U N I W E R S Y T E T S Z C Z E C I Ń S K I

ZESZYTY NAUKOWE NR 516

PROBLEMY ZARZĄDZANIA, FINANSÓW I MARKETINGU
NR 13

INSTRUMENTY KREOWANIA INNOWACYJNOŚCI PRZEDSIĘBIORSTW I INSTYTUCJI

SZCZECIN 2009

Rada Wydawnicza
Urszula Chęcińska, Inga Iwasiów, Danuta Kopycińska, Izabela Kowalska-Paszt
Piotr Niedzielski, Ewa Szuszkiewicz, Dariusz Wysocki
Edward Włodarczyk – przewodniczący Rady Wydawniczej
Aleksander Panasiuk – przewodniczący Senackiej Komisji ds. Wydawnictw
Edyta Łongiewska-Wijas – redaktor naczelna Wydawnictwa Naukowego

Rada Programowa
prof. zw. dr hab. Marianna Daszkowska (Politechnika Gdańska), prof. dr hab. Eberhard Drechsler (Uniwersytet Berliński), prof. zw. dr hab. Stanisław Flejterski (Uniwersytet Szczeciński), prof. zw. dr hab. Jan Głuchowski (Wyższa Szkoła Bankowa w Toruniu), prof. zw. dr hab. Alfred Janc (Akademia Ekonomiczna w Poznaniu), dr hab. inż. Dorota Korenik, prof. AE (Uniwersytet Ekonomiczny we Wrocławiu), prof. zw. dr hab. Bogdan Nogalski (Uniwersytet Gdański), prof. dr hab. Bogusław Pietrzak (SGH w Warszawie), prof. zw. dr hab. Krystyna Piotrowska-Marczak (Uniwersytet Łódzki), prof. zw. dr hab. Jerzy Sokołowski (Uniwersytet Ekonomiczny we Wrocławiu), prof. zw. dr hab. Adam Szewczuk (Uniwersytet Szczeciński), prof. zw. dr hab. Jerzy Węcławski (UMCS w Lublinie)

Recenzent
prof. dr hab. Marian Żukowski

Redaktor naukowy
dr hab. Beata Filipiak, prof. US

Sekretarz redakcji
dr hab. Marek Dylewski

Redaktor Wydawnictwa
Joanna Dżaman

Korektor
Renata Bacik

Skład komputerowy
Maciej Umiastowski

© Copyright by Uniwersytet Szczeciński, Szczecin 2009

ISSN 1640-6818
ISSN 1509-0507

WYDAWNICTWO NAUKOWE UNIWERSYTETU SZCZECIŃSKIEGO

Wydanie I. Ark. wyd. 15,5. Ark. druk. 17,5 Format B5.

SPIS TREŚCI

Wstęp..... 5

PROBLEMY ZARZĄDZANIA I EKONOMIKI PRZEDSIĘBIORSTW

BOGDAN NOGALSKI, *ANNA WÓJCIK-KARPACZ*, *JAROSŁAW KARPACZ* – Uwarunkowania aktywności innowacyjnej małych przedsiębiorstw 9

JERZY KISIELNICKI – Wzrost kapitału intelektualnego jako wynik polityki innowacyjnej organizacji..... 19

JERZY RUSZAŁA – Regionalna strategia innowacyjności jako instrument kreowania innowacyjności przedsiębiorstw. Wybrane aspekty 37

MAŁGORZATA BROJAK-TRZASKOWSKA, *MAŁGORZATA PORADA-ROCHOŃ* – Rola wiedzy i współpracy naukowo-biznesowej w stymulowaniu dynamizmu innowacyjnego współczesnych przedsiębiorstw..... 45

JOANNA ŚWIDERSKA – Przesłanki zaangażowania czynnika publicznego we wspieranie innowacyjności przedsiębiorstw 55

MAGDA KOKOSZKA – Kultura organizacji jako jedno z uwarunkowań działalności innowacyjnej 65

BOGUMIŁ CZERWIŃSKI – Innowacyjność polskich przedsiębiorstw usługowych na tle doświadczeń Unii Europejskiej 75

ANETA SOKÓŁ, *ANNA OWIDIA-SURMACZ* – Badanie innowacyjności małych i średnich przedsiębiorstw województwa zachodniopomorskiego 87

GRAŻYNA WĘGRZYN – Wspieranie działalności innowacyjnej małych i średnich przedsiębiorstw. Wybrane instrumenty i ich efekty 99

JOANNA SADKOWSKA-BIEŃ – Wybrane determinanty w ocenie zmian innowacyjności przedsiębiorstwa w Polsce na tle krajów europejskich..... 109

WYBRANE PROBLEMY INNOWACYJNOŚCI W REGIONACH I SAMORZĄDACH LOKALNYCH

MONIKA MARCINKOWSKA – Czy centra usług wspierają rozwój regionów? 123

MAREK DYLEWSKI, *MARCIN KĘPA* – E-urząd. Innowacyjny partner w społeczeństwie informacyjnym..... 135

BEATA FILIPIAK – Finansowanie innowacyjności kadr w regionach ze środków EFS. Możliwości i bariery ... 147

ROBERT RUMIŃSKI – Bankowa obsługa kredytowo-depozytowa JST. W poszukiwaniu nowych rozwiązań ... 157

BARBARA BARTKOWIAK, *MIROSŁAWA KOROL* – Rola funduszy pożyczkowych i poręczeniowych w rozwoju lokalnej i regionalnej przedsiębiorczości. Problemy finansów a innowacyjność ... 169

PROBLEMY FINANSÓW A INNOWACYJNOŚĆ

MAŁGORZATA IWANICZ-DROZDOWSKA – Transgraniczna i transsektorowa integracja polskiego rynku usług finansowych jako determinanta innowacyjności .. 179

DOROTA KORENIK – Uwarunkowania rozwoju obligacji przychodowych w Polsce 189

MAGDALENA ZIOŁO – Finansowe formy wsparcia rozwoju innowacyjności przedsiębiorstw. Wybrane aspekty ... 215

PIOTR SZCZYPA – Budżetowanie kosztów i wydatków działalności proekologicznej przedsiębiorstwa jako przejaw innowacyjności ... 227

ANNA BERA – Kreowanie innowacyjności w działalności eksportowej małych przedsiębiorstw przez instrumenty ubezpieczeniowe ... 237

AGNIESZKA BRETYN – Innowacyjność sektora bankowego w Polsce ... 247

MICHAŁ BUSZKO – Fundusze hedgingowe jako innowacyjna forma inwestowania na rynkach finansowych ... 257

JANINA KOTLIŃSKA, *GRZEGORZ KOTLIŃSKI* – Wybrane aspekty odrębności działalności innowacyjnej w instytucjach finansowych ... 271

WSTĘP

W kolejnym zeszycie naukowym składającym się na serię wybranych problemów z zakresu marketingu, finansów i zarządzania podjęto zagadnienia związane z innowacyjnością przedsiębiorstw i instytucji, która stanowi podstawę rozwoju społeczeństwa opartego na wiedzy. Publikacja ta jest próbą podsumowania wyników badań prowadzonych w wielu ośrodkach naukowych w Polsce. Omówione zostały doświadczenia, badania i postulaty kierowane pod adresem przedsiębiorstw i instytucji.

Wraz z nabywaniem doświadczenia i umiejętności odnalezienia się w nowych warunkach postępuje rozwój, doskonalenie narzędzi i instrumentów implementowania innowacyjności. Oznacza to zmiany w najistotniejszych obszarach pobudzania przedsiębiorczości, a także funkcjonowania i gospodarowania zarówno przedsiębiorstw, instytucji finansowych, jak i sektora publicznego oraz społeczeństwa. Zmiany we współczesnej gospodarce powodują odejście od tradycyjnych technologii i teorii postrzegania człowieka w gospodarce. Ciągły wzrost niepewności działania, procesy fragmentacji rynkowej, wzrost znaczenia sektora usług, szybkie upowszechnienie elastycznych technologii to wyzwania, którym musi sprostać gospodarka i wszystkie jej sektory. Stosowanie najnowszych rozwiązań nie zawsze wymagać będzie korzyści skali, koncentracji działań w jednym miejscu. Szybkie starzenie się moralne rozwiązań wymusza zdolność do szybkiej adaptacji w nowych warunkach. Konieczne staje się wdrażanie innowacji tak w zakresie technologii, jak i innowacji organizacyjnych, produktowych i procesowych. Przed innowacjami współczesne społeczeństwo, przedsiębiorstwo czy instytucja nie mogą się bronić, by funkcjonować w otoczeniu muszą je kreować i absorbować.

Celem opracowania było wskazanie na znaczenie procesów innowacyjnych w różnych sektorach gospodarki, a także zaprezentowanie kwestii dyskusyjnych, które pośrednio mogą determinować wzrost innowacyjności w różnych sektorach gospodarki. Problemem ważnym, do którego wielu autorów się odnosi, jest próba odpowiedzi na pytania, jak wspierać innowacyjność i jak ją finansować. Do najważniejszych determinant rozwoju gospodarki i jej innowacyjności zalicza się: kapitał ludzki, instytucje finansowe, ośrodki badawcze i naukowe oraz

infrastrukturę teleinformatyczną. Innowacyjne zachowania w administracji publicznej wzmacniają gospodarkę i stymulują jej zmiany.

Całość problematyki ujęto w trzy działy, pozwalające odnieść się do wybranych problemów zarówno finansowania, kapitału ludzkiego, innowacyjności w przedsiębiorstwach, jak i determinant lokalnych i regionalnych innowacyjności.

Autorzy zdają sobie sprawę, że ograniczona objętość i charakter materiałów powodują, że tylko część istotnych problemów (w swej istocie różnych) została zasygnalizowana. Finanse, zarządzanie i marketing są niezwykle ważne dla budowania innowacyjnej gospodarki opartej na wiedzy. Bez spojrzenia całościowego przez pryzmat procesów, wzajemnych współzależności i wewnętrznych złożoności nie uda się kompleksowo i trwale kreować rozwój społeczno-gospodarczy i innowacyjność. Autorzy mają nadzieję, że zaprezentowana problematyka stanie się inspiracją do dalszych dyskusji i badań.

dr hab. Beata Filipiak, prof. US

PROBLEMY ZARZĄDZANIA I EKONOMIKI PRZEDSIĘBIORSTW

ZESZYTY NAUKOWE UNIWERSYTETU SZCZECIŃSKIEGO

NR 516 PROBLEMY ZARZĄDZANIA, FINANSÓW I MARKETINGU NR 13 2008

BOGDAN NOGALSKI
Uniwersytet Gdański
ANNA WÓJCIK-KARPACZ
JAROSŁAW KARPACZ
Wyższa Szkoła Umiejętności w Kielcach

UWARUNKOWANIA AKTYWNOŚCI INNOWACYJNEJ MAŁYCH PRZEDSIĘBIORSTW

Innowacyjność małych przedsiębiorstw stanowi nie tylko złożone, ale i wielowymiarowe zagadnienie, którego diagnozowanie staje się konieczne przede wszystkim z uwagi na rolę, jaką pełni ona w procesie budowy i wzmacniania konkurencyjności tych organizacji. Ponadto wykształcenie w tych przedsiębiorstwach potrzeby generowania innowacji może stanowić niezwykle czytelny sygnał, że nadchodzi zmierzch dotychczasowej formuły ich działania, opartej na zaradności, której miejsce zajmie wiedza jako podstawa budowy organizacji inteligentnej[1]. A jest to tym istotniejsze, że współczesne małe przedsiębiorstwo, chcąc liczyć się na konkurencyjnym rynku, zmuszone jest do systematycznego i nastawionego długookresowo stymulowania swojej konkurencyjności.

Jeżeli więc przyjąć, że konkurencyjność to posiadana przez przedsiębiorstwo zdolność do podejmowania i prowadzenia rywalizacji na konkurencyjnym rynku, to innowacyjność jako skłonność i możliwość kreowania oraz wdrażania przez niego nie tyle samych zmian, ile przede wszystkim innowacji[2], może stanowić niezwykle efektywne źródło jej stymulowania. Oczekiwaną więc rolą innowacji jest zapewnienie generującemu ją przedsiębiorstwu jak najkorzystniejszej,

[1] Z. Malara, *Przedsiębiorstwo w globalnej gospodarce. Wyzwania współczesności*, PWN, Warszawa 2006, s. 11.

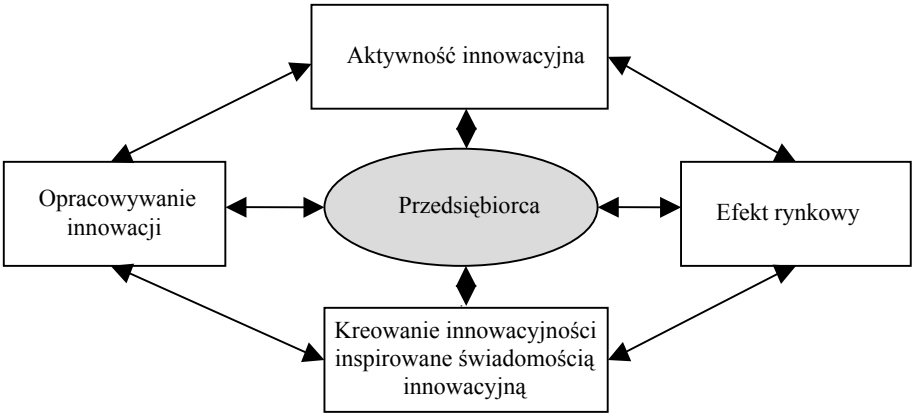
[2] Zdaniem J. Penca każde przedsiębiorstwo, by mogło się rozwijać, potrzebuje nie tylko zmian, ale przede wszystkim innowacji. Por. S. Łobejko, *Systemy informacyjne w zarządzaniu wiedzą i innowacją w przedsiębiorstwie*, Wyd. Szkoły Głównej Handlowej w Warszawie, Warszawa 2005, s. 70.

a także możliwie jak najtrwalszej w danych warunkach, pozycji na rynku. Dzięki temu innowacje stanowią niezwykle efektywny instrument umacniania przewagi konkurencyjnej małych przedsiębiorstw na rynku[3].

Innowacyjność małych przedsiębiorstw jest więc w gruncie rzeczy zachowaniem, które podejmuje przedsiębiorca, kierując się przy tym na ogół pobudkami utylitarnymi (co nie zawsze musi oznaczać zyskiem). Przedsiębiorcy bowiem niezwykle rzadko podejmują się wdrażania jakichkolwiek zmian, które nie przynosiłyby im korzyści, choć oczywiście te mogą być rozmaite w swej formie.

Kreowanie innowacji w małym przedsiębiorstwie najczęściej jest efektem oddziaływania ssania innowacyjnego wywoływanego przez konsumentów (innowacje popytowe), a tylko w niewielkim stopniu wyrazem samodzielnie wzbudzonej potrzeby ich tworzenia (innowacje podażowe).

Proces kreowania innowacyjności pod wpływem ssania popytowego schematycznie przedstawiono na rysunku 1.



Rys. 1. Schemat procesu kreowania innowacji w małym przedsiębiorstwie
Źródło: opracowanie własne.

Na uproszczonym schemacie procesu kreowania innowacji w małym przedsiębiorstwie została podkreślona rola – przez centralne umiejscowienie – przedsiębiorcy, który powinien być odpowiedzialny za sterowanie realizacją tego procesu. To on bowiem, wyrażając w określony, ściśle zindywidualizowany sposób

[3] H. Bieniok, *Innowacyjność jako kluczowy warunek kształtowania przewagi konkurencyjnej przedsiębiorstwa na rynku*, w: *Dynamika zarządzania organizacjami*, Prace Naukowe Akademii Ekonomicznej w Katowicach, Katowice 2007, s. 285.

swoją przedsiębiorczość, nadaje poszczególnym elementom tego procesu pożądany przez siebie wymiar, czyniąc w konsekwencji innowacyjność organizacji jej osobliwością.

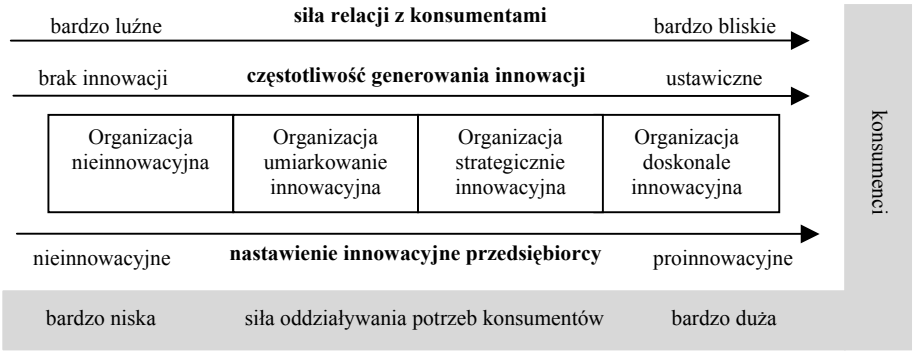
Różnicujący wpływ przedsiębiorczości wynika nie tyle z jej istoty, która opiera się na wielu podobieństwach, ile z odmienności jej ekspresji, która za sprawą osobistych cech przedsiębiorcy pozostających w korelacji z ukształtowaniem wnętrza i otoczenia organizacji automatycznie czyni ją szczególnym i niedającym się skopiować zasobem każdego małego przedsiębiorstwa.

Warto w tym miejscu dodać, że niepowtarzalność, którą za sprawą przedsiębiorczości uzyskuje innowacyjność, może się stać niezwykle istotnym źródłem przewagi konkurencyjnej małego przedsiębiorstwa. Co wydaje się istotniejsze, jeśli dodać, że jest ona względnie trwała i trudna do powielenia dla konkurentów. To poprzez zindywidualizowany charakter przedsiębiorczości innowacyjność może pełnić rolę niezwykle efektywnego źródła konkurencyjności organizacji. W związku z czym można zaryzykować twierdzenie, że innowacyjność małego przedsiębiorstwa jest wyznaczana ekspresją przedsiębiorczości prowadzącego go przedsiębiorcy. W konsekwencji prowadzić to może do dającej się zaobserwować w małych przedsiębiorstwach różnorodności podejść do realizowanego w nich procesu innowacyjnego. Przy czym paleta tych zachowań mieści się między dwoma skrajnymi postawami. Z jednej strony są to bowiem zachowania proinnowacyjne przedsiębiorców, nadające ich organizacjom charakter „czysto innowacyjny", dla których generowanie innowacji jest *de facto* nie tylko celem, ale i przedmiotem ich działalności. Z drugiej zaś pojawiają się przedsiębiorcy, którzy unikają zmian, a swoimi działaniami powodują, iż prowadzone przez nich organizacje stają się nieinnowacyjne, gdyż nie generują innowacji.

Warto też zauważyć, że pomiędzy tymi biegunami mieszczą się jeszcze dwie możliwe do wydzielenia grupy postaw przedsiębiorców:

- postawa strategicznego rozwoju powodująca, iż organizacja staje się „strategicznie innowacyjna", a więc nastawiona na innowacje jako sposób stymulowania własnej konkurencyjności, a zarazem panaceum na zapewnienie długookresowo pojmowanego rozwoju,
- postawa asekurancka, która wpływa na to, iż organizacja nabywa cech „umiarkowanie innowacyjnej", w której innowacje są wyrazem koniecznego dostosowania się do bieżących potrzeb rynku, a generowane są często w sposób nieusystematyzowany.

Graficzną prezentację tego zagadnienia przedstawiono na rysunku 2.



Rys. 2. Innowacyjność małych przedsiębiorstw
Źródło: opracowanie własne.

Wskazane na schemacie frazy innowacyjności małych przedsiębiorstw zostały przede wszystkim wyodrębnione na podstawie stanowiącego ich źródło natężenia oddziaływania potrzeb konsumentów. Jego poziom, z kolei, jest uzależniony od trwałości relacji między tymi podmiotami. W związku z czym można zaryzykować twierdzenie, iż bezpośrednie i bliskie relacje, które łączą przedsiębiorców prowadzących małe przedsiębiorstwa z odbiorcami, stanowić mogą efektywny i skuteczny czynnik inicjujący proces generowania innowacji na rzecz zaspokojenia oczekiwań klientów. Jednak jeśli przyjąć, że satysfakcja klientów naturalnie ulega deprecjacji, to efektywnym sposobem restytucji jej wartości mogą być ustawicznie dokonywane w warunkach pełnej symbiozy z ich oczekiwaniami kreowane innowacje.

Siłą napędową innowacyjności małych przedsiębiorstw jest zatem dążenie do maksymalnie możliwego w danych warunkach zbliżenia do klientów, w celu jak najszybszego (a z pewnością wyprzedzającego konkurentów) zaspokojenia ich potrzeb. Dzięki temu mogą one uzyskać zarówno przewagę konkurencyjną, ale i – co może być szczególnie ważne dla niektórych przedsiębiorców prowadzących tego rodzaju organizacje – korzystny poziom generowanych zysków.

Innowacyjność małych przedsiębiorstw stanowi także efektywny sposób maksymalizacji zysku uzyskiwanego przez przedsiębiorstwo poprzez systematyczne zaspokajanie zmieniających się oczekiwań nabywców. I trudno z tym sformułowaniem się nie zgodzić. Większość bowiem podlegających dyfuzji rozwiązań o charakterze innowacyjnym, mimo iż w swej istocie nakierowanych na optymalizację uzyskiwanych z tego tytułu korzyści przez konsumenta, postrzeganych jest poprzez pryzmat korzyści finansowych, które może odnieść przed-

siębiorstwo. Ponadto retrospektywny charakter innowacyjności małych przedsiębiorstw stwarza niemal komfortowe warunki do zapewnienia dwóch podstawowych postulatów rozwoju organizacji, a są nimi:

- zapewnienie, a w tym przypadku także i ułatwienie osiągnięcia symbiozy z otoczeniem,
- zapewnienie ciągłości zmian pozwalające organizacji przejść od stanu wzrostu krótkookresowego do zrównoważonego wzrostu strategicznego[4].

Wdrażane przez te organizacje innowacje podążają bowiem drogą wytyczaną przez zmieniające się potrzeby konsumentów, które mimo iż najczęściej utożsamiane są z oczekiwanymi przeobrażeniami dotyczącymi produktu, w równym stopniu mogą się odnosić także do innych sfer działalności marketingowej przedsiębiorstw. Głównym źródłem innowacyjności nie jest więc przedmiot innowacji, a fakt pojawienia się zapotrzebowania na dany rodzaj nowości, który można określić mianem „ssania innowacyjnego". Przy czym, co warto zauważyć, odczuwalna przez przedsiębiorców prowadzących małe przedsiębiorstwa siła owego ssania może być tym większa, im mocniejsze wsparcie w realizacji projektów innowacyjnych udzieli im makrootoczenie, poprzez zastosowanie odpowiednio skonstruowanych instrumentów proinnowacyjnych, które

- powinny być wkomponowane w system podatkowy, gdyż obecna konstrukcja systemu podatkowego nie stwarza przedsiębiorcom prowadzącym małe przedsiębiorstwa dogodnych – stymulujących ich w kierunku wdrażania innowacji – warunków,
- zagwarantują możliwość efektywnego finansowania z reguły obarczonych wyższym poziomem ryzyka przedsięwzięć innowacyjnych.

Instrumenty fiskalne wykazują umiarkowane oddziaływanie na ten cel, jednak dostępność środków na finansowanie inwestycji proinnowacyjnych jest względnie duża, głównie za sprawą możliwości pozyskania środków z funduszy strukturalnych Unii Europejskiej, których beneficjentami są także przedsiębiorcy prowadzący małe przedsiębiorstwa. Co prawda bariery pojawiające się w tym względzie, zwłaszcza biurokratyczne, powodują zniechęcenie przedsiębiorców, jednak lekarstwem na nie wydaje się kreowanie pozytywnych wzorców nakłaniających do naśladownictwa.

Bez wątpienia czynnikiem determinującym innowacyjność polskich małych przedsiębiorstw jest przyspieszona internacjonalizacja ich działalność, któ-

[4] B. Nogalski, *Nauki o zarządzaniu wobec wyzwań współczesności*, „Współczesne Zarządzanie" 2007, nr 1.

rej efektem jest obecnie zajmowana, a korzystna dla większości z nich, pozycja na obszarze jednolitego rynku europejskiego. Ta zaś powinna mobilizować przedsiębiorców do dalszego kreowania i dyfuzji innowacji, w przeciwnym razie „efekt świeżości" i nowości, z którymi kojarzą te przedsiębiorstwa konsumenci, może zostać bezpowrotnie utracony.

W związku z tym nasuwa się pytanie, o przyczyny umiarkowanej aktywności innowacyjnej przedsiębiorców we względnie korzystnie ukształtowanym otoczeniu prowadzonych przez nich organizacji. Jak się wydaje przyczyn tych zachowań może być wiele, a jedną z nich może być erozja mechanizmów odpowiedzialnych za elastyczność reagowania na zmiany w otoczeniu, którym uległy – poprzez wieloletnią hibernację – w okresie niekorzystnej koniunktury na rynku. Prawdopodobnie z tego też powodu przedsiębiorcy prowadzący małe przedsiębiorstwa znacznie chętniej koncentrują się na bieżącej kapitalizacji korzyści wynikających z obecnie trwającej fazy cyklu koniunkturalnego niż na strategicznych (a więc odległych, a przez to także często i niepewnych) korzyściach, które mogą się pojawić jako pokłosie innowacji.

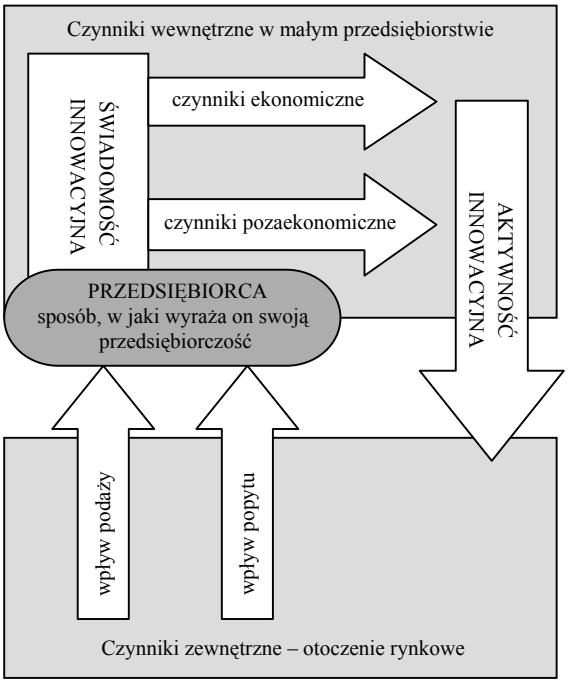
Jednocześnie można zauważyć, że część przedsiębiorców nie chce, a część nie potrafi wykorzystać szans na wprowadzenie zmian innowacyjnych w swojej dotychczasowej działalności. I to właśnie ci będą się koncentrowali na kapitalizacji korzyści, które wynikają z obecnie nadarzających się szans. Choć nie brak i tych, którzy, dążąc do urzeczywistnienia własnych wizji, nie tyle koncentrują się na tym, co mogą uzyskać obecnie, ile na tym, co może się pojawić w przyszłości.

Wskazany dualizm postaw ma niezwykle duży wpływ na kreowanie postaw innowacyjnych. O ile w przypadku przedsiębiorców nastawionych na krótkookresowe efekty, innowacja jest konieczna do teraźniejszego utrzymania się na rynku, o tyle dla przedsiębiorców aktywnych innowacyjnie jest konieczność w kontekście zaznaczenia swojej roli na rynku zarówno obecnie, jak i w przyszłości.

Zakładając jednak pewne uproszczenie w postawach przedsiębiorców, kierując się przy tym istotą przedsiębiorczości, można stwierdzić, że aktywność innowacyjna, niezależnie od czasu, w którym pojawią się jej efekty oraz częstotliwości i głębi wywoływanych przez nią zmian w działaniu organizacji, jest immanentną cechą każdego małego przedsiębiorstwa. Przyjęcie takiego założenia upraszczającego wydaje się słuszne, zwłaszcza, iż w obecnych warunkach gospodarowania, charakteryzujących się turbulentnością zachodzących zmian, zachowanie „innowacyjnego *status quo*" przez przedsiębiorcę wydaje się mało

prawdopodobne, chyba że za cenę dobrowolnej marginalizacji działań jego przedsiębiorstwa.

Ilustrację badanego problemu przedstawiono na rysunku 3.



Rys. 3. Schemat oddziaływania czynników wewnętrznych i zewnętrznych na aktywność innowacyjną małego przedsiębiorstwa

Źródło: B. Nogalski, A. Wójcik-Karpacz, J. Karpacz, *Stymulatory i hamulce aktywności innowacyjnej małych przedsiębiorstw w ujęciu regionalnym*, w: *Znaczenie innowacji dla rozwoju polskiego sektora MSP na Jednolitym Rynku Europejskim*, red. J. Otto, Wyd. Politechniki Łódzkiej, Łódź 2007.

Zaprezentowany na rysunku 3 schemat umiejscowienia i oddziaływania czynników warunkujących aktywność innowacyjną umożliwia wskazanie roli szczególnego w swym wyrazie generatora aktywności innowacyjnej małego przedsiębiorstwa pełnionej przez przedsiębiorcę. To on bowiem poprzez odpowiednie ukształtowanie wyrażanej przez siebie przedsiębiorczości reguluje wiele procesów wewnętrznych, a co ważniejsze – dozuje dopływ wyselekcjonowanych przez niego uprzednio informacji z otoczenia. Niewątpliwie więc to poziom jego świadomości innowacyjnej będzie leżał u podstaw wszelakich działań innowacyjnych. Na tej podstawie można sformułować stwierdzenie, iż poziom świa-

domości innowacyjnej stanowi główny wyznacznik aktywności innowacyjnej, a co za tym idzie – nastawienia na długookresowe korzyści, które będzie mogła osiągać organizacja.

I tak, świadomość innowacyjna małego przedsiębiorstwa, która praktycznie w tej wielkości przedsiębiorstw, ze względu na patriarchalny proces zarządzania, sprowadza się do świadomości prowadzącego go przedsiębiorcy, oznacza otwartość na potrzeby zgłaszane przez podmioty funkcjonujące w różnych sferach jego otoczenia. Jest to zatem otwartość nie tylko na zapotrzebowanie wyrażane przez odbiorców czy dostawców, ale także podmioty udostępniające użyteczną – z punktu widzenia organizacji – wiedzę.

Warto przy tym zauważyć, że szczególnym zainteresowaniem wśród przedsiębiorców cieszy się na ogół wiedza o potrzebach konsumentów, która pozwala im zarówno lepiej te potrzeby zaspokajać, jak i jednocześnie zacieśniać relacje z konsumentami, stanowiące kapitał relacyjny. Z tego też powodu małe przedsiębiorstwa starają się poprzez wdrażane innowacje zbliżać się do klientów, oferując im dokładnie to, czego oczekują. Niemniej jednak mimo że przedsiębiorstwa wykazują rozwiniętą świadomość swojej niedoskonałości w zakresie zarządzania relacjami z odbiorcami, to powszechnie ignorują potrzebę zarządzania posiadaną przez nie wiedzą.

Świadomość innowacyjna, stanowiąc fundament procesu tworzenia innowacji, uzależniona jest od osobowości przedsiębiorcy, jego cech charakteru, a nade wszystko od pojmowania przez niego zmian. Przedsiębiorcy, którzy boją się zmian, a nadto budują sobie złudne przekonanie o możliwości ich unikania, z pewnością wykażą niższą świadomość innowacyjną, niż ci, którzy wyrażają otwartość na zmiany, traktując je jako źródło sukcesu. Przy czym trzeba dodać, że świadomość innowacyjna przedsiębiorców pojawia się na ogół z pobudek racjonalnych, co powoduje, że zapotrzebowanie na innowacje, które w przekonaniu przedsiębiorcy nie dostarczą korzyści jemu samemu bądź jego przedsiębiorstwu (tak obecnie, jak i perspektywicznie), mają niewielkie szanse realizacji. Jest więc mało prawdopodobne, by świadomość innowacyjna pchnęła przedsiębiorcę do aktywności innowacyjnej w obszarach w jego przekonaniu nieopłacalnych. Realizując projekt innowacyjny dziś przedsiębiorca może posiąść wiedzę, umiejętności lub – co niezwykle ważne – kontakty, które mogą dostarczyć przedsiębiorstwu długookresowych korzyści.

Aktywność innowacyjna przedsiębiorstwa oznacza natomiast dynamiczne reagowanie na zmiany pojawiające się lub mogące się pojawić w jego otoczeniu.

I podobnie jak świadomość innowacyjna opiera się w zasadniczej mierze na osobowości przedsiębiorcy, a w szczególności jego otwartości na zmiany wzmocnione nastawieniem na ponoszenie ryzyka. Sama bowiem świadomość postrzegania zmian i stanowiących odpowiedź na nie innowacji nie gwarantuje odpowiedniego poziomu aktywności w tym zakresie. Aktywność innowacyjna wymaga bowiem zdolności, a więc chęci, umiejętności i możliwości ze strony przedsiębiorcy do podjęcia towarzyszącego jej kreowaniu i dyfuzji ryzyka. Tylko wówczas projekt innowacyjny ma szansę zmaterializować się w konkretnej innowacji.

W wyniku przeprowadzonej na potrzeby niniejszego opracowania analizy można stwierdzić, że u podstaw różnorodności postaw innowacyjnych małych przedsiębiorstw mogą znajdować się następujące skorelowane wzajemnie czynniki:

1. Sposób diagnozy rynku określający zapotrzebowanie na przedmiot innowacji.
2. Zdolność (chęć) przedsiębiorców do podejmowania ryzyka wynikającego z wprowadzania innowacji. Obawa przedsiębiorcy przed nieprawidłową dyfuzją ich efektów jest często czynnikiem blokującym jakąkolwiek działalność nowatorską w małych przedsiębiorstwach.
3. Świadomość innowacyjna.
4. Zasoby wewnętrzne aktywności innowacyjnej (a zatem posiadane zasoby finansowe, materialne, kadrowe i informacyjne).
5. Zasoby zewnętrzne aktywności innowacyjnej (polityka państwa, charakter koniunktury rynkowej, dostępność kapitałów zewnętrznych, dostępność *know-how*).

W związku z tym można wnioskować, że innowacyjność w małych przedsiębiorstwach nie będzie zjawiskiem powszechnym, masowym. Znaczna bowiem część z przedsiębiorców pozostanie na dotychczas zajmowanych pozycjach, kultywując model organizacji zaradnych, pogarszając jednak prawdopodobnie swoją pozycję rynkową wobec organizacji inteligentnych dynamicznie podążających ku wyznaczonym długookresowym celom. I choć innowacyjność nie zawsze przynosi małym przedsiębiorstwom efekty tu i teraz, to jednak niewątpliwie w tej grze stawką powinno być jutro i gdzieś, co ewidentnie podkreśla konieczność wyboru przez wszystkich myślących strategicznie przedsiębiorców drogi nastawionej na jak najskuteczniejsze i w pełni skorelowane ze zmianami otoczenia generowanie innowacji.

Literatura

Bieniok H., *Innowacyjność jako kluczowy warunek kształtowania przewagi konkurencyjnej przedsiębiorstwa na rynku*, w: *Dynamika zarządzania organizacjami*, Prace Naukowe Akademii Ekonomicznej w Katowicach, Katowice 2007.

Łobejko S., *Systemy informacyjne w zarządzaniu wiedzą i innowacją w przedsiębiorstwie*, Wyd. Szkoły Głównej Handlowej w Warszawie, Warszawa 2005.

Malara Z., *Przedsiębiorstwo w globalnej gospodarce. Wyzwania współczesności*, PWN, Warszawa 2006.

Nogalski B., *Nauki o zarządzaniu wobec wyzwań współczesności*, „Współczesne Zarządzanie" 2007, nr 1.

Nogalski B., Wójcik-Karpacz A., Karpacz J., *Stymulatory i hamulce aktywności innowacyjnej małych przedsiębiorstw w ujęciu regionalnym*, w: *Znaczenie innowacji dla rozwoju polskiego sektora MSP na jednolitym rynku europejskim*, red. J. Otto, Wyd. Politechniki Łódzkiej, Łódź 2007.

THE INNOVATION ACTIVITIES CONDITIONS OF SMALL ENTERPRISES

Summary

The article constitutes an attempt at pinpointing the role of innovation as a stimulating factor in the development of competition in small enterprises. The main objective is to identify factors, mainly internal, which may constructively influence the innovation in such enterprises. It has been observed that in the current, fairly positive, environmental factors the entrepreneurs show a great variety of attitudes aimed at innovation creation.

Translated by Grzegorz Butkiewicz

ZESZYTY NAUKOWE UNIWERSYTETU SZCZECIŃSKIEGO

NR 516 PROBLEMY ZARZĄDZANIA, FINANSÓW I MARKETINGU NR 13 2008

JERZY KISIELNICKI
Uniwersytet Warszawski

WZROST KAPITAŁU INTELEKTUALNEGO JAKO WYNIK POLITYKI INNOWACYJNEJ ORGANIZACJI

Wprowadzenie

Artykuł poświęcony jest analizie czynników tworzenia kapitału intelektualnego (*intellectual capital*). Wynik polityki innowacyjnej organizacji to wzrost jego konkurencyjności, a tym samym – wzrost jego wartości na rynku (*business value* – BV). Większy kapitał intelektualny to większe BV, a tym samym wyższe wynagrodzenie pracowników i dywidendy dla udziałowców. Uzyskanie wyższej wartości kapitału intelektualnego możliwe jest tylko dzięki odpowiedniej polityce innowacyjnej organizacji.

W praktyce gospodarczej spotkamy się z następującą sytuacją: dwie organizacje o zbliżonych aktywach materialnych oraz o podobnym profilu produkcyjnym czy handlowym, parku maszynowym, lokalizacji itd. uzyskują bardzo różne wyniki ekonomiczne. Jedna z nich ma świetne wyniki, jej wartość na giełdzie jest wysoka, a personel zadowolony: druga zaś z porównywanych organizacji jest na skraju bankructwa, sfrustrowani pracownicy szukają nowych miejsc pracy.

Zastanawiając się nad przyczynami takiego stanu i prowadząc w tym zakresie szczegółową analizę przyczyn, możemy w większości sytuacji przyjąć następującą hipotezę. Pierwsza organizacja dlatego uzyskała lepsze wyniki, ponieważ dysponowała większym kapitałem intelektualnym niż przedsiębiorstwo bankrutujące. Kapitał ten wzrósł dzięki stosowaniu przez organizację polityki innowacyjnej. Pozytywnie zadziałał układ sprzężonych ze sobą zależności. Polityka innowacyjna jest wtedy możliwa, jeżeli do realizacji postawionych przed przedsiębiorstwem zadań mamy odpowiedni kapitał intelektualny i umiemy go wykorzystywać, poszukiwać i absorbować, tworzyć takie warunki, aby wszyscy

uczestnicy procesu decyzyjnego czuli się zobowiązani do dzielenia się tym kapitałem i jego kreowania. Możemy się spierać jedynie, co było pierwsze; kapitał intelektualny czy polityka innowacyjna.

Kapitał intelektualny to zasób wiedzy dysponowany przez przedsiębiorstwo i wykorzystywany w realizowanym procesie zarządzania. Kapitał intelektualny jest w zarządzaniu wykorzystywany podobnie jak i inne rodzaje zasobów organizacji, na przykład zasoby materialne. Zarządzanie polega nie tylko na umiejętnym wykorzystaniu posiadanego kapitału intelektualnego, ale też na uzyskaniu efektu synergicznego, czyli otrzymaniu wyższych efektów niż by to wynikało z bezpośredniego wykorzystania poszczególnych elementów dysponowanych zasobów. Zarządzanie obejmuje swoim zakresem zarówno gospodarkę kapitałem intelektualnym, jak i materialnym.

1. Hipotezy badawcze i metoda ich uzasadnienia

W artykule pragnę przedstawić następujące dwie powiązane ze sobą hipotezy badawcze:
H1: Kapitał intelektualny zależy od stosowanej w organizacji polityki zarządzania zasobami ludzkimi. Polityka ta ma zarówno dodatni, jak i ujemny wpływ na wyniki finansowe organizacji.
H2: Podstawowe czynniki kreujące wielkość kapitału intelektualnego powiązane są z systemem zarządzania, a w tym polityką innowacyjną.

Hipotezy te zostaną udowodnione na podstawie analizy literatury, przeprowadzonych badań dotyczących opinii pracowników wykonawczych i kadry menedżerskiej oraz analizy wybranych przypadków wpływu kapitału intelektualnego na wyniki finansowe organizacji.

2. Kapitał intelektualny – pojęcie i elementy składowe

Problematyce kapitału intelektualnego poświęconych jest wiele monografii i artykułów. Przełomowy był rok 2000, kiedy pojawił się pierwszy numer pisma naukowego „Journal of Intelectual Capital".

Pojęcie kapitał intelektualny w literaturze rozumiane jest w podobny, chociaż nie zawsze jednakowy sposób. Jak pisze Ashok Jaspahara[1], powołując się na prace Karla Erica Svieby[2], kapitał to: „Różnica między wartością rynkową a war-

[1] A. Jashapara, *Zarządzanie wiedzą. Zintegrowane podejście*, PWE, Warszawa 2006, s. 337.

[2] K.E. Sveiby, *The New Organizational Wealth: Managing and Measuring Knowledge Based Asset*, Berret Kohler, San Francisco 1997.

tościową księgową spółki publicznej odpowiadają wartości jej aktywów niematerialnych". Dowodem na to ma być fakt, że zmiany w zarządzie organizacji zazwyczaj wyraźnie odbijają się na jego notowaniach giełdowych. W lipcu 2007 roku za taki dowód można było potraktować zmianę notowań na warszawskiej giełdzie spółki Agora po zmianie jej kierownictwa. Można polemizować, czy zawsze zmiana zarządu powoduje zmianę kapitału intelektualnego organizacji. Jednak często zmiana notowań giełdowych wynika ze zmiany systemu zarządzania, a konkretnie ze zmiany strategii funkcjonowania. Dowód to (również z lipca 2007 roku) zmiany notowań w PKO BP i PZU po ogłoszeniu przez premiera Jarosława Kaczyńskiego zmiany strategii ich rozwoju (konsolidacja).

W ciekawy i nowoczesny sposób problemy kapitału intelektualnego zostały zaprezentowane między innymi w pracy zbiorowej pod redakcją M. Bratnickiego i J. Strużyny[3]. Kapitał intelektualny został przez nich określony jako suma wiedzy posiadanej przez ludzi tworzących społeczność przedsiębiorstwa oraz praktyczne przekształcenie tej wiedzy w składniki wartości przedsiębiorstw. Jak twierdzą autorzy, termin ten obejmuje wszystkie niewymierne elementy kształtujące różnice pomiędzy całkowitą wartością przedsiębiorstwa a jego wartością finansową. Z tego wynika, iż na całkowitą wartość przedsiębiorstwa składają się: kapitał materialny – będący składową kapitału rzeczowego i finansowego, kapitał intelektualny, w którego skład wchodzą kapitały: społeczny, ludzki, organizacyjny[4]. Autorzy prezentują elementy składowe kapitału intelektualnego, wyróżniając również dwie jego części. Pierwsza reprezentuje niewidzialne zasoby oraz procesy [w tym innowacyjne – J.K.], które tworzą kapitał organizacyjny oraz społeczny. Druga część z kolei, reprezentując wiedzę ludzi [wykonawców i kierowników] charakteryzuje kapitał ludzki. Cytowany już wcześniej A. Jaspahara[5] przedstawia przegląd różnych modeli kapitału intelektualnego. Większość prac i to prezentowanych zarówno w literaturze polskiej, jak i zagranicznej opiera się na różnych wariantach modelu G. Petrasha[6]. Jedną z takich modyfikacji modelu kapitału intelektualnego przedstawiono na rysunku 1.

