyczne a praktyka gospodarcza*, Wydawnictwo C.H. Beck, Warszawa, s. 78.
- GemiusTraffic, 2015, <http://ranking.pl/pl/rankings/search-engines.html> [dostęp: 22.04.2015].
- Gospodarowicz M. et al, 2008, *Uwarunkowania rozwoju małych i średnich przedsiębiorstw na obszarach wiejskich*, IERiGŻ-PIB, Warszawa.
- Gospodarowicz M. et al, *Instrumenty polityki regionalnej i strukturalnej w rozwoju pozarolniczej działalności gospodarczej na obszarach wiejskich (Synteza)* Adam Wasilewski (red. nauk.), aut.: Marcin Gospodarowicz, Adam Wasilewski, IERiGŻ-PIB, PW Nr 128, Warszawa
- Grand, J. 1991. The theory of government failure, *British Journal of Political Science*, No 21 (4), ss. 423-442.
- Herbener, J. 1997. The Pareto rule and welfare economics, *Review of Austrian Economics*, no 1, p. 79-106
- Instytucjonalne czynniki rozwoju społeczno-gospodarczego obszarów wiejskich. Synteza wyników badań prowadzonych w okresie 2005-2009, Marcin Gospodarowicz, Danuta Kołodziejczyk, Adam Wasilewski, PW nr 136, Warszawa

- Kaczor T. „Raport: Efekty programu gwarancji de minimis realizowanego przez Bank Gospodarstwa Krajowego”, wrzesień 2014, <http://www.bgk.com.pl/ekspertyzy-bgk/efekty-programu-gwarancji-de-minimis>
- Kaperkiewicz, W. 2008. W poszukiwaniu strategii innowacyjnej polskiej gospodarki, (w:) Bednarczyk, J., Bukowski, S., Przybylska-Kapuscinska, W. (red.), CeDeWu, Warszawa, ss. 27-46.
- Kołodziejczyk D (red.), 2014, Instytucjonalne uwarunkowania rozwoju infrastruktury jako głównego czynnika zrównoważonego rozwoju obszarów wiejskich cz. 1 i 2, Warszawa
- Korenik S., Polityka naukowa i innowacyjna, [w:] B. Winiarski (red. nauk.), Polityka gospodarcza, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa 200.
- Krzak J., Parki i inkubatory technologiczne w Polsce, *Bas Studies*, Issue 1/2011.
- Lindelöf, P. and Löfsten, H., Proximity as a resource base for competitive advantage – university–industry links for technology transfer. *Journal of Technology Transfer*, special issue, 2004, Vol. 29, No. 3/4.
- Lityński K., Fundusze kapitału zaangażowanego, [w:] A. Bąkowski, M. Mażewska (red.), Ośrodki innowacji i przedsiębiorczości w Polsce - Raport 2014, Stowarzyszenie Organizatorów Ośrodków Innowacji i Przedsiębiorczości w Polsce, Poznań – Warszawa, 2015.
- Łobejko S., Mierzenie efektów polityki innowacyjnej. Wybrane rankingi i wskaźniki innowacyjności oraz trendy na przyszłość, [w:] Zadura-Lichocka P., (red.), Świt innowacyjnego społeczeństwa. Trendy na najbliższe lata, Polska Agencja Rozwoju Przedsiębiorczości, Warszawa 2013.
- Malerba, F., Orsenlgo, L., Peretto, P. 1997. Persistence of innovative activities, sectoral patterns of innovation and international technological specialization, *International Journal of Industrial Organization*, No. 15 ss. 801-826
- Mas-Colell, A., Whinston, M., Green, J. 1995. Equilibrium and its Basic Welfare Properties, *Microeconomic Theory*, Oxford University Press, chapter 16.
- Matusiak K. B., Rozwój systemów wsparcia przedsiębiorczości. Przesłanki, polityka i instytucje, IE, Radom-Łódź, 2006.
- Matusiak K. B., Wyzwania strategiczne rozwoju parków technologicznych, [w:] K. B. Matusiak (red.), Strategiczne obszary rozwoju parków technologicznych, Polska Agencja Rozwoju Przedsiębiorczości, Gdańsk–Kraków–Opole–Poznań–Warszawa 2011.
- Matusiak K.B., (red.), Innowacje i transfer technologii. Słownik pojęć, Polska Agencja Rozwoju Przedsiębiorczości, Warszawa 2008.
- Mażewska M., Tórz A., Parki technologiczne, [w:] A. Bąkowski, M. Mażewska (red.), Ośrodki innowacji i przedsiębiorczości w Polsce - Raport 2014, Stowarzyszenie Organizatorów Ośrodków Innowacji i Przedsiębiorczości w Polsce, Poznań – Warszawa, 2015.
- Ministerstwo Nauki i Szkolnictwa Wyższego. 2008. Podręcznik Oslo – wydanie polskie publikacji OECD i Eurostatu, Warszawa.
- Mroczek, R. (ed.), Drozd, J., Tereszczuk, M., Urban, R. 2014. Polski przemysł spożywczy w latach 2008-2013, Institute of Agricultural and Food Economics – National Research Institute, Multiannual Programme No. 117, Warsaw, ss. 9-154.