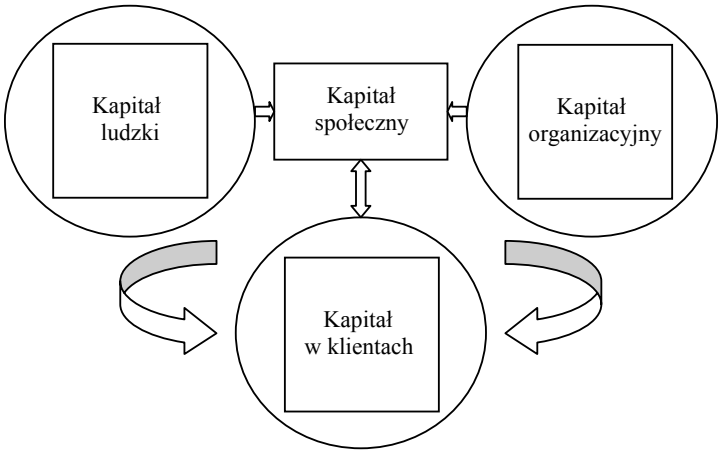
---

[3] *Przedsiębiorczość i kapitał intelektualny*, red. M. Bratnicki, J. Strużyna, Wydawnictwo Akademii Ekonomicznej, Katowice 2001.

[4] *Ibidem*, s. 70.

[5] A. Jaspahara, *op.cit*.

[6] G. Petrash, *Dow's Journey to a Knowledge Value Management Culture*, "European Management Journal" 1996, vol. 14 (4), s. 365–373.



Rys 1. Model kapitału intelektualnego
Źródło: A. Jashapara, *op.cit.*, s. 381.

Poszczególne kategorie wymienione w modelu oznaczają[7]:

- Kapitał ludzki (*human capital*) wartość wiedzy, umiejętności i zdolności umożliwiające ludziom wytwarzanie dóbr lub usług.
- Kapitał organizacyjny (*organisational capital*) wartość zasobów wiedzy, które nie zanikają z organizacji wraz z odejściem pracowników.
- Kapitał społeczny (*social capital*) wartość przypisywana sile powiązań, kontaktów i interakcji oraz jednolitości rozumienia faktów w ramach sieci społecznych występujących w organizacji.
- Kapitał w klientach (*customer capital*), czyli wartości przypisanej relacjom organizacji z klientami, w tym ich lojalność.

Z analizy literatury dotyczącej pojęcia kapitału intelektualnego i jego elementów składowych, a zwłaszcza prac Laurie Hunter[8] i Davida Skyrme'a[9] możemy wyciągnąć wnioski, że na jego wielkość składają się czynniki:

- materialne – patenty, znaki handlowe, licencje projektowe itd. (uznawane przez rachunkowość jako wartości niematerialne),
- niematerialne (w potocznym słowa znaczeniu) – kapitał ludzki, wiedza ukryta, struktura i procesy organizacyjne.

Czynniki te wyznaczają właśnie politykę innowacyjną organizacji.

[7] Por. A. Jaspahara, *op.cit.*, s. 381.

[8] L. Hunter, *Intellectual Capital: Accumulation and Appropriation*, Melbourne Institute 2002, http://www.melbourneinstitute.com.

[9] D. Skyrme, *Measuring knowledge and intellectual capital*, Optima Pub. Ltd., London 2003.

3. Kapitał intelektualny a wartość księgowa – kształtowanie się miernika PBV (*price/book value*)

Rola kapitału intelektualnego w tworzeniu wartości organizacji jest znaczna. Jednak problem, jak wspomniano, nie jest jednoznacznie przedstawiony w literaturze przedmiotu. Przyjmujemy, że podstawowa metoda wyceny kapitału intelektualnego to pomiar różnicy między wartością rynkową a wartością księgową. Dla wybranych 16 firm (ośmiu krajowych i ośmiu międzynarodowych) relacje te przedstawiono w tabeli 1.

Oczywiście zdajemy sobie sprawę z ograniczoności porównywania polskich spółek do tych z rozwiniętych rynków Europy czy USA. Istnieje bowiem wiele różnic w czynnikach mających wpływ na wartość badanych kategorii . Różnice dotyczą między innymi stopy procentowej, kosztu kapitału. Często sektory są w innym cyklu życia, co ma wpływ na współczynniki wypłat dywidend.

Tabela 1

Wartość księgowa a wartość rynkowa wybranych organizacji notowanych na giełdzie papierów wartościowych

Firmy	Wartość rynkowa w jed. pieniężnych	Wartość księgowa w jed. pieniężnych	PBV (*price/book value*)
międzynarodowe			
Yahoo! Inc	30,64	8,90	3,4
Oracle Corp	101,14	17,06	5,9
Ford Motor Co	15,42	–4,02	minus[a)]
Pepsi Bottling Group	7,78	2,30	3,4
IBM Global Service	153,58	16,91	9,1
Microsft Corp	274,41	31,40	8,7
Prudential Fin Inc.	309,48	183,12	1,7
Crown Crafts	40,72	35,72	1,1
polskie			
Agora	2413,51	1189,17	2,0
Bioton	4355,04	821,08	5,3
BRE	15090,07	2844,07	4,8
COMARCH	1592,12	267,75	5,9
Gant	1170,79	157,08	7,4
Groclin	274,95	235,20	1,2
Krosno	207,30	160,90	1,2
Żywiec	5500,38	955,30	5,8

[a)] Wartość zobowiązań jest wyższa niż wartość aktywów.

Źródło: dane dotyczące Polski pochodzą z 31 lipca 2007, http://bbp.pb.pl; dane z międzynarodowych organizacji pochodzą z lipca 2007, http://finance.yahoo.com.

Różnice między wartością rynkową a księgową zależą od wielu czynników. Większość związana jest z kapitałem intelektualnym, a tylko niektóre zależą od czynników zewnętrznych, takich choćby jak sytuacja polityczna. Przykładowo, wartość firm cementowych w Polsce wzrosła dzięki temu, że Polska i Ukraina otrzymały zgodę na realizację przedsięwzięcia Euro 2012. Na ten problem można też spojrzeć i w ten sposób, że dzięki pewnemu splotowi sytuacji niezależnych od organizacji, popyt na kapitał intelektualny wzrósł i dzięki temu wartość rynkowa organizacji również wzrosła.

W literaturze przedmiotu istnieje wiele metod stosowanych do pomiaru wartości aktywów niematerialnych. Lista tych metod nie jest zakończona i wciąż opracowywane są coraz to nowe rozwiązania. Popularna jest taksonomia zaproponowana przez K.E. Sveiby'ego[10]. Wyróżnia on cztery następujące rodzaje metod związanych z pomiarem kapitału intelektualnego:

– Metody bezpośrednie.

Poszczególne elementy kapitału intelektualnego mierzone są w jednostkach pieniężnych. W momencie identyfikacji następuje ich oszacowanie zarówno indywidualnie, jak i w postaci zagregowanego współczynnika.

– Metody kapitalizacji rynkowej.

Wartość kapitału intelektualnego jest wyrażona jako różnica pomiędzy kapitalizacją rynkową firmy a jej wartością określaną przez udziałowców (*stakeholder equity*).

– Metody zwrotu z kapitału.

Średnia wartość zysku przed opodatkowaniem jest dzielona przez średnią wartość aktywów materialnych, czego wynikiem jest ROA (wskaźnik zwrotu z aktywów), który jest następnie porównywany ze średnią w sektorze. Otrzymana różnica jest mnożona przez średnią roczną wartość zysków uzyskanych poprzez aktywa niematerialne. Dzieląc ponownie tę wartość poprzez koszt kapitału lub też stopę procentową, otrzymywana jest szacowana wartość aktywów niematerialnych czy też kapitału intelektualnego.

– Metody kart wyników.

Kapitał intelektualny jest analizowany w rozbiciu na poszczególne elementy. Następnie elementy są agregowane według zasad przyjętych w podejściu R. Kaplana, L. Nolana[11] i rozwiniętych przez K. Graham[12]. Rozwiązania te są podobne do wymienionych wcześniej metod bezpośrednich, z tą jednak

[10] K. Sveiby, *op.cit*.

[11] R. Kaplan, P. Norton, *Strategiczna karta wyników. Jak przełożyć strategię na działanie*, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa 2001.

[12] K. Graham, *Balanced scorecard*, "New Zealand Management" 2003, vol. 50.

różnicą, iż nie wyrażają zawsze wartości kapitału intelektualnego w jednostkach pieniężnych.

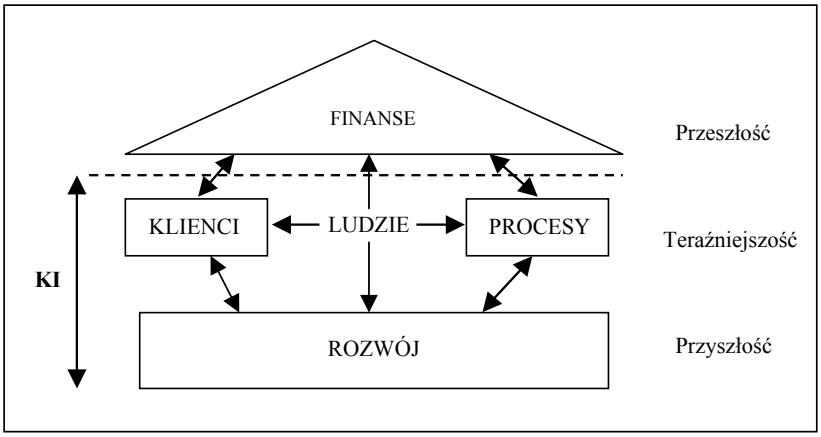
W tym wybranym przeglądzie metod analizy oceny kapitału intelektualnego pragniemy zwrócić uwagę na podejście zaproponowane w latach dziewięćdziesiątych XX wieku przez Skandia AFS. Organizacja ta zaproponowała wycenę kapitału intelektualnego za pomocą metod rachunkowych. Przyczyną zainteresowania się tym kapitałem intelektualnym była, jak twierdzą przedstawiciele firmy Skandia AFS[13], ogromna różnica pomiędzy wartością rynkową a księgową firmy. Leif Edvinsson, który w 1991 roku został mianowany na stanowisko dyrektora wiedzy (CKO – *chief knowledge officer*), stworzył narzędzie do pomiaru kapitału intelektualnego – tak zwany I-Nawigator. Model ilustrujący zbilansowany obraz finansowego i intelektualnego kapitału firmy (rysunek 2) jest zbudowany na podstawie pięciu wskaźników finansowych, charakteryzujących obszar klienckі, charakteryzujących obszar procesów, charakteryzujących obszar rozwoju i charakteryzujących obszar działalności ludzi. Analizując wymienione obszary, można oszacować różne rodzaje zasobów niematerialnych – wiedzę i umiejętności pracowników, jakość systemów informatycznych firmy, jej renomę, jak również kontakty z klientami. Stanowią one bowiem źródła kapitału intelektualnego przedsiębiorstwa.

Graficzny kształt modelu I-Navigatora obrazuje dom, co jest wizualną metaforą dla organizacji. Na samej górze znajduje się obszar dotyczący finansów, a więc przeszłości organizacji. Pokazuje on, gdzie dana firma znajdowała się w konkretnym momencie. Stosowane w tym zakresie miary charakteryzują się powszechnością użycia oraz rzetelnością. Mogą też zostać dodane wskaźniki obrazujące tempo oraz jakość. Teraźniejszość firmy obrazują następujące obszary: klienci i procesy. Stanowią one część kapitału strukturalnego i wyznaczają strukturę kapitału intelektualnego. Podstawą modelu jest obszar działań określonych terminem „ludzie" i obrazującym sferę polityki zarządzania zasobami ludzkimi. Jest to najważniejszy element, który łączy się ze wszystkimi pozostałymi obszarami charakteryzującymi działalność każdej organizacji (rysunek 2).

Obszar rozwoju, który jest kolejnym elementem kapitału strukturalnego, został zobrazowany jako fundament. Występujące tu wskaźniki określają nie tylko, jak dobrze organizacja przygotowuje się do przyszłości (szkolenie pracowników,

[13] L. Edvinsson, M. Malone, *Kapitał intelektualny*, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa 2001.

rozwój nowych produktów, inwestowanie, wydatki na badania), ale także, jak efektywnie jest w stanie wycofać się z nierentownych działań, zakończyć współpracę z nieefektywnymi organizacjami i sektorami. Przedstawiony na rysunku 2 model stanowił jedno z pierwszych narzędzi, które zostało stworzone w celu oszacowania wartości własnego kapitału intelektualnego.



Objaśnienie: KI – kapitał intelektualny.
Rys. 2. Elementy kapitału intelektualnego – model I – Skandia Navigator
Źródło: L. Edvinsson, M. Malone, *op.cit*.

W ocenie kapitału intelektualnego występują takie trudności, jak zmienność w czasie oraz fakt, że mamy do czynienia z różnymi kategoriami kapitału intelektualnego. Uważa się, że kapitał intelektualny jest tym zasobem niematerialnym, który nie zużywa się w trakcie jej udostępniania. Pogląd ten jest słuszny tylko z punktu widzenia analizy fizycznych nośników tego kapitału. Kapitał intelektualny zapisany na komputerowych nośnikach danych nie zużywa się. W trakcie rozpowszechniania traci jednak swoją wartość i niepowtarzalność. Podobnie jak i w sytuacji zmieniających się warunków działań i czasu. Wynika to z faktu, że zupełnie inną wartość ma kapitał intelektualny, który jest w dyspozycji jednej osoby, niż ten kapitał, który jest w dyspozycji wielu osób. Możemy też zauważyć, co już wcześniej zaznaczono, że jego wartość – znaczenie kapitału intelektualnego, zmienia się w czasie. Posiadany kapitał intelektualny może mieć dla nas bardzo duże znaczenie, natomiast po pewnym czasie wiedza staje się bezużyteczna, a niekiedy nawet szkodliwa. Dzieje się to przykładowo wtedy, kiedy znamy dobre wyniki firmy, była to jednak przeszłość, a my na podstawie tej historycznej

(przestarzałej) wiedzy kupujemy akcje, czyli dochodzi do utraty naszych pieniężnych zasobów.

Istotna dla naszej analizy jest klasyfikacja zasobów intelektualnych z punktu widzenia zarządzania organizacją. Powszechnie rozróżnia się ogólny i specjalistyczno-ekspercki kapitał intelektualny. Ten ostatni może być użyteczny tylko wtedy, kiedy posiadamy warunki do jego wykorzystania (kwalifikacje ludzi, infrastruktura zarządzania). Kryteria podziału są płynne i subiektywne. Niekiedy wręcz można powiedzieć, że wartość kapitału intelektualnego jest nieokreślona i bardzo trudno stwierdzić, kiedy będzie użyteczna i w jakiej części. Wartość kapitału intelektualnego zależy od kontekstu. Dlatego, aby przypisać określony rodzaj kapitału intelektualnego do określonej kategorii problemu decyzyjnego, należy dobrze znać potrzeby użytkownika czy też użytkowników. Dla problematyki zarządzania szczególnie istotna jest identyfikacja istniejących i przyszłych sytuacji decyzyjnych.

W tworzeniu zasobów kapitału intelektualnego wyróżnić można dwa podejścia, które ze względu na narodowość ich propagatorów można nazwać: zachodnie (tradycyjne) oraz wschodnie (japońskie).

W podejściu zachodnim preferuje się jawny kapitał intelektualny, takie reprezentują między innymi Herbert A. Simon[14] i Peter F. Drucker[15]. Jawny kapitał intelektualny utożsamiany jest z zapisem w bazie danych różnych postaci kapitału (są to na przykład wzory chemiczne, tablice decyzyjne, księga jakości czy też inny zestaw reguł postępowania). Firma konsultingowa Artur Andersen[16] ze stworzenia sformalizowanych procedur tworzenia kapitału intelektualnego zrobiła podstawową zasadę swojego funkcjonowania. Czy zastosowanie i trzymanie się mocno tej zasady przyczyniło się do jej upadku – to już oddzielny problem.

W sprawnym funkcjonowaniu organizacji niezbędne jest oprócz podejścia zachodniego również podejście japońskie. W tym drugim, reprezentowanym między innymi przez I. Nonakę i H. Takeuchiego[17]uważa się, że sformalizowany kapitał intelektualny, wyrażony w słowach i liczbach, stanowi zaledwie wierzchołek góry lodowej. Japońskie korporacje ujmują kapitał intelektualny przede wszystkim jako „kapitał ukryty", czyli coś, co nie jest wprost dostrzegalne i wyrażalne. Taki kapitał intelektualny, który wpływa na wartość organizacji, jest wy-

[14] H.A. Simon, *The Sciences of the Artificial*, The MIT Press, Cambridge 1997.

[15] P.F. Drucker, *Zarządzanie w czasach burzliwych. Nowe wyzwania – nowe horyzonty*, „Nowoczesność" Sp. z o.o., Warszawa 1995.

[16] A. Nanda, *Andersen v. Andersen*, HBS 2002.

[17] I. Nonaka, H. Takeuchi, *Kreowanie wiedzą w organizacji*, Poltext, Warszawa 2000, s. 25.

soce indywidualny i trudny do sformalizowania. Na skutek tego trudno go przekazać lub podzielić się z innymi. Do tej kategorii kapitału intelektualnego zalicza się między innymi intuicję, przeczucia, kulturę organizacji, a więc wszystko, co nie można wyrażać w artefaktach. Ponadto, jak piszą przywoływani autorzy, wiedza ukryta jest głęboko zakorzeniona zarówno w indywidualnym działaniu i doświadczeniu, jak i w ideałach, wartościach czy emocjach i w tym, co nazywamy, chociaż niezbyt precyzyjnie, „to trzeba zrobić".

W zależności od stosowanego w organizacji systemu zarządzania zachodzą między systemem zarządzania a kapitałem intelektualnym określone relacje (tabela 2).

Tabela 2

Zależności między systemem zarządzania a typem kapitałem intelektualnym

Treść	Scentralizowany system zarządzania	Zdecentralizowany system zarządzania
Jawny kapitał intelektualny	Decydujący typ potrzebnego kapitału intelektualnego dla procesu decyzyjnego	Uzupełniający typ potrzebnego kapitału intelektualnego dla procesu decyzyjnego
Ukryty kapitał intelektualny	Uzupełniający typ potrzebnego kapitału intelektualnego dla procesu decyzyjnego	Decydujący typ potrzebnego kapitału intelektualnego dla procesu decyzyjnego

Źródło: opracowanie własne.

W tabeli 2 przedstawiono, jaki typ kapitału intelektualnego jest najbardziej użyteczny z punktu widzenia zastosowanego systemu zarządzania. Dla uproszczenia przyjęto dwa podstawowe systemy zarządzania, a mianowicie scentralizowany i zdecentralizowany.

Zachodnie i japońskie podejście do kapitału intelektualnego można rozważyć, adaptując analizę modelu zarządzania wiedzy przeprowadzoną przez G. Hedlund[18]. Zachodnie i japońskie podejście do tworzenia kapitału intelektualnego ukształtowało się na podstawie historycznego rozwoju takich elementów zarządzania organizacją, jak system zatrudniania i rozwoju karier oraz odmienna struktura organizacyjna obowiązująca w tych regionach świata. G. Hedlund uzasadnia, że logika organizacji zbudowanych zarówno według norm zachodnich i japońskich nie sprzyja efektywnemu zarządzaniu wiedzą. To samo możemy powiedzieć o tworzeniu kapitału intelektualnego. Organizacja zbudowana zgodnie z tymi podejściami jest strukturą wielooddziałową, która została stworzona po

[18] G. Hedlund, *A model of knowledge management and the N-Form Corporation*, "Strategic Management Journal" 1994, vol. 15, s. 73 i n.

to, by umożliwić zarządzanie organizacją, kontrolować koszty administracyjne i łatwiej rozwiązywać potencjalne problemy kontroli nad organizacją. Takie podejście decentralizuje podejmowanie decyzji operacyjnych do poziomu operacyjnego, natomiast decyzje strategiczne podejmowane są na najwyższym poziomie zarządzania. Zarząd organizacji monitoruje funkcjonowanie i wyniki podległych mu jednostek za pomocą różnego rodzaju wskaźników efektywności. Wadami takiej struktury są: dodatkowe poziomy hierarchii, oportunizm i krótkowzroczność, wynikające z tego, że zarządzający oddziałami ukierunkowani są na podejmowanie decyzji operacyjnych. W takiej strukturze organizacyjnej jednostki raczej konkurują niż współpracują ze sobą. Alternatywną może być struktura „N-form" proponowana przez G. Hedlunda. Atrybutami tej formy organizacji jest tworzenie swobodnych, tymczasowych grup ludzi, którzy komunikują się równolegle, poziomo. Zarządzający odgrywają rolę katalizatorów w organizacji. Duże znaczenie przykłada się do personelu średniego i niższego szczebla. W konsekwencji taka struktura – naszym zdaniem – pozwala na łatwiejsze tworzenie kapitału intelektualnego i szybszy jego przepływ.

Ilustracją opisanych zasad tworzenia kapitału intelektualnego i roli właściwej polityki w zarządzaniu zasobami ludzkimi są uzyskane wyniki z badań, które przeprowadzono w jednym z największych banków międzynarodowych w oddziale dla kluczowych klientów (Odziałem A). Analiza została przeprowadzona na podstawie schematu modelu tworzenia kapitału intelektualnego przedstawionego na rysunku 1.

Oddział A w 2003 roku dzięki posiadanemu kapitałowi materialnemu i intelektualnemu obsługiwał około 600 klientów kluczowych i zarządzał ich kapitałem w wysokości około 2500 mln zł. Na skutek błędów kierownictwa oddziału w zarządzaniu zasobami ludzkimi odeszło z niego 30% personelu, w tym większość stanowili doradcy klientów i ich asystenci. Osoby te znalazły pracę w konkurencyjnych komercyjnych bankach. Oddział A poniósł więc poważne straty w kapitale ludzkim. Wielkość tych strat może być liczona zmniejszeniem kapitału, którymi dysponował bank. Straty te – według ostrożnych szacunków pracowników banku – to około 700 mln zł przeniesionych aktywów do banków, w których znaleźli pracę ich byli doradcy, oraz około 300 mln zł strat, które wynikają z faktu, że klienci swoje obecne i przyszłe dochody zamiast w Oddziale A lokowali w innych bankach. Należy zaznaczyć, że klienci nie przenieśli wszystkich swoich rachunków. Masowej ucieczce kapitału zapobiegł istniejący w oddziale A tak zwany kapitał w klientach całego banku. Pogłębiona analiza przyczyn, dlaczego tylko około 25% kapitału finansowego zależnego od kapitału w klientach uległo

transformacji wykazała, że tkwią one w kapitale organizacyjnym. Jest to wartość zasobów wiedzy, które nie zanikają z organizacji wraz z odejściem pracowników. Klienci mieli, choć już mniejsze, zaufanie do banku i jego międzynarodowej renomy. Również „odpływowi" finansów przeciwdziałały „zablokowane" na lokatach długoterminowych kwoty.

Podsumowując przeprowadzoną analizę sytuacji Oddziału A, błędy w ZZL spowodowały, iż oddział banku poniósł dość istotne straty w posiadanym kapitale intelektualnym. Straty te były wynikiem zmian w kapitale ludzkim, który następnie spowodował zmiany w kapitale społecznym i tak zwanym kapitale klienckim. Natomiast spadek tego kapitału został osłabiony, dzięki kapitałowi organizacyjnemu całego banku i posiadanemu (chociaż zmniejszonemu) kapitałowi w klientach. Według opinii ekspertów, którzy pozostali w Oddziale A, aby nadrobić straty poniesione w kapitale intelektualnym tego oddziału potrzeba około dwóch lat. Straty to nie tylko zmniejszenie kapitału finansowego oddziału, ale ponowne uzyskanie poziomów korzystnych dla banku – kapitału ludzkiego i społecznego i kapitału w klientach (odzyskanie zaufania klientów).

4. Czynniki wpływające na wielkość kapitału intelektualnego – wyniki badań

W literaturze przedmiotu istnieje dość dużo propozycji dotyczących morfologii kapitału intelektualnego. Nasze badania zostały przeprowadzone w trzech grupach respondentów:

- Studenci studiów MBA i studiów podyplomowych prowadzonych w Uniwersytecie Warszawskim, Wyższej Szkole Przedsiębiorczości i Zarządzania im L. Koźmińskiego, Wyższej Szkole Handlu i Prawa im. R. Łazarskiego (85 respondentów – w większości menedżerowie średniego szczebla zarządzania).
- Studenci zaoczni II stopnia studiów (wszyscy badani posiadali studia wyższe I stopnia) i słuchacze studiów podyplomowych wymienionych już uczelni oraz Uniwersytetu Warszawskiego Wydziału Zarządzania i Polsko-Japońskiej Wyższej Szkoły Technik Komputerowych (162 respondentów). Byli to w większości kandydaci na menedżerów i osoby na stanowiskach menedżerów szczebla podstawowego.
- Kadra kierownicza różnych organizacji, większość stanowili menedżerowie szczebla strategicznego i średniego – 43 respondentów.

Badania zostały przeprowadzone w dwóch etapach.

– Etap I – tak zwane tyczenie.

Słuchacze-eksperci, po zajęciach z przedmiotu z zarządzania wiedzą, dyskutowali nad czynnikami, które mają wpływ na kapitał intelektualny. Te dyskusje oraz analiza literatury spowodowała wytypowanie 30 czynników, które należy analizować jako kluczowe w tworzeniu kapitału intelektualnego. Zwracamy uwagę na to, że

  – większość czynników jest agregatem innych czynników jednostkowych, na przykład wyniki finansowe, które obejmują te uzyskane z różnych sfer działalności;
  – poszczególne czynniki nie zawsze mogą być jednoznacznie określane, jak na przykład intuicja, kompetencja;
  – podział czynników nie jest dychotomiczny i kompletny, dlatego wprowadzono kategorie „inne"; wielkość tej kategorii jest również pewną miarą adekwatności doboru czynników (wysoka wielkość „inne" świadczy o złym doborze analizowanych czynników).

– Etap II – właściwe badanie opinii ekspertów.

Badani otrzymali do wypełnienia ankietę z prośbą, aby ocenili w skali od 1 do 10 poszczególne czynniki. Liczba punktów charakteryzowała wagę, jaką przypisują respondenci poszczególnym wskaźnikom. Można było wszystkie 10 punktów przydzielić jednemu czynnikowi lub też 10 czynników otrzymało po 1 punkcie. Takie skrajne sytuacje zdarzały się niezmiernie rzadko. (W sytuacji, kiedy w jednej ankiecie było więcej niż 10 punktów, ankieta nie była brana do obliczeń). Wszystkie punkty w danej serii zostały sumowane i przyjęte jako 100%. Wyniki syntetyczne z badań zostały przedstawione w tabeli 3. Przy porównaniu zwracamy uwagę na fakt, że każdy z czynników ma różne pole recepcji (liczba obserwowanych zjawisk jest różna). Uczestnicy badań w dyskusjach podawali bardzo dużo czynników, mało różniących się między sobą. Z tego powodu liczbę czynników ograniczono do 30. Należy wspomnieć, że nie zawsze uczestnicy umieli precyzyjne odpowiedzieć, który konkretnie czynnik jest adekwatny w danej sytuacji. Dlatego też uzupełnieniem wyników podanych w tabeli 3 było zagregowanie czynników w pięciu grupach (pracownicy, system zarządzania, warunki funkcjonowania, otoczenie, rozwój).

Porównanie wyników badań w poszczególnych grupach nie wykazuje w zasadzie dużych różnic w opiniach na temat wagi poszczególnych czynni-

ków w kreowaniu kapitału intelektualnego. Pewne różnice występują natomiast w takich czynnikach, jak

- Ocena pozycji lidera w organizacji. Można ten fakt tłumaczyć tym, że wyżej pozycje lidera oceniają osoby, które zajmują wyższą pozycję w strukturze organizacyjnej. Grupa, która najbardziej wysoko ocenia pozycję lidera i jego rolę w tworzeniu kapitału intelektualnego, to uczestnicy studiów MBA i podyplomowych, czyli menedżerowie zajmujący dość wysoką pozycję w organizacji i dążący do powiększenia własnego kapitału intelektualnego. W środkowej grupie badanych znaczny procent stanowią osoby, które nie są liderami, a tylko kandydatami na nich. Koresponduje z tym wnioskiem ocena wagi motywacji. Wszyscy badani zdają sobie sprawę z wagi tego czynnika, jednak pracownicy zajmujący niższą pozycję w organizacji przywiązują do niego większą wagę niż do innych.
- Ocena wagi kultury (wraz z etyką). Słuchacze studiów MBA i podyplomowych widzą mocniejszy wpływ tych czynników na kapitał intelektualny niż przyszli menedżerowie lub menedżerowie szczebla operacyjnego.
- Większość badanych uważa, że na wysokość kapitału intelektualnego w największym stopniu wpływają: system motywacji, kompetencje, atmosfera w pracy, lider i jego rola.

Wymienione w tabeli 3 czynniki zagregowano w następujące grupy (w nawiasach podano procentowe wskazanie ich ważności przez kolejne badane grupy):

- pracownicy (wykształcenie ogólne, wykształcenie specjalistyczne, doświadczenie pracowników, staż pracy, intuicja, kompetencje) – [18–17,5–17],
- system zarządzania (kultura organizacji, system motywacji ekonomicznej, organizacja i proces podejmowania decyzji, atmosfera w pracy, lider i jego rola, kodeks etyczny organizacji, istniejące procedury zarządzania jak TQM) – [33–28–30],
- warunki funkcjonowania (aktywa materialne, dysponowane zasoby finansowe, wyniki finansowe, zasoby informacyjne, infrastruktura techniczno-informacyjna, dostęp do Internetu) – [24–24–26,5],
- otoczenie (marka i pozycja na rynku, stabilizacja rynku, sytuacja społeczno-ekonomiczna w kraju, otoczenie konkurencyjne, system obsługi klientów, klienci – lojalność i zadowolenie) – [14–19–18],
- rozwój (strategia organizacji, nakłady na inwestycje, nakłady na szkolenie, nakłady na rozwój i badania) – [9–10,5–9].

Tabela 3

Czynniki wpływające na wielkość kapitału intelektualnego w organizacji – wyniki badań

Czynnik	Studia MBA i podyplomowe	Studia zaoczne	Kadra kierownicza (różne szczeble)
	[%]		
Wykształcenie ogólne	1,0	2,0	1,0
Wykształcenie specjalistyczne	5,0	4,0	4,0
Doświadczenie pracowników	4,0	3,0	4,0
Staż pracy	1,0	1,0	0,5
Intuicja	1,0	0,5	0,5
Kompetencje	6,0	7,0	7,0
Strategia organizacji	2,0	3,0	3,0
Nakłady na inwestycje	3,0	2,0	3,0
Nakłady na szkolenie	2,0	2,5	2,0
Nakłady na rozwój i badania	2,0	3,0	1,0
Kultura organizacji	5,0	3,0	4,5
System motywacji ekonomicznej	6,0	8,0	6,5
Organizacja i proces pod. decyzji	6,0	5,0	5,0
Atmosfera w pracy	5,0	6,0	6,0
Lider i jego rola	8,0	4,5	6,0
Kodeks etyczny organizacji	2,0	1,0	1,5
Istniejące procedury jak TQM	1,0	0,5	0,5
Zasoby informacyjne organizacji	4,0	3,0	3,0
Aktywa materialne	4,0	5,0	5,0
Dysponowane zasoby finansowe	4,0	3,0	5,0
Wyniki finansowe	6,0	5,0	6,0
Marka i pozycja na rynku	5,0	6,5	5,0
Wiek firmy	0,5	0,0	0,0
Stabilizacja rynku	1,0	0,5	0,0
Posiadana infrastruktura techniczno-informacyjna	3,0	5,0	5,0
Dostęp do Internetu	3,0	3,0	2,5
Sytuacja społeczno-ekonomiczna w kraju	0,0	1,0	1,0
Otoczenie konkurencyjne	0,0	2,0	1,0
System obsługi klientów	4,0	6,0	6,0
Klienci – lojalność i zadowolenie	4,0	4,0	5,0
Inne	1,5	1,0	0,0

Źródło: opracowanie własne.

Agregacja czynników pozwala nam stwierdzić, że o wielkości kapitału intelektualnego decydują wszystkie wymienione uprzednio zbiory czynników. Natomiast najbardziej istotne są elementy związane z systemem zarządzania i pracownikami. Jednak nie możemy zapomnieć o warunkach funkcjonowania organizacji i otocze-

nia, natomiast stosunkowo mniejsze znaczenie mają problemy strategii. W dyskusji, po przedstawieniu uzyskanych badań, pojawiały się często stwierdzenia, że najważniejsza jest teraźniejszość, sytuacja firmy, a strategia ma mniejsze znaczenie. Jest to zgodne z przyjętym i już przedstawionym stwierdzeniem, że kapitał intelektualny to różnica między notowaniami giełdowymi a aktywami materialnymi.

Jeżeli analizowane czynniki zagregujemy w układzie miękkie–twarde elementy zarządzania, to widać, że zdecydowany prymat mają te pierwsze.

Uwagi końcowe

Przedstawiona w artykule analiza jest elementem badań nad kapitałem intelektualnym. Problematyka ta jest fascynująca, a jednocześnie trudna, co wynika między innymi z dużej zmienności kształtowania się kapitału intelektualnego i problemów z mierzeniem poszczególnych elementów, które stanowią ten kapitał. Na podstawie analizy literatury i przeprowadzonych badań nad czynnikami kreującymi kapitał intelektualny można stwierdzić, że aby organizacja uzyskała wysoką pozycję na giełdzie, należy szczególną uwagę zwrócić zarówno na przyjęty system zarządzania, jak i na proces szkolenia personelu.

Istotną rolę w uzyskaniu wysokiego poziomu kapitału intelektualnego odgrywają takie czynniki, jak lider i jego pozycja w organizacji oraz kultura organizacji. Czynniki te wysoko ocenia wyższa kadra menedżerska. Rola systemu motywacji ekonomicznej w tworzeniu kapitału intelektualnego jest wyżej oceniana przez pracowników szeregowych i menedżerów operacyjnych, niż przez menedżerów wyższych wyższego kierownictwa.

Czytelnika pragniemy przekonać, że błędy w zarządzaniu zasobami ludzkimi, a w konsekwencji zmniejszenie kapitału intelektualnego, powodują wymierne i znaczne straty finansowe organizacji szczególnie funkcjonujących na giełdzie.

Literatura

Dobija D., *Pomiar i sprawozdawczość kapitału intelektualnego przedsiębiorstwa*, Wydawnictwo WSPiZ, Warszawa 2003.

Drucker P.F., *Zarządzanie w czasach burzliwych. Nowe wyzwania – nowe horyzonty*, „Nowoczesność" Sp. z o.o., Warszawa 1995.

Dudycz T., *Zarządzanie wartością przedsiębiorstwa*, Polskie Wydawnictwo Ekonomiczne, Warszawa 2005.

Fazlagić A.J., *Zarządzanie wiedzą w praktyce*, „Controlling i Rachunkowość Zarządcza" 2001, nr 3.

Edvinsson L., Malone M., *Kapitał intelektualny*, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa 2001.

Graham K., *Balanced Scorecard*, "New Zealand Management" 2003, vol. 50.

Grudzewski W., Hejduk I., *Zarządzanie wiedzą w przedsiębiorstwach*, Diffin, Warszawa 2004.

Hansen M.T., Von Oetinger B., *Knowledge Management's Next Generation*, HBR 2001.

Hedlund G., *A model of knowledge management and the N-Form Corporation*, "Strategic Management Journal" 1994, vol. 15.

Hunter L., *Intellectual Capital: Accumulation and Appropriation*, Melbourne Institute Working Paper 2002, no. 22, http://www.melbourneinstitute.com.

Jarugowa A., Fijałkowska J., *Rachunkowość i zarządzanie kapitałem intelektualnym: koncepcje i praktyka*, ODDK, Gdańsk 2002.

Jashapara A., *Zarządzanie wiedzą. Zintegrowane podejście*, PWE, Warszawa 2006.

Kaplan R., Norton P., *Strategiczna karta wyników. Jak przełożyć strategię na działanie*, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa 2001.

Kasiewicz S., Rogowski W., Kicińska M., *Kapitał intelektualny*, Oficyna Ekonomiczna, Kraków 2006.

Kisielnicki J., *Szkoła zarządzania informacją i wiedzą jako nowy kierunek rozwoju nauk organizacji i zarządzania*, „Problemu Zarządzania" 2005, nr 1.

Kisielnicki J., *Virtual Organizations as a Product of Information Society*, "Informatica" 1998, no. 22.

Kisielnicki J., *Zarządzanie informacją, czyli rozważania nad tym czy powstaje nowa szkoła w naukach organizacji i zarządzania?*, „Organizacja i Kierowanie" 2002, nr 4.

Kisielnicki J., *Zarządzanie*, PWE, Warszawa 2007.

Koźmiński A.K., *Jak stworzyć gospodarkę opartą na wiedzy*, w : *Strategia rozwoju Polski u progu XX wieku*, Komitet Prognoz „Polska 2000 Plus", PAN, Warszawa 2001.

Malthora Y., *Knowledge Management, Knowledge organizations & Knowledge Workers*, http://www.brint.com/interview/maeil.htm (2002).

Morawski M., *Zarządzanie wiedzą*, Wyd. AE we Wrocławiu, Wrocław 2006.

Murray P., Myers A., *The Facts abort Knowledge*, Study of the Cranfield School of Management, http://www.info-strategy.com/knowsur1/ oraz http://citeseer.nj.nec.com/context/ (1999).

Nanda A., *Andersen v. Andersen*, HBS 2002.

Nonaka I., Takeuchi H., *Kreowanie wiedzą w organizacji*, Poltext, Warszawa 2000.

Perechuda K., *Zarządzanie wiedzą w przedsiębiorstwie*, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa 2005.

Przedsiębiorczość i kapitał intelektualny, red. M. Bratnicki, J. Strużyna, Akademia Ekonomiczna, Katowice 2001.

Skyrme D., *Measuring knowledge and intellectual capital*, Optima Pub. Ltd., London 2003.

Steward T., *Intellectual Capital: The New Wealth of Organizations*, Nicholas Brealey, London 1997.

Strojny M., *Budowa strategii zarządzania wiedzą w KPMG*, w: *Zarządzanie wiedzą w przedsiębiorstwie*, red. B. Wawrzyniak, Polska Fundacja Promocji Kadr, WSPiZ, Warszawa 2001.

Sutton R.I., Pleffer J., *Wiedza a działanie. Przeszkody w wykorzystywaniu zasobów wiedzy w organizacji*, Oficyna Ekonomiczna, Kraków 2002.

Sveiby K., *The New Organizational Wealth: Managing and Measuring Knowledge Based Asset*, Berret Kohler, San Francisco 1997.

Tiwana A., *Knowledge Management Toolkit, The: Practical Techniques for Building a Knowledge Management System*, "Person Education" 2002.

GROWTH OF INTELLECTUAL CAPITAL AS RESULT OF POLICY OF INNOVATIVE ORGANIZATION

Summary

The result of *policy of innovative organization* is growth of its competitiveness and at the same growth of its market value (Business Value). Larger intellectual capital transfers into higher BV and at the same higher profits of shareholders' and higher salaries of employees. Obtaining the higher value of intellectual capital is possible only with the usage of the suitable policy of innovative organization. The key factors in achieving high intellectual value are: leader and its position within the organization as well as the culture of organization. This factors are highly evaluated by the senior management.

Such factors play essential part in obtainment the high-level of intellectual capital how: leader and his position at organization as well as the culture of organization. Higher manager personnel estimates factors these high. The part of system of economic justification in the creation of capital intellectual it is higher estimated by workers directly executive the and operating managers than by managers of higher management.

Translated by Jerzy Kisielnicki

ZESZYTY NAUKOWE UNIWERSYTETU SZCZECIŃSKIEGO

NR 516 PROBLEMY ZARZĄDZANIA, FINANSÓW I MARKETINGU NR 13 2008

JERZY RUSZAŁA
Polska Fundacja Przedsiębiorczości

REGIONALNA STRATEGIA INNOWACYJNOŚCI JAKO INSTRUMENT KREOWANIA INNOWACYJNOŚCI PRZEDSIĘBIORSTW

WYBRANE ASPEKTY

W dobie globalnej gospodarki i globalnej konkurencji, przejawiającej się niemalże we wszystkich płaszczyznach życia gospodarczego, wprowadzanie innowacji staje się osią rozwoju każdej organizacji. Wspieranie rozwoju przedsiębiorczości, innowacyjności oraz tworzenia nowych miejsc pracy w sektorze małych i średnich przedsiębiorstw jest zjawiskiem charakterystycznym dla współczesnej gospodarki rynkowej. Stymulowanie wzrostu małych i średnich przedsiębiorstw jest coraz częściej wymieniane wśród tych obszarów polityki gospodarczej, którego mogą stosunkowo szybko przyczynić się do poprawy trudnej sytuacji społeczno-ekonomicznej w wielu regionach Polski[1].

O ile podstawowe wskaźniki ilościowe charakteryzujące małe i średnie przedsiębiorstwa w odniesieniu do liczby zatrudnionych, stosunków właścicielskich czy wielkości osiąganych obrotów są podobne do unijnych, o tyle jednak polskie przedsiębiorstwa są słabsze kadrowo, kapitałowo i technologicznie[2]. O słabości kadrowej polskich przedsiębiorstw może świadczyć mniejszy niż w większości krajów Unii Europejskiej odsetek osób z wykształceniem wyższym. Może to mieć negatywny wpływ na jakość procesów założycielskich

[1] M. Gajewski, T. Kiliański, J. Szczucki, *Zasady organizacji i funkcjonowania funduszy poręczeń kredytowych*, Wydawnictwo i Zakład Poligrafii Instytutu Technologii Eksploatacji, Radom 2000, s. 5.

[2] *Kierunki działań rządu wobec małych i średnich przedsiębiorstw od 2003 do 2006 roku*, Ministerstwo Gospodarki, Departament Rzemiosła, Małych i Średnich Przedsiębiorstw, Warszawa 2002, s. 6.

i późniejszy rozwój nowo zakładanych firm. Jednocześnie niższy odsetek osób z wykształceniem wyższym ścisłym i technicznym może negatywnie rzutować na rozwój dziedzin o zaawansowanych technologiach, decydujących o przyszłej konkurencyjności polskiej gospodarki[3]. O słabości technologicznej natomiast mogą świadczyć badania[4], z których wynika, iż tylko 39% małych firm przeznacza specjalne środki na działalność innowacyjną (przy czym średnia w Unii Europejskiej przekracza 51%), przy czym średnia nakładów na działalność innowacyjną ogółem w przedsiębiorstwach przemysłowych wyniosły w 2004 roku 15 416 zł. Najpełniej dystans dzielący polskie przedsiębiorstwa od przedsiębiorstw działających w Unii Europejskiej przedstawiono w tabeli 1.

Tabela 1

Dystans dzielący polskie przedsiębiorstwa od przedsiębiorstw działających w Unii Europejskiej

Wyszczególnienie	Porównanie polskich firm z unijnymi
Średni poziom wydajności polskiego przemysłu mierzony produkcją czystą na zatrudnionego	2,5-krotnie niższy niż w skali rynku jednolitego
Stopień wsparcia produkcji własnym wysiłkiem naukowo-badawczym przedsiębiorstw przetwórczych	50% wartości wskaźnika w Hiszpanii i 6,7% w Szwecji
Okres modernizacji oferty rynkowej	3-krotnie dłuższy
Udział eksportu w całości produkcji w przemyśle maszynowym	4–6 razy niższy
Stopień trwałości kontaktów MSP w charakterze dostawców dla dużych firm	znacznie niższy
Rozwój instytucji doradczych dla MSP	na dużo niższym poziomie

Źródło: A. Zakrzewska-Półtorak, *Konkurencyjność regionu a konkurencyjność sektora małych i średnich przedsiębiorstw*, w: *Aglomeracja miejska i jej znaczenie dla konkurencyjności miast i regionów*, red. K. Szołka, Wydawnictwo Katedry Polityki Ekonomicznej i Europejskich Studiów Regionalnych AE we Wrocławiu, Wrocław 2002; „Biblioteka Regionalistyki" 2002, nr 2, s. 393, za S. Tokarski, *Główne warunki prowadzenia firmy na rynku UE*, w: *Integracja z Unią Europejską. Poradnik dla przedsiębiorców*, red. J. Kaczurba, Ministerstwo Gospodarki, Warszawa 2000.

W tym momencie należy postawić tezę o potrzebie wsparcia sektora MSP, w celu wyrównania różnic pomiędzy mikro, małymi i średnimi przedsiębiorstwami w Polsce i Unii Europejskiej. Potrzeba ta została już dostrzeżona i znajduje

[3] B. Piasecki, A. Rogut, E. Stawasz, S. Johnson, D. Smallbone, *Warunki prowadzenia działalności gospodarczej przez MSP w Polsce i krajach Unii Europejskiej*, PARP, Warszawa 2001, s. 107.

[4] Ministerstwo Gospodarki, *Przedsiębiorczość w Polsce w 2006*, dokument przyjęty przez Radę Ministrów 18 sierpnia 2006, s. 51.

swój wyraz w działaniach rządu RP, strategiach i tworzonych aktach prawnych odnoszących się do małych i średnich przedsiębiorstw i prowadzenia działalności gospodarczej w ogóle. Celem tego wsparcia jest pobudzenie innowacyjności przedsiębiorstw i wywołanie przez to dynamicznego wzrostu gospodarczego, niezbędnego do zapewnienia konkurencyjności polskiej gospodarki wobec pozostałych krajów Unii[5].

W literaturze spotkać można jednak różne definicje innowacyjności. Odmienne jest także postrzeganie poszczególnych podmiotów otoczenia biznesu do poziomu innowacyjnych przedsięwzięć. Organa administracji rządowej odpowiedzialne za tworzenie i realizację instytucjonalnego modelu wspierania przedsiębiorczości i innowacyjności sektora MSP koncentrują się na krajowym, europejskim i światowym poziomie wdrażanych w przedsiębiorstwach innowacji, głównie w rozumieniu wdrażania nowych technologii. Szczególnie widoczne jest to w wymaganiach zawartych w wytycznych do wniosków o dotację w ramach *Sektorowego programu operacyjnego wzrost konkurencyjności przedsiębiorstw* działanie 2.2.1. *Dotacje na innowacyjne inwestycje*[6] oraz w wymaganiach stawianych przedsiębiorstwom ubiegającym się o pożyczki na innowacje finansowane ze środków Polskiej Agencji Rozwoju Przedsiębiorczości[7].

Akcentowanie szerszego spojrzenia na innowacje wdrażane przez mikro, małe i średnie przedsiębiorstwa widoczne jest w dokumentach opisujących kierunki rozwoju poszczególnych regionów (głównie w regionalnych strategiach innowacyjności poszczególnych województw). W dokumentach tych uwypukla się – oprócz technologicznych aspektów innowacji – znaczenie innowacji procesowych. Istotne jest to, że sukcesem na poziomie regionu jest umiejętność wdrażania innowacji na poziomie danego przedsiębiorstwa. To oznacza, iż w polu zainteresowania samorządu regionalnego jest wspieranie każdego przedsiębiorstwa zdolnego do podejmowania działań zmierzających do zwiększenia jego innowacyjności.

W tym momencie warto wskazać, jakie działania podejmowane są w ramach regionalnych strategii innowacyjności (RSI). Działania/cele operacyjne RSI zostaną przedstawione na przykładzie województwa zachodniopomorskie-

[5] Por. Informacja bieżąca wiceprezesa Rady Ministrów ministra gospodarki, pracy i polityki społecznej J. Hausnera z obrad Sejmu z 29 października 2003, www.sejm.gov.pl.

[6] Więcej informacji na temat dotacji na innowacyjne inwestycje na stronie www.parp.gov.pl/index/more/137.

[7] Więcej informacji na temat pożyczek na innowacje na stronie http://www.parp.gov.pl/index/more/295.

go[8]. W dokumentach strategicznych województwa zachodniopomorskiego celowo ujęto definicję innowacji bardzo szeroko. Jest to zmiana wprowadzona celowo, polegająca na zastępowaniu dotychczasowych stanów rzeczy innymi. Można wyróżnić innowacje organizacyjne i innowacje technologiczne w obrębie produktów i procesów[9]. W strategii województwa przyjęto następujące działania:

- powszechny dostęp do informacji o zasobach innowacyjnych – pozyskiwanie i przetwarzanie informacji o zasobach innowacyjnych, udostępnianie informacji,
- system edukacji kreujący aktywność, przedsiębiorczość i innowacyjność – edukacja szkolna i akademicka, edukacja ustawiczna,
- promocja innowacyjności – organizacja imprez promujących innowacyjność, tworzenie polityki promującej innowacyjność, wyzwalanie inicjatyw innowacyjnych i współpracy MSP,
- stworzenie warunków do rozwoju rynku technologii i innowacji w regionie – transfer technologii i rozwiązań innowacyjnych z sektora B + R i pomiędzy firmami, dostosowanie oferty rozwiązań innowacyjnych na potrzeby MSP,
- stworzenie systemu transferu technologii i rozwiązań innowacyjnych,
- stworzenie systemu identyfikacji i monitorowania potrzeb innowacyjnych MSP,
- wzmacnianie obszarów badawczych o strategicznym znaczeniu dla regionu – *foresight* regionalny, pozycjonowanie zasobów technologicznych regionu,
- stworzenie systemu wyłaniania i wspierania przedsiębiorstw innowacyjnych,
- utworzenie infrastruktury do prowadzenia działalności innowacyjnej,
- wspieranie przedsiębiorstw innowacyjnych w początkowym okresie działalności firmy,
- stworzenie oferty instrumentów finansowego wsparcia innowacji w MSP – katalogi informacji o dostępnych instrumentach wsparcia dla MSP, mobilizacja sektora bankowego i parabankowego do tworzenia specjalistycznych instrumentów wsparcia MSP, stworzenie atrakcyjnych warunków działania wyspecjalizowanych funduszy wsparcia innowacji,
- dostosowanie oferty instytucji wsparcia pozafinansowego do potrzeb MSP – monitorowanie potrzeb MSP, tworzenie wyspecjalizowanych instrumentów wsparcia zgodnych z potrzebami MSP, koordynacja i integracja oferty instytucji wsparcia pozafinansowego dla MSP.

[8] *Regionalna strategia innowacyjności w województwie zachodniopomorskim*, ZARR SA, Szczecin 2005.

[9] *Ibidem*, s. 77.

W przytoczonej liście widoczna jest koncentracja uwagi na *miękkich* formach wsparcia innowacji. Odnosi się wrażenie, że tworzenie systemów gromadzenia informacji, tworzenie baz danych i ich udostępnianie jest najlepszym sposobem pobudzania przedsiębiorstw do działań innowacyjnych. Zgromadzona informacja w połączeniu z działaniami promocyjno-edukacyjnymi z pewnością zaowocuje podniesieniem świadomości innowacyjnej przedsiębiorców. Jednak w większości przypadków wdrażanie rozwiązań innowacyjnych wymaga dodatkowych zasobów (głównie finansowych, materialnych).

Regionalna strategia innowacyjności w województwie zachodniopomorskim uwzględnia element potrzeby finansowania wyników badań naukowych i ich komercjalizacji. Uwzględniono również potrzebę wsparcia finansowego przedsiębiorstw będących w fazie rozwoju. Źródeł finansowania nakładów na innowacje RSI upatruje w aniołach biznesu, funduszach typu *seed* lub *venture capital* oraz w bankach. Oznacza to, że poza działaniami *miękkimi*, które nie są tak kapitałochłonne, jak formy bezpośredniego finansowania wdrażających innowacje przedsiębiorców, samorząd województwa nie zamierza angażować się finansowo.

Można zatem postawić tezę, iż *Regionalna strategia innowacyjności w województwie zachodniopomorskim* nastawiona jest bardziej na zebranie informacji o potrzebach MSP, produktach i usługach, które mogą być przydatne przedsiębiorcom lub ośrodkom naukowo-badawczym przy projektowaniu lub realizacji innowacji, oraz na stworzeniu platformy wymiany tych informacji pomiędzy podmiotami zorientowanymi na innowacje (przedsiębiorcami, ośrodkami B + R, uczelniami, funduszami, inkubatorami, parkami technologicznymi itp.). Cała sfera finansowa – determinująca myślenie o rozwiązaniach innowacyjnych mogących podnieść efektywność przedsiębiorstwa – jest nadal pozostawiona przedsiębiorcom samym w sobie. A przecież powszechnie wiadomo, iż jedną z podstawowych barier rozwoju przedsiębiorstw, zwłaszcza przedsiębiorstw sektora MSP, jest brak lub zbyt niski poziom kapitałów własnych i utrudniony dostęp do zewnętrznego finansowania.

Dlatego też – aby przyspieszyć proces implementacji innowacji przez MSP i dzięki temu podnieść konkurencyjność regionu – przy wdrażaniu *Regionalnej strategii innowacyjności w województwie zachodniopomorskim* należałoby położyć szczególny nacisk na instrumenty o charakterze *twardym*, które także zostały wymienione przez autorów strategii. Na uwagę zasługują przede wszystkim:

– Refundowanie części kosztów związanych z komercjalizacją projektu, na przykład w formie voucherów w określonej kwocie, którymi twórcy projek-

tów płaciliby: ośrodkom naukowo-badawczym za przeprowadzone analizy i badania, uczelniom, ekspertom, firmom konsultingowym, rzeczoznawcom itp. Działanie to przyczyniłoby się nie tylko do ożywienia aktywności twórców i wynalazców, ale również do ożywienia działalności wymienionej grupy ośrodków i specjalistów.

– Refundowanie części kosztów związanych z przygotowaniem przez przedsiębiorców aplikacji prezentowanych kapitałodawcom (funduszom *seed capital*, *venture capital*, aniołom biznesu, bankom i innym instytucjom). Wskazany wcześniej brak środków finansowych do finansowania rozwoju skutecznie ogranicza skłonność do ponoszenia wydatków na bardzo niepewne przedsięwzięcia, a do takich należy składanie aplikacji o finansowanie. Wydatki na przygotowanie aplikacji trzeba by bowiem ponieść, by dowiedzieć się, czy projekt w ogóle spotka się z zainteresowaniem kapitałodawców, nie znając jeszcze w ogóle warunków montażu finansowego – pojęcie obowiązujące w finansach (montaż jest koszykiem źródeł i sposobów finansowania – pojęcie koszyk zostało wyparte przez montaż, od słowa montować). Refundacja pozwoliłaby na niwelowanie, oprócz finansowych, również psychologicznych barier związanych z podejmowaniem decyzji w zakresie poszukiwania zewnętrznego finansowania innowacyjnych projektów.
– Częściowe refundowanie kosztów operacyjnych istniejących funduszy typu *seed* lub *venture capital* to istotny element zachęty do poświęcenia większej uwagi przez fundusze składanym przez przedsiębiorców projektom. W dotychczasowych rozwiązaniach część tych kosztów (zwłaszcza do momentu podjęcia decyzji inwestycyjnej) siłą rzeczy jest przerzucanych na aplikujących przedsiębiorców.
– Możliwość dokapitalizowania istniejących funduszy podwyższonego ryzyka – dzięki temu działaniu zwiększy się pula środków kierowanych do innowacyjnych przedsiębiorców.
– Tworzenie ze środków publicznych wyspecjalizowanych funduszy pożyczkowych (oddzielnie dla nieskomercjalizowanych projektów, projektów skomercjalizowanych, projektów w fazie uruchomienia i projektów w fazie wzrostu).

Samorząd regionalny zatem, chcąc podnieść realny poziom wdrażanych innowacji i nowych technologii w regionie, musi przeznaczyć środki finansowe niezbędne do ich sfinansowania. Bez wskazania przedsiębiorcom klarownej drogi od pomysłu do jego komercjalizacji – obejmującej zarówno obszary informacji,

doradztwa, a także i finansowania innowacji – regionalna strategia innowacyjna pozostanie tylko zbiorem informacji, baz danych, systemów i wielu zespołów roboczych zajmujących się ich monitorowaniem.

Literatura

Gajewski M., Kiliański T., Szczucki J., *Zasady organizacji i funkcjonowania funduszy poręczeń kredytowych*, Wydawnictwo i Zakład Poligrafii Instytutu Technologii Eksploatacji, Radom 2000.

http://www.parp.gov.pl/index/more/295.

Informacja bieżąca wiceprezesa Rady Ministrów ministra gospodarki, pracy i polityki społecznej J. Hausnera z obrad Sejmu z 29 października 2003, www.sejm.gov.pl.

Kierunki działań rządu wobec małych i średnich przedsiębiorstw od 2003 do 2006 roku, Ministerstwo Gospodarki, Departament Rzemiosła, Małych i Średnich Przedsiębiorstw, Warszawa 2002.

Ministerstwo Gospodarki, *Przedsiębiorczość w Polsce w 2006*, dokument przyjęty przez Radę Ministrów 18 sierpnia 2006.

Piasecki B., Rogut A., Stawasz E., Johnson S., Smallbone D., *Warunki prowadzenia działalności gospodarczej przez MSP w Polsce i krajach Unii Europejskiej*, PARP, Warszawa 2001.

Regionalna strategia innowacyjności w województwie zachodniopomorskim, ZARR SA, Szczecin 2005.

Tokarski S., *Główne warunki prowadzenia firmy na rynku UE*, w: *Integracja z Unią Europejską. Poradnik dla przedsiębiorców*, red. J. Kaczurba, Ministerstwo Gospodarki, Warszawa 2000.

Zakrzewska-Półtorak A., *Konkurencyjność regionu a konkurencyjność sektora małych i średnich przedsiębiorstw*, w: *Aglomeracja miejska i jej znaczenie dla konkurencyjności miast i regionów*, red. K. Szołka, AE we Wrocławiu, Wrocław 2002.

REGIONAL INNOVATION STRATEGY AS INSTRUMENT OF CREATION OF INNOVATIVE OF ENTERPRISE
CHOSEN ASPECTS
Summary

Stimulation of growth of small and medium enterprises (SME) is frequently more mentioned among these areas of economic policy, which can contribute for hard correction of socio-economic situation in many regions of Poland. Polish enterprises are weaker according staff, capital and technology than enterprises in EU. Therefore, requirement of

support of SME sector is indispensable for alignment of difference among micro, small and medium enterprises in Poland and EU. Regional Innovation Strategy (RIS) is one of instrument of support SME on regional level. The article presents approach for creation of innovative of enterprise in in West Pommeranian province. Analysis of the document provokes putting of thesis, that regional government in realization RIS in West Pommeranian province can meet barriers limiting real accustom of innovations by SME. This article explains why this thesis can be reasonable.

Translated by Jerzy Ruszała

ZESZYTY NAUKOWE UNIWERSYTETU SZCZECIŃSKIEGO

NR 516 PROBLEMY ZARZĄDZANIA, FINANSÓW I MARKETINGU NR 13 2008

MAŁGORZATA BROJAK-TRZASKOWSKA
MAŁGORZATA PORADA-ROCHOŃ
Uniwersytet Szczeciński

ROLA WIEDZY I WSPÓŁPRACY NAUKOWO-BIZNESOWEJ W STYMULOWANIU DYNAMIZMU INNOWACYJNEGO WSPÓŁCZESNYCH PRZEDSIĘBIORSTW

Wprowadzenie

Przejawami procesów rozwojowych współczesnych przedsiębiorstw są przede wszystkim kreatywność i innowacyjność, warunkujące ich przetrwanie, a nade wszystko rozwój. Kreatywność utożsamia się z twórczością, pomysłowością, czyli umiejętnością i zdolnością do generowania nowych rozwiązań. Innowacje traktuje się jako efekt kreatywności mający praktyczne zastosowanie i dający wymierne korzyści. Najczęściej kreatywność i innowacje są uznawane za atrybuty przedsiębiorczości[1] czy też – innymi słowy – przedsiębiorczość wyraża się w kreatywności i innowacyjności. Najczęściej, jednak nie zawsze, nie każdy bowiem przedsiębiorca musi być innowatorem. Z pewnością jednak innowacyjność należy postrzegać współcześnie nie tylko w kategorii wyzwania, ale zwłaszcza konieczności.

Wzrost aktywności innowacyjnej przedsiębiorstw jest zdeterminowany między innymi koniecznością zidentyfikowania czynników stymulujących i hamujących procesy innowacyjne. Zachodzi ponadto konieczność wskazania implikacji omawianych procesów dla przedsiębiorstw. Z uwagi na złożoność problematyki, głównym przedmiotem zainteresowań badawczych stały się wybrane aspekty kształtowania innowacyjności jednostek gospodarczych, w szczególności znaczenie wiedzy, a także kooperacji między światem nauki a światem biznesu w zakresie stymulowania przedsięwzięć innowacyjnych.

[1] Taki pogląd wyrażają m.in. klasycy teorii innowacji, tj. J.A. Schumpeter i A. Marshall.

Generowanie, wdrażanie i upowszechnianie innowacji wymaga współdziałania wewnętrznego (koordynacja działań w różnych obszarach funkcjonowania przedsiębiorstwa) i zewnętrznego (współpraca przedsiębiorstwa z klientami, dostawcami, innymi przedsiębiorstwami, naukowcami), to jest tworzenia „sieci wiedzy i innowacji". Innowacyjność nie ogranicza się zatem wyłącznie do środowiska wewnętrznego organizacji, ale może mieć także wymiar zewnętrzny i dotyczyć na przykład relacji z kontrahentami, z odbiorcami (nabywcami produktów/usług), budowania trwałych związków między przedsiębiorstwem a klientami, współpracy z twórcami i innymi jednostkami innowacyjnymi (ośrodkami badawczymi, naukowymi), zachowań konkurencyjnych, tworzenia sieci powiązań (klastry, konsorcja, alianse strategiczne, inne formy współdziałania gospodarczego), realizujących przedsięwzięcia badawczo-rozwojowe, co umożliwia rozłożenie kosztów i ryzyka tego typu projektów na większą liczbę uczestników współpracy.

1. Wiedza jako komponent procesów innowacyjnych

Współcześnie wiedza i innowacje są rozpatrywane w kategorii immanentnych wyznaczników konkurencyjności przedsiębiorstw (ujęcie mikroekonomiczne), poszczególnych regionów czy sektorów gospodarczych (ujęcie mezoekonomiczne), a także całej gospodarki (aspekt makroekonomiczny). Jak już zwrócono uwagę, dynamizm innowacyjny jednostek gospodarczych zależy od wielu zróżnicowanych uwarunkowań o charakterze zewnętrznym (egzogenicznym) i wewnętrznym (endogenicznym). Spośród czynników aktywności innowacyjnej niezwykle istotną rolę odgrywa zdolność do tworzenia, akumulacji i dyfuzji wiedzy.

Źródłem innowacyjności (w przypadku kreowania i wdrażania innowacji, a nie zakupu gotowych pomysłów) jest kapitał intelektualny, dlatego zasoby ludzkie należy traktować jako najcenniejszy kapitał nie tylko przedsiębiorstwa, ale każdej organizacji. Koniecznością jest zatem systematyczne doskonalenie metod, technik i instrumentów zarządzania. Złożoność otoczenia, burzliwe zmiany w nim zachodzące powodują, że kierownicy powinni znać i stosować takie nowoczesne formy i narzędzia zarządzania, które spowodują, że organizacje dnia dzisiejszego staną się organizacjami przyszłości.

Zdaniem Wiesława M. Grudzewskiego, współcześnie zarządzanie przedsiębiorstwami sprowadza się przede wszystkim do kształtowania sprawności i uzdolnień ludzi, zwłaszcza menedżerów, rozwijania marketingu i zarządza-

nia strategicznego w aspekcie globalnym, wdrażania innowacji produktowych, technologicznych oraz *know-how* w celu uzyskania przewagi konkurencyjnej, aktywnego zaangażowania w proces restrukturyzacji gospodarki, rozwoju rynku produktów i usług w sferze zarządzania, zmian i doskonalenia działalności handlowej, logistycznej, komunikacyjnej, transportowej, doradczej oraz systemów finansowych[2]. Przedsiębiorstwa winny podążać w kierunku organizacji zorientowanej na wiedzę, czyli takiej, którą cechuje: ustanowienie wspólnego zestawu przekonań (ustalenie tożsamości organizacji), stosowanie nowych sposobów zatrudniania pracowników, zorientowanie na zaufanie, odpowiedzialność i oddanie, wychodzenie poza organizację, zacieranie granic między pracownikami i klientami, tworzenie warunków do zmian poprzez aktywne, antycypujące przystosowanie się, doskonalenie umiejętności szybkiego uczenia się organizacji[3]. Uczenie się organizacji oznacza proces doskonalenia jej działań dzięki większej wiedzy pracowników i ich głębszemu zrozumieniu zasad i celów funkcjonowania. Organizacje są postrzegane jako uczące się, kiedy potrafią wpisać historyczne doświadczenia we wzorce, które nakreślają kierunki ich działania i rozwoju. Uczenie się organizacji to proces identyfikowania i eliminowania błędów[4].

Podsumowując, należy stwierdzić, iż organizacja ucząca się powinna wyzwalać u pracowników zdolności do twórczego myślenia i działania, tak indywidualnego, jak i zespołowego. Powinna tworzyć kompleksowy system rozwoju pracowników, który będzie umożliwiał ich systematyczne doskonalenie. Jednocześnie system zarządzania musi być zorientowany na decentralizację, samokontrolę pracowników lub zespołów pracowniczych, zapewnienie skutecznego funkcjonowania systemu informacyjnego oraz eliminowanie barier w procesie kreowania wiedzy. Wynika stąd, iż potencjał tkwiący w ludziach należy utożsamiać z najcenniejszym zasobem każdej organizacji, warunkującym realne wykorzystanie potencjału rozwojowego. Z punktu widzenia możliwości uzyskania przewagi konkurencyjnej konieczne jest przy tym łączenie koncepcji organizacji uczącej się z koncepcją organizacji inteligentnej, ponieważ sama wiedza, bez umiejętności jej praktycznego zastosowania z pewnością nie zapewni owej przewagi.

---

[2] W.M. Grudzewski, *Refleksje na temat IV generacji zarządzania*, „Ekonomika i Organizacja Przedsiębiorstwa" 1991, nr 3.

[3] Por. *Organizacja przyszłości*, red. F. Hesselbein, M. Goldsmith, R. Beckhard, Business Press, Warszawa 1998, s. 218–222.

[4] D. Tapscott, *Gospodarka cyfrowa*, Business Press, Warszawa 1998, s. 251.

Obecnie osiągnięcie przez przedsiębiorstwo powodzenia wymaga umiejętności podejmowania działań w sferze innowacji[5]. Dzięki nim przedsiębiorstwa mogą podejmować się realizacji nowych rodzajów działalności oraz generować dodatkowe źródła dochodów. Innowacje technologiczne przyczyniają się do poprawy efektywności produktu lub usługi z punktu widzenia jakości, kosztów, liczby zalet[6]. Przedsięwzięcia innowacyjne dostarczają środków do przyszłego rozwoju organizacji[7]. Przedsiębiorstwa, chcąc przetrwać na niezwykle konkurencyjnym rynku, muszą tworzyć ciągłe i nieprzerwane strumienie innowacji[8].

2. Współpraca jako czynnik dynamizowania aktywności innowacyjnej przedsiębiorstw

Potencjalne sposoby pozyskiwania wiedzy niezbędnej w tworzeniu i upowszechnianiu innowacji obejmują między innymi:

1. Kompleksowy system rozwoju (szkolenia i doskonalenia) własnych zasobów ludzkich. Wzrost kwalifikacji, nowe umiejętności, zdolności, nabyte doświadczenie, wzbudzanie wśród pracowników motywacji do zachowań twórczych i innowacyjnych – to właściwości przydatne w działalności badawczo-rozwojowej, zarówno w zakresie kreowania, opracowywania, wdrażania, jak i dyfuzji rozwiązań innowacyjnych.
2. Transfer wiedzy w postaci zakupu gotowych rozwiązań innowacyjnych (patenty, licencje, *know-how*) lub w wyniku kooperacji innowacyjnej, na przykład między przedsiębiorstwami, między światem nauki a światem biznesu lub między jednostkami gospodarczymi a instytucjami otoczenia biznesu.
3. Pozyskiwanie wiedzy i informacji na temat nowych (efektywnych i skutecznych) sposobów działania i rozwiązań poprzez benchmarking zewnętrzny (uczenie się od innych) lub wewnętrzny (na przykład w przypadku dużych przedsiębiorstw wielozakładowych). Benchmarking stanowi proces mający na celu poprawę efektywności organizacji poprzez wykorzystanie najlepszych rozwiązań stosowanych przez innych. Zakłada konieczność – przed wdrożeniem pomysłów opracowanych przez innych – identyfikacji procesów

[5] Por. A.H. Van de Ven, *Central Problems in the Management of Innovation*, "Management Science" 1994, no. 32.

[6] Por. W.M. Cohen, D.A. Levinthal, *Absorptive Capacity: A New Perspective on Learning and Innovation*, "Administrative Science Quarterly" 1990, no. 35.

[7] Por. S.A. Zahra, D.O. Neubaum, M. Huse, *Entrepreneurship in Medium Size Companies: Exploring the Effects of Ownership and Governance Systems*, "Journal of Management" 2000, no.26.

[8] G. Hamel, C.K. Prahalad, *Competing for the future*, "Harvard Business Review" 1994, no. 72.

realizowanych we własnej organizacji. Jest podejściem stosowanym przez organizacje uczące się, mimo naśladownictwa (żeby coś zmienić, należy nauczyć się, jak to zrobić). Opiera się na systematycznym gromadzeniu i przetwarzaniu informacji, ocenie ich jakości i przydatności, umożliwia przyspieszanie tempa zmian. Wpływa na wzrost zadowolenia klientów, a także pozwala osiągnąć przewagę konkurencyjną.

4. Akumulowanie nowej wiedzy, przenoszenie najlepszych rozwiązań jako efekt procesów konsolidacyjnych.
5. Outsourcing w zakresie badań rynkowych, opracowywania nowych rozwiązań i pochłaniania korzyści z tytułu ich zastosowania przez zleceniodawcę. Polega na kooperacji danego przedsiębiorstwa z innymi podmiotami, których zadaniem staje się dostarczanie określonych dóbr/usług, co przed nawiązaniem współpracy było realizowane samodzielnie. Outsourcing stwarza wiele korzyści, między innymi usprawnia funkcjonowanie przedsiębiorstwa, dzięki rezygnacji z tych działań, które nie są ważne z punktu widzenia podstawowej działalności przedsiębiorstwa. Może stanowić ratunek dla przedsiębiorstw dysponujących ograniczonymi zasobami. Umożliwia koncentrację na strategicznych celach, a także orientację działalności na głównych obszarach, które mogą się przyczynić do osiągnięcia sukcesu rynkowego. Stwarza możliwość przeniesienia ryzyka na inne podmioty, a także ułatwia dostęp do nowych technologii, bez konieczności ponoszenia znacznych nakładów finansowych. Outsourcing powoduje również pewne zagrożenia, jak chociażby zależność przedsiębiorstwa od kooperantów, od ich niezawodności, zmian warunków dostaw (ceny, terminy realizacji), na przykład w przypadku braku dostaw w przedsiębiorstwie powstaną zakłócenia w ciągłości procesu wytwarzania, co w efekcie może wywołać niezadowolenie klientów, spadek zaufania do przedsiębiorstwa, a w konsekwencji spadek rentowności, pogorszenie pozycji na rynku (spadek udziału) i inne.

Za najistotniejsze pozytywne aspekty współdziałania gospodarczego w ramach kooperacji bądź koncentracji należy uznać:

- wzrost potencjału i efektywności działania przedsiębiorstw,
- wykorzystanie efektów synergii,
- generowanie, wdrażanie i upowszechnianie innowacji produktowych, procesowych, marketingowych, organizacyjnych,
- rozwój sieci dystrybucji,
- umocnienie pozycji konkurencyjnej,

- dywersyfikację ryzyka działalności,
- ochronę interesów współpracujących przedsiębiorstw (na przykład w sytuacji powołania izby gospodarczej),
- wymianę doświadczeń,
- uzyskanie dostępu do kosztownych i rzadkich wartości (kapitału intelektualnego, technologii, marki i innych),
- rozwój i wzrost społeczno-gospodarczy, na przykład w skali kraju, regionu.

3. Rola współpracy naukowo-biznesowej w stymulowaniu innowacyjności przedsiębiorstw w Polsce

Jak kształtują się relacje między światem nauki a światem biznesu, zwłaszcza w zakresie tworzenia rozwiązań innowacyjnych? Czy strony te widzą realne możliwości nawiązania i zdynamizowania takiej współpracy? Jakie korzyści wynikające z takiego współdziałania mogą osiągnąć przedsiębiorcy, a jakie przedstawiciele nauki? Jakie wreszcie bariery ograniczają intensyfikację działań kooperacyjnych? W dalszej części opracowania podjęto próbę odpowiedzi na postawione pytania.

Wyniki badań przeprowadzonych w polskich przedsiębiorstwach nie są optymistyczne. Aż 20% przedsiębiorców w ogóle nie uświadamia sobie możliwości nawiązania współpracy ze światem nauki i czerpania z tego tytułu korzyści; 40% nigdy nie podejmowało żadnych prób nawiązania takiej współpracy. Za główne przyczyny takiego stanu rzeczy uznano:

- krótką tradycję przedsiębiorczości opartej na innowacyjności,
- brak orientacji polskich przedsiębiorstw na rozwój rynkowej konkurencyjności,
- brak odpowiednich regulacji prawnych w tym zakresie, a także bariery komunikacyjne między naukowcami a przedsiębiorcami.

Inne przyczyny tkwiące po stronie przedsiębiorców to przede wszystkim: brak potrzeby podjęcia współpracy (56% badanych przedsiębiorstw), brak świadomości, czy taka współpraca jest możliwa (8%), korzystanie z innych źródeł (6%), brak oferty dla danej branży (6%), prowadzenie badań zagranicznych (5%), posiadanie własnych naukowców (5%)[9].

[9] *Bariery współpracy przedsiębiorców i ośrodków naukowych*, raport Ministerstwa Nauki i Szkolnictwa Wyższego, Warszawa 2006, s. 4–8.

Przedsiębiorcy, którzy zdecydowali się na taką formę kooperacji, są z niej z reguły zadowoleni (68% badanych przedsiębiorstw ocenia taką współpracę zdecydowanie pozytywnie i raczej pozytywnie), chociaż niektórzy zwracają uwagę na niedostateczną aplikacyjność rozwiązań innowacyjnych proponowanych przez naukowców, nie zawsze zadowalające efekty, brak właściwych kompetencji i zbyt teoretyczne podejście (nieznajomość przez naukowców/ośrodki naukowe realiów biznesowych), a także wysokie koszty badań naukowych. Za najistotniejsze korzyści wynikające ze współpracy świata nauki i świata biznesu przedsiębiorcy uznają[10]:

- możliwość wdrażania innowacyjnych rozwiązań (61% badanych przedsiębiorstw),
- dostęp do najnowszej wiedzy (51%),
- wzrost konkurencyjności przedsiębiorstwa (43%),
- wyższą jakość produktu (38%),
- wzrost prestiżu przedsiębiorstwa (21%),
- możliwość redukcji kosztów i poprawy wydajności (18%),
- zdobycie nowych klientów i/lub rynków (12%),
- wzrost możliwości eksportowych (10%).

Pozytywnym zjawiskiem jest fakt, iż aż 85% badanych ośrodków naukowych kierowało do przedsiębiorców oferty współpracy. Z kolei 75% naukowców przyznaje, iż ich ośrodek naukowy był adresatem zapytań ze strony biznesu. Naukowcy doskonale zdają sobie sprawę z korzyści wynikających z komercjalizacji i upowszechniania innowacji. Ich zdaniem najważniejsze dotyczą wzrostu zysków przedsiębiorstwa, zwiększenia konkurencyjności, a także tworzenia nowych miejsc pracy. Za najistotniejsze bariery komercjalizacji innowacyjnych projektów naukowcy uznają[11]:

- brak sponsorów (35% respondentów),
- brak zainteresowania przedsiębiorców (30%),
- brak dostatecznych zachęt ze strony władz państwowych (30%),
- brak kompetentnych pośredników we współpracy nauki i biznesu (25%),
- ograniczenia natury formalnoprawnej (24%),
- brak wiedzy i umiejętności w zakresie współpracy (18%),
- niedostateczną instytucjonalizację współpracy (18%),
- brak środków finansowych (4%).

[10] Respondenci mogli wskazać maksymalnie trzy odpowiedzi. *Ibidem*, s. 10, 12.

[11] Respondenci mogli wskazać maksymalnie trzy odpowiedzi. *Ibidem*, s. 19.

Wnioski

Na podstawie wyników przeprowadzonych badań należy stwierdzić, iż intensyfikacja współpracy między naukowcami a przedsiębiorcami wymaga realizacji działań na rzecz upowszechniania korzyści z tego tytułu, zarówno dla świata nauki, jak i biznesu. Przedsięwzięcia przede wszystkim o charakterze edukacyjnym winny być kierowane tak do naukowców, jak i przedsiębiorców. Istotnym działaniem mającym na celu wzmocnienie współpracy między sferą badawczo-rozwojową a sferą gospodarki powinno być stworzenie regionalnego systemu monitorowania potrzeb innowacyjnych przedsiębiorstw, a także stymulowanie współpracy przedsiębiorstw z ośrodkami naukowo-badawczymi, w tym udziału przedsiębiorstw w krajowych i międzynarodowych projektach badawczych, między innymi poprzez organizację specjalistycznych kursów, szkoleń, promocję współpracy. Istotną rolę winno także odgrywać zapewnienie skutecznej komunikacji (platformy informacyjnej) bazującej na dobrych jakościowo informacjach, czyli takich, które charakteryzują się następującymi cechami:

- treść jest zgodna z potrzebą (przeznaczeniem),
- rzetelnością (wiarygodnością),
- pożądanym stopniem szczegółowości,
- przyswajalnością (informacja winna być zrozumiała dla adresata),
- jednoznacznością (dokładnością),
- ciągłością, regularnością, szybkością – stosownie do aktualnego zapotrzebowania,
- dostępnością,
- skutecznością,
- obiektywizmem.

Najważniejsze kierunki zmian polskiej polityki naukowej i innowacyjnej w celu wzrostu konkurencyjności gospodarki obejmują[12]:

- prowadzenie polityki naukowej powiązanej z polityką społeczno-gospodarczą,
- orientację badań na cele innowacyjne,
- rozwój systemu projektów celowych, wzrost efektywności wdrożeniowej,
- unormowanie zasad funkcjonowania Ministerstwa Nauki i Szkolnictwa Wyższego w świetle nowej ustawy o finansowaniu nauki,
- opracowanie i wdrożenie nowej ustawy o innowacyjności,

[12] M. Górzyński, R. Woodward, *Innowacyjność polskiej gospodarki*, Centrum Analiz Społeczno-Ekonomicznych, Warszawa 2004, s. 21.

- wzrost budżetowych i pozabudżetowych nakładów finansowych na działalność badawczo-rozwojową,
- wyłączenie jednostek badawczo-rozwojowych (JBR-ów) z regulacji finansów publicznych, a także nieobciążanie ich kolejnymi podatkami (dochodowym, VAT, kastralnym),
- stworzenie mechanizmu pobudzania młodych pracowników nauki do podejmowania zatrudnienia w JBR-ach.

Istotną rolę w zakresie dynamizowania działalności innowacyjnej polskich przedsiębiorstw należy przypisać przedsięwzięciom na rzecz eliminowania lub przynajmniej ograniczania barier innowacyjności, które dotyczą[13]:

- braku własnych niezbędnych środków finansowych (36,4% ogółu badanych przedsiębiorstw),
- zbyt wysokich kosztów innowacji (34,5%),
- braku zewnętrznych źródeł finansowania innowacji (28,5%),
- niepewnego popytu na innowacyjne rozwiązania (20,3%) lub braku popytu na innowacje (8,8%),
- zdominowania rynku przez najsilniejsze przedsiębiorstwa (18,3%),
- trudności w znalezieniu partnerów do współpracy w zakresie działalności innowacyjnej (12,3%),
- braku wykwalifikowanego personelu (8,1%),
- braku potrzeby prowadzenia działalności innowacyjnej ze względu na rozpoczęcie działań innowacyjnych w poprzednich latach (6,3%),
- braku informacji na temat rynków (5,5%),
- braku informacji na temat nowych technologii (5,5%).

Literatura

Bariery współpracy przedsiębiorców i ośrodków naukowych, raport Ministerstwa Nauki i Szkolnictwa Wyższego, Warszawa 2006.

Cohen W.M., Levinthal D.A., *Absorptive Capacity: A New Perspective on Learning and Innovation*, "Administrative Science Quarterly" 1990, no. 35.

Działalność innowacyjna przedsiębiorstw przemysłowych w latach 2002–2004. Informacje i opracowania statystyczne, GUS, Warszawa 2006.

Górzyński M., Woodward R., *Innowacyjność polskiej gospodarki*, Centrum Analiz Społeczno-Ekonomicznych, Warszawa 2004.

[13] *Działalność innowacyjna przedsiębiorstw przemysłowych w latach 2002–2004*, GUS, Warszawa 2006, s. 87.

Grudzewski W.M., *Refleksje na temat IV generacji zarządzania*, „Ekonomika i Organizacja Przedsiębiorstwa" 1991, nr 3.

Hamel G., Prahalad C.K., *Competing for the future*, "Harvard Business Review" 1994, no. 72.

Organizacja przyszłości, red. F. Hesselbein, M. Goldsmith, R. Beckhard, Business Press, Warszawa 1998.

Tapscott D., *Gospodarka cyfrowa*, Business Press, Warszawa 1998.

Van de Ven A.H., *Central Problems in the Management of Innovation*, "Management Science" 1994, no. 32.

Zahra S.A., Neubaum D.O., Huse M., *Entrepreneurship in Medium Size Companies: Exploring the Effects of Ownership and Governance Systems*, "Journal of Management" 2000, no. 26.

THE ROLE OF KNOWLEDGE AND SCIENTIFIC-BUSINESS CO-OPERATION IN STIMULATING OF INNOVATIVE DYNAMISM OF MODERN ENTERPRISES

Summary

The aim of this article is consideration about knowledge meaning and processes of learning in stimulation of enterprise innovativeness. Besides, it was taken into consideration the influence of scientific – business co-operation on intensifying innovative operations, in particular it was pointed out the elimination necessity of barrier in this co-operation.

Translated by Małgorzata Porada-Rochoń

ZESZYTY NAUKOWE UNIWERSYTETU SZCZECIŃSKIEGO

NR 516 PROBLEMY ZARZĄDZANIA, FINANSÓW I MARKETINGU NR 13 2008

JOANNA ŚWIDERSKA
UMCS w Lublinie

PRZESŁANKI ZAANGAŻOWANIA CZYNNIKA PUBLICZNEGO WE WSPIERANIE INNOWACYJNOŚCI PRZEDSIĘBIORSTW

W latach dziewięćdziesiątych XX wieku wyraźnie ujawniła się słabość krajów europejskich oraz Unii Europejskiej jako całości w zakresie poziomu życia, tempa wzrostu gospodarczego oraz zdolności do absorpcji nowych technologii, zwłaszcza w porównaniu ze Stanami Zjednoczonymi[1]. Następujący w tym czasie dynamiczny rozwój przedsiębiorczości opartej na nowoczesnej technologii (zwłaszcza internetowej), któremu towarzyszył optymizm związany z tak zwaną nową ekonomią[2], oraz prognozowane niekorzystne zmiany demograficzne w krajach Unii Europejskiej (starzenie się społeczeństw) zaowocowały przyjęciem w marcu 2000 roku na szczycie Rady Europy w Lizbonie 10-letniej strategii lizbońskiej[3]. Był to program przekształcenia UE do 2010 roku w najbardziej konkurencyjną organizację gospodarczą w skali światowej między innymi poprzez

a) podjęcie w większym zakresie prac badawczo-rozwojowych oraz prac zwiększających konkurencyjność i innowacyjność poszczególnych gospodarek narodowych;

[1] W ciągu 20 lat (począwszy od lat 80.) Unia Europejska (wcześniej EWG) rozwijała się w tempie 2,3% rocznie, podczas gdy USA – 3,3%.

[2] Mit nowej ekonomii, w której czynniki internetowe miały być główną przyczyną wzrostu gospodarczego w USA, upadł niedługo po 2000 r., gdy gospodarka światowa weszła w okres spowolnienia. Główną słabością Europy okazały się jednak nadmiernie rozwinięte systemy redystrybucji dochodów oraz nadmiernej ochrony zatrudnienia. Por. M.J. Radło, *Strategia lizbońska – dokąd zmierzamy*, „Puls Biznesu" z 18 marca 2005; *idem*, *Strategia lizbońska nie spełnia pokładanych w niej nadziei*, „Rzeczpospolita" z 29–30 stycznia 2005.

[3] L. Pawłowicz, *Strategia lizbońska – założenia i ich realizacja*, „Gazeta Bankowa" 2005, nr 4.

b) zreformowanie europejskiego modelu społecznego w kierunku zwiększenia znaczenia kapitału ludzkiego oraz zwalczania zjawiska alienacji społecznej;
c) zapewnienie dynamicznego i trwałego wzrostu gospodarczego[4].

Zgodnie z zasadą subsydiarności, strategia lizbońska realizowana jest przez państwa członkowskie, regiony, samorządy, przedsiębiorców, organizacje pozarządowe i organizacje społeczne, a najważniejszym instrumentem jej działania jest bardzo elastyczna – tak zwana otwarta – metoda koordynacji polegająca na pozostawieniu państwom członkowskim dużej swobody w kształtowaniu opartych na założeniach i celach strategii lizbońskiej narodowych planów działania[5].

Jednym z głównych źródeł innowacyjności, zgodnie z założeniami przyjętymi w strategii lizbońskiej jest działalność badawczo-rozwojowa, a innowacje „stanowią jeden z głównych czynników rozwoju gospodarczego, wzrostu produktywności, elastyczności gospodarki i tworzenia nowych miejsc pracy"[6]. Problem innowacyjności nierozerwalnie jest zatem związany z pojęciem gospodarki opartej na wiedzy (*knowledge-based economy*). Budowanie takiej gospodarki oznacza bowiem tworzenie warunków sprzyjających funkcjonowaniu podmiotów, które swoją działalność opierają na poszukiwaniu nowych rozwiązań z silnym wykorzystaniem kapitału intelektualnego uczestniczących w tym procesie jednostek. Samo określenie „gospodarka oparta na wiedzy" szczególną popularność zyskało dopiero w ostatnich latach, po dostrzeżeniu, że wiedza jest najważniejszym zasobem współczesnej gospodarki, a uczenie się – najważniejszym procesem[7]. Pierwotnym założeniem strategii lizbońskiej, uwzględniającym wzajemne zależności między wiedzą, produktywnością a wzrostem gospodarczym[8],

[4] Szerzej por. A. Hnatyszyn-Dzikowska, *Wzrost gospodarczy i zatrudnienie*, „Fundusze Europejskie" 2005, nr 2, s. 8.