Niemczyk J., *Strategia. Od planu do sieci*, Wydawnictwo Uniwersytetu Ekonomicznego we Wrocławiu, Wrocław 2013.

Oliński M., *Przedsiębiorczość akademicka wśród studentów*, *Ekonomika i Organizacja Przedsiębiorstwa*, Instytut Organizacji i Zarządzania w Przemśle „ORGMASZ”, Zeszyt 3 (710), marzec 2009.

Ostrom, E., 1986, *An agenda for the study of institutions*, 'Public Choice' nr 48.

Pavitt, K. 1984. *Sectoral patterns of technical change: Towards a taxonomy and a theory*, Elsevier Science Publishers B.V. (North-Holland), *Research Policy*, No. 13, ss.343-373

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

Porwit K., 2001, *Cechy gospodarki opartej na wiedzy (GOW). Ich współczesne znaczenie i warunki skuteczności*, [w:] A. Kukliński (red.), *Gospodarka oparta na wiedzy. Wyzwania dla Polski XXI wieku*, Wyd. KBN, Warszawa.

Raport badawczy, 2014, *Opracowanie koncepcji systemowego wsparcia przedsiębiorczości na obszarach wiejskich w ramach projektu pn. Rozwój przedsiębiorczości na terenach wiejskich - diagnoza, kierunki, rekomendacje dla polityki rozwoju obszarów wiejskich*, IGiPZ PAN, FDPA, Warszawa.

Ratković, T. 2015. *HRM in Foreign-owned Agricultural and Food Processing Companies in Serbia*, *Economics of Agriculture*, Vol. LXII, No. 2, Belgrade, ss. 353-367.

Rudzka M., Góralski M., *Klasy*, [w:] J. Niemczyk, E. Stańczyk-Hugiet, B. Jasiński (red. naukowa), *Sieci międzyorganizacyjne. Współczesne wyzwania dla teorii i praktyki zarządzania*, Wydawnictwo C.H. Beck, Warszawa 2012.

Sautet F., 2005, *The Role of Institutions In Entrepreneurship: Implications for Development Policy*, *Mercatus Policy Series – Policy Primer No. 1*, Mercatus Center at George Mason University.

Schumpeter J., *Teoria rozwoju gospodarczego*, PWN, Warszawa 1960.

Stańczyk-Hugiet E., *Renta ekonomiczna dźwignią sieci międzyorganizacyjnych*, [w:] J. Niemczyk, E. Stańczyk-Hugiet, B. Jasiński (red. naukowa), *Sieci międzyorganizacyjne. Współczesne wyzwania dla teorii i praktyki zarządzania*, Wydawnictwo C.H. Beck, Warszawa 2012.

Stiglitz, J. 2004. *Ekonomia sektora publicznego*, PWN, Warszawa.

Strużycki M., 1992, *Przedsiębiorstwo a rynek*, PWE, Warszawa.

Thirtle, C., Ruttan, V. 1987. *The Role of Demand and Supply in the Generation and Diffusion of Technical Change*. Chur: Harwood Academic Publishers.

Tórz A., *Inkubatory technologiczne*, [w:] A. Bąkowski, M. Mażewska (red.), *Ośrodki innowacji i przedsiębiorczości w Polsce - Raport 2014*, Stowarzyszenie Organizatorów Ośrodków Innowacji i Przedsiębiorczości w Polsce, Poznań – Warszawa, 2015.

Ustawa z 20 marca 2002 r. o finansowym wspieraniu inwestycji, (Dz. U. 2002, nr 41, poz. 363).

Ustawa z 27 lipca 2005 r. Prawo o szkolnictwie wyższym (Dz.U. 2005 nr 164 poz. 1365)

Ustawa z 6 grudnia 2006 r. o zasadach prowadzenia polityki rozwoju (Dz.U. 2006 nr 227 poz. 1658)

Wissema J.G. Technostarterzy dlaczego i jak?, Polska Agencja Rozwoju Przedsiębiorczości, Warszawa 2005.

Zastempowski M., Uwarunkowania budowy potencjału innowacyjnego polskich małych i średnich przedsiębiorstw, Wydawnictwo Naukowe Uniwersytetu Mikołaja Kopernika, Toruń 2010. European Commission. 2014. Innovation Union Scoreboard.