[5] A. Drwiło, *Finansowe instrumenty wspierania przedsiębiorców w świetle strategii lizbońskiej*, w: *Strategia lizbońska a konkurencyjność gospodarki*, red. J. Bieliński, CeDeWu, Warszawa 2005, s. 53.

[6] *Raising EU R&D Intensity*, IEG, European Communities, EUR 207117, Belgium 2003.

[7] M. Górzyński, R. Woodward, M. Jakubiak, *Innowacyjność polskiej gospodarki w kontekście integracji z UE – możliwości i bariery wdrażania w Polsce gospodarki opartej na wiedzy*, CASE, Warszawa 2004, s. 11–12. Warto jednak zaznaczyć, że gospodarka oparta na wiedzy to przede wszystkim wykorzystanie, a niekoniecznie produkcja wysokiej technologii. Por. *Polska a gospodarka oparta na wiedzy. W kierunku zwiększania konkurencyjności Polski w Unii Europejskiej*, red. I. Goldberg, The World Bank, Washington D.C. 2004, s. 91–92.

[8] Opublikowane w 2003 r. opracowanie Banku Światowego dowodzi, że nakłady na działalność badawczo-rozwojową, mierzone jako odsetek PKB, zmieniają się narastająco wraz z poziomem rozwoju kraju. Por. D. Lederman, W.F. Maloney, *R & D and Development*, The World Bank Policy Research Working Paper no. 3024.

było zwiększenie do 2010 roku nakładów na działalność badawczo-rozwojową do poziomu 3% PKB. Obecnie wiadomo, że cel ten w założonym terminie nie zostanie osiągnięty, nie oznacza to jednak zaprzestania działań zmierzających w tym kierunku.

Wiedza bardzo trudno poddaje się procesowi urynkowienia i komercjalizacji, co jest przeszkodą w osiągnięciu optymalnego poziomu inwestycji o charakterze badawczo-rozwojowym ze strony sektora prywatnego. Ekonomiczne uzasadnienie dla publicznego wspierania działalności innowacyjnej wynika zatem z określonych właściwości procesu poszukiwania, wdrażania i rozprzestrzeniania innowacji[9].

- Wiedza nie stanowi własności na wyłączność. Przedsiębiorstwa innowacyjne, ponoszące nakłady na działalność badawczo-rozwojową, nie mogąc liczyć na zachowanie uzyskanych korzyści wyłącznie dla siebie, ani na rekompensatę z tytułu podejmowanych działań, gdy staną się one powszechnie dostępne, uwzględniają to w swoich kalkulacjach. Ograniczają one wielkość inwestycji do poziomu niezbędnego do osiągnięcia ściśle zamierzonych celów, to znaczy, że nie wykorzystują w pełni swoich możliwości.
- Wiedza oraz innowacje przynoszą pozytywne efekty zewnętrzne działalności (*spillovers*). Wysokość społecznej stopy zwrotu nakładów na działalność badawczo-rozwojową może być nawet trzykrotnie wyższa niż stopa zwrotu przedsiębiorstwa ponoszącego określone nakłady.
- Nakłady na działalność badawczo-rozwojową mają charakter długoterminowy i są obarczone wysokim ryzykiem. Pojawia się tu problem dostępu do odpowiednich instrumentów finansowych i dogodnych zasad finansowania tego typu aktywności.
- Nakłady na działalność badawczo-rozwojową cechuje niepodzielność. Innowacja stanowi pewną całość, to znaczy, że dla spełnienia swojej roli wymaga masy krytycznej inwestycji (w szerszym rozumieniu – podlega efektowi skali), nie można jej bez negatywnych konsekwencji przerwać w dowolnym momencie.
- Proces innowacyjny wymaga współpracy bardzo wielu różnych udziałowców, co powoduje, że jest on bardzo kosztowny z uwagi na ryzyko

[9] *Polska a gospodarka oparta na wiedzy*..., s. 31–32.

koordynacji procesu oraz ryzyko nieuczciwego wykorzystania wyników prac grupy przez pojedynczych członków zespołu.
- Proces innowacyjny jest z góry skazany na pewne niepowodzenia, związane z cechami rynku i procesami koordynacyjnymi, co oznacza, że dla osiągnięcia optymalnego społecznie poziomu innowacyjności niezbędne jest zaangażowanie czynnika publicznego.

Porównanie poziomu innowacyjności w Polsce z większością pozostałych państw Unii Europejskiej potwierdza daleko idące zapóźnienia w tej dziedzinie. Stąd niezbędne staje się zaangażowanie czynnika publicznego w stymulowanie innowacyjności oraz działalności badawczo-rozwojowej. Konkurencyjność i innowacyjność polskiej gospodarki są bardzo nisko oceniane przez międzynarodowe ośrodki badawcze. W rankingu najbardziej konkurencyjnych gospodarek świata, opublikowanym w 2006 roku przez *The World Economic Forum*, Polska zajęła 48 miejsce, notując spadek o pięć pozycji w stosunku do poprzedniego roku[10]. Według oceny poziomu innowacyjności dokonanej w tym samym roku na zlecenie Komisji Europejskiej, Polska ze wskaźnikiem *summary innovation index* (SII) na poziomie 0,20 znalazła się na 30 miejscu (spadek o trzy pozycje) wśród 33 państw objętych badaniem i została zaliczona do grupy krajów „tracących grunt" w stosunku do średniej unijnej. Oznacza to, że dystans wobec rozwiniętych krajów Unii Europejskiej i Stanów Zjednoczonych się zwiększa[11]. Jest to bardzo niekorzystne z punktu widzenia długofalowego rozwoju kraju. Należy jednak wspomnieć, że jednocześnie występuje wiele korzystnych tendencji makroekonomicznych.

Przy wyliczaniu wskaźnika innowacyjności SII uwzględnia się 25 indeksów innowacyjności, pogrupowanych w pięciu obszarach tematycznych, tak zwanej europejskiej tablicy wyników w dziedzinie innowacji (*European Innovation Scoreboard* – EIS), których wybrane wielkości dla Polski, USA i średniej dla niektórych krajów unijnych zaprezentowano w tabeli 1.

[10] *Global Competitiveness Report 2006–2007*, WEF 2006, s. 14. Również według rankingu *The Institute for Management Development* (IMD) w Lozannie konkurencyjność Polski spada od 2002 r. (z 45 pozycji na 58 w 2006 r.). Por. *IMD World Competitiveness Yearbook 2006*, IMD 2007, s. 5.

[11] Prosta ekstrapolacja dokonana na potrzeby raportu wykazała, że do osiągnięcia średniego poziomu innowacyjności EU-25, Polska potrzebowałaby ponad 50 lat. Por. *European Innovation Scoreboard 2005. Comparative Analysis of Innovation Performance*, European Trend Chart on Innovation 2005, s. 12–13, 45; *European Innovation Scoreboard 2006. Comparative Analysis of Innovation Performance*, INNO-Metrics 2006, s. 45.

Tabela 1

Wybrane wskaźniki uwzględniane przy wyliczaniu EIS (dane za 2006 rok)

Wyszczególnienie	USA	EU-15	EU-25	PL
Nakłady publiczne na działalność B + R jako procent PKB	0,68	0,66	0,65	0,39
Nakłady sektora przedsiębiorstw na działalność B + R jako procent PKB	1,87	1,24	1,20	0,18
Nakłady na technologię informacyjną i komunikacyjną jako procent PKB	6,7	6,4	6,4	7,2
Udział eksportu produktów wysokiej technologii w wartości eksportu ogółem	26,8	17,7	18,4	2,7
Liczba patentów uzyskanych w EPO (European Patent Office) na 1 mln mieszkańców	142,6	161,4	136,7	4,2
EIS 2006 za okres pięciu ostatnich lat	0,54	0,50	0,45	0,22

Źródło: opracowanie własne na podstawie *European Innovation Scoreboard 2006...*, s. 13, 34–45.

Największe rozbieżności widoczne są w ocenie efektów realizowanej działalności innowacyjnej – poziomie wskaźników uzyskanych patentów czy udziału eksportu produktów wysokiej technologii. Szacuje się, że w następnym dziesięcioleciu produkty wysokich technologii stanowić będą trzecią część światowego handlu[12], dlatego udział Polski w wyścigu konkurencyjności wymaga stworzenia dla przedsiębiorstw przemysłowych aktywnego zaplecza B + R. Na razie jednak (2006 rok) udział wartości eksportu produktów z branż wysokiej technologii w wartości eksportu ogółem jest w Polsce niemal siedmiokrotnie niższy od średniej dla EU-25 i niemal dziesięciokrotnie niższy niż w Stanach Zjednoczonych[13]. Szczególnie znaczące różnice pojawiają się również przy porównaniach wielkości nakładów ponoszonych na działalność badawczo-rozwojową, zwłaszcza w sektorze przedsiębiorstw[14].

W gospodarce XXI wieku, gdy wiedza jest najcenniejszym zasobem decydującym o konkurencyjności i rozwoju gospodarki, a ograniczeniu ulega znaczenie zasobów naturalnych i nisko wykwalifikowanej siły roboczej, problem wspiera-

[12] *Innowacyjność przedsiębiorstw*, red. J. Bogdanienko, Wydawnictwo UMK, Toruń 2004, s. 22.

[13] Liderami w tym względzie w UE są Malta (55% PKB), Luksemburg (29,5% PKB) oraz Irlandia (29,1% PKB).

[14] W krajach rozwiniętych głównym wykonawcą i źródłem finansowania działalności B + R jest sektor przedsiębiorstw (Szwecja – 2,92% PKB, Finlandia – 2,46% PKB w 2005 r.), a dominującym rodzajem badań są prace rozwojowe prowadzone bezpośrednio na rzecz gospodarki. W Polsce od 2000 r. przeważały badania podstawowe (38,5–39,5%), dopiero w 2005 r. niekorzystne tendencje uległy odwróceniu i znów przeważać zaczęły prace rozwojowe (38,4% wobec 37,4% udziału badań podstawowych). Por. dane GUS, http://www.stat.gov.pl/, 31.03.2007.

nia innowacyjności przedsiębiorstw jest jednym z priorytetów zaangażowania czynnika publicznego w gospodarce. Przedstawiony wcześniej niezbyt korzystny obraz Polski na tle Stanów Zjednoczonych i Unii Europejskiej stanowi dodatkowe potwierdzenie potrzeby wsparcia rozwoju innowacyjnych przedsiębiorstw, ze szczególnym naciskiem położonym na sektor małych i średnich przedsiębiorstw.

Dotychczasowa praktyka na rynku polskim wskazuje, że jednym z najważniejszych czynników hamujących rozwój działań innowacyjnych w małych i średnich przedsiębiorstwach jest trudność w pozyskiwaniu środków na finansowanie pośrednich faz rozwoju projektów innowacyjnych (fazy przygotowywania i wdrożenia technologii produkcyjnej, komercjalizacji produktu lub technologii oraz wprowadzenia na rynek)[15]. Analiza źródeł finansowania działalności przedsiębiorstw innowacyjnych z punktu widzenia dźwigni finansowej wskazuje jednak, że nie powinny być one finansowane kapitałem obcym, nawet przy założeniu, że jest dla nich łatwo dostępny. Sposób finansowania działalności takich podmiotów determinuje bowiem odmienną niż w podmiotach dojrzałych strukturę finansowania, dla której kluczową kwestią pozostaje ryzyko działalności gospodarczej (operacyjne) oraz dostępność kapitału pozwalającego na realizację przedsięwzięć (ryzyko finansowe)[16].

Ryzyko działalności przedsiębiorstwa w tym ujęciu zależy zarówno od poziomu dźwigni operacyjnej, jak i dźwigni finansowej, a wyrazem tego ryzyka jest stopień całkowitej dźwigni przedsiębiorstwa, który pokazuje wpływ zmian w wielkości sprzedaży na rentowność kapitału własnego. Wartość przedsiębiorstwa innowacyjnego w początkowych fazach jego rozwoju rośnie w szybkim tempie, w miarę upływu czasu stabilizacja pozycji rynkowej i konkurencyjnej powoduje stabilizację oraz zmniejszenie dynamiki wzrostu wartości firmy[17]. Potencjalne wejście na ścieżkę dynamicznego wzrostu wartości przedsiębiorstwa determinowane jest trafnością idei innowacyjnej, weryfikowanej przez rynek, oraz sposobu zarządzania przedsiębiorstwem. O ile ryzyko rynkowe w znacznej

[15] Problem w znalezieniu środków na finansowanie fazy pośredniej wynika po części z uwarunkowań historycznych (nie w pełni uformowana silna klasa średnia), a po części ze słabości strukturalnych polskiej gospodarki. Jednocześnie etap pomiędzy badaniami a wprowadzeniem na rynek charakteryzuje się najwyższym poziomem ryzyka, które w żadnym kraju nie jest w pełni akceptowane przez rynek finansowy. Por. M. Górzyński, *Podsumowanie I Seminarium CASE–Rzeczpospolita–Ministerstwo Gospodarki nt. innowacji w polskim przemyśle*, „Zeszyty Innowacyjne CASE", Warszawa 2003, s. 25.

[16] J.M. Gryko, *Ryzyko operacyjne i finansowe w strategii działania nowo powstającego przedsiębiorstwa innowacyjnego*, w: *Wspólna Europa. Innowacyjność w działalności przedsiębiorstw*, red. H. Brdulak, T. Gołębiowski, DIFIN, Warszawa 2003, s. 165.

[17] M. Marcinkowska, *Kształtowanie wartości firmy*, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa 2000, s. 12.

mierze pozostaje poza możliwością oddziaływania firmy, o tyle alokacja zasobów przedsiębiorstwa dla jak najbardziej efektywnego funkcjonowania zależy wyłącznie od decyzji zarządzających. Poziom ryzyka operacyjnego można zmierzyć za pomocą stopnia dźwigni operacyjnej (SDO), który określa, jak zmienia się EBIT wraz z jednostkową zmianą sprzedaży[18]. W przedsiębiorstwie innowacyjnym kształtowanie się podstawowych elementów decydujących o poziomie SDO (przychodów ze sprzedaży, kosztów stałych i zmiennych) ewoluuje wraz z kolejnymi fazami rozwoju przedsiębiorstwa[19]. W początkowych fazach poziom dźwigni operacyjnej i finansowej z reguły kształtuje się na dość wysokim poziomie, stąd nawet niewielka zmiana wielkości sprzedaży prowadzi do dużej zmienności wskaźnika rentowności kapitału własnego (ROE)[20].

Ważne dla małych i średnich przedsiębiorstw innowacyjnych jest korzystanie z instrumentów wspierających, które pozwalają:

- obniżyć stopień dźwigni operacyjnej poprzez zmianę proporcji przychodów i kosztów, ograniczenie kosztów stałych i nakłonienie inwestorów prywatnych do kapitałowego wsparcia działalności innowacyjnej lub
- określić strukturę finansowania przedsiębiorstwa w taki sposób, aby działalność prowadzona przy wysokim poziomie dźwigni operacyjnej nie zwiększała dodatkowo ryzyka finansowego.

Przykładami[21] działań prowadzących do obniżenia poziomu łącznego ryzyka działalności przedsiębiorstw innowacyjnych mogą być:

- tworzenie sieci powiązań między sferą nauki a sferą komercyjną (zwiększenie dostępu do najnowszych badań);
- tworzenie centrów transferu technologii i baz danych o dostępnych technologiach (ma to zmniejszyć koszty zakupu licencji oraz stworzyć możliwość oferowania własnych innowacji przez podmioty prowadzące działalność badawczo-rozwojową);

[18] J.M. Gryko, *op.cit*., s. 161.

[19] Z punktu widzenia przedsięwzięcia innowacyjnego najistotniejsze są fazy przedprodukcyjna i wprowadzenia na rynek. W fazie badań i rozwoju, z uwagi na niewystępowanie przychodów ze sprzedaży, trudno mówić o ryzyku operacyjnym. Na etapie wprowadzania produktu lub usługi na rynek, przychody ze sprzedaży początkowo kształtują się na niskim poziomie, przyczyniając się do stosunkowo wysokiego poziomu dźwigni operacyjnej (ważna jest tutaj długość okresu wprowadzania na rynek, zależna od stopnia nowości). Jednocześnie na skutek trudności prognostycznych występują częste odchylenia od zaplanowanej wartości sprzedaży, które mogą prowadzić do znaczących odchyleń w obrębie EBIT. Również koszty zmienne mogą w tej fazie przekraczać normy technologiczne, choć w wymiarze jednostkowym wykazują tendencję spadkową. Szerzej por. *ibidem*, s. 161–163.

[20] E.F. Brigham, *Podstawy zarządzania finansami*, PWE, Warszawa 1997, t. 2, s. 192.

[21] J.M. Gryko, *op.cit*., s. 166–168.

- dywersyfikacja działalności badawczo-rozwojowej, która może przynieść efekty synergii w postaci obniżenia ryzyka całego portfela[22];
- powoływanie aliansów strategicznych (na przykład alianse addytywne wiążą się ze zawieszeniem walki konkurencyjnej między partnerami ponoszącymi wspólne koszty prac badawczo-rozwojowych do czasu uzyskania udziału w rynku)[23];
- pozyskiwanie zewnętrznych źródeł finansowania kapitałem obcym, które nie powiększają ryzyka finansowego (na przykład wykorzystywanie środków publicznych do współfinansowania projektów badawczych, korzystanie z dofinansowania wdrożenia systemów kontroli jakości);
- pozyskiwanie zewnętrznych źródeł finansowania kapitałem własnym, który oferują fundusze *venture capital* (zasilenie kapitałowe wspierane jest profesjonalnym doradztwem).

Najważniejszym wnioskiem dla małych i średnich przedsiębiorstw innowacyjnych jest zatem konkluzja, że w sytuacji podwyższonego ryzyka operacyjnego, jakie zawsze towarzyszy wprowadzaniu na rynek innowacji, nie powinno się wprowadzać długu do struktury finansowania firmy, ponieważ w ten sposób dodatkowo podwyższa się poziom ryzyka finansowego[24]. W celu zwiększenia dokapitalizowania innowacyjnych firm w Polsce konieczne jest zatem zwiększenie wykorzystania środków finansowych o publicznej proweniencji, stąd problem zaangażowania czynnika publicznego we wspieraniu innowacyjności przedsiębiorstw nabiera dodatkowego znaczenia.

[22] W przypadku portfela innowacji przepływy związane z realizacją pakietu przedsięwzięć są łatwiejsze do oszacowania, ponieważ przyjmują wartości oczekiwane. Jednak efekty synergii są najbardziej pożądanym, choć nie jedynym skutkiem dywersyfikacji działalności innowacyjnej. Mogą również wystąpić efekty asynergii (ryzyko poszczególnych projektów jest niezależne) lub efekty dyssynergii (podjęcie kilku projektów powoduje zwiększenie ryzyka w skali przedsiębiorstwa). Por. J.M. Gryko, *Uwzględnianie ryzyka niepowodzenia przedsięwzięcia innowacyjnego w decyzjach inwestycyjnych przedsiębiorstwa*, w: *Finanse przedsiębiorstwa*, red. J. Ostaszewski, SGH, Warszawa 2005, s. 224.

[23] M. Piałucha, B. Siuta, *Wspieranie procesów innowacyjnych w Polsce i krajach Unii Europejskiej*, Wydawnictwo OPO, Bydgoszcz 2001, s. 51–52. Współpraca taka jest możliwa w ramach programów ramowych UE, co – oprócz rozłożenia ciężaru nakładów na prace badawczo-rozwojowe – pozwala również na pozyskanie finansowania badań ze strony UE.

[24] Kształtując strukturę kapitału, należy uwzględniać – oprócz oczekiwanych korzyści z zastosowania dźwigni finansowej – zagrożenie wystąpienia ujemnych efektów zadłużenia z możliwością utraty zdolności kredytowej i upadłości. Por. P. Karpuś, *Problemy kształtowania zasad polityki finansowej przedsiębiorstw*, w: *Strategie i instrumenty alokacji kapitału finansowego*, red. P. Karpuś, J. Węcławski, Wydawnictwo UMCS, Lublin 2004, s. 381.

Przesłanki zaangażowania czynnika publicznego we wspieranie innowacyjności przedsiębiorstw – podsumowanie

Problem innowacyjności nierozerwalnie jest związany z pojęciem gospodarki opartej na wiedzy. Wiedza bardzo trudno poddaje się jednak procesowi urynkowienia i komercjalizacji, co stanowi przeszkodę dla osiągnięcia optymalnego poziomu inwestycji o charakterze badawczo-rozwojowym ze strony sektora prywatnego. Jednocześnie w sytuacji podwyższonego ryzyka operacyjnego, jakie zawsze towarzyszy zaistnieniu innowacji na rynku, nie powinno się wprowadzać długu do struktury finansowania firmy, ponieważ efektem takich działań jest dodatkowe podwyższanie poziomu ryzyka finansowego. Ekonomiczne uzasadnienie dla publicznego wspierania działalności innowacyjnej wynika zatem z określonych właściwości innowacji oraz poszukiwania optymalnej struktury finansowania małych i średnich przedsiębiorstw.

Literatura

Brigham E.F., *Podstawy zarządzania finansami*, PWE, Warszawa 1997, t. 2.

Drwiło A., *Finansowe instrumenty wspierania przedsiębiorców w świetle strategii lizbońskiej*, w: *Strategia lizbońska a konkurencyjność gospodarki*, red. J. Bieliński, CeDeWu, Warszawa 2005.

European Innovation Scoreboard 2005. Comparative Analysis of Innovation Performance, European Trend Chart on Innovation 2005.

European Innovation Scoreboard 2006. Comparative Analysis of Innovation Performance, INNO-Metrics 2006.

Global Competitiveness Report 2006–2007, WEF, 2006.

Górzyński M., *Podsumowanie I Seminarium CASE–Rzeczpospolita–Ministerstwo Gospodarki nt. innowacji w polskim przemyśle*, „Zeszyty Innowacyjne CASE", Warszawa 2003.

Górzyński M., Woodward R., Jakubiak M., *Innowacyjność polskiej gospodarki w kontekście integracji z UE – możliwości i bariery wdrażania w Polsce gospodarki opartej na wiedzy*, CASE, Warszawa 2004.

Gryko J.M., *Ryzyko operacyjne i finansowe w strategii działania nowo powstającego przedsiębiorstwa innowacyjnego*, w: *Wspólna Europa. Innowacyjność w działalności przedsiębiorstw*, red. H. Brdulak, T. Gołębiowski, DIFIN, Warszawa 2003.

Gryko J.M., *Uwzględnianie ryzyka niepowodzenia przedsięwzięcia innowacyjnego w decyzjach inwestycyjnych przedsiębiorstwa*, w: *Finanse przedsiębiorstwa*, red. J. Ostaszewski, SGH, Warszawa 2005.

GUS, http://www.stat.gov.pl/, 31.03.2007.

Hnatyszyn-Dzikowska A., *Wzrost gospodarczy i zatrudnienie*, „Fundusze Europejskie" 2005, nr 2.

IMD World Competitiveness Yearbook 2006, IMD 2007.

Innowacyjność przedsiębiorstw, red. J. Bogdanienko, Wydawnictwo UMK, Toruń 2004.

Karpuś P., *Problemy kształtowania zasad polityki finansowej przedsiębiorstw*, w: *Strategie i instrumenty alokacji kapitału finansowego*, red. P. Karpuś, J. Węcławski, Wydawnictwo UMCS, Lublin 2004.

Lederman D., Maloney W.F., *R & D and Development*, The World Bank Policy Research Working Paper No. 3024.

Marcinkowska M., *Kształtowanie wartości firmy*, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa 2000.

Pawłowicz L., *Strategia lizbońska – założenia i ich realizacja*, „Gazeta Bankowa" 2005, nr 4.

Piałucha M., Siuta B., *Wspieranie procesów innowacyjnych w Polsce i krajach Unii Europejskiej*, Wydawnictwo OPO, Bydgoszcz 2001.

Polska a gospodarka oparta na wiedzy. W kierunku zwiększania konkurencyjności Polski w Unii Europejskiej, red. I. Goldberg, The World Bank, Washington D.C. 2004.

Radło M.J., *Strategia lizbońska – dokąd zmierzamy*, „Puls Biznesu" z 18 marca 2005.

Radło M.J., *Strategia lizbońska nie spełnia pokładanych w niej nadziei*, „Rzeczpospolita" z 29–30 stycznia 2005.

Raising EU R&D Intensity, IEG, European Communities, EUR 207117, Belgium 2003.

REASONS FOR PUBLIC FACTOR INVOLVEMENT IN SUPPORTING COMPANIES' INNOVATION

Summary

The problem of innovation is strictly connected with the concept of economy based on the knowledge. However, it is very difficult to market and commercialize the knowledge, which constitutes an obstacle for achieving optimal level of R&D investments by private sector. At the same time, in situation of increased operating risk, which is always connected with launching an innovation into the market, the capital structure of company should not include debt because it would additionally increase the level of company's financial risk. Thus, the economic reasons for public support for innovation activities stem from certain characteristics of innovation and searching for optimal financing structure of small and medium enterprises.

Translated by Joanna Świderska

ZESZYTY NAUKOWE UNIWERSYTETU SZCZECIŃSKIEGO

NR 516 PROBLEMY ZARZĄDZANIA, FINANSÓW I MARKETINGU NR 13 2008

MAGDA KOKOSZKA
Uniwersytet Szczeciński

KULTURA ORGANIZACJI JAKO JEDNO Z UWARUNKOWAŃ DZIAŁALNOŚCI INNOWACYJNEJ

Wprowadzenie

Innowacyjność uznaje się dzisiaj za podstawę rozwoju nie tylko przedsiębiorstw, ale całych nowoczesnych i dynamicznych gospodarek światowych oraz element, dzięki któremu budowana jest ich pozycja konkurencyjna. Peter F. Drucker diagnozuje: „Potrzebne nam jest społeczeństwo przedsiębiorcze, w którym innowacja i przedsiębiorczość jest czymś normalnym, stałym i ciągłym. Podobnie jak kierownictwo stało się specyficznym integrującym organem wszystkich współczesnych instytucji w naszym społeczeństwie, tak innowacja i przedsiębiorczość muszą stać się integralną czynnością utrzymującą przy życiu nowe organizacje, gospodarkę i społeczeństwo”[1].

W świadomości współczesnych przedsiębiorców utrwaliła się potrzeba nieustannego wdrażania innowacji, jako czynnika decydującego nie tylko o przetrwaniu, ale przede wszystkim o wzroście i rozwoju przedsiębiorstwa. Należy to uznać za pozytywny symptom. Jednocześnie dla wielu firm jest to zadanie nadal wielce problematyczne. Aby wspierać i rozwijać aktywność innowacyjną, firmy muszą dysponować wiedzą na temat stymulujących czynników, a także barier, które mogą się pojawiać zarówno w samej organizacji, jak i w jej otoczeniu. Jednym z takich czynników jest kultura organizacji. Wspólne normy, wartości, przekonania i zachowania jej członków odgrywają niebagatelną rolę w kształtowaniu oraz wdrażaniu polityki proinnowacyjnej. Kultura organizacji może utrudniać adaptowanie się firmy do nowych sytuacji oraz uodpornić ją na wszelkie zmiany.

[1] P.F. Drucker, *Innowacje i przedsiębiorczość. Praktyka i zasady*, PWE, Warszawa 1997, s. 272.

Jednocześnie odpowiednio ukształtowana kultura nie tylko wspiera wdrażanie innowacji, ale jest również siłą napędową zmian. Wprowadzanie innowacji technologicznych (produktowych, procesowych), marketingowych, a przede wszystkim organizacyjnych wymaga nowej kultury organizacyjnej. Należy zidentyfikować niepisane reguły i przyzwyczajenia oraz zredefiniować funkcję, jaką pełni ów zbiór postaw, przekonań i wartości będący spoiwem organizacji.

1. Uwarunkowania innowacyjności

Współczesne przedsiębiorstwa to systemy dynamiczne, a zatem na ich funkcjonowanie wpływa niezwykle wiele czynników. Mogą one mieć promujący lub hamujący wpływ na innowacyjność organizacji. W literaturze pojawiły się różne klasyfikacje czynników wpływających na innowacyjność przedsiębiorstw. Najogólniej można je podzielić na zewnętrzne, występujące na płaszczyźnie otoczenia firmy oraz wewnętrzne, dotyczące kształtowania innowacji na poziomie samego przedsiębiorstwa[2]. Czynniki zewnętrzne obejmują następujące elementy otoczenia firmy:

- rynek,
- uwarunkowania społeczne i kulturowe,
- sferę B + R,
- uwarunkowania ekonomiczne, prawne, polityczne.

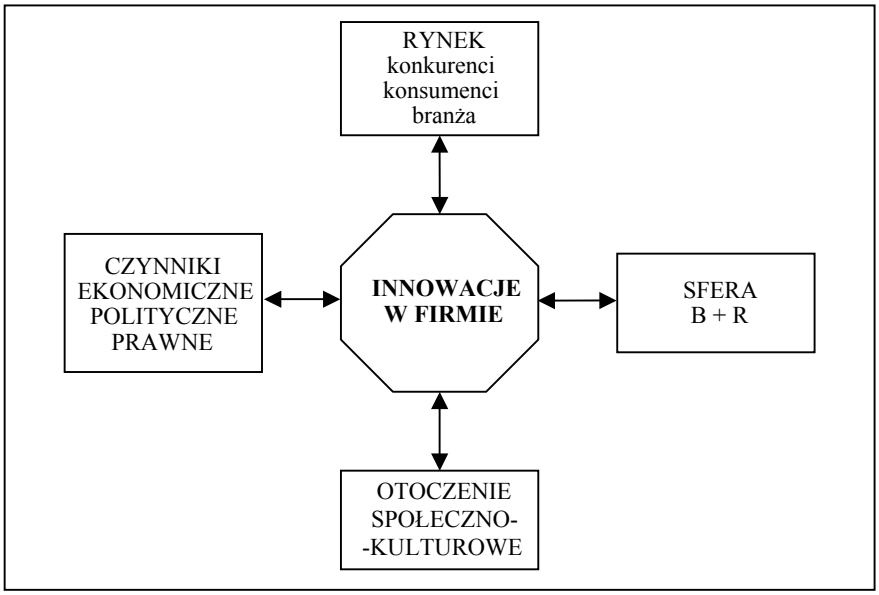
Środowisko wysyła różnego rodzaju sygnały, na przykład informacje o nowych technologiach, produktach czy rozwiązaniach organizacyjnych, pobudzając tym potrzebę innowacji. Doniosłą rolę odgrywają wzmożona konkurencyjność, a także polityka innowacyjna i narodowy system innowacyjny. Otoczenie może tworzyć okazję do zmiany, niekiedy także zmuszać do wprowadzenia udoskonaleń. W niektórych przypadkach może także zniechęcać do podejmowania jakichkolwiek inicjatyw. Warto również zauważyć, że firmy mają niewielkie możliwości wpływania na czynniki otoczenia zewnętrznego.

Czynniki wewnętrzne obejmują strategię przedsiębiorstwa, posiadane i wykorzystywane technologie wewnętrzne oraz skomplikowane zależności społeczne panujące wewnątrz organizacji[3]. „Środowisko wewnętrzne może być postrze-

[2] W. Baj, I. Pietucha, *Charakterystyka czynników stymulujących powstawanie innowacji w przedsiębiorstwie*, Instytut Organizacji Systemów Produkcyjnych, http://www.gazetainnowacje.pl/innowacje26.

[3] P. Niedzielski, K. Rychlik, *Innowacje i kreatywność*, Wydawnictwo Naukowe Uniwersytetu Szczecińskiego, Szczecin 2006, s. 95.

gane jako mieszanina zmieniających się wpływów, które wspomagają procesy innowacyjne, mieszając i krzyżując się w czasie"[4].



Rys. 1. Czynniki otoczenia wpływające na innowacje w firmie
Źródło: A. Pomykalski, *Zarządzanie innowacjami*, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa 2001, s. 61.

Edward Stawasz dokonuje uszczegółowienia determinantów wpływających na zdolność do kształtowana innowacji na poziomie samego przedsiębiorstwa, wyróżniając[5]:

- zasoby organizacji: ludzkie, finansowe i rzeczowe,
- potencjał marketingowy,
- potencjał produkcyjny i techniczny,
- specyficzne doświadczenia i kompetencje firmy,
- kulturę organizacyjną,
- system motywacji.

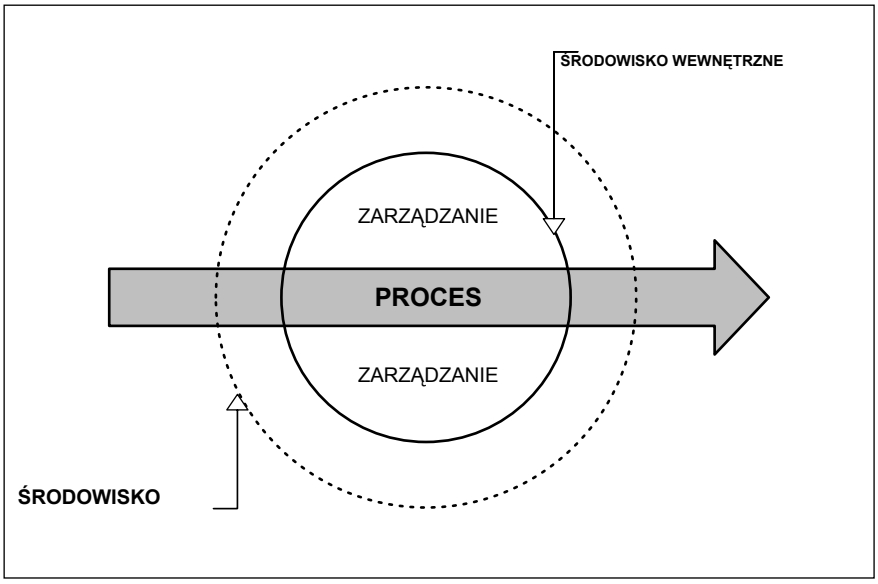
Jako niezwykle istotne jawią się determinanty psychologiczne, a więc indywidualne zdolności i umiejętności jednostki, poziom jej kreatywności, przedsiębiorczości i motywacji, a także postawa wobec zmian.

[4] D.W. Birchall, M.S. Armstrong, *Innovation management. Achieving multiple objectives*, Henley Management College 2001, s. 37–45.

[5] E. Stawasz, *Innowacje a mała firma*, Wydawnictwo Uniwersytetu Łódzkiego, Łódź 1999, s. 36.

Najbardziej kompleksowy pogląd na determinanty innowacyjności przedstawiają D.W. Birchall i M.S. Armstrong[6], którzy wyselekcjonowali cztery podstawowe grupy czynników wpływających na wprowadzanie innowacji w organizacjach, tworząc model uwarunkowań innowacyjności. Składa się on z następujących elementów:

– środowisko zewnętrzne,
– środowisko wewnętrzne,
– proces innowacyjny,
– zarządzanie rozwojem.



Rys. 2. Wzajemne zależności między czynnikami wpływającymi na innowacyjność
Źródło: D.W. Birchall, M.S. Armstrong, *op.cit*.

Elementy środowiska wewnętrznego i zewnętrznego organizacji, determinujące jej działalność innowacyjną, zostały już scharakteryzowane w niniejszym opracowaniu. Oprócz nich autorzy modelu zidentyfikowali również następujące elementy[7]:

– Proces innowacyjny, obejmujący wszystkie czynniki bezpośrednio związane z tworzeniem, wdrażaniem i dyfuzją innowacji, mogące wspomagać lub spo-

[6] D.W. Birchall, M.S. Armstrong, *op.cit.*, s. 37–45.

[7] *Ibidem*, s. 37–45.

walniać ten proces. Na zarządzanie procesem innowacyjnym wpływają zachowania, wartości i styl zarządzania ludźmi zaangażowanymi w proces innowacyjny.

– Zarządzanie rozwojem, obejmujące czynniki związane z ludźmi w organizacji, postrzegane jako kompetencja produkcyjna i organizacyjna przedsiębiorstwa. Jest to przede wszystkim zdolność organizacji do uczenia się, w którym jest wykorzystywany kapitał intelektualny zgromadzony w przedsiębiorstwie.

2. Kultura organizacyjna jako determinanta innowacyjności przedsiębiorstw

Kultura organizacji jest to specyficzny dla niej zbiór norm, wartości, wierzeń, przekonań, które są wytwarzane przez ludzi i przez nich akceptowane, kształtując przy tym ich zachowanie, osobowość oraz charakter organizacji. Zależność między kulturą organizacji a innowacyjnością przedsiębiorstwa wydaje się być oczywista. Mówi się, że „kultura organizacyjna leży w sercu innowacji przedsiębiorstwa”[8]. Tworzy ona tożsamość firmy, będąc tym, czego grupa się uczy w trakcie rozwiązywania problemów związanych z przetrwaniem w turbulentnym otoczeniu oraz problemów w obszarze działań wewnętrznych[9]. Kultura jest niejako konsekwencją postaw i zachowań członków organizacji. Będąc sposobem, w jaki ludzie postrzegają rzeczy, myślą i czują, wpływa na funkcjonowanie każdej organizacji, a szczególnie na podejmowanie działań o charakterze innowacyjnym.

Organizacje najczęściej konkurują ze sobą na polu technologii oraz systemów bądź też, starając się dostarczyć klientom towar lub usługę po jak najniżej cenie. Jednakże we współczesnym świecie, w którym coraz łatwiej jest skopiować to, co jeszcze wczoraj uchodziło za nowoczesne i innowacyjne, znaczenia zaczyna nabierać kultura organizacyjna. Jest ona nie tylko jednym z czynników umożliwiających różnicowanie organizacji, ale z uwagi na spore przeszkody w zakresie jej kopiowania, może znacząco przyczynić się do trwalszego zwiększenia przewagi konkurencyjnej. W teorii i praktyce gospodarczej problematyka społeczna jest bardzo często pomijana, jednakże turbulentne i dynamiczne otoczenie wręcz zmusza organizacje do koncentrowania się na zasobach niematerialnych. Jeśli organizacja chce się zmieniać, musi zwrócić się w kierunku ludzi, którzy ją tworzą, gdyż to właśnie oni są agentami zmiany. W tym świetle kultura organizacyjna nabiera zupełnie nowego znaczenia w zarządzaniu. Nowy para-

[8] M. Syrett, J. Lammiman, *The art of conjuring ideas*, „Director” 1997, vol. 50, no. 9, s. 48–54.

[9] E.H. Schein, *Organizational Culture*, “American Psychologist” 1990, vol. 45, no. 2, s. 111.

dygmat ukazuje pracowników jako kapitał intelektualny. Propagowanie nowych idei, kreatywności i entuzjazmu podbudowane zaangażowaniem wszystkich członków organizacji, atmosferą zaufania, wzajemności, tolerancji – oto główne wyzwanie współczesnych przedsiębiorstw. Jest to również warunek powodzenia w realizacji działań o charakterze innowacyjnym.

Przykładowe przejawy kultury organizacji:

- nowoczesna technologia, najwyższa jakość oferowanych produktów, satysfakcja klienta, przedsiębiorczość, kreatywność,
- seniorat i autorytet, źródła władzy,
- troska o ludzi w organizacji, szkolenia i możliwości rozwoju, sposób motywowania pracowników,
- kryteria wyboru na stanowiska kierownicze,
- organizacja i dyscyplina pracy,
- styl zarządzania oraz przywództwo,
- procesy decyzyjne,
- komunikacja w organizacji, obieg i rozprzestrzenianie informacji,
- wzorce towarzyskie,
- formy i metody oceny oraz zasady jej przeprowadzania,
- stopień identyfikowania się z organizacją.

Elementy kultury organizacyjnej mogą wpływać na innowacyjność na dwa sposoby[10]: poprzez proces socjalizacji, który prowadzi do przyswojenia wymaganych i akceptowanych zachowań, oraz poprzez struktury organizacyjne, procedury i sposoby zarządzania, w których te elementy się zawierają, zapewniając na przykład odpowiedni klimat i zasoby do realizacji nowych pomysłów.

Kultura organizacji jest systemem stanowiącym fundament przedsiębiorstwa, wyznaczając jednocześnie jego zdolność i gotowość do zmian. W zależności od tego, czy kultura opiera się na skłonności do podejmowania ryzyka, czy też sprzyja postawom zachowawczym i konserwatywnym, łatwiej lub trudniej będzie przedsiębiorstwom stymulować innowacyjność.

Kultura nowoczesnej organizacji to kultura ukierunkowana na elastyczność i dynamikę działania, którą cechują w szczególności[11]:

- wysoka tolerancja niepewności,
- dynamiczna komunikacja i szybkie podejmowanie decyzji,

[10] E.C. Martins, F. Terblanche, *Building Organizational Culture that Stimulates Creativity and Innovation*, „European Journal of Innovation Management" 2003, vol. 6, no. 1, s. 64–74.

[11] Cz. Sikorski, *Zachowania ludzi w organizacji*, cz. III: *Społeczno-kulturowe skutki zachowań*, PWN, Warszawa 1999, s. 260.

- zarządzanie przez zaangażowanie,
- gotowość do szybkiego uczenia się, reagowania i przystosowywania do otoczenia,
- postrzeganie zjawisk występujących w otoczeniu przez pryzmat szans, a nie zagrożeń,
- styl kierowania sprzyjający samodzielności, zachęcający do przejmowania inicjatywy, wyzwalający kreatywność i potrzebę zmian.

Pracownicy takiej organizacji nie odczuwają obaw i dyskomfortu wywoływanego zmianami zachodzącymi tak w samej organizacji, jak i jej otoczeniu. Co więcej, zmiany traktowane są jako szanse i mobilizują do działania. Większą wagę przywiązuje się do otwartości organizacji, niż jej stabilności. Kultura organizacji powinna nie tylko usprawniać sam proces zmian, ale również wspierać i podtrzymywać zmiany już dokonane.

R.M. Kanter wskazuje wiele kolejnych cech kultury stymulującej kreatywność i innowacyjność[12]:

- gotowość do wychodzenia poza granice posiadanej wiedzy oraz szukanie nowych rozwiązań,
- twórcze kojarzenie pomysłów pochodzących z różnych źródeł oraz tworzenie mechanizmów wymiany wiedzy i pomysłów,
- globalne spojrzenie i postrzeganie problemów w szerokim kontekście,
- krytyczne spojrzenie,
- ocenianie obecnych sukcesów na podstawie wizji przyszłości,
- propagowanie różnic,
- gotowość do współpracy.

Warunkiem prawidłowego przebiegu procesów innowacyjnych są odpowiednie mechanizmy zarządcze oraz zaangażowanie ze strony kierownictwa. Kadra kierownicza świadomie lub podświadomie kształtuje określone wzorce kulturowe. Postawy i zachowania kierowników są przedmiotem ciągłej obserwacji pozostałych członków organizacji, a styl zarządzania, który preferują, może sprzyjać lub przeszkadzać w kształtowaniu kultury proinnowacyjnej. I tak, styl autokratyczny sprzyja koncentrowaniu się na takich wartościach, jak posłuszeństwo, dyscyplina, orientacja na sukces, maksymalizacja zysku. Natomiast demokratyczny styl kierowania jest związany z kulturą bardziej otwartą, pracownicy są samodzielni i skłonni do przejmowania odpowiedzialności. Towarzyszy mu

[12] R.M. Kanter, *The change masters. Innovation for productivity in the American corporation*, Simon and Schuster, New York 1984, s. 54–62.

atmosfera wzajemnego zaufania i szacunku oraz poczucie współodpowiedzialności za organizację, gdyż wszyscy uczestniczą w procesie podejmowania decyzji i wyznaczaniu kierunku działań. Na charakter wzorców kulturowych przeważających w organizacji mają również wpływ takie czynniki, jak wykształcenie, płeć i wiek zatrudnionych, ich własne wartości i normy, doświadczenia i poglądy, a także historia, wiek oraz wielkość przedsiębiorstwa. Na przykład, jeżeli wśród kadry przedsiębiorstwa przeważają osoby starsze, kultura będzie skupiała się wokół takich wartości, jak spokój, bezpieczeństwo, tradycja. Młoda kadra jest zwykle bardziej kreatywna, dynamiczna, otwarta na zmiany i skłonna do podejmowania ryzyka.

Ukazując kulturę organizacji jako istotną determinantę innowacyjności przedsiębiorstw, warto również zastanowić się nad możliwościami celowego i aktywnego kształtowania kultury organizacyjnej tak, aby uczynić z niej narzędzie wspierania rozwoju firmy. Odpowiednie ukształtowanie kultury proinnowacyjnej poprzez zarządzanie zasobami ludzkimi, rozwiązania organizacyjne oraz formy pracy kierowniczej może znacząco przyczynić się do wzrostu innowacyjności przedsiębiorstw.

Zakończenie

Przedsiębiorczość, kreatywność, innowacyjność to cechy będące warunkami przetrwania w trudnym, konkurencyjnym otoczeniu. O rozwoju i przetrwaniu współczesnej organizacji decyduje elastyczność, nowe pomysły, inicjowanie działań o charakterze innowacyjnym oraz stała gotowość do zmiany i wdrażania nowych rozwiązań. Wypracowanie nowych form organizacyjnych, form współpracy z kontrahentami, odkrycie sposobów odpowiedniego wykorzystywania potencjału pracowników czy też zarządzania relacjami z klientem stają się atutem strategicznym, pozwalającym na umocnienie pozycji konkurencyjnej.

Poziom innowacyjności przedsiębiorstwa zależy od rozmaitych uwarunkowań. Można je podzielić na dwie grupy: bodźce pochodzące z oddziaływań społecznych, kulturowych, ekonomicznych, prawnych, politycznych i technologicznych oraz bodźce powstające w samej organizacji, wynikające między innymi z systemu organizacyjnego przedsiębiorstwa, przyjętej strategii innowacyjnej, stylu zarządzania oraz kultury organizacyjnej.

Każda organizacja ma możliwość wspierania kreatywności i innowacyjności. Celem niniejszego artykułu było ukazanie roli kultury organizacji w promo-

waniu tych dwóch, jakże istotnych dla rozwoju organizacji pojęć. Kultura może i powinna sprzyjać inicjowaniu i wprowadzaniu zmian o charakterze innowacyjnym. Wyzwaniem dla przedsiębiorstw jest umiejętne kreowanie zaangażowania oraz wyzwolenie odpowiednich postaw poprzez stworzenie takich warunków i klimatu, które będą je wspierały i w rezultacie prowadziły do wzrostu innowacyjności.

Literatura

Baj W., Pietucha I., *Charakterystyka czynników stymulujących powstawanie innowacji w przedsiębiorstwie*, Instytut Organizacji Systemów Produkcyjnych, http://www.gazetainnowacje.pl/innowacje26.

Birchall D.W., Armstrong M.S., *Innovation management. Achieving multiple objectives*, Henley Management College 2001.

Drucker P.F., *Innowacje i przedsiębiorczość. Praktyka i zasady*, PWE, Warszawa 1997.

Kanter R.M., *The change masters. Innovation for productivity in the American corporation*, Simon and Schuster, New York 1984.

Martins E.C., Terblanche F., *Building Organizational Culture that Stimulates Creativity and Innovation*, „European Journal of Innovation Management" 2003, vol. 6, no. 1.

Niedzielski P., Rychlik K., *Innowacje i kreatywność*, Wydawnictwo Naukowe Uniwersytetu Szczecińskiego, Szczecin 2006.

Pomykalski A., *Zarządzanie innowacjami*, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa 2001.

Schein E.H., *Organizational Culture*, „American Psychologist" 1990, vol. 45, no. 2.

Sikorski Cz., *Zachowania ludzi w organizacji*, cz. III: *Społeczno-kulturowe skutki zachowań*, PWN, Warszawa 1999.

Stawasz E., *Innowacje a mała firma*, Wydawnictwo Uniwersytetu Łódzkiego, Łódź 1999.

Syrett M., Lammiman J., *The art of conjuring ideas*, „Director" 1997, vol. 50, no. 9.

ORGANIZATIONAL CULTURE AS ONE OF THE INNOVATIVE ACTIVITY CONDITIONINGS

Summary

Innovativeness is one of the most important determinants of competitiveness and key growth factor not only for single business entities, but also for modern and dynamic economies. In order to support and develop innovation activity companies should be

aware of factors that influence innovativeness in both positive and negative way. One of such determinants is organizational culture. Its role and meaning are often underestimated, but this pattern of basic assumptions discovered and developed over a period of time as well as shared experiences, behaviors and values play crucial role in innovativeness creation. The companies should focus on building appropriate culture which would support the company in all the fields of innovation activity.

Translated by Magda Kokoszka

ZESZYTY NAUKOWE UNIWERSYTETU SZCZECIŃSKIEGO

NR 516 PROBLEMY ZARZĄDZANIA, FINANSÓW I MARKETINGU NR 13 2008

BOGUMIŁ CZERWIŃSKI
Politechnika Gdańska

INNOWACYJNOŚĆ POLSKICH PRZEDSIĘBIORSTW USŁUGOWYCH NA TLE DOŚWIADCZEŃ UNII EUROPEJSKIEJ

Usługi w ostatnich latach stają się coraz ważniejszą częścią gospodarki światowej. Według danych OECD dostarczają ponad 70% wartości dodanej wyrażonej w PKB krajów OECD. W sektorze usług zatrudniona jest ponadto zdecydowana większość ogółu zatrudnionych w tych krajach[1]. Zwrócenie uwagi na innowacje w usługach wydaje się więc niezwykle istotne. Znaczenie tego sektora w działalności gospodarczej rośnie, a dotychczasowe rozważania teoretyczne i badawcze koncentrują się na innowacjach technologicznych, dotyczących w większym stopniu działalności przemysłowej. Jednocześnie zacierają się jednoznaczne granice między działalnością przemysłową a usługową. Należy więc stwierdzić, że badania innowacyjności powinny mieć bardziej międzysektorowy wymiar.

Jednym z podstawowych określeń – używanych zgodnie z obowiązującą w odniesieniu do badań innowacyjności metodologią Oslo – jest pojęcie działalność innowacyjna. Są to działania o charakterze naukowym (badawczym), technicznym, organizacyjnym, finansowym i handlowym, których celem jest opracowanie i wdrożenie nowych lub istotnie ulepszonych wyrobów i procesów, przy czym wyroby te i procesy są nowe przynajmniej z punktu widzenia wprowadzającego je przedsiębiorstwa. Przyjęcie tej definicji w międzynarodowych badaniach innowacyjności powoduje, że innowacjami stają się produkty nowe z punkty widzenia rynku, na którym działa przedsiębiorstwo, jak również nowe tylko z perspektywy konkretnego przedsiębiorstwa.

Innowacje, począwszy od klasycznego ujęcia ich istoty w pracach Josepha A. Schumpetera, koncentrowały się przede wszystkim na ich zastosowaniu

[1] *Growth in services. Fostering Employment, Productivity and Innovation*, OECD, Paris 2005, s. 2.

w produkcji przemysłowej. Stąd też podstawowymi wyznacznikami innowacji w ujęciu Schumpetera są[2]:

- zastosowanie nowych kombinacji czynników produkcji,
- rozpoczęcie wytwarzania nowego produktu,
- zastosowanie nowej metody wytwarzania produktów,
- rozpoczęcie wytwarzania produktów w nowych fabrykach,
- stworzenie nowego przedsiębiorstwa,
- wytwarzanie i sprzedaż produktów dotychczas wytwarzanych lub nowych na nowym rynku,
- sprowadzanie zaopatrzenia produkcyjnego: surowców i materiałów lub maszyn oraz urządzeń od nowych dostawców.

Łatwo można zauważyć, że w te przykłady innowacji w niewielkim stopniu dotyczą sfery usług, koncentrują się bowiem przede wszystkim na produkcji przemysłowej. Najczęściej przyjmuje się, że innowacja odnosi się do jakiegokolwiek dobra, usługi lub pomysłu, który jest postrzegany przez kogoś jako nowy[3]. Należy mieć zatem świadomość, że produkt może mieć charakter innowacyjny również wtedy, gdy był obecny na rynku w ofercie firm konkurencyjnych, a stał się innowacyjny z punktu widzenia oferującej go firmy. Mówimy wtedy o innowacjach imitujących, które polegają na odtwarzaniu oryginalnych zmian stosowanych w innych przedsiębiorstwach lub na innych rynkach[4]. Tego typu innowacje występują często na rynkach usługowych, aczkolwiek ich znaczenie dla rozwoju gospodarki jest znacznie mniejsze niż innowacji kreatywnych, które polegają na pierwszym zastosowaniu konkretnego rozwiązania w danej gospodarce.

Innym ważnym podziałem innowacji jest wyodrębnienie innowacji produktowych, procesowych oraz nietechnologicznych. Innowacje produktowe dotyczą wprowadzania na rynek nowych produktów, które cechuje wyższa jakość, funkcjonalność, ergonomiczność lub bezpieczeństwo, co przyczynia się do lepszego zaspokojenia potrzeb klientów. Natomiast innowacje procesowe umożliwiają wprowadzanie nowych produktów, a także zwiększają produktywność czynników produkcji, obniżają koszty i poprawiają jakość. Zgodnie z metodologią Oslo niezbędne jest wyróżnienie również innowacji organizacyjnych i menedżerskich

[2] W. Świtalski, *Innowacje i konkurencyjność*, Wydawnictwo Uniwersytetu Warszawskiego, Warszawa 2005, s. 116.

[3] Ph. Kotler, *Marketing. Analiza, planowanie, wdrażanie i kontrola*, Felberg SJA, Warszawa 1999, s. 322.

[4] B. Pietrzycka, *Klasyfikacja przedsięwzięć innowacyjnych w przedsiębiorstwie*, „Ekonomika i Organizacja Przedsiębiorstwa" 1998, nr 9, s. 16.

oraz marketingowych, określanych łącznie jako innowacje nietechnologiczne. Innowacje te definiowane są jako wszelka działalność innowacyjna przedsiębiorstw, która nie jest związana z opracowywaniem i wprowadzaniem na rynek nowych lub istotnie zmienionych wyrobów i usług lub wdrażaniem nowych lub istotnie zmienionych procesów[5].

Wspomniany na wstępie rozwój rynków usługowych oraz zmieniające się oczekiwania konsumentów usług stały się w ostatnich latach jednymi z głównych czynników determinujących rozwój innowacji w sektorze produkcji dóbr niematerialnych. Specyfika działalności usługowej powoduje bowiem, że znaczna część działalności innowacyjnej w tym sektorze polega na przystosowywaniu istniejących usług do potrzeb konkretnych użytkowników. Jest to istotna cecha, znacząco różnicująca zachowania innowacyjne w tym sektorze od innowacji „technologicznych", częściej obserwowanych w sektorze przemysłowym. Innymi ważnymi cechami różnicującymi zachowania innowacyjne w sektorze produkcji dóbr materialnych od produkcji dóbr niematerialnych są[6]:

- większy wpływ działań badawczo-rozwojowych na innowacje w sektorze produkcji dóbr materialnych niż niematerialnych,
- skłonność do naśladownictwa działań organizacyjnych ma większy wpływ na działania innowacyjne przedsiębiorstw usługowych,
- skłonność do naśladownictwa wcześniejszych inwestycji (w dziedzinie innowacji) ma większy wpływ na działalność innowacyjną przedsiębiorstw usługowych,
- większe znaczenie czynnika „ludzkiego" w innowacjach realizowanych w przedsiębiorstwach usługowych,
- ścisłe wzajemne oddziaływanie, interakcja między produkcją i konsumpcją w innowacjach usługowych.

Analizy prowadzone w krajach OECD wskazują, że przedsiębiorstwa z sektora usług przeznaczają coraz większe sumy na inwestycje służące rozwojowi i doskonaleniu umiejętności personelu, co przyczynia się do zwiększenia konkurencyjności. Czynnik ludzki odgrywa kluczową rolę w świadczeniu usług, a także w podejmowaniu działań innowacyjnych. Jakość i innowacyjność usług zależą bowiem przede wszystkim od wiedzy i umiejętności ludzi zaangażowanych w proces produkcji oraz dalsze udoskonalenie usług. Zachowania przed-

[5] *Działalność innowacyjna przedsiębiorstw usługowych w latach 2001–2003*, Główny Urząd Statystyczny, Warszawa 2006, s. 133.

[6] E.J. Nijssen, B. Hillebrand, P. Vermeulen, R. Kemp, *Exploring product and service innovation similarities and differences*, „International Journal of Research in Marketing" 2006, vol. 23.

siębiorstw usługowych dotyczące innowacji koncentrują się na zmianach organizacyjnych i marketingowych, co wynika z niewielkiej roli sektora usług jako producenta wysokiej techniki[7].

Badania innowacyjności w przedsiębiorstwach usługowych są uznawane za trudniejsze do przeprowadzenia niż w przypadku przedsiębiorstw przemysłowych, również z powodu bardzo dużej różnorodności rodzajów działalności usługowej. Nie mogą być one traktowane jako kategoria homogeniczna, co skutkuje koniecznością zastosowania innych instrumentów chociażby do pomiaru poziomu innowacyjności usług w ujęciu sektorowym i geograficznym.

Mimo zdiagnozowania uwarunkowań rozwoju innowacyjności w usługach, okazuje się, że polskie przedsiębiorstwa usługowe w odczuciu przedstawicieli władz, środowiska naukowego, jak również samych usługodawców, niewystarczająco wykorzystują innowacje jako źródło przewagi konkurencyjnej. Potwierdzeniem tych opinii są wyniki badań poświęconych zagadnieniom innowacyjności w sektorze usług, przeprowadzone między innymi przez Eurostat, Organizację Współpracy Gospodarczej i Rozwoju OECD, jak również Główny Urząd Statystyczny, wyraźnie potwierdzające niewystarczające wykorzystanie innowacji w polskich przedsiębiorstwach usługowych.

W ostatnich badaniach innowacji polskich przedsiębiorstw usługowych zaobserwowano jednak korzystne zmiany. Przestają one mieć wyłącznie charakter imitacyjny, coraz częściej dotyczą nowych produktów na nowych lub istniejących do tej pory rynkach. Niewątpliwie korzystnym zjawiskiem, zaobserwowanym w cyklicznych badaniach prowadzonych przez Główny Urząd Statystyczny, jest wzrost udziału przedsiębiorstw usługowych stosujących innowacje z 16 do 22% wśród przedsiębiorstw usługowych ogółem[8]. Specyfika działalności innowacyjnej w usługach powoduje, że innowacje w tym sektorze gospodarki są jednak mniej rozpowszechnione niż w działalności przemysłowej[9], gdzie ponad 25% przedsiębiorstw stosowało innowacje w swojej działalności (dane za 2004 rok)[10]. Mimo

[7] Bezsprzecznie natomiast przedsiębiorstwa usługowe stają się coraz ważniejszymi użytkownikami nowoczesnych rozwiązań technicznych. Por. *Działalność innowacyjna*..., s. 13.

[8] *Ibidem*, s. 20.

[9] Zależność ta jest również obserwowana w większości krajów Unii Europejskiej z wyjątkiem Portugalii, Grecji i Estonii.

[10] *Działalność innowacyjna*..., s. 103. Badania innowacyjności przedsiębiorstw przemysłowych (podobnie jak usługowych) realizowane są w cyklach trzyletnich. W poprzednim okresie (1999–2001) odnotowano wykorzystanie innowacji w ponad 17% przedsiębiorstw przemysłowych. Na podstawie zjawisk obserwowanych w dziedzinie innowacyjności można więc przewidywać osiągnięcie poziomu przewyższającego 25% w badaniu obejmującym lata 2004–2007.

zaobserwowanych korzystnych zmian, należy zwrócić uwagę, że ten najprostszy identyfikator poziomu innowacyjności przedsiębiorstw usługowych wskazuje na istniejące cały czas opóźnienie rozwoju innowacyjności polskiej gospodarki. W większości krajów Unii udział innowacyjnych przedsiębiorstw usługowych przekracza 20%, z najwyższymi wartościami na poziomie około 50% w przypadku Estonii, Niemiec i Portugalii. Mniej innowacyjnych przedsiębiorstw usługowych niż w Polsce zarejestrowano jedynie w Danii, na Słowacji, w Rumunii, Bułgarii i na Malcie[11]. W ostatnich latach – zgodnie z metodologią Oslo – na potrzeby Unii Europejskiej przeprowadzono badania, w których oceniano poziom innowacyjności sektora usług w krajach członkowskich. Ich wyniki potwierdziły wcześniejsze obserwacje na temat stanu innowacji sektora usług w Polsce. Dla porównań został skonstruowany wskaźnik SSII (*service sector innovation index*) składający się z 23 wskaźników cząstkowych, zbadanych w kontekście innowacji w usługach, zgrupowanych w dziewięciu kategoriach[12]:

- zasoby ludzkie,
- zapotrzebowanie na innowacje,
- publiczne wsparcie dla innowacji,
- innowacje produktowe i procesowe,
- efekty innowacji produktowych i procesowych,
- innowacje nietechnologiczne,
- efekty innowacji nietechnologicznych,
- komercyjne wykorzystanie nowych usług,
- własność intelektualna – patenty.

Na podstawie poziomu wskaźników SSII z lat 2006 i 2007 można stwierdzić, że polskie przedsiębiorstwa usługowe należą do najmniej innowacyjnych w krajach UE. Niższy wskaźnik od Polski odnotowano jedynie w przypadku Bułgarii, Rumunii i Węgier[13]. Wynik ten odpowiada pozycji Polski również w odniesieniu do produkcji dóbr materialnych, daje zatem odpowiedź na pytanie o faktyczną pozycję naszego kraju na innowacyjnej mapie Europy – powinien być traktowa-

[11] *Fostering Innovation In Services.* A Report of the Expert Group on Innovation in Services, 2007, s. 12.

[12] Wskaźnik SSII za 2007 r. został nieco zmodyfikowany w stosunku do 2006 r., w którym uwzględniono 24 wskaźniki cząstkowe zagregowane w siedmiu kategoriach. Por. A. Arundel, M. Kanerva, A. van Cruysen, H. Hollanders, *Innovation Statistics for the European Service Sektor – Final Draft*, Pro Inno Europe. Inno Metrics, May 2007, s. 27.

[13] M. Kanerva, H. Hollanders, A. Arundel, *TrendChart report: „Can We Measure and Compare Innovation in Services?"*, European Trend Chart on Innovation, European Commission 2006, s. 4; A. Arundel, M. Kanerva, A. van Cruysen, H. Hollanders, *op.cit*., s. 31.

ny przede wszystkim jako mobilizacja do podjęcia intensywnych strategicznych działań zmierzających do poprawy sytuacji. Dodatkowym potwierdzeniem uzyskanej pozycji jest wskaźnik innowacyjności regionów Unii Europejskiej.

Tabela 1

Wskaźnik innowacyjności (regional innovation scoreboard – RIS) wybranych regionów Unii Europejskiej

Pozycja	Region	Wartość RIS
1	2	3
1	Sztokholm (SE)	0,90
2	Västsverige (SE)	0,83
3	Oberbayern (DE)	0,79
4	Etelä-Suomi (FI)	0,78
5	Karlsruhe (DE)	0,77
6	Stuttgart (DE)	0,77
7	Brunszwik(DE)	0,76
8	Sydsverige (SE)	0,76
9	Île de France (FR)	0,75
10	Östra Mellansverige (SE)	0,74
15	Praga (CZ)	0,70
27	Bratysławski kraj (SK)	0,66
34	Közép-Magyarország (HU)	0,60
63	Slovenia (SI)	0,52
65	Mazowieckie (PL)	0,51
100	Jihovýchod (CZ)	0,43
101	Střední Cechy (CZ)	0,43
124	Estonia (EE)	0,38
134	Małopolskie (PL)	0,35
138	Jihozápad (CZ)	0,34
139	Severovýchod (CZ)	0,34
143	Lithuania (LT)	0,33
144	Közép-Dunántúl (HU)	0,33
145	Cyprus (CY)	0,32
148	Latvia (LV)	0,32
149	Malta (MT)	0,31
150	Střední Morava (CZ)	0,31
151	południowo-zachodnie (PL) (Dolnośląskie, Opolskie)	0,31
155	Łódzkie (PL)	0,29
156	Śląskie (PL)	0,29
161	Lubelskie (PL)	0,27
162	północne (PL) (Kujawsko-Pomorskie, Warmińsko-Mazurskie, Pomorskie)	0,27
167	Stredné Slovensko (SK)	0,27
171	Západné Slovensko (SK)	0,26

1	2	3
172	północno-zachodnie (PL) (Wielkopolskie, Zachodniopomorskie, Lubuskie)	0,26
173	Észak-Alföld (HU)	0,26
175	Dél-Dunántúl (HU)	0,26
176	Nugat-Dunántúl (HU)	0,25
178	Észak-Magyarország (HU)	0,25
179	Dél-Alföld (HU)	0,24
180	Moravskoslezko (CZ)	0,24
187	Podkarpackie (PL)	0,21
189	Východné Slovensko (SK)	0,19
198	Severozápad (CZ)	0,12
201	Dytiki Makedonia (GR)	0,07
202	Voreio Aigaio (GR)	0,04
203	Notio Aigaio (GR)	0,01
–	Ionia Nisia (GR)	brak danych
–	Provincia Autonoma Bolzano-Bozen (IT)	brak danych
–	Provincia Autonoma Rento (IT)	brak danych
–	Świętokrzyskie (PL)	brak danych
–	Podlaskie (PL)	brak danych

Źródło: opracowanie własne na podstawie *European Regional Innovation Scoreboard (2006 RIS)*, European Trend Chart On Innovation, Maastricht 2007, s. 9, 27.

Spośród polskich województw jedynie mazowieckie znajduje się wśród regionów Unii Europejskiej o ponadprzeciętnym poziomie innowacyjności. Pozostałe województwa (w tym zwłaszcza tak zwana ściana wschodnia, a także województwa północne) zaliczane są do najmniej innowacyjnych w całej Unii. Jedynym pocieszeniem może być fakt, że podobnie oceniona została większość regionów dziesięciu nowych krajów Unii Europejskiej[14] z wyłączeniem obszarów metropolitalnych Pragi, Bratysławy i Budapesztu oraz Słowenii.

Jedną z przyczyn niewystarczającej innowacyjności polskich przedsiębiorstw usługowych są z całą pewnością ograniczenia finansowe. Polskie przedsiębiorstwa korzystają przede wszystkim z własnych źródeł finansowych, w bardzo małym stopniu z innych. Zaledwie 4% korzystało z kredytów bankowych[15]. Tak niski poziom finansowania kredytem bankowym świadczy o bardzo zachowawczym postępowaniu usługodawców, którzy nie są skłonni narażać się na większe ryzyko, wprowadzając nowe produkty na rynek. Jest to działanie w swojej istocie sprzeczne z ideą innowacyjności. Taka postawa, niestety, jest

[14] Badanie przeprowadzono przed przystąpieniem do Unii Bułgarii i Rumunii, nie uwzględniono regionów z tych krajów.

[15] *Działalność innowacyjna...*, s. 43.

również bardzo rozpowszechniona w polskim społeczeństwie – wśród potencjalnych usługobiorców. Według badań Innobarometer 2005 przeprowadzonych na zlecenie Komisji Europejskiej wśród 30 tys. obywateli wszystkich 27 krajów Unii oraz Turcji – Polacy, Łotysze i Niemcy są najbardziej negatywnie nastawieni do innowacji[16]. Niezbędne jest zatem również prowadzenie działań edukacyjnych zachęcających do akceptowania innowacji, zwłaszcza tych, które bezpośrednio przyczyniają się do ułatwienia tak zwanego codziennego życia użytkownikom produktów materialnych i niematerialnych.

W krajach wysokorozwiniętych istotnymi źródłami finansowania innowacji są kredyty bankowe, fundusze ryzyka oraz rządowe programy wspierania działalności innowacyjnej. Fundusze ryzyka praktycznie nie występują jako źródło finansowania innowacji w polskich usługach. Natomiast finansowanie z wykorzystaniem budżetu państwa osiągnęło poziom 14%. W przypadku innych krajów Unii Europejskiej można zaobserwować znacznie wyższy poziom zaangażowania budżetu oraz wykorzystywania innych instrumentów proinnowacyjnej polityki państwa. W związku z uruchamianiem kolejnych unijnych programów należy oczekiwać aktywniejszego wykorzystywania finansowania ze źródeł zewnętrznych. Jedynym problemem, który może utrudnić efektywne wykorzystanie środków dla podniesienia innowacyjności przedsiębiorstw usługowych, może być chęć wykorzystania tych dodatkowych środków przez władze państwowe i samorządowe na finansowanie przedsięwzięć o charakterze socjalnym lub infrastrukturalnym. Mimo że dofinansowanie tych działań (zwłaszcza drugiego z wymienionych) wydaje się uzasadnione ze względów ekonomicznych i społecznych, należy mieć świadomość, że jednym z najważniejszych wyzwań stojących przed polską gospodarką w obliczu nieuchronnej globalizacji jest zwiększenie poziomu konkurencyjności, do czego w dużym stopniu powinno się przyczynić zwiększenie innowacyjności przedsiębiorstw, zwłaszcza w dziedzinach zaawansowanych technologii[17]. Jednym z działań, które powinny zostać zrealizowane przy sprawnie działającej administracji, wydaje się zaabsorbowanie przez polską gospodarkę kwoty niemal 10 mld euro z programu „Innowacyjna Gospodarka" obejmującego lata 2007–2013. Przewiduje się, że 45% tej kwoty będą mogły otrzymać firmy produkcyjne i usługowe. Środki te będą mogły być przeznaczone

[16] *European Innovation, Progress Report 2006*, Trendchart, European Commission, Luksemburg 2006, s. 31.

[17] *Innowacje w działalności przedsiębiorstw w integracji z Unią Europejską*, red. W. Janusz, Difin, Warszawa 2005, s. 32–33.

między innymi na badania nad nowymi produktami, zakup nowoczesnych urządzeń, wyposażenie laboratoriów w firmach oraz szkolenia pracowników.

Jak trudnym wyzwaniem jest zwiększenie poziomu innowacyjności gospodarki świadczy przykład samej Unii Europejskiej, która poprzez strategię lizbońską zakładała osiągnięcie poziomu konkurencyjności Stanów Zjednoczonych i Japonii między innymi dzięki zdecydowanemu podniesieniu poziomu innowacyjności przedsiębiorstw. Początkowe doświadczenia były mało obiecujące, wskazując niemożliwość osiągnięcia założonych celów. Spowodowało to konieczność odnowienia strategii. Jednym z czterech obszarów działań priorytetowych stało się zwiększenie inwestycji w wiedzę i innowacje[18]. Obecnie można zaobserwować, że ponownie gospodarki Unii stają się bardziej konkurencyjne, a „luka innowacyjna" pomiędzy Unią Europejską a USA się nie powiększa. Następnym krokiem powinno stać się jej zmniejszanie. Niestety, cały czas zwiększa się „luka innowacyjna" w odniesieniu do Japonii. Głównymi przyczynami powodującymi taki stan rzeczy są: zdecydowana przewaga Japonii i USA nad Unią Europejską w liczbie patentów oraz lepszy system szkolnictwa wyższego wspierającego innowacyjną gospodarkę[19].

Podsumowując rozważania, należy podkreślić, że choć realizowane w ostatnich latach działania w zakresie zwiększenia innowacyjności polskich przedsiębiorstw usługowych odnoszą skutek w postaci zahamowania rozwoju „luki innowacyjnej" pomiędzy Polską a pozostałymi krajami Unii Europejskiej. Należy więc podjąć kroki bardziej radykalne, które powinny dotyczyć przede wszystkim:

– Znacznego zwiększenia finansowego wsparcia dla przedsięwzięć proinnowacyjnych.

Wsparcie to głównie powinno się opierać na środkach budżetowych. Przy oczywistych utrudnieniach dla bezpośredniego wykorzystania środków z budżetu państwa realnym rozwiązaniem staje się efektywne wykorzystanie środków z Unii Europejskiej, w tym między innymi 7 Programu Ramowego, którego celem jest rozwój w Europie gospodarki i społeczeństwa opartych na wiedzy.

– Wprowadzenia zmian prawnych ułatwiających przedsiębiorstwom usługowym (zwłaszcza MŚP) realizowanie nawet najmniejszych innowacji.

Zmiany powinny dotyczyć między innymi polityki patentowej, podatkowych ulg proinnowacyjnych, współpracy z instytucjami finansującymi innowacje (na przykład *venture capital*).

[18] *Raport generalny na temat działalności Unii Europejskiej 2006*, Komisja Europejska, Bruksela, Luksemburg, 2007, s. 32.

[19] *European Innovation...*, s. 30.

– Łatwiejszego dostępu do szeroko rozumianej wiedzy.

Działaniami zmierzającymi do osiągnięcia tego celu powinno być znaczne zaktywizowanie współpracy z jednostkami badawczo-rozwojowymi, organizowanie bezpłatnych szkoleń i seminariów przeznaczonych dla przedsiębiorców, szersza współpraca z partnerami rynkowymi z wykorzystaniem na przykład klastrów, aktywne wykorzystywanie tak zwanych inkubatorów przedsiębiorczości.

– Intensywnego promowania wykorzystywania nowoczesnych technik komunikacyjnych.

Działania te powinny dotyczyć na przykład preferowanego wykorzystywania Internetu w komunikacji z urzędami skarbowymi, ZUS-em, urzędami administracji państwowej i samorządowej, zachęt do tworzenia stron internetowych[20].

Wymienione działania powinny mieć charakter zintegrowany, w którym niezbędne jest współdziałanie wszystkich instytucji odpowiedzialnych za faktyczne wdrożenie innowacyjnej polityki państwa, z jednoczesnym dostosowywaniem się do działań innowacyjnych realizowanych przez Unię Europejską.

Literatura

Arundel A., Kanerva M., Cruysen A. van, Hollanders H., *Innovation Statistics for the European Service Sektor – Final Draft*, Pro Inno Europe. Inno Metrics, May 2007.

Działalność innowacyjna przedsiębiorstw usługowych w latach 2001–2003, Główny Urząd Statystyczny, Warszawa 2006, s. 133.

European Innovation, Progress Report 2006, Trendchart, European Commission, Luksemburg 2006.

Fostering Innovation In Services, A Report of the Expert Group on Innovation in Services, 2007.

Growth in services. Fostering Employment, Productivity and Innovation, OECD, Paris 2005.

Innowacje w działalności przedsiębiorstw w integracji z Unią Europejską, red. W. Janusz, Difin, Warszawa 2005, s. 32–33.

[20] Bardzo niepokojącym sygnałem, który można traktować jako posłowie dla niniejszego referatu jest interpretacja Sądu Najwyższego z 26 lipca 2007 obligująca właścicieli wszystkich stron internetowych, aktualizowanych częściej niż raz w roku, do zarejestrowania ich w sądzie jako dziennik lub czasopismo. Prawdopodobnie nowelizacja prawa prasowego zlikwiduje tę kuriozalną sytuację identycznego traktowania stron www, dzienników i czasopism z wszystkimi wynikającymi z tego konsekwencjami, należy ją jednak postrzegać jako symptomatyczną, jako jedną z wielu barier, które mają do pokonania innowacyjne przedsiębiorstwa. Por. S. Wikariak, *Strony WWW to dzienniki lub czasopisma*, „Rzeczpospolita" 2007, nr 201.

Kanerva M., Hollanders H., Arundel A., *TrendChart report: „Can We Measure and Compare Innovation in Services?"*, European Trend Chart on Innovation, European Commission 2006.

Kotler Ph., *Marketing. Analiza, planowanie, wdrażanie i kontrola*, Felberg SJA, Warszawa 1999.

Nijssen E.J., Hillebrand B., Vermeulen P., Kemp R., *Exploring product and service innovation similarities and differences*, „International Journal of Research in Marketing" 2006, vol. 23.

Pietrzycka B., *Klasyfikacja przedsięwzięć innowacyjnych w przedsiębiorstwie*, „Ekonomika i Organizacja Przedsiębiorstwa" 1998, nr 9.

Raport generalny na temat działalności Unii Europejskiej 2006, Komisja Europejska, Bruksela, Luksemburg, 2007.

Świtalski W., *Innowacje i konkurencyjność*, Wydawnictwo Uniwersytetu Warszawskiego, Warszawa 2005.

INNOVATIVENESS OF POLISH SERVICE- FIRMS ON THE BACKGROUND OF EXPERIENCES OF THE EUROPEAN UNION

Summary

In this study exercise of the author was turning of the attention on innovations in services on account the growing meaning of this section in the economic activity, at simultaneous hitherto existing concentrating of considerations theoretical and investigative on innovations technological, concerning in the greater degree of the industrial activity. With simultaneously essential becomes observing of effacing boundaries separating the industrial activity from service. One ought so to ascertain that research innovativeness should adopt the more intersectoral dimension. On the job one presented the meaning of the innovation in the service- activity and the place of Poland on the innovative map of Europe in seizing sectoral and geographical. An effect of the work are four basic concerning recommendations of the innovation in Polish service- firms. They refer: the considerable enlargement of financial supporting for undertakings pro-innovative, introductions of legal facilitatory changes to service- firms realizing of the innovation, the more easy access to widely understood knowledge and intensive promoting of using of modern technicses of communication.

Translated by Bogumił Czerwiński

ZESZYTY NAUKOWE UNIWERSYTETU SZCZECIŃSKIEGO

NR 516 PROBLEMY ZARZĄDZANIA, FINANSÓW I MARKETINGU NR 13 2008

ANETA SOKÓŁ
ANNA OWIDIA-SURMACZ
Uniwersytet Szczeciński

BADANIE INNOWACYJNOŚCI MAŁYCH I ŚREDNICH PRZEDSIĘBIORSTW WOJEWÓDZTWA ZACHODNIOPOMORSKIEGO

Wprowadzenie

Województwo zachodniopomorskie[1] leży nad Morzem Bałtyckim w północno-zachodniej części Polski; stolicą województwa jest Szczecin. Od zachodu województwo graniczy z Niemcami, od południa – z województwem lubuskim, od południowego wschodu – z województwem wielkopolskim, od wschodu – z województwem pomorskim, od północy – poprzez Morze Bałtyckie – z państwami skandynawskimi: Danią i Szwecją[2]. Przygraniczne położenie ma bezpośredni wpływ na rozwój gospodarczy przede wszystkim zachodniej części województwa. Zbiegają się tu bowiem potencjalne dogodne połączenia komunikacyjne (lądowe, morskie i rzeczne) ułatwiające tranzyt i sprzyjające podjęciu decyzji inwestycyjnych przez przedsiębiorstwa krajowe i zagraniczne[3].

Główną cechą województwa zachodniopomorskiego jest duże zróżnicowanie przestrzenne i funkcjonalne. Potencjał gospodarczy tkwi w aglomeracji miejskiej

[1] Województwo zachodniopomorskie w obecnym kształcie zostało utworzone 1 stycznia 1999 r. na mocy ustawy z dnia 24 lipca 1998 r. o wprowadzeniu zasad trójstopniowego podziału terytorialnego państwa na województwa, powiaty i gminy, DzU 1998 nr 96, poz. 603; A. Bott-Alama, *Uwarunkowania rozwoju turystyki wiejskiej w województwie zachodniopomorskim*, Wydawnictwo Naukowe Uniwersytetu Szczecińskiego, Szczecin 2005, s. 60.

[2] A. Bott-Alama, *op.cit.*, s. 61.

[3] *Strategia rozwoju województwa zachodniopomorskiego do roku 2015*, Wydawnictwo Sejmiku Zachodniopomorskiego, Szczecin 2000, s. 19.

Szczecina łącznie z Policami, Gryfinem, Stargardem Szczecińskim, Świnoujściem, a także w Koszalinie, Kołobrzegu, w których dominuje gospodarka morska, przemysł i usługi. Obszarem aktywnym gospodarczo jest również pasmo gmin nadmorskich, które świadczą usługi turystyczno-wypoczynkowe, natomiast w częściach środkowej i wschodniej województwa dominuje rolnictwo oraz przemysł rolno-spożywczy.

Region potrzebuje dzisiaj zredefiniowania jego funkcji gospodarczych, pomijając koncepcje wzrostu oparte na rozwoju tradycyjnych funkcji morskich. Historyczne uwarunkowania rozwoju Szczecina i całego regionu były właśnie związane z gospodarką morską: z portem i przeładunkami, stoczniami produkcyjnymi i remontowymi, rybołówstwem dalekomorskim i przetwórstwem ryb oraz żeglugą morską. W skali światowej Szczecin stał się niekonkurencyjny wobec portów Morza Północnego. Zapotrzebowanie na nowy tonaż okrętowy zmalało, a jednocześnie wzrosła konkurencyjność cenowa stoczni azjatyckich[4].

Tabela 1

Mocne i słabe strony województwa zachodniopomorskiego

Mocne strony	Słabe strony
− przygraniczne i nadmorskie położenie − położenie na skrzyżowaniu ważnych szlaków transportowych − dobrze wykształcona baza przemysłowa − dobrze rozwinięta baza materialna portów morskich − duża powierzchnia obszarów wiejskich i leśnych o znacznym potencjale gospodarczym − korzystne warunki rozwoju turystyki − dobrze rozwinięta baza naukowa i szkolnictwo wyższe − duży odsetek uczących się i studiujących − dynamiczny rozwój instytucji obsługi biznesu − dobrze wykształcone i przygotowane kadry pracowników − dynamiczny rozwój sektora prywatnego − dostępność różnorodnych nośników energii − aktywność gospodarcza i społeczna mieszkańców − różnorodność kulturowa społeczeństwa − duża różnorodność przyrodnicza, atrakcyjność turystyczna	− niedostatecznie rozwinięta infrastruktura drogowa i telekomunikacyjna − nierównomiernie rozmieszczona baza przemysłowa − kryzys żeglugi i rybołówstwa − wysoki stopień dekapitalizacji majątku trwałego − brak spójności w poziomie rozwoju, postępująca marginalizacja niektórych obszarów − niewłaściwa struktura bazy turystycznej − pogarszająca się dostępność infrastruktury społecznej − występowanie deficytów w wyposażeniu w infrastrukturę inżynieryjną, szczególnie na obszarach wiejskich − brak współpracy sfery naukowej ze sferą biznesu − niska mobilność zawodowa kadr pracowniczych − brak systemu wspierania przedsiębiorczości − brak dostępu do kapitału − nieprzygotowanie administracji lokalnej do aktywnej współpracy z inwestorami

Źródło: *Strategia rozwoju*..., s. 88–89.

[4] W. Grzywacz, *Uwarunkowania i możliwości województwa zachodniopomorskiego i Szczecina*, w: *Integracja i tożsamość. Zachodniopomorskie w przededniu rozszerzenia Unii Europejskiej*, Wydawnictwo FRPZSZ, Szczecin 2003, s. 172.

Poważne zmiany w regionie przyniosła reforma administracyjna, na mocy której połączono obszar dawnego województwa szczecińskiego z dawnym województwem koszalińskim wraz z jego ułomną strukturą gospodarczą skoncentrowaną na rolnictwie i drobnej wytwórczości. W efekcie zmian administracyjnych, koniunkturalnych i strukturalnych województwo zachodniopomorskie, pomimo swojej potencjalnej atrakcyjności, przeżywa raczej okresy dekoniunktury i spadku aktywności gospodarczej[5].

W związku z tym należy za właściwą uznać zmianę struktury gospodarczej regionu i rozwijać te funkcje, które mogą decydować o jego atrakcyjności inwestycyjnej. Jednocześnie należy wyeliminować takie obszary gospodarki, które dzisiaj powodują jej kryzys, są to szczególnie sektory wrażliwe na wahania koniunktury oraz sektory charakteryzujące się wysoką kapitałochłonnością i potrzebami inwestycyjnymi. Docelowa polityka powinna promować rozwój branż stabilnych, opartych na transferze nowoczesnych technologii i *know-how*, a nie inwestycjach rzeczowych. Równie istotne dla rozwoju regionu jest promowanie i wspieranie przedsiębiorczości, szczególnie tej o małej i średniej skali działania.

Region zachodniopomorski charakteryzuje się specyficznymi cechami, które negatywnie oddziałują na kształtowanie się przedsiębiorczości. Zaliczyć do nich można[6]:

- peryferyjne położenie wobec stolicy kraju, czego skutkiem jest marginalizacja rozwoju tego obszarów,
- wysoka stopa bezrobocia, która szczególnie silnie kształtuje się w rolnictwie, a także charakteryzuje się silną dysproporcją w skali samego województwa,
- starzenie się społeczeństwa, spadek przyrostu naturalnego, migracja, szczególnie kadry wykwalifikowanej, do innych regionów,
- duże braki w strukturze technicznej, zarówno wewnątrz regionów, jak i w powiązaniach międzyregionalnych,
- omijanie województwa przez inwestorów (relatywnie wysokie w stosunku do innych regionów kraju),
- upadek tradycyjnych dziedzin gospodarowania,
- migracja centrów decyzyjnych poza region.

[5] A. Zelek, *Quo wadis Zachodniopomorskie*, w: *ibidem*, s. 368.

[6] A. Nowakowski, *Dylematy przedsiębiorczości*, w: *ibidem*, s. 468.

W tych warunkach kształtują się postawy i zachowania (również negatywne) przedsiębiorców i decydentów. Charakteryzuje je[7]:

- brak myślenia strategicznego, rozwojowego, innowacyjnego i kreatywnego wśród pracodawców,
- brak zainteresowania pozyskiwaniem wiedzy, technologii i informacji,
- w wielu przypadkach postawy pasywne,
- ograniczenie możliwości pozyskiwania środków finansowych zewnętrznych na realizację przedsięwzięć gospodarczych: tworzy się koło niemożności – brak możliwości zmniejsza popyt na pomysły, co z kolei ogranicza popyt na środki finansowe,
- brak efektywnej, uświadomionej granicy pomiędzy potrzebami inwestowania a potrzebami konsumpcyjnymi,
- brak świadomego znaczenia konkurencyjności firm.

1. Funkcjonowanie MSP w województwie zachodniopomorskim po wejściu Polski do Unii Europejskiej

Pomimo pogarszającej się sytuacji w latach 1998–2002, nastąpiły pozytywne zmiany w rozwoju małych i średnich przedsiębiorstw (MSP) w okresie od 2003 do 2006 roku. Znalazły one odzwierciedlenie między innymi w regionalnych układach przestrzennych. Dotyczą one przede wszystkim wzrostu liczby nowo powstających przedsiębiorstw, intensyfikacji działań inwestycyjnych w wielu regionach, jak również wzrostu liczby zatrudnionych w sektorze MSP. Warto zaznaczyć, że wzrostowe tendencje rozwoju tego sektora wynikały z wejścia Polski do Unii Europejskiej, a szczególnie widoczne były w 2004 roku, w którym przedsiębiorstwa zanotowały rekordowe zyski.

W województwie zachodniopomorskim działalność gospodarczą prowadziło w 2005 roku 96,0 tys. podmiotów, to jest o 1713 (1,8%) więcej niż w 2004 roku. Spadek liczby podmiotów odnotowano wśród jednostek najmniejszych, zatrudniających do dziewięciu osób. Liczba podmiotów w skali małych i średnich przedsiębiorstw wzrosła odpowiednio o 87 i 28 (to jest o 4,5 i 5,4%). Pomimo spadku liczby najmniejszych przedsiębiorstw, w 2005 roku pracowało 333,9 tys. osób, to jest o 21,2 tys. (6,9%) więcej niż w poprzednim roku. Przyrost liczby pracujących rozłożył się pomiędzy

[7] *Ibidem*, s. 468–469.

klasy wielkości przedsiębiorstw w następujących proporcjach: 73 : 2;15 : 10. W ogólnej liczbie pracujących[8]:

- 182,7 tys. (54,7%) to pracujący w mikroprzedsiębiorstwach,
- 39,8 tys. (11,9%) to pracujący w małych przedsiębiorstwach,
- 57,8 tys. (17,3%) to pracujący w średnich przedsiębiorstwach.

Warto podkreślić, że przeciętna liczba zatrudnionych w 2005 roku wyniosła 200,8 tys. osób i w porównaniu z 2004 rokiem wrosła o 16,7 tys., to jest o 9,1%. Biorąc pod uwagę przychody z działalności przedsiębiorstw, w 2005 roku wzrosły one w porównaniu z rokiem poprzednim o 11,2%, czyli wyniosły 70527,9 mln zł. Największa dynamika wzrostu występowała w mikroprzedsiębiorstwach. Uzyskane wyniki bezpośrednio wpłynęły na ocenę rentowności całokształtu działalności, która wskazuje istotną przewagę efektywności gospodarowania firm najmniejszych.

Analizując udział sektora MSP województwa zachodniopomorskiego w inwestycjach i wartości brutto środków trwałych, możemy powiedzieć, że ich wartość na koniec 2005 roku wyniosła 36315,1 mln zł i była niższa o 1043,2 mln zł (2,8%) niż przed rokiem, w którym odnotowano wzrost o 4,0%. Nastąpił spadek środków trwałych w mikroprzedsiębiorstwach (o 16,5%) i przedsiębiorstwach małych (o 1,2%), natomiast wzrost środków trwałych w przedsiębiorstwach średnich o 8,0%. W roku 2004 znacząco wzrosła liczba inwestycji, w których nakłady na zakup środków trwałych wzrosły o 55,9%, natomiast w roku 2005 spadło tempo inwestycyjne. Nakłady na inwestycje były niższe o 230,0 mln zł (to jest o 6,5%) i wyniosły 3 522,7 mln zł. Mniej inwestowały mikroprzedsiębiorstwa (o 17,3%), więcej przedsiębiorstwa średnie (o 14,6%) i małe (o 0,5%).

Prezentowane wskaźniki ekonomiczne, analizowane w układzie regionalnym, potwierdzają założenie prezentowane w literaturze przedmiotu, że głównymi ośrodkami rozwoju regionalnego są duże aglomeracje miejskie. Dysponują one zazwyczaj dobrymi połączeniami komunikacyjnymi, dobrze wykwalifikowaną siłą roboczą, zdolnym do przekształceń potencjałem gospodarczym. Aglomeracje stwarzają ponadto najlepsze warunki lokalizacji kapitału zagranicznego. Warto również pokreślić, że procesy zachodzące wewnątrz dużych ośrodków miejskich przystosowują polskie miasta do globalnej konkurencji. Podlegają one modernizacji i restrukturyzacji w kierunku rozproszenia funkcji. W literaturze z zakresu prezentowanej tematyki wskazuje się, że dalszy rozwój w sektorze ma-

[8] *Podstawowe informacje o przedsiębiorstwach według liczby pracujących w województwie zachodniopomorskim w 2005 roku*, http://www.stat.gov.pl/szczec/index_PLK_HTML.htm.

łych i średnich przedsiębiorstw będzie miał charakter zmian jakościowych, a nie tak, jak dotychczas – ilościowych.

2. Uwarunkowania rozwoju innowacji małych i średnich przedsiębiorstw

W ostatnich latach w Europie wzrosło zainteresowanie polityką innowacyjną i jej oddziaływaniem na gospodarkę na szczeblach wspólnotowym, krajowym i regionalnym. Polska, przystępując do Unii Europejskiej, musiała w odpowiedni sposób dostosować się do wymogów unijnych.

Innowacyjność w kontekście przedsiębiorstw można określić jako zdolność i motywację firm do ustawicznego poszukiwania i wykorzystywania w praktyce wyników badań naukowych, nowych koncepcji, wynalazków i patentów[9]. Dzisiejsza organizacja, aby odnieść sukces w XXI wieku, musi się stale doskonalić i przekształcać w firmę przyszłości. Oznacza to także tolerancję dla różnorodności i inności. Trwały sukces wymaga nie tylko przewidywania, ale kreowania przyszłości, która stanowi element perspektywicznego myślenia. Zatem w dzisiejszych czasach zwyciężają jednostki i organizacje uczące się, produkujące wiedzę oraz przekształcające ją w innowacje. Tworzy się perspektywa rozwoju, w którym będą wykorzystane mechanizmy permanentnego odnawiania, swoistej rewitalizacji, a nade wszystko – w działaniach modernizacyjnych wychodzących naprzeciw wyłaniającemu się modelowi przedsiębiorstwa elastycznego – uwzględniana jest koncepcja zarządzania opartego na wiedzy i innowacjach[10].

Na innowacyjność przedsiębiorstw wpływa wiele czynników wewnętrznych, do jednych z ważniejszych zalicza się wiedzę, ale istotny jest również klimat inwestycyjny, który jest kształtowany poprzez zaangażowanie kadry kierowniczej. Uprawnienia decyzyjne znajdujące się w gestii osób zarządzających kształtują zmiany właśnie w zakresie stosunków międzyludzkich, wpływają na ludzką kreatywność, strukturę organizacyjną, procedury itd.[11] Do czynników tworzących klimat innowacyjny w przedsiębiorstwie zalicza się:

- popieranie nowych pomysłów pracowników,
- dostrzeganie przez kierownictwo firmy przejawów innowacyjności,

[9] W. Janasz, *Identyfikacja i realizacja procesów innowacyjnych w przedsiębiorstwie*, Wydawnictwo Naukowe Uniwersytetu Szczecińskiego, Szczecin 1995, s. 70.

[10] E. Skrzypek, *Wpływ zarządzania wiedzą i kapitałem intelektualnym na proces doskonalenia organizacji w warunkach gospodarki opartej na wiedzy*, w: *Ekonomika przedsiębiorstw w nowych uwarunkowaniach systemowych*, red. J. Kitowski, Wydawnictwo URz, Rzeszów 2004, s. 160.

[11] R. Mazur, *Innowacje jako czynnik podwyższania konkurencyjności przedsiębiorstw*, w: *Konkurencja – mity i fakty*, Wydawnictwo SGH, Warszawa–Katowice–Szczecin 2001, s. 144.

- podejmowanie samodzielnych decyzji przez pracowników w zakresie rozwiązywania problemów,
- docenianie osób, które mają odwagę wyrażać własne poglądy, nawet bardzo kontrowersyjne,
- to, że podwładni mają prawo nie zgadzać się z niektórymi decyzjami, a nawet kwestionować pomysły przełożonych.

Kolejnym czynnikiem determinującym innowacyjne działania w przedsiębiorstwie jest stworzenie odrębnego działu, w ramach którego prowadzi się działalność innowacyjną. Badania prowadzone przez A. Bieńkowską, A. Bojnowską, K. Walecką i A. Zabłocką-Kluczka[12] wykazały, że w analizowanych przez nie firmach praktycznie w żadnej nie istniały rozwiązania organizacyjne odpowiadające za działania innowacyjne. Funkcja ta była przypisywana poszczególnym pracownikom różnych działów. Jest to niekorzystne dla przedsiębiorstw, gdyż odpowiednia koordynacja działań w zakresie zarządzania wiedzą i procesami innowacyjnymi warunkuje sukces organizacji.

Dokonując przeglądu koncepcji dotyczących procesów innowacyjnych w przedsiębiorstwie i uwarunkowań wewnętrznych sprzyjających temu procesowi, nie sposób nie wskazać barier. Zaliczamy do niech między innymi brak zainteresowania ze strony przedsiębiorstwa wdrażaniem nowych rozwiązań, nieumiejętność zidentyfikowania podstawowych założeń polityki innowacyjnej przedsiębiorstwa, brak odpowiednich kwalifikacji wśród pracowników do wdrażania nowych pomysłów[13].

3. Badanie innowacyjności sektora MSP w województwie zachodniopomorskim

Badania innowacyjności przeprowadzono na 250 firmach z sektora MSP, które zostały dobrane losowo z uwzględnieniem celu badań. Źródłem danych była urzędowa baza danych REGON. Kolejne 50 firm wybranych do badania stanowiły przedsiębiorstwa odnoszące na rynku sukces i wyróżniające się na nim. Podkreślić należy, że z badania wyeliminowano jednoosobowe firmy prowadzone przez osoby fizyczne, założono bowiem, że z uwagi na swoją wielkość nie

[12] A. Bieńkowska, A. Bojnowska, K. Walecka, A. Zabłocka-Kluczka, *Założenia i wstępne wyniki badań aktywności innowacyjnej organizacji dolnośląskich*, III Konferencja nt. *Wiedza i innowacje w rozwoju gospodarki: siły motoryczne i bariery*, http://www.instytut.info/IIIkonf/site/PROGRAM1.htm.

[13] *Ibidem*, s. 165.

mogły prowadzić działalności innowacyjnej. Firmy poproszono o wypełnienie ankiet, w których znalazły się między innymi pytania na temat działań innowacyjnych, ich skutków oraz barier hamujących innowacje w przedsiębiorstwach. Badania prowadzono w ramach projektu regionalnego strategii innowacyjności w województwie zachodniopomorskim[14].

Innowacje są uznawane za jeden z ważniejszych czynników decydujących o utrzymaniu i wzmocnieniu przedsiębiorstwa na rynku. Wzrost innowacji w przedsiębiorstwie jest efektem celowej strategii innowacyjnej, którą każda firma powinna uwzględnić w trakcie swojej działalności gospodarczej[15].

Poziom innowacyjności przedsiębiorstw określany był na podstawie trzech podstawowych wskaźników:

- udział przedsiębiorstw innowacyjnych wśród ogółu przedsiębiorstw o charakterze przemysłowym,
- nakłady na działalność innowacyjną,
- udział wartości sprzedaży nowych i zmodernizowanych wyrobów (w ciągu trzech ostatnich lat) w wartości sprzedaży ogółem.

Nakłady na działalność innowacyjną w małych i średnich przedsiębiorstwach rosną. Na uwagę zasługuje jednak niski – kilkunastoprocentowy, udział wydatków na działalność badawczo-rozwojową, która to wielkość jest miarą generowania nowej wiedzy, zorientowanej na jej praktyczną realizację. W średnich miastach działalność B + R prowadzi większy odsetek firm niż w miastach akademickich. Analiza branżowa firm wykazała także, że firmy przemysłowe zdecydowanie częściej podejmują działalność badawczą (26%) w porównaniu z innymi branżami (poniżej 10%). Dane statystyczne ujawniły negatywne tendencje w omawianym zakresie. Mianowicie: tylko 3% firm budowlanych spośród badanych prowadziło działalność badawczo-rozwojową. W województwie zachodniopomorskim zaś zdecydowana większość badanych firm z sektora MSP prowadzi działalność badawczo-rozowjową, przeznaczając na nią mniej niż 50 000 zł[16].

Niestety, polskie produkty z sektora MSP nie mają charakteru nowatorskiego, licencje, patenty i certyfikaty to domena niewielu z nich, a współpraca z instytucjami badawczymi to rzadkość. Stosunkowo najbardziej popularne formy współpracy to szkolenia, konferencje i doradztwo, ich intensywność można

[14] *Innowacyjność małych i średnich przedsiębiorstw województwa zachodniopomorskiego*, Wydawnictwo ZARR, Szczecin 2005, s. 17–18.

[15] Zobacz szerzej na ten temat w *Innowacyjność przedsiębiorstw,* red. J. Bogdanienko, Wydawnictwo UMK, Toruń 2004, s. 83.

[16] *Innowacyjność małych i średnich przedsiębiorstw*..., s. 56–57.

ocenić na poziomie 20–30%. Z kolei z przeprowadzonych w województwie zachodniopomorskim badań wynika, że intensywność współpracy z placówkami badawczymi jest bardzo mocno uzależniona od wielkości miejscowości. Największa jest oczywiście w miastach akademickich. Najsłabiej z sektorem B + R współpracują firmy z branży rolnej oraz w handlu[17].

W badaniu oceniono także aktywność innowacyjną każdej firmy, opierając się na prowadzonych przez firmę działaniach innowacyjnych. W związku z tym zidentyfikowano czynniki aktywności innowacyjnej, które zostały zaprezentowane zgodnie z kolejnością ich istotności:

- zasięg rynku – korelacja dodatnia (im większy zasięg rynku, tym większa aktywność innowacyjna),
- dostęp do Internetu – im lepsza jakość dostępu, tym większa aktywność innowacyjna,
- wielkość miejscowości – korelacja dodatnia,
- branża – firmy z branży przemysłowej wykazują zdecydowanie większą aktywność innowacyjną niż pozostałe branże,
- obroty – korelacja dodatnia, choć zależności nie mają całkowicie płynnego charakteru, widoczne jest, że firmy aktywnie innowacyjne przekraczają próg 3 mln zł w swoich obrotach,
- zatrudnienie – korelacja dodatnia i bardzo regularna: średnie przedsiębiorstwa (zatrudnienie od 50 do 250 osób) są wyraźnie najaktywniejsze, mikroprzedsiębiorstwa – najmniej,
- certyfikaty jakości – posiadanie przynajmniej jednego certyfikatu oznacza zdecydowanie większą aktywność innowacyjną.

Dzięki przeprowadzonym badaniom wykazano także, że największą barierą uniemożliwiającą prowadzenie działań innowacyjnych są braki związane z finansowaniem inwestycji, w dalszej kolejności wymieniono inne. Zaliczono do nich: brak środków rozwojowych na prace rozwojowe i promocję, duże ryzyko wprowadzania zmian, niską opłacalność wdrażania nowych technologii, brak dostępu do ośrodków badawczych, nieopłacalność wdrażania nowych produktów (krótkie cykle życia produktów), opór pracowników przed wprowadzeniem zmian, brak wiedzy na temat nowych technologii, brak specjalistów w firmie.

Badanie firm w zakresie działań innowacyjnych wykazało ponadto, że w województwie zachodniopomorskim najpopularniejszym działaniem w tym zakresie był zakup nowych maszyn i urządzeń (powyżej 60%). Wato jednak podkreślić,

[17] *Ibidem*, s. 58.

że tego rodzaju działalność ma charakter bierny, ponieważ tego typu innowacja została wdrożona w wyniku nabycia nowego urządzenia lub maszyny. Drugim działaniem innowacyjnym było wdrożenie nowych technologii wytwarzania oraz zarządzania (powyżej 40%). Zbadano również stan posiadania MSP w zakresie ponoszonych wydatków na licencje, patenty, certyfikaty. Wyniki, jakie uzyskano, wskazują na negatywne tendencje, ponieważ procentowe wartości dotyczące licencji, patentów i certyfikatów kształtowały się na poziomie nie większym niż 23%[18]. Prawie wszystkie działania innowacyjne zostały wprowadzone przy udziale własnych pomysłów, badań i analiz (89%). Co druga firma (53%) wykorzystywała informacje i wiedzę dostępną na rynku oraz doświadczenia innych firm[19].

Działania innowacyjne wpływają na funkcjonowanie każdej z badanych firm w różnym stopniu i zakresie. Najbardziej odczuwalne były te związane z poprawą wszystkich atrybutów działalności firmy:

- poprawa jakości produktów i usług (75%),
- zwiększenie liczby klientów (61%),
- zwiększenie asortymentu (60%),
- wzrost konkurencyjności produktu/usługi na rynku (54%),
- zwiększenie produkcji (53%),
- podniesienie kwalifikacji pracowników (51%),
- poprawa organizacji i zarządzania w przedsiębiorstwie (51%),
- obniżenie kosztów działalności (49%),
- poprawa warunków dla pracowników (48%),
- wejście na nowy rynek (47%),
- wprowadzenie nowego produktu na rynek (47%),
- poprawa systemu komunikacji i ewidencji działalności (42%),
- zmniejszenie szkodliwości dla środowiska (38%)[20].

Zakończenie

Podsumowując, można stwierdzić, że województwo zachodniopomorskie ma wiele atutów jako region. Położenie geograficzne oraz zróżnicowanie w strukturze ekonomiczno-społecznej stwarza możliwości intensywnego rozwoju. Współcześnie rozwój regionu uzależniony jest od powstających i funkcjonujących przedsiębiorstw, przede wszystkim tych o małej i średniej skali

[18] *Ibidem*, s. 50.

[19] *Ibidem*, s. 52.

[20] *Ibidem*, s. 52–53.

działania i ich działań innowacyjnych. Region zachodniopomorski jako obszar przygraniczny stwarza możliwości dla procesów internacjonalizacji, a tym samym innowacji wprowadzanych w MSP. Niemcy, Szwecja, Dania mogłyby się stać potencjalnym rynkiem zbytu nowatorskich towarów i świadczonych usług. Oczywiście z chwilą przystąpienia Polski do Unii Europejskiej małe i średnie przedsiębiorstwa podjęły aktywniejsze działania w kierunku wprowadzania innowacji, aczkolwiek proces ten jest powolny i wymaga zaangażowania nie tylko środków finansowych, ale przede wszystkim wysoko wykwalifikowanej kadry pracowników.

Literatura

Bieńkowska A., Bojnowska A., Walecka K., Zabłocka-Kluczka A., *Założenia i wstępne wyniki badań aktywności innowacyjnej organizacji dolnośląskich*, III Konferencja nt. *Wiedza i innowacje w rozwoju gospodarki: siły motoryczne i bariery* http://www.instytut.info/IIIkonf/site/PROGRAM1.htm.

Bott-Alama A., *Uwarunkowania rozwoju turystyki wiejskiej w województwie zachodniopomorskim*, Wydawnictwo Naukowe Uniwersytetu Szczecińskiego, Szczecin 2005.

Grzywacz W., *Uwarunkowania i możliwości województwa zachodniopomorskiego i Szczecina*, w: *Integracja i tożsamość. Zachodniopomorskie w przededniu rozszerzenia Unii Europejskiej*, Wydawnictwo FRPZSZ, Szczecin 2003.

Innowacyjność małych i średnich przedsiębiorstw województwa zachodniopomorskiego, Wydawnictwo ZARR, Szczecin 2005.

Innowacyjność przedsiębiorstw, red. J. Bogdanienko, Wydawnictwo UMK, Toruń 2004.

Janasz W., *Identyfikacja i realizacja procesów innowacyjnych w przedsiębiorstwie*, Wydawnictwo Naukowe Uniwersytetu Szczecińskiego, Szczecin 1995.

Mazur R., *Innowacje jako czynnik podwyższania konkurencyjności przedsiębiorstw*, w: *Konkurencja – mity i fakty*, Wydawnictwo SGH, Warszawa–Katowice–Szczecin 2001.

Nowak P., *Koncepcje polityki rozwoju regionalnego Polski*, „Zeszyty Naukowe Politechniki Świętokrzyskiej" 2001, nr 29.

Nowakowski A., *Dylematy przedsiębiorczości*, w: *Integracja i tożsamość. Zachodniopomorskie w przededniu rozszerzenia Unii Europejskiej*, Wydawnictwo FRPZSZ, Szczecin 2003.

Podstawowe informacje o przedsiębiorstwach według liczby pracujących w województwie zachodniopomorskim w 2005 roku, http://www.stat.gov.pl/szczec/index_PLK_HTML.htm.

Strategia rozwoju województwa zachodniopomorskiego do roku 2015, Wydawnictwo Sejmiku Zachodniopomorskiego, Szczecin 2000.

Zelek A., *Quo vadis Zachodniopomorskie*, w: *Integracja i tożsamość. Zachodniopomorskie w przededniu rozszerzenia Unii Europejskiej*, Wydawnictwo FRPZSZ, Szczecin 2003.

THE RESEARCH OF INNOVATIVE OF SMALL AND AVERAGE ENTERPRISES PROVINCES ZACHODNIOPOMORSKIE

Summary

The major field of study in this article conerns innovative economic trends in West Pomeranian Voivodeship. The region is specific area with many advantages which can be taken, but with paying attention to the regional policy, development intensity and innovative expansion. That is why I took into consideration conditions of the region as well as its present status of development and future prospects of MSP sector. The innovative West Pomeranian development determinants were presented with the data concerning research on innovative activity of small business in the region.

Translated by Aneta Sokół

ZESZYTY NAUKOWE UNIWERSYTETU SZCZECIŃSKIEGO

NR 516 PROBLEMY ZARZĄDZANIA, FINANSÓW I MARKETINGU NR 13 2008

GRAŻYNA WĘGRZYN
Akademia Ekonomiczna we Wrocławiu

WSPIERANIE DZIAŁALNOŚCI INNOWACYJNEJ MAŁYCH I ŚREDNICH PRZEDSIĘBIORSTW
WYBRANE INSTRUMENTY I ICH EFEKTY

Wprowadzenie

Innowacyjność małych i średnich przedsiębiorstw odgrywa decydującą rolę w tempie wzrostu i jakości rozwoju gospodarczego każdego kraju. To wzrost innowacyjności jest gwarantem rozwoju przedsiębiorstw, regionów i całych gospodarek. Podnoszenie jej poziomu jest jednym z głównych priorytetów polityki gospodarczej i strategii na poziomach regionalnym, narodowym i ponadnarodowym. Nie ulega wątpliwości, że podwyższenie konkurencyjności zarówno przedsiębiorstw, jak i regionów jest niezbędne do osiągnięcia trwałego i wysokiego tempa wzrostu gospodarczego.

W Polsce, podobnie jak w innych krajach Unii Europejskiej, wśród przedsiębiorstw przeważają małe i średnie, które tworzą tak zwany sektor małych i średnich przedsiębiorstw (MSP). Celowe więc wydaje się, by działania kierowane na podnoszenie innowacyjności nie omijały tych przedsiębiorstw. Z reguły małe i średnie przedsiębiorstwa znacznie rzadziej, w porównaniu z dużymi, wprowadzają innowacje, co głównie wynika ze specyfiki działania MSP. Najczęściej przedsiębiorstwa tego sektora opierają swoją działalność na jednym rodzaju produktu czy usługi, prawdopodobieństwo wprowadzania zmian jest więc tam mniejsze niż w przedsiębiorstwach dużych, które mają zróżnicowaną ofertę i rozbudowane procesy produkcyjne[1]. W porównaniu z Unią Europejską szcze-

[1] G. Węgrzyn, *Instrumenty wspierania innowacyjności małych i średnich przedsiębiorstw w Polsce*, w: *Współczesne problemy polityki ekonomicznej*, red. S. Korenik, M. Rogowska, Wrocław 2006, s. 82.

gólnie niekorzystnie wypadają polskie małe przedsiębiorstwa. W UE około 44% małych przedsiębiorstw (dane dla UE-15) podejmuje działania na rzecz wdrożenia innowacji, podczas gdy w Polsce tylko 17% [2]. Jest to dodatkowy argument, aby w działaniach rządowych na rzecz podnoszenia innowacyjności polskich przedsiębiorstw zdecydowanie większą część stanowiły działania skierowane właśnie do firm z sektora MSP.

Celem opracowania jest zidentyfikowanie instrumentów stymulowania działalności innowacyjnej małych i średnich przedsiębiorstw w Polsce, ze szczególnym uwzględnieniem wydatków publicznych. Podejmowany problem jest istotny z punktu widzenia gospodarki, bo przecież to właśnie małe i średnie przedsiębiorstwa stanowią jej konkurencyjny trzon. Kondycja sektora MSP przekłada się na poziom wskaźników makroekonomicznych kraju.

1. Proinnowacyjna strategia rozwoju

Strategia rozwoju gospodarczego kraju sprowadza się do podniesienia poziomu innowacyjności, a przez to do zwiększenia konkurencyjności gospodarki. Polityka regionalna z kolei stanowi integralny element polityki gospodarczej państw i instytucji ponadnarodowych. W praktyce oznacza to, że zdecydowana większość działań gospodarczych podejmowanych przez organy państwa ma wymiar regionalny[3]. W ostatnich latach polityka regionalna przeszła swego rodzaju ewolucję. Zmienili się adresaci, do których kierowano postulaty dotyczące konieczności prowadzenia polityki regionalnej, oraz jej narzędzia. Początkowo apele kierowano głównie do rządów poszczególnych krajów, a obecnie coraz częściej do władz lokalnych[4]. Miejsce tradycyjnych narzędzi polityki regionalnej, takich jak subwencje dla regionów zacofanych gospodarczo czy ulgi podatkowe dla przedsiębiorstw z zewnątrz inwestujących w tych regionach, zajęły nowe, stymulujące wzrost liczby małych i średnich przedsiębiorstw oraz ich innowacyjność. Ta zmiana spowodowała, że polityka regionalna coraz częściej zaczyna być określana mianem zintegrowanej na innowacje lub polityki innowacji. Według Bohdana Jałowieckiego polityka

[2] *Innowacyjność 2006. Stan innowacyjności, metody wspierania, programy badawcze. Raport*, Polska Agencja Rozwoju Przedsiębiorczości, Warszawa 2006, s. 10.

[3] M. Zalewska, *Polityka innowacyjna w województwie dolnośląskim – wybrane aspekty realizacji*, w: *Współczesne problemy*..., s. 111.

[4] J. Chmiel, *Małe i średnie przedsiębiorstwa a rozwój regionów*, Zakład Badań Statystyczno-Ekonomicznych GUS, Warszawa 1997, s. 119.

innowacji obejmuje zespół przedsięwzięć państwa, mających na celu pobudzenie innowacji technicznych oraz zapewnienie dyfuzji nowej wiedzy, dóbr i usług[5].

Powszechnie przyjmuje się, że celem współczesnej polityki regionalnej jest rozwijanie wewnętrznego potencjału regionu i przyczynianie się do zmniejszenia luki technologicznej w stosunku do regionów przodujących, a także stymulowanie zmiany struktury regionów opóźnionych[6]. Rozwój regionalny musi być skierowany, nie na ochronę nieefektywnych przedsiębiorstw przed konkurencją, tak jak często ma to miejsce w Polsce, lecz na wzrost konkurencyjności całego zacofanego regionu. Można tego dokonać między innymi poprzez zwiększenie udziału produkcji nowych wyrobów, będących efektem wdrażania innowacji. Działalność innowacyjna przedsiębiorstw przekłada się na wiele płaszczyzn ich funkcjonowania. Główne efekty wdrażania innowacji przez przedsiębiorstwa można podzielić na trzy grupy:

a) efekty dotyczące produktów, do których zalicza się:
   - zwiększenie asortymentu produktów,
   - wejście na nowe rynki lub zwiększenie udziału na dotychczasowych rynkach,
   - poprawa jakości produktów;
b) efekty dotyczące procesów:
   - zwiększenie elastyczności produkcji,
   - zwiększenie zdolności produkcyjnych,
   - obniżka kosztów pracy (osobowych) na jednostkę produktu,
   - obniżka materiałochłonności i energochłonności na jednostkę produktu;
c) pozostałe efekty, tak zwane pozaekonomiczne:
   - zmniejszenie szkodliwości dla środowiska oraz poprawa bezpieczeństwa i higieny pracy,
   - wypełnienie przepisów, norm lub standardów.

W celu zapewnienia długookresowego rozwoju regionów niezbędne jest permanentne wdrażanie innowacji przez przedsiębiorstwa, co zapewni firmom międzynarodową konkurencyjność. Oczywiście w gospodarce rynkowej występują pewne dość regularne zakłócenia w postaci cykli koniunkturalnych, co

[5] B. Jałowiecki, *Nowe przestrzenie produkcji jako czynnik rozwoju regionalnego i lokalnego*, w: *Restrukturyzacja regionów jako problem współpracy europejskiej*, red. A. Kukliński, B. Jałowiecki, Europejski Instytut Rozwoju Regionalnego i Lokalnego, Warszawa 1991, s. 223.

[6] J. Chmiel, *op.cit*., s. 120–121.

powoduje, że rozwój nie może być permanentny. Jednak wdrażanie innowacji znacznie może skrócić okresy dekoniunktury i zmniejszyć negatywne skutki spowolnienia gospodarczego.

2. Pobudzanie innowacyjności przedsiębiorstw

W systemie wspierania innowacyjności można wyróżnić dwa podstawowe elementy: otoczenie instytucjonalne i programy wsparcia. Wśród najważniejszych instytucji otoczenia biznesu wspierających innowacyjność w Polsce – bezpośrednio lub pośrednio, można wymienić[7]:

- jednostki samorządu terytorialnego i administracji centralnej,
- agencję rozwoju regionalnego,
- jednostki zaplecza badawczo-rozwojowego,
- organizacje pracobiorców i pracodawców,
- instytucje szkoleniowe,
- szkolnictwo wyższe,
- instytucje wspierające przedsiębiorczość (inkubatory przedsiębiorczości, parki przemysłowe),
- sieci wspierające innowacyjność i przedsiębiorczość (Krajowy System Innowacji, Krajowy System Usług, punkty konsultacyjno-doradcze, Sieć Informacji dla Biznesu, Centra Euro Info, Krajowe Stowarzyszenie Funduszy Doręczeniowych, Polskie Stowarzyszenie Funduszy Pożyczkowych, Krajowy Punkt Kontaktowy, Krajowa Sieć Ośrodków Informacji Patentowej, Ośrodki Przekazu Innowacji),
- instytucje wspierające innowacyjność (centra transferu technologii, centra doskonałości, inkubatory technologiczne i akademickie, centra zaawansowanych technologii, parki technologiczne, preinkubatory),
- instytucje doradcze i konsultingowe,
- instytucje finansowe (banki, fundusze inwestycyjne, fundusze pożyczkowe, fundusze typu *venture capital*, fundusze poręczeń kredytowych).

Państwo, w zakresie pobudzania przedsiębiorczości i innowacyjności, może występować bezpośrednio jako podmiot finansujący, jak również ułatwiać finansowanie tego typu działalności innym podmiotom. Możliwe są również odmienne sposoby wspierania innowacyjności i przedsiębiorczości, na przykład poprzez doradztwo czy też wsparcie prawne. Ważne jest także, aby państwo wyznaczyło obszary, których rozwojem jest szczególnie zainteresowane. Powinny się one

[7] *Innowacyjność 2006*..., s. 72.

znaleźć pod szczególną opieką państwa i uzyskać ze strony instytucji publicznych wyczerpujące wsparcie[8].

Pomoc publiczna dla przedsiębiorstw, szczególnie prywatnych, niezależnie od tego, czy są to środki krajowe, czy zagraniczne, zawsze budzi wiele kontrowersji. Z reguły inne cele przyświecają instytucjom zajmującym się dystrybucją środków, a inne podmiotom z niej korzystającym. Komisja Europejska i polskie władze państwowe, tworząc schematy pomocy dla sektora MSP, mają na celu wzmocnienie spójności gospodarczej i społecznej wspólnoty, to jest zmniejszenie dysproporcji w poziomach rozwoju oraz zacofania różnych regionów państw członkowskich Unii Europejskiej[9]. Oznacza to, że efektem pomocy publicznej powinien być wzrost gospodarczy, wzrost konkurencyjności oraz poziomu zatrudnienia. Ma się to przyczyniać do niwelowania dysproporcji rozwojowych w poszczególnych regionach Wspólnoty. Tymczasem mali i średni przedsiębiorcy, starając się o wsparcie publiczne, dążą do realizacji podstawowej zasady prowadzenia działalności gospodarczej, to jest maksymalizacji zysku i – co za tym idzie – wzrostu wartości firmy. Przy takim podejściu uzyskana pomoc jest efektywna, gdy przekłada się na rozwój firmy.

W państwach Unii Europejskiej podstawowymi organizacjami tworzącymi i realizującymi programy wsparcia rozwoju małych i średnich przedsiębiorstw są izby przemysłowo-handlowe i instytucje prawa publicznego. Są to organizacje samorządu terytorialnego reprezentujące przedsiębiorstwa funkcjonujące w danym regionie.

Na działalność innowacyjną kształtowaną na poziomie małego i średniego przedsiębiorstwa wpływ mają następujące czynniki[10]:

- zasoby finansowe i rzeczowe,
- potencjał marketingowy,
- potencjał produkcyjny i techniczny,
- zasoby ludzkie,
- specyficzne doświadczenia i kompetencje firmy,
- kultura organizacyjna,
- system motywacji.

[8] G. Węgrzyn, *op.cit*., s. 87.

[9] K. Wąsowski, *Co to znaczy efektywnie wspierać sektor MSP ze środków unijnych?*, Biuletyn dla Małych i Średnich Firm „Euro Info" 2006, nr 6, s. 12.

[10] E. Stawasz, *Innowacje a mała firma*, Wydawnictwo Uniwersytetu Łódzkiego, Łódź 1999, s. 36.

Ogromną rolę w działalności innowacyjnej przedsiębiorstw odgrywa postawa przedsiębiorcy. Świadomość tego, że innowacje umożliwiają skuteczne konkurowanie na rynku jest decydującym czynnikiem ją kreującym.

System wspierania innowacyjności MSP w Polsce opiera się na trzech poziomach:

- poziom krajowy – agencja rządowa odpowiedzialna za prowadzenie polityki „sektorowej" państwa wobec sektora MSP – funkcje te pełni Polska Agencja Rozwoju Przedsiębiorczości (PARP),
- poziom regionalny – regionalne instytucje finansujące (RIF) – są to wojewódzkie instytucje zarządzające realizacją programów regionalnych skierowanych do MSP,
- poziom bezpośrednich usługodawców – wyspecjalizowane, pozarządowe organizacje działające na rzecz wspierania MSP.

Niestety, system ten nie jest pozbawiony wad. Przede wszystkim następuje rozdrobnienie działań, zarówno w sensie organizacyjnym, jak i finansowym. Prowadzi to do powielania się struktur, co zwiększa koszty funkcjonowania systemu, przez co ogranicza się środki na rzeczywiste działania wspierające[11]. Ponadto zwiększa biurokrację.

3. Instrumenty wspierania rozwoju małych i średnich przedsiębiorstw

Kraje Unii Europejskiej od lat prowadzą badania i politykę ewaluacyjną pomocy, aby określić, które z form wsparcia są najefektywniejsze, oraz które są najbardziej preferowane przez przedsiębiorstwa. Ogólnie, narzędzia wsparcia sektora MSP będące w dyspozycji Komisji Europejskiej, finansowane ze środków funduszy strukturalnych, można sprowadzić do sześciu kategorii[12]:

- bezpośrednie wsparcie finansowe (najczęściej w postaci grantów inwestycyjnych),
- pośrednie wsparcie finansowe (na przykład subsydiowanie stopy procentowej, wsparcie instytucji poręczeniowych),
- wsparcie tak zwanych instytucji otoczenia biznesu (na przykład inkubatorów przedsiębiorczości czy parków technologicznych),
- *venture capital*,

[11] S. Jankiewicz, *Działania wspierające małe i średnie przedsiębiorstwa w kontekście integracji z Unią Europejską*, w: *Regulacyjne aspekty polityki ekonomicznej – dostosowania polskiej gospodarki do europejskiego i globalnego rynku*, Wydawnictwo Uniwersytetu Łódzkiego, Łódź 2004, s. 159.

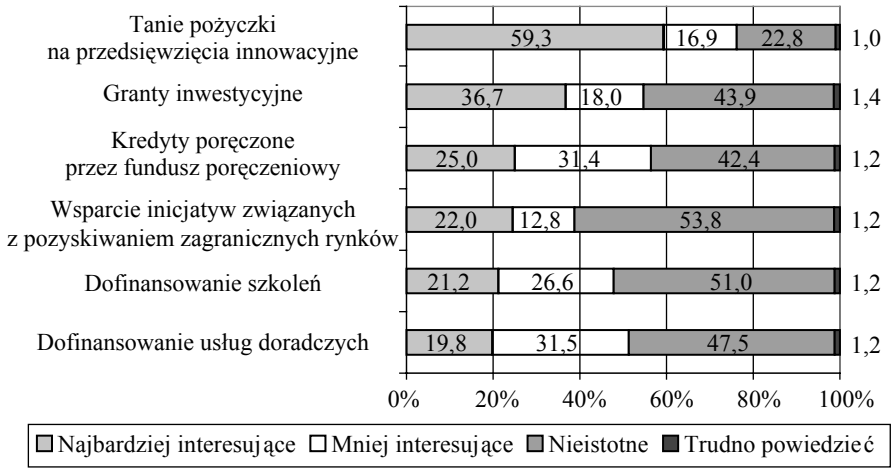
[12] K. Wąsowski, *op.cit*., s. 13.

– wsparcie szeroko rozumianych usług doradczych,
– wsparcie w zakresie szkoleń, staży zawodowych.

W Polsce te formy wsparcia są wdrażane w ramach *Sektorowego programu operacyjnego wzrost konkurencyjności przedsiębiorstw* (SPO WKP) oraz *Programu operacyjnego innowacyjna gospodarka* (PO IG).

Badaniami nad efektywnością programów wsparcia publicznego zajmuje się w Polsce między innymi Polska Konfederacja Pracodawców Prywatnych Lewiatan. Wynika z nich, że polscy przedsiębiorcy za najbardziej pożądane i najefektywniejsze formy wsparcia uważają bezpośrednie formy pomocy, mające charakter finansowy (rysunek 1). MSP najbardziej cenią sobie preferencyjne pożyczki i bezzwrotne granty inwestycyjne.

W Polsce MSP finansują działalność innowacyjną głównie ze środków własnych. W średnich przedsiębiorstwach środki własne w 2004 roku stanowiły 71% nakładów innowacyjnych, a w małych – 65%. Wsparcie działalności innowacyjnej ze środków publicznych otrzymało 3% małych przedsiębiorstw i 9% średnich. Najczęściej pochodziło ono ze środków Unii Europejskiej. W przypadku średnich przedsiębiorstw 5% otrzymało wsparcie ze środków Unii Europejskiej, 3% z funduszy centralnych, a 2% dostało wsparcie od jednostek samorządu terytorialnego[13].



Rys. 1. Pożądane formy wsparcia małych i średnich przedsiębiorstw według polskich przedsiębiorców

Źródło: M. Starczewska-Krzysztoszek, *Konkurencyjność małych i średnich przedsiębiorstw 2006*, raport z badań *Monitoring kondycji sektora MSP 2006*, PKPP Lewiatan 2006, s. 43–45.

[13] *Innowacyjność 2006...*, s. 19.

Za główną barierę rozwoju i tworzenia nowych firm sektor MSP uważa ograniczony dostęp do środków finansowych. Procedury bankowe są z reguły trudne do osiągnięcia dla firm, które nie mają historii kredytowej. Ostatnio pojawiły się pewne korzystne działania ze strony sektora bankowego. W wyniku coraz ostrzejszej konkurencji między bankami i dzięki dobrej koniunkturze wzrasta aktywność banków na rynku małych firm. Powoli łagodzą one kryteria przyznawania kredytów małym przedsiębiorstwom. Jednak podstawową przeszkodą w tym zakresie jest to, że wciąż wiele mikrofirm upada we wczesnej fazie rozwoju[14]. Z danych GUS wynika, że po roku od wejścia na rynek średnio jedna trzecia nowych firm przestaje działać.

Ważną rolę w finansowym wsparciu działań innowacyjnych powinny odgrywać lokalne, parabankowe fundusze pożyczkowe i poręczeniowe. Często jednak małe firmy nie mają odpowiedniej wiedzy o możliwościach finansowych dostępnych na rynku. Wynika to zarówno ze słabo rozwiniętej sieci informacji, jak i z braku chęci samych przedsiębiorców.

Podsumowanie

Wspieranie sektora małych i średnich przedsiębiorstw jest niezbędne z punktu widzenia trwałego wzrostu gospodarczego. Działania podejmowane przez państwo w tym zakresie wymagają dużej odpowiedzialności i konieczności zreformowania wielu instytucji rządowych, począwszy od decentralizacji programów i środków. Niezbędne jest również zapewnienie stabilnej, długookresowej polityki gospodarczej, w tym i regionalnej, która umożliwia przedsiębiorcom planowanie kierunków i tempa rozwoju. Ważne są również jasne, proste i jednoznacznie interpretowane regulacje prawne, poprawa infrastruktury, ograniczenie nadmiernej biurokratyzacji i wsparcie MSP w zakresie zamówień publicznych.

Wydaje się, że pomoc państwa w pobudzaniu innowacyjności małych i średnich przedsiębiorstw jest niezbędna. Warto jednak podkreślić, że ta pomoc powinna być mocno zdecentralizowana. Trudno sobie wyobrazić pomoc państwa, która byłaby oderwana od lokalnych realiów. Wsparcie państwa nie może nie uwzględniać założeń polityki gospodarczej regionu i nie może być realizowane bez współpracy z samorządem terytorialnym. Tylko poziom regionalny gwarantuje prawidłowe adresowanie pomocy, efektywne tworzenie i realizacje programów wsparcia małych i średnich przedsiębiorstw.

[14] I. Morawski, *Małe firmy coraz łatwiej mogą dostać kredyt*, „Rzeczpospolita" 2007, nr 200, s. B1.

Na podstawie przeprowadzonej analizy wydaje się, że za formę pomocy publicznej dla MSP, która z jednej strony jest najbardziej przez przedsiębiorców preferowana, a z drugiej strony charakteryzuje się najwyższą efektywnością, należy uznać system pożyczkowy i poręczeniowy. To właśnie rozwój lokalnych funduszy pożyczkowych i poręczeniowych powinien być silnie kapitałowo wspierany przez polski rząd i Unię Europejską. Należy jednak zwrócić uwagę na pewne niebezpieczeństwo, jakim jest uzależnienie się od pomocy. Przedsiębiorcy powinni wiedzieć, że oferowana pomoc ma charakter przejściowy.

Kluczowy dla rozwoju małych i średnich przedsiębiorstw jest dostęp do informacji, wstępna analiza i pomoc w procesie aplikacyjnym. Niewątpliwie korzyścią dla regionu jest jak najpełniejszy dopływ środków wsparcia do lokalnych przedsiębiorstw. Dlatego ważne jest, aby w regionie istniał efektywny system zarządzania pozyskiwaniem przez przedsiębiorstwa funduszy europejskich. Niestety, najczęściej jedynym źródłem informacji na temat pomocy publicznej dla MSP są pracownicy biur rachunkowych prowadzący przedsiębiorstwom księgowość. Z uwagi jednak na własną wygodę lub brak odpowiedniej wiedzy nie informują oni swoich klientów o istniejących możliwościach finansowania działalności innowacyjnej. Wydaje się, że za niewielkie zainteresowanie MSP formami wsparcia działalności gospodarczej w dużej mierze odpowiadają: brak odpowiedniej informacji, zbyt trudne i długotrwałe procedury, które skutecznie zniechęcają potencjalnych beneficjentów.

Literatura

Chmiel J., *Małe i średnie przedsiębiorstwa a rozwój regionów*, Zakład Badań Statystyczno-Ekonomicznych GUS, Warszawa 1997.

Innowacyjność 2006. Stan innowacyjności, metody wspierania, programy badawcze. Raport, Polska Agencja Rozwoju Przedsiębiorczości, Warszawa 2006.

Jałowiecki B., *Nowe przestrzenie produkcji jako czynnik rozwoju regionalnego i lokalnego*, w: *Restrukturyzacja regionów jako problem współpracy europejskiej*, red. A. Kukliński, B. Jałowiecki, Europejski Instytut Rozwoju Regionalnego i Lokalnego, Warszawa 1991.

Jankiewicz S., *Działania wspierające małe i średnie przedsiębiorstwa w kontekście integracji z Unią Europejską*, w: *Regulacyjne aspekty polityki ekonomicznej – dostosowania polskiej gospodarki do europejskiego i globalnego rynku*, Wydawnictwo Uniwersytetu Łódzkiego, Łódź 2004.

Morawski I., *Małe firmy coraz łatwiej mogą dostać kredyt*, „Rzeczpospolita" 2007, nr 200.

Starczewska-Krzysztoszek M., *Konkurencyjność małych i średnich przedsiębiorstw 2006*, Raport z badań *Monitoring kondycji sektora MSP 2006*, PKPP Lewiatan 2006.

Stawasz E., *Innowacje a mała firma*, Wydawnictwo Uniwersytetu Łódzkiego, Łódź 1999.

Wąsowski K., *Co to znaczy efektywnie wspierać sektor MSP ze środków unijnych?*, Biuletyn dla Małych i Średnich Firm „Euro Info" 2006, nr 6.

Węgrzyn G., *Instrumenty wspierania innowacyjności małych i średnich przedsiębiorstw w Polsce*, w: *Współczesne problemy polityki ekonomicznej*, red. S. Korenik, M. Rogowska, Wrocław 2006.

Zalewska M., *Polityka innowacyjna w województwie dolnośląskim – wybrane aspekty realizacji*, w: *Współczesne problemy polityki ekonomicznej*, red. S. Korenik, M. Rogowska, Wrocław 2006.

SUPPORTING OF INNOVATION ACTIVITIES OF SMALL AND MEDIUM-SIZED ENTERPRISES
SELECTED INSTRUMENTS AND THEIR EFFECTS
Summary

The aim of this article is the identification of instruments, which stimulate innovation activities of small and medium-sized enterprises in Poland with special allowances for public spending. In Poland, similarly to other European countries, prevail small and medium-seized enterprises, which form the sector of small and medium seized enterprises (SME). Public assistance for the enterprises, especially private ones, always arouses a lot of controversy.

On the basis of the conducted analyses the system of loans and guarantees can be recognized as the form of public assistance and is thought to be the most effective one.

Translated by Grażyna Węgrzyn

ZESZYTY NAUKOWE UNIWERSYTETU SZCZECIŃSKIEGO

NR 516 PROBLEMY ZARZĄDZANIA, FINANSÓW I MARKETINGU NR 13 2008

JOANNA SADKOWSKA-BIEŃ
Uniwersytet Gdański

WYBRANE DETERMINANTY W OCENIE ZMIAN INNOWACYJNOŚCI PRZEDSIĘBIORSTWA W POLSCE NA TLE KRAJÓW EUROPEJSKICH

Wprowadzenie

Znaczenie innowacji dla rozwoju zarówno pojedynczych przedsiębiorstw, jak i całych sektorów jest niepodważalne. Co więcej, publikacja nowych wyników badań pokazuje, iż innowacje stały się integralną częścią różnych obszarów funkcjonowania przedsiębiorstw. Taka „reorganizacja" jest przede wszystkim implikowana przez zmiany zachodzące w zewnętrznym otoczeniu podmiotów prowadzących działalność gospodarczą. Jak podkreśla Andrzej Herman, zwiększenie liczby konkurujących przedsiębiorstw, a także przyspieszenie tempa zmian spowodowało, że wzrosło znaczenie czynnika, jakim jest zaskoczenie[1]. Efektem tego stało się skrócenie cyklu życia wielu produktów i usług. Przedstawione czynniki, poprzez zwiększenie turbulentności warunków funkcjonowania przedsiębiorstw, „wymuszają" na przedsiębiorstwach konieczność systematycznego dążenia do zwiększania poziomu innowacyjności jako warunku wypracowania, a następnie utrzymania przewagi konkurencyjnej. Należy jednak podkreślić, iż proces ten musi być wspierany rozwijaniem umiejętności w zakresie dokonywania oceny zmian poziomu innowacyjności, a także doboru właściwych narzędzi pomiaru.

W niniejszym artykule podjęto problematykę czynników warunkujących potencjalny wzrost innowacyjności ze szczególnym uwzględnieniem problemu oceny zmian analizowanego zjawiska. Ze względu na szeroki zbiór instrumentów warunkujących zmiany innowacyjne, przeanalizowano wybrane mierniki wyko-

[1] A. Herman, *Małe znowu jest pięk*ne, „Forbes" 2007, nr 7, s. 61.

rzystywane do oceny, segregując je w grupy problematyczne. Podjęto również próbę identyfikacji oraz zbadania kluczowych czynników wpływających na globalną ocenę innowacyjności danego kraju, zgodnie z sumarycznym wskaźnikiem innowacyjności (*summary innovation index)*.

1. Problemy oceny zmian innowacyjności

Wymogi postawione przed państwami unijnymi w zakresie zwiększenia innowacyjności gospodarki, sformułowane w założeniach strategii lizbońskiej stały się jednym z głównych powodów przeprowadzenia analiz porównawczych. Publikowane co roku wyniki *European Innovation Scoreboard* pozwalają na porównanie i ocenę aktywności innowacyjnej poszczególnych państw europejskich. Kluczowym wskaźnikiem pozostaje *summary innovation index* (SII), którego kształtowanie się zobrazowano na rysunku 1.

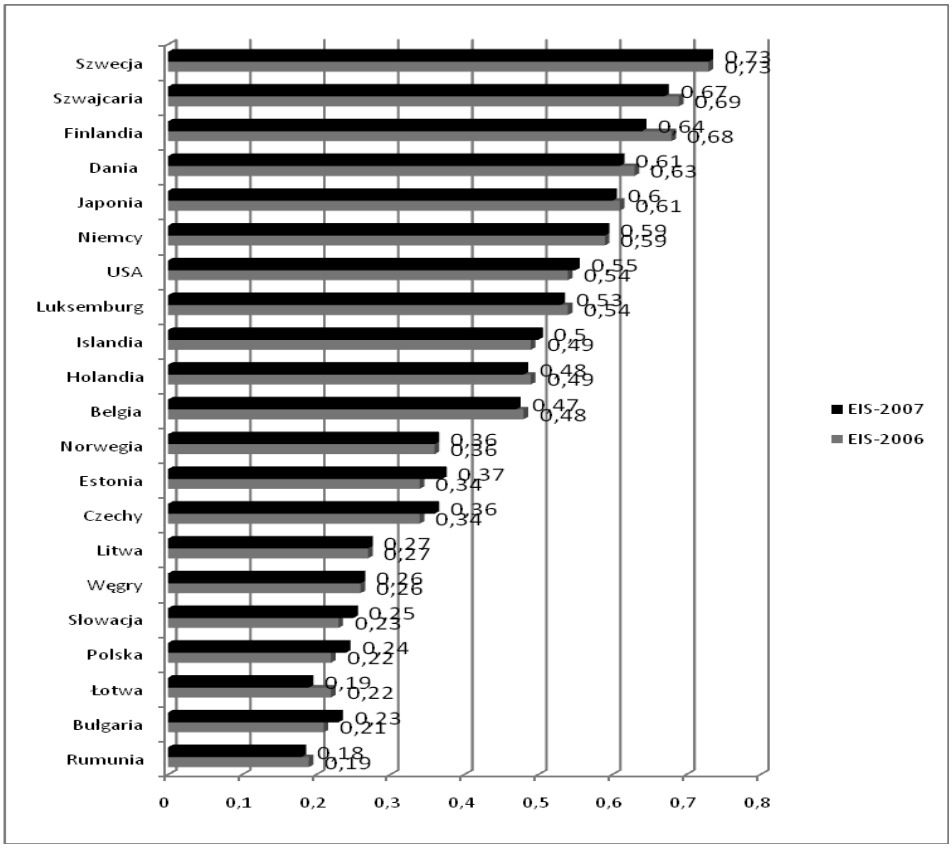
Podstawowym celem wyliczenia SII było dokonanie relatywnie syntetycznej oceny zmian w zakresie poziomu innowacyjności, jakie odnotowano w gospodarce badanego kraju w założonym przedziale badawczym. Celowi temu została podporządkowana struktura wskaźnika budowanego na podstawie 26 mierników zgrupowanych w pięciu głównych kategoriach (w podziale na mierniki wejścia i wyjścia – *input and output indicators*).

a) mierniki wejścia:
   - kreatory innowacji (*innovation drivers)* – obszary: wykształcenie, doskonalenie zawodowe,
   - tworzenie wiedzy *(knowledge creation)* – intensywność i struktura finansowania B + R,
   - innowacja i przedsiębiorczość (*innovation and entrepreneurship)* – zaangażowanie sektora MSP, *venture capital*, ICT;

b) mierniki wyjścia:
   - zastosowanie (*applications)* – sprzedaż produktów i usług *high-tech*, innowacje produktowe,
   - własność intelektualna (*intellectual property)* – poziom rozwoju narzędzi ochrony własności przemysłowej.

Oparcie *summary innovation index* na miernikach sklasyfikowanych w różnorodnych „grupach badawczych", obejmujących między innymi problematykę kształcenia zawodowego, wdrażania technologii ICT i *high-tech* oraz ochrony własności przemysłowej ma na celu maksymalne zobiektywizowanie dokonywanej oceny. Jest to szczególnie istotne, wziąwszy pod uwagę fakt, iż poziom inno-

wacyjności, będący pochodną oddziaływania wielu elementów o różnorodnym charakterze, jest oceniany sumarycznie za pomocą jednego wskaźnika.



Rys. 1. Kształtowanie się SII w wybranych państwach

Źródło: *European Innovation Scoreboard 2005*, *European Innovation Scoreboard 2006 – Comparative Analysis of Innovation Performance*, s. 45, *European Innovation Scoreboard 2007 – Comparative Analysis of Innovation Performance*, s. 5.

Synteza efektów oceny do jednego wskaźnika skłania jednak do zadania pytania o znaczenie pozostałych elementów i ich rolę w ocenie zmian innowacyjnych. Odpowiedź na to pytanie wymaga sformułowania relatywnie jednolitego zbioru czynników – kreatorów zmian poziomu innowacyjności, jego wzrostu lub obniżenia. Próbę taką podjęto w tabeli 1.

Tabela 1

Potencjalne determinanty zmian poziomu innowacyjności

Obszar badawczy	Wyszczególnienie
1	2
Realizacja strategii innowacji	1. Prowadzenie prac badawczych: − wewnętrznych, − zewnętrznych. 2. Liczba przedsiębiorstw, które zrealizowały projekty innowacyjne[1]. 3. Liczba przedsiębiorstw sektora MSP, które zrealizowały projekty innowacyjne[2]. 4. Przedsiębiorstwa prowadzące współpracę w zakresie innowacji − z innymi przedsiębiorstwami, − z ośrodkami akademickimi, − z jednostkami badawczo-rozwojowymi. 5. Przedsiębiorstwa sektora MSP prowadzące współpracę w zakresie innowacji.
Poziom zaawansowania narzędzi ochrony własności przemysłowej	1. Liczba zgłoszeń patentowych/przyznanych patentów w rodzimym urzędzie patentowym na 1 mln mieszkańców. 2. Liczba zgłoszeń patentowych/przyznanych patentów w European Patent Office (EPO) na 1 mln mieszkańców. 3. Liczba zgłoszeń patentowych/przyznanych patentów w United States Patent and Trademark Office (USPTO) na 1 mln mieszkańców. 4. Liczba zgłoszeń patentowych/przyznanych patentów w Japanese Patent Office (JPO) na 1 mln mieszkańców. 5. Liczba zgłoszeń patentowych/przyznanych patentów high-tech w urzędach patentowych: EPO/USPTO/JPO. 6. Liczba zgłoszeń patentowych/przyznanych patentów ICT w urzędach patentowych: EPO/USPTO/JPO. 7. Udział (wyrażony procentowo) kraju w zgłoszeniach patentowych high-tech/przyznanych patentach high-tech przez EPO i USPTO. 8. Liczba nowych wspólnotowych znaków towarowych/wzorów przemysłowych na 1 mln mieszkańców.
Uwarunkowania prawne a zmiany innowacyjne	1. Akty prawne ukierunkowane na wspieranie działalności innowacyjnej. 2. Gwarancje legislacyjne ułatwiające działalność innowacyjną. 3. Liczba procedur niezbędna do założenia działalności gospodarczej.
Uwarunkowania rozwoju przedsiębiorczości a wzrost innowacyjny	1. Koszt założenia przedsiębiorstwa, procent dochodu per capita. 2. Minimalny kapitał potrzebny do założenia przedsiębiorstwa, procent dochodu per capita.
Kapitał ludzki w kształtowaniu potencjału innowacyjnego	1. Liczba absolwentów kierunków science & engineering na tysiąc osób w wieku od 20 do 29 lat. 2. Liczba osób kształcących się na stu mieszkańców w wieku od 25 do 64 lat.

[2] Dotyczy to projektów związanych z wdrożeniem innowacji produktowych, procesowych, innowacji w zakresie zarządzania lub marketingu.

1	2
Dyfuzja efektów działalności innowacyjnej	1. Dostęp do Internetu liczby gospodarstw domowych w relacji do liczby ludności. 2. Wydatki na ICT, procent PKB. 3. Zatrudnienie w sektorze usług. 4. Zatrudnienie w sektorze usług high-tech. 5. Udział eksportu produktów high-tech w eksporcie ogółem. 6. Udział importu produktów high-tech w imporcie ogółem. 7. Udział sprzedaży produktów nowych dla rynku w przychodach ze sprzedaży przedsiębiorstwa. 8. Udział sprzedaży produktów nowych dla rynku i nowych dla przedsiębiorstwa w przychodach ze sprzedaży przedsiębiorstwa.
Finansowanie działalności innowacyjnej	1. Intensywność wydatków na działalność B + R, procent PKB. 2. Struktura finansowania B + R w podziale na − budżet państwa (GOV – B + R), − sektor przedsiębiorstw (BES – B + R). 3. Poziom nakładów B + R na 1 mieszkańca. 4. Poziom nakładów B + R na 1 pracownika sektora B + R. 5. Zaangażowanie venture capital, procent PKB.
Intensywność innowacji (poziom mikro)	1. Wielkość nakładów przedsiębiorstwa na prace B + R. 2. Poziom nakładów na B + R na 1 zatrudnionego. 3. Poziom nakładów na B + R jako procent przychodów przedsiębiorstwa ze sprzedaży. 4. Liczba zawartych umów licencyjnych (jako licencjobiorca lub licencjodawca).

Źródło: opracowanie własne na podstawie *European Innovation Scoreboard 2005*, za Eurostat & European Commission (2007), *Science, Technology and Innovation in Europe*, s. 73–74; M. Weresa, *Zdolność innowacyjna polskiej gospodarki: pozycja w świecie i w regionie*, w: *Wspólna Europa – innowacyjność w działalności przedsiębiorstw*, red. H. Brdulak, T. Gołębiowski, Difin, Warszawa 2003 oraz Worldbank, *Doing business 2007 – how to reform*, www.doingbusiness.org, 20.08.2007.

Zaproponowane w tabeli 1 potencjalne mierniki zmian poziomu innowacyjności stanowią swojego rodzaju wytyczne, jakie mogą znaleźć zastosowanie w procesie oceny. Warto przy tym zwrócić uwagę, iż mogą one zostać wykorzystane zarówno przy ocenie na poziomie mikro, jak i na poziomie makro, przy czym ich pogrupowanie w poszczególne obszary badawcze pozwala każdorazowo na ukierunkowanie oceny na określone obszary działalności innowacyjnej przedsiębiorstwa, przykładowo w postaci finansowania jego działalności badawczej czy też poziomu zaawansowania w stosowaniu narzędzi ochrony własności przemysłowej.

3. Finansowanie działalności B + R a efekty działalności innowacyjnej

Jednym z kluczowych czynników warunkujących nie tylko możliwości rozwoju innowacyjnego, ale również potencjalne efekty uzyskiwane w pozostałych kategoriach podlegających ocenie w *European Innovation Scoreboard* (przykładowo takich jak: sprzedaż produktów nowych dla firmy, sprzedaż produktów nowych dla rynku), jest poziom nakładów przeznaczanych w gospodarkach poszczególnych państw na działalność B + R. Niekwestionowany pozostaje pogląd, iż kraje o najwyższym poziomie wydatków ukierunkowanych na finansowanie B + R cechują się również najwyższym poziomem innowacyjności. Próbę ukazania omawianego zjawiska podjęto w tabeli 2.

Dane z tabeli 2 wskazują na znaczące dysproporcje w poziomie wydatków przeznaczanych na prace badawczo-rozwojowe w poszczególnych państwach europejskich. Różnice te dotyczą w szczególności krajów UE-15 w zestawieniu z państwami, które weszły w skład Unii 1 maja 2004, a także tymi, które w okresie prowadzenia badania pozostawały poza granicami UE.

Tabela 2

Ocena poziomu innowacyjności a kształtowanie się poziomu nakładów na B + R

Wybrane państwa według European Innovation Scoreboard 2007		Intensywność B + R, procent PKB		Udział BES w finansowaniu B + R, procent PKB (2004)	Wielkość nakładów na B + R per capita, EUR (2004)	Wielkość nakładów na B + R na pracownika sektora B + R[a)], EUR
		2003	2005			
1	2	3	4	5	6	7
Liderzy innowacyjności (*leading countries*)	Szwecja	3,95	3,86	*65	1 158	143 888
	Dania	2,56	2,44	*60	907	114 766
	Niemcy	2,52	2,51	67	668	117 459
	Szwajcaria	b.d.	‘2,93	70	1 147	162 411
	Finlandia	3,48	3,48	69	1 010	90 132
	Japonia	3,20	3,33	*74	936	135 705
	USA	2,67	2,62	*61	b.d.	b.d.
	Wielka Brytania	1,88	‘1,73	*44	521	b.d.

1	2	3	4	5	6	7
Kraje postępujące za liderami (*innovation followers*)	Irlandia	1,16	1,25	57	434	113 282
	Francja	2,18	2,13	*51	588	103 006
	Luksemburg	1,66	1,56	*80	896	103 752
	Belgia	1,89	1,82	*60	525	101 320
	Holandia	1,76	‘1,78	*51	535	95 214
	Austria	2,20	2,36	46	649	136 734
	Islandia	2,92	‘2,83	*44	990	97 377
Kraje o średnim poziomie innowacyjności (*the moderate innovators*)	Włochy	1,11	‘1,10	bd.	252	91 264
	Norwegia	1,73	1,51	*49	719	111 659
	Estonia	0,82	0,94	*33	64	17 529
	Czechy	1,26	1,42	53	108	38 241
	Cypr	0,35	0,40	*20	66	48 936
	Słowenia	1,32	1,22	58	190	53 141
	Hiszpania	1,05	1,12	48	208	55 245
Kraje dorównujące (*catching-up countries)*	Portugalia	0,74	0,81	*32	101	38 671
	Malta	0,27	0,61	^19	70	39 052
	Litwa	0,67	0,76	*17	40	12 977
	Łotwa	0,38	0,57	46	20	9 210
	Węgry	0,94	0,94	37	71	31 587
	Grecja	0,61	0,61	*31	87	30 368
	Chorwacja	1,11	‘1,22			
	Bułgaria	0,50	0,50	*27	13	6 327
	Rumunia	0,39	‘0,39	44	11	247
	Polska	0,54	0,57	27	30	14 535
	Słowacja	0,58	0,51	38	32	12 143

Objaśnienia:

[a)] Dotyczy pracowników zatrudnionych w pełnym wymiarze czasu pracy.

* Dane za 2003 r.

^ Dane za 2002 r.

‘ Dane za 2004 r.

Źródło: opracowanie własne na podstawie *European Innovation Scoreboard 2007 – Comparative Analysis of Innovation Performance*, s. 3, Eurostat & European Commission (2007), *Science, Technology and Innovation in Europe*, s. 11–39; Eurostat & European Commission (2008), *Science, Technology and Innovation in Europe*, s. 31.

Kraje zaliczone według EIS do grupy „liderów innowacyjności” cechowały się bezwzględnie najwyższą intensywnością B + R. Dla porównania, wysokość wydatków na B + R w Szwecji, w 2004 roku (3,70% PKB) przewyższała co najmniej dwukrotnie poziom nakładów w większości krajów sklasyfikowanych jako „kraje o średniej innowacyjności”, „kraje dorównujące” i „kraje tracące pozycję”.

Warto również zwrócić uwagę, iż w kontekście spełnienia wymogów nałożonych przez strategię lizbońską w tym zakresie (intensywność B + R na poziomie minimum 3% PKB w perspektywie do 2010 roku oraz 2/3 udziału sektora przedsiębiorstw w finansowaniu B + R) większość krajów, uwzględnionych w badaniu, nie spełniła żadnego z nich. Na przeciwległym biegunie należy sklasyfikować kraje cechujące się wysokim poziomem innowacyjności (Szwecja, Finlandia, Szwajcaria), których poziom nakładów na działalność B + R w okresie 2003–2004 nie tylko przekroczył wymogi strategii lizbońskiej, ale był również wyższy od efektów uzyskanych w tym zakresie przez USA i Japonię będące światowymi liderami w zakresie innowacyjności.

Analiza danych z tabeli 2 skłania do sformułowania dwóch pytań. Dlaczego niektóre kraje europejskie, takie jak Szwecja, Finlandia, Szwajcaria, cechują się bardzo wysokim poziomem innowacyjności, inne zaś, pomimo funkcjonowania w strukturach Unii Europejskiej, nie są w stanie osiągnąć zbliżonych wyników. Kolejnym pytaniem wartym zadania to pytanie, dlaczego niektóre kraje, pomimo porównywalnego poziomu nakładów na B + R (% PKB), zostały zakwalifikowane do „krajów dorównujących" (Łotwa, Litwa), inne natomiast znalazły się w grupie krajów „tracących pozycję" (Polska, Estonia).

4. Uwarunkowania rozwoju przedsiębiorczości w procesie stymulowania zmian innowacyjnych

Celem odpowiedzi na zadane wcześniej pytanie, dlaczego niektóre kraje, pomimo porównywalnego poziomu intensywności B + R, zostały zakwalifikowane do różnych grup pod względem innowacyjności (grupa krajów dorównujących lub grupa krajów tracących pozycję)[3], w kolejnej części referatu podjęto próbę zbadania tej zależności poprzez przeanalizowanie oddziaływania wybranych czynników na zmiany poziomu innowacyjności. Ze względu na ograniczoność miejsca, skoncentrowano się na uwarunkowaniach rozwoju przedsiębiorczości oraz narzędziach ochrony własności przemysłowej jako potencjalnych stymulantach wzrostu innowacyjnego.

Intensywność oraz skala realizowania projektów innowacyjnych w przedsiębiorstwach jest pochodną przedsiębiorczości, przy czym dotyczy to nie tylko przedsiębiorczości rozumianej jako postawa kadr zarządzających przedsiębiorstw, ale również polityki państwa w tym zakresie, a przejawiającej się między inny-

[3] Eurostat & European Commission, *Science, Technology...*, s. 11–39.

mi systemem wspierania nowo powstających podmiotów gospodarczych. Próbę zobrazowania omawianej zależności podjęto w tabeli 3.

Wyniki przeprowadzonego przez Bank Światowy badania[4] wskazują, iż do państw, które w roku 2006 przeprowadziły największe reformy w badanym zakresie, należały między innymi Francja, Rumunia oraz Chorwacja. Autorzy cytowanego raportu dokonali również klasyfikacji krajów, wykorzystując kryterium efektu przeprowadzonych w poszczególnych kategoriach badania, reform, z których 213 zostało sklasyfikowanych jako pozytywne, 25 zaś oceniono jako negatywne. Warto przy tym zwrócić uwagę, iż spośród państw Europy Środkowej i Wschodniej pozytywnie oceniono działania przeprowadzone w Czechach, na Litwie oraz Łotwie, które to państwa w raporcie *European Innovation Scoreboard* zaliczone zostały do grupy „krajów dorównujących". Jedynym krajem, którego działania w kategorii ubiegania się o kredyt oceniono negatywnie były Węgry. Z kolei, w „grupie państw tracących swoją pozycję pod względem innowacyjności", reformy pozytywnie ocenione odnotowano przede wszystkim w Rumunii (między innymi w kategoriach: umów licencyjnych, zatrudniania pracowników oraz ubiegania się o kredyt)[5]. Dla porównania, Polska została uwzględniona w kategorii państw wprowadzających reformy ułatwiające prowadzenie przedsiębiorstwa jedynie w kategorii „ochrona inwestorów".

Tabela 3

Ocena poziomu innowacyjności a uwarunkowania rozwoju przedsiębiorczości

Wybrane państwa według podziału *European Innovation Scoreboard*		Rozpoczęcie działalności przedsiębiorstwa[a)] – wybrane wymogi formalne				
		Liczba procedur	Czas, dni	Koszt, % dochodu na 1 mieszk.	Minimalny kapitał, % dochodu na 1 mieszk.	Pozycja w rankingu
1	2	3	4	5	6	7
Liderzy innowacyjności (*leading countries*)	Szwecja	3	15	0,6	31,1	14
	Dania	4	6	0	40,7	5
	Niemcy	9	18	5,7	42,8	20
	Szwajcaria	6	20	2,1	13,9	16
	Finlandia	3	14	1,0	7,7	13
	Japonia	8	23	7,5	0,0	12
	USA	6	6	0,7	0,0	3
	Wielka Brytania	6	13	0,8	0,0	6

[4] Worldbank, *Doing business 2007...*

[5] *Ibidem*.

1	2	3	4	5	6	7
Kraje postępujące za liderami (*innovation followers*)	Belgia	3	4	5,3	20,1	19
	Francja	5	7	1,1	0,0	31
	Holandia	6	10	6,0	52,9	21
	Austria	8	28	5,4	55,5	25
	Irlandia	4	13	0,3	0,0	8
	Islandia	5	5	2,7	14,1	10
Kraje o średnim poziomie innowacyjności (*the moderate innovators*)	Włochy	9	13	18,7	9,8	53
	Norwegia	6	10	2,3	23,4	11
	Czechy	10	17	10,6	34,9	56
	Estonia	5	7	2,0	28,1	17
	Słowenia	9	60	8,5	49,8	55
	Hiszpania	10	47	15,1	13,7	38
Kraje dorównujące (*catching-up countries*)	Węgry	6	16	17,7	65,1	45
	Grecja	15	38	23,3	104,1	100
	Litwa	7	26	3,0	46,2	26
	Portugalia	7	7	3,4	34,7	37
	Łotwa	5	16	3,0	22,0	22
	Bułgaria	9	32	8,4	56,3	46
	Rumunia	6	14	4,7	1,5	48
	Polska	10	31	21,2	196,8	74
	Słowacja	9	25	4,2	34,1	32

[a)] Spółka z ograniczoną odpowiedzialnością.

Źródło: opracowanie własne na podstawie *European Innovation Scoreboard 2007*; Worldbank, *Doing business 2007...*; *Doing business 2008-comparing regulation in 178 economies*, http://www.doingbusiness.org/documents/.

Analizując wyniki badania zawarte w cytowanym dokumencie, warto również zwrócić uwagę, iż państwa klasyfikowane przez *European Innovation Scoreboard* w grupie liderów innowacyjności, w badaniu Banku Światowego zajmowały również najwyższe lokaty. Dla porównania, poszczególne państwa zostały uplasowane odpowiednio na pozycjach rankingu (spośród 175 państw biorących udział w badaniu): Szwecja – 13, Dania – 7, Szwajcaria – 15, Finlandia – 14, Niemcy – 21, USA –3, Japonia – 11[6].

Zakończenie

Dążenie przedsiębiorstw i instytucji do wzrostu innowacyjności staje się zjawiskiem coraz bardziej powszechnym, na stałe wpisującym się w rzeczywistość gospodarczą wszystkich krajów europejskich. Proces ten, będący koniecz-

[6] *Ibidem*.

nością, jest jednak obwarowany wieloma uwarunkowaniami, z których wiele może hamować zmiany innowacyjne. Czynnikiem kluczowym w omawianym procesie wydaje się być dążenie do usunięcia na poziomie makroekonomicznym elementów, które nie będą powstrzymywać inicjatyw mających na celu innowacyjność, a przez to będą wspomagać potencjał tkwiący w przedsiębiorstwach, w tym w podmiotach sektora MSP.

Poruszając problematykę kluczowych czynników determinujących zmiany poziomu innowacyjności zarówno na poziomie mikro, mezo, jak i makro, należy również wskazać na elementy takie, jak poziom zaawansowania w stosowaniu narzędzi ochrony własności przemysłowej, a także wykorzystanie *venture capital* w finansowaniu projektów innowacyjnych przez poszczególne kraje[7]. Celem zobrazowania zasygnalizowanego problemu warto wskazać na wyniki badań prezentowane w pracy B. Felix, z których wynika, iż w roku 2004 w grupie krajów zaliczanych do liderów innowacyjności, udział przedsiębiorstw innowacyjnych wnioskujących o przyznanie patentów kształtował się na następujących poziomach: 18,2% w Finlandii, 19,6% w Danii i 20,1% w Niemczech[8]. Z kolei, udział przedsiębiorstw niewdrażających innowacji, a składających wnioski patentowe wynosił w tych państwach odpowiednio: 0,9, 3,2 i 4,0%, przy czym w obu przypadkach, wśród podmiotów-wnioskodawców dominowały przedsiębiorstwa duże, zatrudniające powyżej 250 pracowników[9]. Równie istotne znaczenie należy przypisać prowadzeniu współpracy w zakresie innowacji zarówno pomiędzy jednostkami badawczymi, jak i pomiędzy sektorem nauki a sektorem biznesu.

Literatura

European Innovation Scoreboard 2005, www.trendchart.cordis.europa.eu, 15.07.2007.

European Innovation Scoreboard 2006 – Comparative Analysis of Innovation Performance, www.trendchart.cordis.europa.eu, 15.07.2007.

European Innovation Scoreboard 2007 – Comparative Analysis of Innovation Performance, www.proinno-europe.eu, 28.04.2008.

Eurostat & European Commission (2007), *Science, Technology and Innovation in Europe.*

[7] Przedstawione elementy należy traktować nie tylko jako potencjalne determinanty wzrostu innowacyjnego, ale również mierniki, które mogą znaleźć zastosowanie w procesie pomiaru i oceny zmian innowacyjnych.

[8] B. Felix, *Innovative enterprises and the use of patents and other intellectual property rights*, "Science and Technology" 2007, no. 91, s. 3.

[9] *Ibidem*.

Eurostat & European Commission (2008), *Science, Technology and Innovation in Europe.*

Felix B., *Innovative enterprises and the use of patents and other intellectual property rights*, "Science and Technology" 2007, no. 91.

Herman A., *Małe znowu jest piękn*e, „Forbes" 2007, nr 7.

Weresa M., *Zdolność innowacyjna polskiej gospodarki: pozycja w świecie i w regionie*, w: *Wspólna Europa – innowacyjność w działalności przedsiębiorstw*, red. H. Brdulak, T. Gołębiowski, Difin, Warszawa 2003.

Worldbank, *Doing business 2007 – how to reform*, http://www.doingbusiness.org/downloads/, 20.08.2007.

Worldbank, *Doing business 2008 – comparing regulation in 178 economies*, http://www.doingbusiness.org/documents/, 29.04.2008.

SELECTED DETERMINANTS IN THE PROCESS OF EVALUATING CHANGES IN THE INNOVATIVENESS LEVEL-POLISH COMPANIES COMPARED TO THOSE OF EUROPEAN STATES

Summary

The role of innovation for the development of business entities, as well as the particular sectors, remains undeniable. What is more, publication of the newest research results indicates that innovation has become an integral part of different areas of business functioning. Such 'reorganization' is to a high extent implied by the changes taking place in the external business environment.

This papers analyzes the factors determining potential growth within innovativeness, with special attention paid to the problems of evaluating changes in the level of innovativeness. Due to a broad range of potential instruments determining innovational changes, selected measurers classified into problematic groups, have been analyzed. Finally, an attempt has been made to identify and research key determinants effecting global evaluation of innovativeness in a particular country, according to *Summary Innovation Index.*

Translated by Joanna Sadkowska-Bień

WYBRANE PROBLEMY INNOWACYJNOŚCI W REGIONACH I SAMORZĄDACH LOKALNYCH

ZESZYTY NAUKOWE UNIWERSYTETU SZCZECIŃSKIEGO

NR 516 PROBLEMY ZARZĄDZANIA, FINANSÓW I MARKETINGU NR 13 2008

MONIKA MARCINKOWSKA
Uniwersytet Łódzki

CZY CENTRA USŁUG WSPIERAJĄ ROZWÓJ REGIONÓW?

Wprowadzenie

Międzynarodowe koncerny utworzyły w Polsce już około 90 centrów usług[1] (główne lokalizacje przedstawiono w tabeli 1). Ich funkcjonowanie wpisuje się w *Strategię rozwoju kraju 2007–2015*, której jednym z priorytetów jest *Wzrost konkurencyjności i innowacyjności gospodarki*, w jego ramach jednym z kluczowych obszarów działań jest *rozwój sektora usług*[2]. Centra usług są podmiotami gospodarczymi[3], zatem ich powstawanie i funkcjonowanie wyznaczane jest względami ekonomicznymi. Warto rozważyć, czy podmioty takie wspierają rozwój regionów, jakie są przesłanki ich tworzenia i lokalizacji oraz jakie mogą być korzyści i zagrożenia z tytułu ich funkcjonowania.

Tabela 1

Polskie centra usług

Lokalizacja	Rodzaj centrum	Twórcy centrów
1	2	3
Gdańsk	badawcze	Intel
Elbląg	finansowo-księgowe	Alstom
Olsztyn	finansowo-księgowe	Citibank

[1] *Konsolidacje na rynku BPO*, „Rzeczpospolita", 24 sierpnia 2007.

[2] Szerzej na temat SRK: Ministerstwo Rozwoju Regionalnego, *Strategia rozwoju kraju 2007–2015*, Warszawa 2006, www.mrr.gov.pl.

[3] Zalety funkcjonujących centrów usług zostały docenione także w sektorze publicznym – badania wskazują, że także instytucje rządowe i samorządowe dostrzegają, że centra usług mogą im pomóc w realizacji zadań (Accenture, *Driving High Performance In Government: Maximizing the Value of Public – Sector Shared Services*, January 2005, www.accenture.com).

1	2	3
Bydgoszcz	badawcze	Lucent Technologies
	finansowo-księgowe	Lucent Technologies
Poznań	badawcze	GlaxoSmithKline
	finansowo-księgowe	GlaxoSmithKline, Arvato
Warszawa	badawcze	General Electric, IBM, Oracle, Samsung, SAS
	informatyczne	IBM
	finansowo-księgowe	Tchibo
Zielona Góra	finansowo-księgowe	ADB
Łódź	badawcze	BSH
	informatyczne	Accenture, Hewlet-Packard, Ericpol Telecom
	finansowo-księgowe	Accenture, Bayer, Indesit, General Electric, Philips
	obsługi zaplecza firm	Philips
Wrocław	badawcze	Remy, Cap Gemini, Siemens, Hewlet-Packard
	finansowo-księgowe	Hewlet-Packard, Volvo
Częstochowa	badawcze	TRW Automotive
Bielsko-Biała	obsługi zaplecza firm	Fiat
Kraków	badawcze	ABB, Delphi, Motorola, Plica, Sabre
	finansowo-księgowe	Ahold, Cap Gemini, Electrolux, Exult, IBM, Lufthansa, Shell, Hewitt, Philip Morris

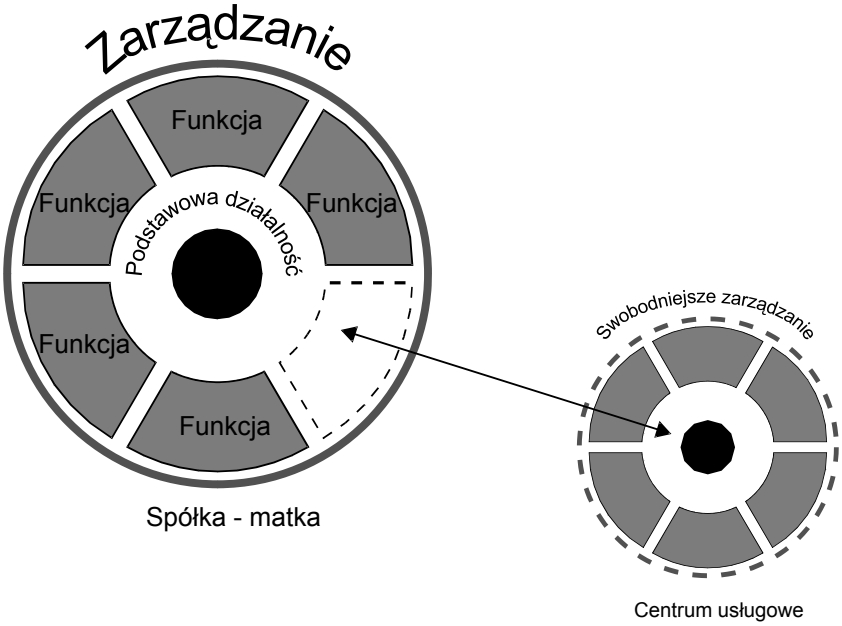
Źródło: opracowanie własne na podstawie M. Kuźmicz, J. Blewąska, *Polska globalnym centrum usług?*, „Gazeta Wyborcza", 19 stycznia 2006.

1. Czym są centra sług?

Centra usług (*Shared Service Center*, SSC) są to scentralizowane jednostki świadczące usługi wsparcia na rzecz całej lub części organizacji lub grupy kapitałowej. Ich utworzenie pozwala koncernom na usprawnienie działalności i zwiększenie jej efektywności poprzez wydzielanie i centralizację funkcji wsparcia dla dużych obszarów rynkowych i umieszczanie ich w jednym miejscu[4]. W rezultacie model centrum usług wykorzystuje najlepsze aspekty zarówno centralizacji niektórych działań (są one wykonywane w jednym miejscu dla całego koncernu), jak i decentralizacji (podstawowa działalność przedsiębiorstw pozostaje dalej podzielona na poszczególne biura regionalne)[5]. Ideę wyodrębnienia centrum usług przedstawiono na rysunku 1.

[4] Praktyka wskazuje, że centra usług tworzone są przez przedsiębiorstwa z przychodami powyżej 2 mld dolarów i dużą liczbą jednostek biznesowych, por. D.S. Schulman, M.J. Harmer, J.R. Dunleavy, J.S. Lusk, *Shared Services. Adding Value to the Business Units*, John Wiley & Sons, Inc., New York 1999, s. 7.

[5] M. Czubaszek, M. Marcinkowska, *Jakie są cele tworzenia centrów usług*, „Controlling i Rachunkowość Zarządcza" 2006, nr 3 (78).



Rys. 1. Idea centrum usług
Źródło: B. Bergeron, *Essentials of Shared Services*, Jon Wiley & Sons, Inc., New Jersey 2003, s. 1.

Shared services oznacza, iż w jednym miejscu (jednostce wewnętrznej przedsiębiorstwa lub w odrębnym podmiocie grupy kapitałowej) wykonywane są wspólnie usługi danego rodzaju dla wszystkich (lub wybranych) jednostek tego koncernu lub grupy. Pozwala to na wykorzystanie efektu skali, zwiększa efektywność, prowadzi do oszczędności kosztów i zwiększenia jakości usług świadczonych dla wewnętrznych klientów[6]. Centrum usług jest też często nazywane wewnętrznym outsourcingiem – polega bowiem na zleceniu określonych procesów na zewnątrz danej jednostki[7].

Podobnie jak ma to miejsce w przypadku outsourcingu, centra usług tworzone są do realizacji procesów w ramach funkcji wsparcia, to jest przede wszystkim z zakresu:

- informatyki,
- księgowości i finansów,

[6] D. Gill, J. MacCormick, *Shared Services Centres*, Working Paper No. 5, http://www.ssc.govt.nz.

[7] Warto tu zaznaczyć, że SSC – dla zwiększenia swojej efektywności – mogą wykonywać także usługi dla podmiotów zewnętrznych, niepowiązanych z grupą kapitałową. Jest to zatem wówczas klasyczny *outsourcing*.

- logistyki (transport i magazynowanie),
- zarządzania personelem (w szczególności organizacja szkoleń, administracja kadrowa itp.),
- administracji.

Najczęściej wymieniane korzyści związane z utworzeniem centrum usług to: spadek kosztów (a w konsekwencji poprawa wyników) i poprawa jakości; wymienia się także rozwój technologiczny i lepsze wykorzystanie technologii[8]. Spadek kosztów możliwy jest dzięki potencjalnej redukcji miejsc pracy, wyborze lokalizacji umożliwiającej ponoszenie niższych kosztów pracy, standaryzacji procesów, usprawnieniu komunikacji, ograniczeniu kosztów utrzymania. Źródłem korzyści jest przede wszystkim efekt skali (którego osiągnięcie jest możliwe dzięki umiejscowieniu wszystkich operacji danego rodzaju w jednym miejscu) i wyższej produktywności. Oczywiście samo utworzenie centrum usług powoduje także poniesienie kosztów – ich wysokość jest zależna przede wszystkim od decyzji dotyczących organizacji i lokalizacji CSS.

Należy mieć także na względzie, że budowa centrum usług wiąże się i z ryzykiem; źródłem zagrożenia mogą być następujące czynniki[9]:

- zarządcze – złe rozpoznanie podstawowych umiejętności, źle zdefiniowany model biznesowy, niedostosowana organizacja, niepowodzenia w przeprowadzeniu zmian, nieefektywne wdrażanie strategii, brak kontroli działu zakupu nad działaniami administracyjnymi, utrudniony dostęp do usług itd.;
- ekonomiczne – wysokie koszty wdrażania zmian (zwłaszcza gdy poszczególne jednostki mają niekompatybilne systemy informatyczne lub gdy konieczne są przeprowadzki części pracowników), ponoszenie nieoczekiwanych kosztów, nieprawidłowe ceny, niewystarczające inwestycje w infrastrukturę itd.;
- prawne – nieprecyzyjne kontrakty;
- techniczne – brak standardów technologicznych (lub szybko starzejące się standardy), częste zmiany technologii, skomplikowane wdrażanie technologii, szkodliwe technologie itp.;
- marketingowe – zawyżone lub zmieniające się oczekiwania klientów wewnętrznych, źle zdiagnozowany wewnętrzny rynek itd.

Najważniejsze czynniki sukcesu centrów usług są analogiczne jak w przypadku każdej aktywności gospodarczej – przede wszystkim jest to jasno spre-

[8] Oracle, *Shared Services, FAQ*, http://www.oracle.com; M. Czubaszek, M. Marcinkowska, *op.cit*.

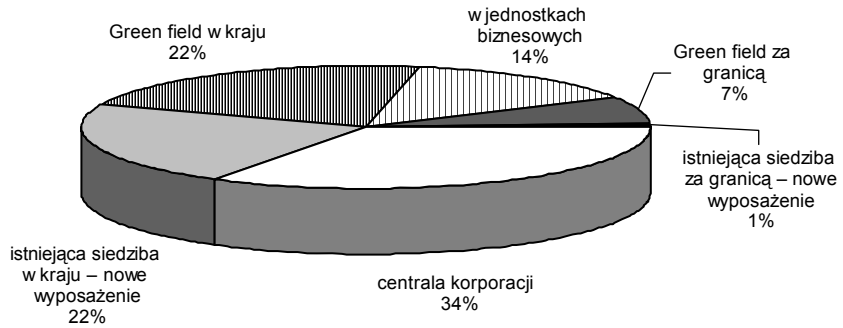
[9] D. Gill, J. MacCormick, *op.cit*.; B. Bergeron, *op.cit*., s. 50.

cyzowana wizja i strategia, zaangażowanie kierownictwa wysokiego szczebla, znalezienie odpowiednich ludzi, lokalizacja, dbałość o klienta, odpowiednia komunikacja wewnętrzna (zwłaszcza komunikowanie pracownikom strategii i oczekiwań wobec nich). Wśród specyficznych dla SSC czynników należy wymienić dodatkowo przede wszystkim specjalizację, standaryzację, koncentrację na kliencie i procesach, osiągnięcie odpowiedniej skali działalności, posiadanie odpowiednich rozwiązań technologicznych (w tym w szczególności systemów informatycznych zgodnych z rozwiązaniami stosowanymi przez klientów)[10].

2. Lokalizacja centrów usług

Wśród czynników sukcesu centrum usług wymieniono lokalizację. Ogólnie istnieją trzy możliwości[11]:

- usytuowanie centrum usług w dotychczasowym biurze w centrali korporacji,
- umiejscowienie centrum usług u jednego z przyszłych wewnętrznych klientów (w kraju lub zagranicą),
- założenie *green-field* – centrum usług w nowej lokacji, niezależnej od istniejącego biura (zwykle z dala od niego – w kraju lub za granicą).



Rys. 2. Wybór lokalizacji

Źródło: Shared Services and Business Process Outsourcing Association, Accenture, *Shared Services. The Evolution of Higher Performance*, http://www.accenture.com.

[10] Economist Corporate Network, *Shared Services: Moving into Central and Eastern Europe* http://www.economistconferences.com; The Economist Newspaper Ltd. 2003; *Raport z badania ACCA nr 79*, http://www.economistconferences.com; Oracle, *Shared Services*...

[11] G.A. Duncan, R.N. Bergman, *Building Shared Service Centers*, http://www.accenture.com.

Z uwagi na tematykę artykułu, podjęta zostanie jedynie kwestia nowej lokalizacji. Na podjęcie decyzji o usytuowaniu centrum usług w nowej lokalizacji mają wpływ przede wszystkim kwestie ogólne, analogiczne dla wszystkich rodzajów przedsiębiorstw, a zatem:

- ustrój ekonomiczny,
- sytuacja gospodarcza i polityczna kraju i regionu,
- system prawny (w tym ułatwienia dla przedsiębiorców i sprawne sądownictwo),
- infrastruktura (w tym nade wszystko łączność i komunikacja),
- zachęty dla inwestorów ze strony rządu i samorządu.

Jako główne specyficzne powody lokalizacji centrów usług typu *green-field* uznaje się[12]:

- stworzenie nowej, operacyjnie doskonałej jednostki o odrębnej kulturze korporacyjnej, oderwanej od dotychczasowych negatywnych przyzwyczajeń związanych z pracą centrali[13];
- wybór miejsca, które przyniesie najwyższe możliwe oszczędności (niskie koszty związane z nieruchomościami, niskie koszty pracy, tanie usługi świadczone dla centrum usługowego, wysokość podatków).

Przy wyborze konkretnego miejsca bierze się pod uwagę następujące szczegółowe kryteria[14]:

- atrakcyjność kosztowa,
- położenie geograficzne i infrastruktura, uwzględniające: rynek pracy, rozwiązania komunikacyjne (autostrady, lotnisko, pociągi/autobusy), telekomunikację,
- bliskość lokalizacji centrali i klientów,
- bliskość konkurencji (to jest innych centrów usługowych),
- możliwość prowadzenia działalności w wielu językach,
- godziny pracy (jeśli centrum obsługuje kraje położone w różnych strefach czasowych),
- dostępną przestrzeń biurową.

[12] *Ibidem*.

[13] Tworzenie odrębnej, kompletnie nowej i odmiennej jednostki może rodzić zagrożenie, że nie będzie ona w żaden sposób związana z organizacją, którą obsługuje, co w dłużej perspektywie nie jest korzystne. W praktyce najczęściej stosowanym rozwiązaniem jest zatem budowanie centrum złożonego zarówno z obecnych pracowników korporacji, jak i nowo zatrudnionych osób.

[14] *Ibidem*.

Aspekty kosztowe mają najistotniejsze znaczenie. Jakkolwiek zagrożenia wynikające z ulokowania centrum poza granicami kraju (dotyczące przede wszystkim możliwości utrzymania wysokiego poziomu jakości usług, zważywszy na inne uwarunkowania kulturowe pracy) są niekiedy znaczne, to wiele korporacji lokuje centra w krajach, które są znacznie tańsze. I tak, w przypadku koncernów z Ameryki Północnej i Wielkiej Brytanii bardzo popularne są Azja (zwłaszcza Indie) i Kanada, natomiast firmy europejskie początkowo kierowały się do Irlandii, a obecnie dominują kraje Europy Środkowo-Wschodniej[15].

Jak wynika z badań, miasta, w których tworzonych jest najwięcej centrów usług w Polsce (Kraków, Wrocław, Łódź, Gdańsk, Warszawa), są dla nich atrakcyjne z kilku względów[16]:

- głęboki rynek pracy, dostępność dobrze wykształconych kadr (absolwenci wyższych uczelni mówiący językami obcymi),
- komunikacja – dogodność połączeń z Europą (lotniska),
- niskie koszty działalności (między innymi wynajmu biur, wynagrodzeń pracowniczych),
- rozpoznawalność za granicą,
- aktywność miast w pozyskiwaniu inwestorów.

Jeśli zatem miasta są zainteresowane tworzeniem na ich terenie centrów usług, to wyniki tych badań mogą stanowić wskazówkę dla władz regionalnych w tworzeniu strategii rozwoju.

3. Jak regiony korzystają na tworzeniu centrów usług

Aktywność gospodarcza jest jednym z kluczowych czynników rozwoju państw i regionów. Zarówno władze centralne, jak i lokalne zauważają ową konieczność, starając się przyciągnąć inwestorów. Także w przypadku centrów usług ma to miejsce, choć są one w centrum zainteresowania władz regionalnych, a nie państwowych – głównie z racji zwykle relatywnie niewielkich rozmiarów inwestycji i spodziewanych efektów ich działalności dla otoczenia. Korzyści odnoszone przez społeczności lokalne z działalności centrów usług są bardzo zróżnicowane i zależne przede wszystkim od typu centrum (rodzaju prowadzonej działalności) i wielkości (skali działalności).

[15] M. Czubaszek, *Jak przebiega proces tworzenia centrum usług*, „Controlling i Rachunkowość Zarządcza"2006, nr 4 (79).

[16] M. Kuźmicz, J. Blewąska, *op.cit*.

Podstawową korzyścią społeczną wynikającą z ulokowania SSC w danym regionie jest stworzenie nowych miejsc pracy. Przy wciąż wysokim poziomie bezrobocia w Polsce ten aspekt jest wystarczającym argumentem przemawiającym na rzecz inwestora. Dla inwestorów jednym z kryteriów wyboru lokalizacji jest dostępność dobrze wyszkolonych kadr. Największe szanse mają zatem główne ośrodki akademickie, które mogą się poszczycić nie tylko studentami i absolwentami, ale także możliwością uelastycznienia programów studiów (w reakcji na potrzeby rynku pracy). Należy jednak zwrócić uwagę, że w większości przypadków obie strony (inwestor i strony reprezentujące region) akcentują właśnie dostępność osób z wyższym wykształceniem, pomijając przy tym kwestię dostosowania owego wykształcenia do realnych potrzeb inwestora. W przypadku niektórych rodzajów centrów usług (na przykład badawczych) niezbędna jest specjalistyczna wiedza, wynikająca z posiadanego wykształcenia i doświadczenia zawodowego. W wielu jednak przypadkach rodzaj usług wykonywanych w centrum nie wymaga bardzo wysokich kwalifikacji potwierdzonych dyplomem wyższej uczelni (przykładowo w centrach księgowych). W połączeniu z płaską (na ogół) strukturą organizacyjną takich podmiotów powoduje to, że wiele osób jest zatrudnianych (i wynagradzanych) na stanowiskach poniżej ich kwalifikacji. Miast korzyści społecznych mamy wówczas do czynienia z marnotrawieniem potencjału pracowników, co często kończy się wysoką fluktuacją zatrudnienia w takich centrach usług i ewentualną emigracją zarobkową z regionu. Zatem, aby obie strony odniosły sukces, konieczne jest, by profil pracowników (poziom kwalifikacji) dostosowany był do profilu pracodawcy (wymogów wobec zatrudnionych). Dla obu stron cenne są także inicjatywy współpracy między centrum usług a instytucjami edukacyjnymi (uczelniami wyższymi, szkołami średnimi, firmami szkoleniowymi itd.). Pozwala to na odniesienie korzyści zarówno szkołom i uczelniom (współpraca z biznesem i ewentualne wsparcie finansowe), jak i samym SSC (uwzględnienie ich wymagań w procesie edukacji)[17].

Inwestycje w infrastrukturę są zwykle kolejną korzyścią dla regionu z tytułu usytuowania w nim działalności centrum usług. Czasem bowiem podmioty korzystają z istniejącej infrastruktury (głównie nieruchomości – adekwatnie do rodzaju prowadzonej działalności: biurowców, powierzchni magazynowych itp.), bardzo często jednak inwestują w nowe obiekty dostosowane do ich potrzeb. Inwestycjom tym niejednokrotnie towarzyszy rozbudowa dodatkowej infrastruk-

[17] Nie chodzi tu oczywiście o dostosowanie całego programu kształcenia do potrzeb konkretnego pracodawcy – tym celom służą szkoły „przyzakładowe".

tury miejskiej (na przykład dróg dojazdowych, parkingów, sieci komunikacyjnej), finansowanej lub współfinansowanej przez SSC. Są to wówczas bardzo wymierne (i trwałe) korzyści dla regionu – większe, gdy powodują dalszy rozwój infrastruktury miejskiej (na przykład powstają sklepy, placówki kulturalne czy inne obiekty). Ten element bywa stosowany przez władze regionalne jako karta przetargowa dla inwestorów: oferuje się zachęty w postaci nieodpłatnego przekazania, użyczenia, dzierżawienia terenów miejskich (względnie wiejskich), najmu nieruchomości lub ich odsprzedaży po atrakcyjnej cenie (w zamian za stworzenie określonej liczby miejsc pracy). Należy mieć wszelako na uwadze, że instrument ten winien być stosowany z wielką ostrożnością, by nie stał się sam w sobie celem inwestycji zainteresowanego centrum usług. Im bowiem tego rodzaju zachęta będzie bardziej atrakcyjna dla inwestora, tym mniejsze korzyści osiągnie społeczność lokalna[18].

Bezwzględną korzyścią ekonomiczną dla gmin z tytułu prowadzenia na ich terenie działalności gospodarczej jest osiąganie dochodów z tytułu podatków (przede wszystkim dochodowych od osób prawnych i osób fizycznych, podatku od nieruchomości). W przypadku podatków dochodowych istotną kwestią jest jednak usytuowanie centrum usług w strukturze koncernu lub grupy kapitałowej. Jeśli bowiem jest to jedynie jednostka wewnętrzna koncernu mającego siedzibę w innym mieście, to nie będzie możliwości generowania dochodów z tytułu podatku (podatnikiem jest bowiem całe przedsiębiorstwo). W przypadku, gdy jest to odrębna spółka (zarejestrowana na terenie regionu, w którym prowadzi działalność), kwestie wysokości osiąganych przez gminę wpływów podatkowych zależne są od stosowanych w grupie kapitałowej cen transferowych[19]. Na ten aspekt władze regionalne nie mają żadnego wpływu[20] (nad legalnością tej działalności winny czuwać stosowne jednostki administracji podatkowej).

Swoistą niewymierną korzyścią z tytułu zlokalizowania w danym regionie centrum usług jest prestiż. Jeśli bowiem duże, cenione koncerny światowe (lub choćby kontynentalne) decydują się na utworzenie na jakimś terenie swoich jednostek, zwykle powoduje to zainteresowanie tym obszarem i może zwiększać jego atrakcyjność i wiarygodność w oczach innych potencjalnych inwestorów.

[18] W skrajnym przypadku nieruchomości mogą zostać odsprzedane, a centrum usług może zostać zlikwidowane lub przeniesione.

[19] W skrajnych przypadkach system cen transferowych może powodować sytuację, w której centrum usług może być permanentnie deficytowe, a dochody wykazywane są w innych jednostkach grupy.

[20] Jest to m.in. zależne od wysokości stopy podatku dochodowego.

Skutkiem może być swoisty „efekt przyciągania": pojawienie się jednego znanego koncernu i odniesienie przezeń sukcesu powoduje, że pojawiają się kolejni chętni przedsiębiorcy.

Wyliczając korzyści, jakie region może odnieść z tytułu zlokalizowania na jego terenie centrum usług, nie można zapominać o potencjalnym ryzyku. Najistotniejsze związane jest z zagrożeniem zaprzestania działalności centrum (jego likwidacją lub przeniesieniem). Może to dotyczyć sytuacji, gdy koncern, dla którego centrum pracuje, uzna, że nie osiąga (i nie osiągnie w rozsądnej przyszłości) zakładanych korzyści, lub gdy uznał, że w innej lokalizacji osiągnie wyższe korzyści (uzasadniające koszty likwidacji lub przeniesienia aktualnego SSC), bądź gdy sam kończy działalność lub zmienia jej profil i centrum staje się zbędne. Jest to naturalne ryzyko działalności gospodarczej i powinno być uwzględniane przez wszystkie zainteresowane strony. W przypadku centrów usług prowadzących działalność niewymagającą wysokich i/lub specyficznych inwestycji oraz zatrudniających pracowników nieposiadających szczególnych kwalifikacji jest to główny argument przeciwko nadmiernie wysokim zachętom dla inwestorów. Wysokie bariery wejścia i wyjścia[21] – choć obniżają atrakcyjność branży z punktu widzenia inwestora – zwiększają prawdopodobieństwo, że inwestycja nie będzie traktowana krótkoterminowo.

Podsumowanie

Centra usług są już obecnie szeroko rozpowszechnione wśród dużych koncernów, powoli idea ta rozszerza się także na inne sektory. Podobnie jak outsourcing pozwalają one na lepsze zarządzanie kosztami i optymalizację procesów. W przypadku zróżnicowania poziomu kosztów prowadzenia działalności gospodarczej (w tym także podatków) między różnymi krajami, popularne są centra typu *offshore* pozwalające na osiąganie korzyści z tytułu prowadzenia działalności w różnych krajach. Obecnie największy rozwój centrów usług przeżywają kraje i regiony o względnie stabilnej (przewidywalnej) sytuacji gospodarczej i politycznej, o rozwiniętej (lub rozwijającej się) infrastrukturze. Niektórzy konsultanci biznesowi prognozują, że Polska może się stać obszarem centrów usług dla całej Europy. Należy jednak zaakcentować, że centra niewymagające dokonywania znacznych inwestycji (pełniące proste funkcje biznesowe) mogą być

[21] Np. wspomniana konieczność poniesienia wysokich nakładów inwestycyjnych (w szczególności, w przypadku inwestycji dostosowanych do specyficznych potrzeb przedsiębiorstwa), konieczność inwestowania w kwalifikacje kadry itp.

relatywnie łatwo i w krótkim czasie przenoszone do innych lokalizacji. Można zatem spodziewać się, że wraz ze wzrostem kosztów prowadzenia takiej działalności w Polsce będzie ona stopniowo przenoszona do tańszych obszarów (na przykład na Ukrainę).

Literatura

Accenture, *Driving High Performance In Government: Maximizing the Value of Public-Sector Shared Services*, January 2005, www.accenture.com.

Bergeron B., *Essentials of Shared Services*, John Wiley & Sons, Inc., New Jersey 2003.

Czubaszek M., *Jak przebiega proces tworzenia centrum usług*, „Controlling i Rachunkowość Zarządcza" 2006, nr 4 (79).

Czubaszek M., Marcinkowska M., *Jakie są cele tworzenia centrów usług*, „Controlling i Rachunkowość Zarządcza" 2006, nr 3 (78).

Duncan G.A., Bergman R.N., *Building Shared Service Centers*, http://www.accenture.com.

Economist Corporate Network, *Shared Services: Moving into Central and Eastern Europe*, http://www.economistconferences.com.

Gill D., MacCormick J., *Shared Services Centres*, Working Paper No. 5, http://www.ssc.govt.nz.

Konsolidacje na rynku BPO, „Rzeczpospolita", 24 sierpnia 2007.

Ministerstwo Rozwoju Regionalnego, *Strategia rozwoju kraju 2007–2015*, Warszawa 2006, www.mrr.gov.pl.

Oracle, *Shared Services, FAQ*, http://www.oracle.com.

Raport z badania ACCA nr 79, http://www.economistconferences.com.

Schulman D.S., Harmer M.J., Dunleavy J.R., Lusk J.S., *Shared Services. Adding Value to the Business Units*, John Wiley & Sons, Inc., New York 1999.

DO SHARED SERVICES CENTERS SUPPORT THE REGIONAL DEVELOPMENT?

Summary

Shared services centers are centralized units performing supporting services for entire or part of an enterprise (or holding). Usually these are back office services (administrative, IT, accounting and finance, logistics, HR, etc.). Due to centralization, specializa-

tion and scale effect SSC enable the benefits: reduction of costs, increase of quality level, technology development. The main aspects of location are connected with low-cost priority (employee costs, real estate costs, taxes) and good infrastructure (telecommunication, transport). In case of Polish cities who attract many SSC success factors are pointed: well educated work-force, low costs, airports, recognition abroad and local authorities activity in gaining the investors. Regions can benefit from SSC in many ways: they create new jobs, develop infrastructure, pay taxes, can attract new investors. However if the entrance and exit barriers are low and shared services centers do not perform sophisticated tasks, they can easily and quickly change their location to cheaper regions. This should be kept in mind by local authorities when negotiating special incentives for such investors.

Translated by Monika Marcinkowska

ZESZYTY NAUKOWE UNIWERSYTETU SZCZECIŃSKIEGO

NR 516 PROBLEMY ZARZĄDZANIA, FINANSÓW I MARKETINGU NR 13 2008

MAREK DYLEWSKI
Wyższa Szkoła Bankowa w Poznaniu
MARCIN KĘPA
Uniwersytet Szczeciński

E-URZĄD
INNOWACYJNY PARTNER W SPOŁECZEŃSTWIE INFORMACYJNYM

Wprowadzenie

Szybki rozwój technologii teleinformatycznych znacząco wpłynął na sposób funkcjonowania społeczeństwa, przede wszystkim z punktu widzenia transferu i pozyskiwania informacji. Zjawiska takie jak telefonia komórkowa czy Internet umożliwiają komunikację i dostęp do informacji na bardzo szeroką, niespotykaną dotychczas skalę. Coraz mniej istotne w porozumiewaniu się i przekazywaniu wiedzy staje się taki czynnik, jak odległość. Obserwuje się szybki rozwój technologii, dzięki którym łatwiejsze jest pozyskiwanie informacji, jej transfer i analiza.

Technologie informacyjne i komunikacyjne są czynnikiem silnie stymulującym wzrost gospodarczy i zatrudnienie. Odpowiadają za jedną czwartą wzrostu PKB i 40-procentowy wzrost produktywności w Unii Europejskiej. Różnice wyników gospodarczych pomiędzy krajami uprzemysłowionymi można wytłumaczyć przede wszystkim wysokością inwestycji w technologie informacyjne i komunikacyjne, poziomem badań nad nimi i zakresem ich stosowania oraz stopniem konkurencyjności sektorów gospodarki związanych ze społeczeństwem informacyjnymi i mediami. Usługi, umiejętności, media i treści związane z ICT (*information and communication technology*) stanowią coraz ważniejszy element gospodarki i społeczeństwa.

Szczególna rola przypada także sektorowi publicznemu, który nie może pozostawać w tyle za dynamicznym wzrostem wykorzystania technologii informacyjnych. Koncepcja funkcjonowania e-urzędu staje się coraz bardziej powszechną

i akceptowaną przez społeczeństwo rzeczywistością. Poszukiwanie dróg wzrostu efektywności funkcjonowania sektora publicznego idzie w parze ze wzrostem przepustowości i sprawności systemu obsługi obywateli. Celem artykułu jest wskazanie na znaczącą i kreatywną rolę koncepcji e-urzędu jako istotnego ogniwa w budowie społeczeństwa informacyjnego

1. Społeczeństwo informacyjne, innowacja, e-urząd

Społeczeństwo informacyjne – terminem tym określa się społeczeństwo, w którym towarem staje się informacja traktowana jako szczególne dobro niematerialne, równoważne lub cenniejsze nawet od dóbr materialnych. W przyszłości przewiduje się rozwój usług związanych z przesyłaniem, przetwarzaniem oraz przechowywaniem informacji (tak zwane 3P). Po raz pierwszy termin „społeczeństwo informacyjne" użył w 1963 roku Tadao Umesamo, mówiąc o społeczeństwie przetwarzającym informację, a spopularyzowany został przez Kenichi Koyama w 1968 roku w rozprawie *Wprowadzenie do teorii informacji* (*Introduction to information theory*). Pierwszym europejskim krajem, w którym zwrócono uwagę na ideę społeczeństwa informacyjnego, była Francja. Najważniejszym zaś krokiem Europy w kierunku propagowania społeczeństwa informacyjnego był tak zwany raport Bangemanna mówiący o potrzebie odpowiedzi Unii Europejskiej na wyzwania społeczeństwa informacyjnego.

Rozwój idei e-urzędu jest jednym z priorytetów wspólnotowego drogowskazu, jakim stała się przyjęta w 2000 roku strategia lizbońska. Jest również odpowiedzią na potrzeby społeczeństwa informacyjnego. W strategii założono uczynienie z gospodarki Europy najbardziej konkurencyjnej gospodarki świata, co dotyczy wszystkich istotnych obszarów konkurencyjności. Cel ten ma być osiągnięty do 2010 roku. W strategii skupiono się na czterech kwestiach: innowacyjności (gospodarka oparta na wiedzy), liberalizacji (rynków telekomunikacji, energii, transportu oraz rynków finansowych), przedsiębiorczości (ułatwienia w zakładaniu i prowadzeniu działalności gospodarczej) oraz spójności społecznej (kształtowanie nowego aktywnego państwa socjalnego). Zdecydowana większość działań podejmowanych w zakresie strategii lizbońskiej związana jest z modernizacją polityki zatrudnienia oraz kreowaniem pozytywnych zmian na rynku pracy. Podstawowym przesłaniem jest ułatwienie prowadzenia działalności gospodarczej, szczególnie w sektorze małych i średnich przedsiębiorstw, a więc tam, gdzie tworzonych jest najwięcej miejsc pracy. Zgodnie z wytycznymi strategii lizbońskiej, w celu zaspokojenia potrzeb nowoczesnych gospodarek państw

członkowskich, konieczne jest również przemodelowanie systemu kształcenia w taki sposób, aby możliwe było stworzenie modelu gospodarczego opartego na wiedzy[1]. Jednym z elementów strategii lizbońskiej jest dokument *e-Europe 2005 – informacyjne społeczeństwo dla wszystkich*. Nakreślone w nim zostały ramy działania cyfrowego e-urzędu. Ramy te dotyczą następujących obszarów:

- zaopatrzenie się przez administrację publiczną w szerokopasmowy Internet,
- interoperacyjność, czyli ramy dotyczące treści i technologii w usługach dla obywateli i biznesu,
- interaktywne usługi publiczne, na przykład wprowadzenie elektronicznej obsługi w opiece zdrowotnej, nauczanie na odległość,
- elektroniczne zamówienia publiczne (w Polsce obowiązuje tryb licytacji elektronicznej opisany w prawie zamówień publicznych),
- publiczne punkty dostępu do Internetu,
- dynamicznego środowiska handlu elektronicznego,
- kultury i turystyki – tematyczne serwisy internetowe.

Innowacja (od łac. *innovatio*, czyli odnowienie) oznacza działanie nowatorskie, poszukiwanie i odkrywanie, eksperymentowanie, adaptowanie nowych produktów, nowych procesów oraz działań organizacyjnych, zmianę w zachowaniu. W rozumieniu Josepha Schumpetera innowacja dotyczyła jedynie sektora prywatnego, późniejsze jednak redefinicje objęły swym zakresem także innowacje w sektorze publicznym.

Innowacja jest jednym z kluczowych czynników wpływającym na konkurencyjność danego kraju, danej gospodarki. W tradycyjnym podejściu do teorii ekonomi innowacje określa się jako proces poszukiwania rozwiązań, koncepcji, usprawnień. Rząd powinien zapewnić warunki do przeprowadzania tego typu badań oraz do przekazywania zdobytej wiedzy, co z kolei, zapewni wysoką konkurencyjność zarówno wewnątrz danego rynku, jak i pomiędzy poszczególnymi rynkami.

Innowacje w sektorze publicznym można podzielić następująco[2]:

- nowe lub ulepszone usługi (na przykład opieka zdrowotna w domu),
- innowacje procesów (zmiany w wytwarzaniu produktów lub usług),

[1] *Strategia lizbońska droga do sukcesu zjednoczonej Europy*, Urząd Komitetu Integracji Europejskiej, Warszawa 2002.

[2] T. Halvorsen, J. Hauknes, I. Miles, R. Røste, *Innovation in the Public Sector*, Public Report no. D9.

- innowacje administracji (używanie nowych instrumentów administracyjnych w wyniku zmian prawa),
- innowacje systemu (nowy system lub zmiana o fundamentalnym charakterze istniejącego systemu, na przykład przez utworzenie nowej organizacji jako kooperanta dla istniejącej),
- innowacja pojęciowa (zmiany spowodowane nowymi pomysłami – zintegrowane zarządzanie gospodarką wodną),
- radykalna zmiana racjonalności (zmienia się światopogląd zatrudnionych w organizacji).

Innowacji nie należy odbierać jako procesu badania rynku wraz z tworzeniem prognoz. Innowacja łączy w sobie wiele aspektów, jest niejako wielowątkowym systemem, dzięki któremu powstaje jeden nowatorski projekt na podstawie wysublimowanej wiedzy autora innowacji. Wyjątkowo istotną rolę w procesie innowacji odgrywa sektor publiczny, funkcjonując jako pośrednik oferujący zasoby wiedzy, na przykład w postaci transferu posiadanych technologii. Sektor publiczny jest coraz częściej uważany za swoistego animatora innowacji[3].

W roku 2005 na szczycie Rady Europy został przyjęty program *European Information Society 2010*, według którego technologie informacyjne są motorem trwałego wzrostu i warunkiem budowy społeczeństwa informacyjnego. Europa chce obecnie tworzyć globalne społeczeństwo informacyjne oraz zwiększyć liczbę opracowywanych rozwiązań innowacyjnych w różnych dziedzinach gospodarki, dzięki czemu miałaby się zwiększyć efektywność wykorzystania zasobów. Jednakże w ostatnich latach innowacyjne projekty rozczarowują, co wiąże się z brakiem środków na badania i rozwój.

Potencjalnym motorem napędowym dla innowacyjności uznano proaktywną i proinnowacyjną działalność sektora publicznego. Znajduje to swoje odbicie w dokumentach, uchwałach przyjmowanych na przestrzeni ostatnich dziesięciu lat. Niewątpliwie sektor publiczny, poza rolą regulatora i twórcy polityki, jest także niezwykle istotnym podmiotem w systemie ekonomicznym. Narodowe oraz regionalne programy promujące innowacyjność, pomimo coraz większego nacisku

[3] K. Morgan, *Regional renewal: the development agency as animateur,* w: H. Halkier, M. Danson, C. Damborg, *Regional Development Agencis in Europe*, Jessica Kingsley Publishers, London 1998.

kładzionego na jednostki publiczne, za główne pole innowacyjności uważają sektor prywatny. Jednakże fundamenty innowacji zawsze tworzy sektor publiczny[4].

2. E-urząd – wynik działań innowacyjnych w administracji publicznej

Administracja rządowa, która wykorzystuje techniki społeczeństwa informacyjnego, ma służyć obywatelom, ma być dostępna, poufna, wiarygodna i charakteryzować się wysoką jakością, a także ma być jednakowo dostępna na terenie całego kraju oraz dawać możliwość korzystania z zasobów informacyjnych innych krajów. Budowa informacyjnego sektora administracji winna się opierać na trzech przesłankach:

- otwartej relacji pomiędzy administracją, elitami politycznymi i obywatelami, która wyraża się w zapewnieniu powszechnego dostępu do informacji sektora publicznego,
- ścisłego związku pomiędzy administracją a "odbiorcami informacji",
- integracji założeń politycznych i działań pomiędzy agendami rządowymi, posiadającymi sprawną infrastrukturę teleinformatyczną i posługującymi się zintegrowanymi systemami informacji.

E-administracja wykorzystuje technologie informacyjno-telekomunikacyjne (ICT – *information and communication technology*), łącząc je z innowacjami w zakresie rozwiązań organizacyjnych oraz z nowymi umiejętnościami urzędników. Celem podstawowym jest usprawnienie instytucji użyteczności publicznej i demokratycznych procesów, jak również wzmocnienie poparcia dla strategii państwa. Przejawem stosowania technologii ICT jest świadczenie opisanych usług urzędowych *on-line*. Wraz z rozwojem technologii informatycznych urzędy etapami wdrażały kolejne pakiety usług świadczonych drogą *on-line* (przy czym każdy następny etap oferuje funkcje zawarte w poprzednich):

- dostęp do informacji na stronie internetowej urzędu lub instytucji,
- formularze elektroniczne do pobrania ze strony internetowej,
- przyjmowanie formularzy wypełnionych przez obywateli i przekazanych za pomocą Internetu,
- załatwianie sprawy całkowicie drogą elektroniczną – od uzyskania informacji, poprzez pobranie odpowiednich formularzy i odesłanie ich drogą elektroniczną po wypełnieniu (względnie wypełnienie formularzy *on-line* na stronie interneto-

[4] D. Osimo, L. Nyiri, A. Bianchi, C. Centeno, *The e-public sector as an active partner in the innovation system*, Institute for Perspective Technological Studies, DG JRC, European Commission, Sevilla 2006.

wej), aż do uiszczenia wymaganych opłat i otrzymania oficjalnego pozwolenia, zaświadczenia, decyzji lub innego dokumentu, o który dana osoba występuje,
– monitoring i kontrola toku załatwiania spraw zarówno ze strony urzędu, jak i obywateli.

Początki głównej fali rozwoju usług elektronicznych datuje się na rok 1990. Niestety, w Polsce dopiero od niedawna mamy do czynienia z wykorzystywaniem potencjału sieci internetowych przez instytucje publiczne do poprawy jakości dostarczania informacji oraz ulepszania świadczonych przez nie usług. Elektroniczny urząd – inaczej nazywany e-urzędem, stał się powszechny najpierw w krajach zachodnich, w których implementacja sieci Internet do życia publicznego jest bardzo daleko posunięta.

E-urząd to użytkowanie sieci opartej na aplikacjach umożliwiających dostęp do informacji publicznych i ich dostarczanie, jak również dających możliwość świadczenia usług obywatelom (*government to citizens* – G2C), w ramach biznesu (*government to business* – G2B) i innym instytucjom państwowym (*government to government* – G2G)[5].

Obecnie najpopularniejszą formą funkcjonowania e-urzędu jest biuletyn informacji publicznej świadczący usługi w zakresie redystrybucji informacji publicznej za pośrednictwem stron internetowych. Wraz ze rozwojem Internetu i wzrostem popularności usług świadczonych za pośrednictwem stron w sieci wzrasta popyt na usługi publiczne świadczone drogą elektroniczną. Kolejnym krokiem w rozwoju e-urzędu będzie umożliwienie obywatelom przeprowadzania transakcji z urzędem – załatwianie spraw urzędowych za pośrednictwem portali internetowych. Obecnie, przykładowo w urzędzie miejskim miasta Szczecin można złożyć za pośrednictwem strony internetowej większość wniosków, należy je jednak potwierdzić podpisem elektronicznym, co w wielu wypadkach jest jeszcze problemem. Poza złożeniem wniosku za pośrednictwem strony internetowej można zarezerwować termin wizyty w urzędzie, sprawdzić stan realizacji sprawy, czy też otrzymać odpowiedź na najczęściej zadawane pytania. Usługi tak świadczone stają się coraz częściej powszechne w polskich urzędach miejskich.

[5] M. Pirog, C. Johnson, S. Kioko, *The Expanding Role & Efficacy of E-Government Innovations in US Social Services*, Conferences materials from: VIII International Scientific Conference *Modernization of Economic and Social Development*, Hihher School of Economics, Moscow 2007.

Aby skorzystać z elektronicznej formy załatwiania spraw w urzędzie miejskim w Szczecinie, należy[6]:

1. Otworzyć i wypełnić formularz znajdujący się na stronie internetowej urzędu.
2. Sprawdzić poprawność wypełnionego formularza.
3. Złożyć podpis elektroniczny (opcjonalnie).
4. Wysłać wypełniony formularz do e-Kancelarii Urzędu Miasta.

Następnie formularz jest automatycznie przekazywany do Biura Obsługi Interesantów (BOI), gdzie pracownik potwierdza fakt przyjęcia, wysyłając e-mail z potwierdzeniem na adres poczty elektronicznej wskazany we wniosku. Jeżeli podany adres jest błędny, wówczas nie zostanie rozpatrzony wniosek. Na tym przykładzie widać, jak wdrażana w praktyce jest idea społeczeństwa informacyjnego.

3. Rozpowszechnienie technologii informacyjnych w polskim społeczeństwie

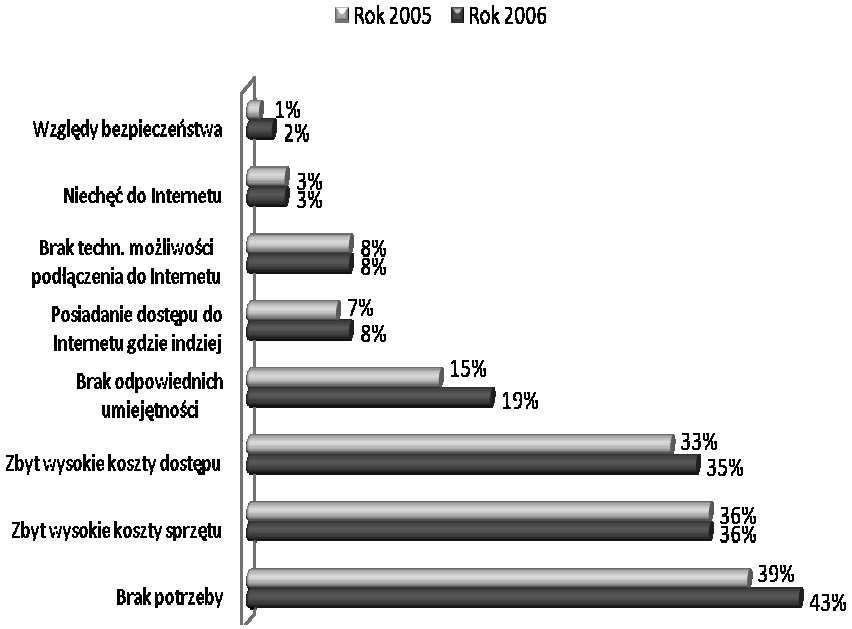
Rozpowszechnienie technologii informacyjno-telekomunikacyjnych zmienia sposób, w jaki ludzie komunikują się ze sobą, pozyskują informacje, nabywają towary i usługi oraz spędzają wolny czas. Komputery, odtwarzacze i nagrywarki DVD, radiofonia i telewizja cyfrowa, telefony komórkowe i Internet wykorzystują sygnały cyfrowe do przekazu różnego typu informacji (tekst, grafika, dźwięk, obraz wideo). Zastosowanie tych urządzeń i technologii w szkołach wpływa na zmianę procesu nauczania, a w administracji państwowej i przedsiębiorstwach – na proces produkcji dóbr i usług, sposób świadczenia pracy i jej wydajność, a także przyczynia się do powstawania nowych produktów, umiejętności, zawodów. Zmiany te łatwo zauważyć w gospodarce i w społeczeństwie, które w epoce cyfrowej zyskały wyróżniające je nazwy: gospodarka oparta na wiedzy oraz społeczeństwo informacyjne[7].

W roku 2006 zaobserwowano w Polsce bardziej dynamiczny niż w latach 2004–2005 wzrost udziału gospodarstw domowych wyposażonych w komputery, posiadających dostęp do Internetu oraz nowoczesne telefony komórkowe pozwalające na korzystanie z globalnej sieci. O ile w 2005 roku odnotowano w każdej z tych kategorii wzrost o cztery punkty procentowe w stosunku do 2004 roku,

[6] *Społeczeństwo ionformacyjne. Wykorzystanie technologii informacyjno-telekomunikacyjnych w 2006 r.*, *notatka informacyjna z wyników badań GUS*, http://www.stat.gov.pl, 2007.

[7] *Ibidem*.

o tyle w latach 2005–2006 tempo to nieznacznie wzrosło, osiągając maksymalnie osiem punktów procentowych w przypadku telefonów komórkowych z dostępem do Internetu. Wyrażając ten przyrost w liczbach bezwzględnych, można stwierdzić, że od 2004 roku liczba gospodarstw domowych wyposażonych w komputer wzrosła o ponad milion sto tysięcy, w telefon komórkowy z dostępem do Internetu – o prawie półtora miliona, a w przypadku dostępu do Internetu – o ponad 1,2 miliona[8].



Rys. 1. Przyczyny braku dostępu do Internetu w domu w latach 2005–2006
Źródło: dane GUS, badanie wykorzystania ICT w gospodarstwach domowych.

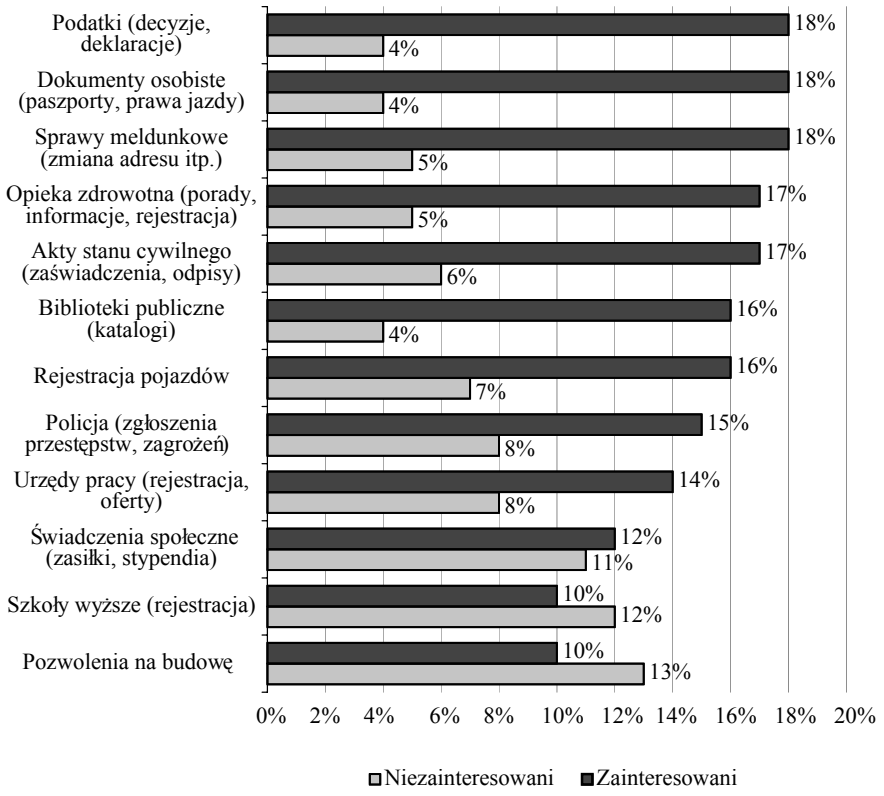
4. Internet jako forma kontaktowania się z administracją publiczną – wyniki badań GUS

Zgodnie z informacjami zawartymi w raporcie z badań przeprowadzonych przez Główny Urząd Statystyczny, w 2006 roku ponad połowa internautów w wieku od 16 do 74 lat (56%) była zainteresowana kontaktowaniem się z urzędami przez Internet, z czego 14% korzystało już z takiej formy. W tej samej grupie znalazło się 44% osób niezainteresowanych częściowym zastąpieniem kontaktów osobistych przez elektroniczne. Oznacza to, że 6% ogółu mieszkańców

[8] *Ibidem*.

Polski korzystało z e-administracji, prawie 17% chciałoby korzystać, a 17,5% nie jest tym zainteresowanych[9].

Podstawową barierą w korzystaniu z usług e-administracji jest brak dostępu do Internetu wśród 64% gospodarstw domowych w Polsce. Z obawy o bezpieczeństwo danych, z usług e-administracji nie korzystało 9% mieszkańców naszego kraju w przedziale wieku 16–74 lata; prawie tyle samo z powodu braku osobistego kontaktu oraz odpowiedniej oferty lub informacji o takiej możliwości załatwienia sprawy. Kolejnym ograniczeniem dla 7% respondentów była ocena wykorzystania Internetu w kontaktach z administracją jako zbyt skomplikowanej formy załatwiania spraw urzędowych[10].



Rys. 2. Zainteresowanie korzystaniem z usług e-administracji według rodzaju spraw urzędowych

Źródło: dane GUS, badanie wykorzystania ICT w gospodarstwach domowych.

[9] *Ibidem*.

[10] *Ibidem*.

Oferta usług administracji publicznej dostępnych przez Internet nie jest bogata. Spośród 12 rodzajów spraw urzędowych wymienionych w badaniu, 3% osób korzystało z katalogów bibliotek publicznych. Z pozostałych usług korzystało od 0 do 1%, a więc są to dane praktycznie w granicach błędu statystycznego. Co dziesiąty respondent zapytany o chęć korzystania z takiej oferty deklarował swoje zainteresowanie. I tak, 18% chciałoby mieć możliwość załatwiania przez Internet spraw związanych z podatkami, dokumentami osobistymi (dowody osobiste, paszporty, prawa jazdy itp.) oraz z zameldowaniem. Nieco mniej – 17% korzystałoby z usług zwrotnych i zgłaszałoby drogą elektroniczną potrzebę uzyskania zaświadczenia czy odpisu aktu stanu cywilnego[11].

Podsumowanie

Obserwacja otoczenia i prowadzone badania wyraźnie wskazują, iż koncepcja e-urzędu jest w fazie rozwoju. Jest to początek głębokich zmian w funkcjonowaniu administracji publicznej, szczególnie na styku obywatel–e-urząd. Przyspieszony sposób funkcjonowania społeczeństwa powoduje coraz większy ubytek czasu, który może być przeznaczony na kontakt i załatwianie spraw urzędowych. Rozwój technologii informacyjnych umożliwia stopniowe zaoszczędzanie czasu obywatela i przeniesienie punktu ciężkości na sprawność sytemu informacyjnego i obiegu informacji w e-urzędzie.

E-urząd wymaga także zmian jakościowych kadr obsługujących system, w którym nie jest możliwe odłożenie sprawy do szuflady. Identyfikacja i śledzenie postępu załatwianych spraw to także kontrola ze strony społeczeństwa sprawności funkcjonowania urzędu. Nie można jednocześnie zapominać o pozytywnym aspekcie funkcjonowania e-urzędu. Im mniej bezpośrednich kontaktów z urzędnikami i anonimowego załatwiania spraw, tym mniejsze prawdopodobieństwo zaistnienia patologii i korupcji.

Literatura

Halvorsen T., Hauknes J., Miles I., Rřste R., *Innovation in the Public Sector*, Public Report 2003, no. D9.

Morgan K., *Regional renewal: the development agency as animateur*, w: H. Halkier, M. Danson, C. Damborg, *Regional Development Agencies in Europe*, Jessica Kingsley Publisher, London 1998.

[11] *Ibidem*.

Osimo D., Nyiri L., Bianchi A., Centeno C., *The e-public sector as an active partner in the innovation system*, Institute for Perspective Technological Studies, DG JRC, European Commission, Sevilla 2006.

Społeczeństwo informacyjne. Wykorzystanie technologii informacyjno-telekomunikacyjnych w 2006 r. Notatka informacyjna z wyników badań GUS, http://www.stat.gov.pl, 2007.

Strategia lizbońska droga do sukcesu zjednoczonej Europy, Urząd Komitetu Integracji Europejskiej, Warszawa 2002.

E-GOVERNMENT AN INNOVATIVE PARTNER IN INFORMATION SOCIETY

Summary

Local governments play important role in the development of information society. In the article authors are trying to present public information system and its' role in the society. The article is a short synthesis of existing E-government solutions. E-government is broadly described as the creation and delivery of information and services inside government and between government and the public using electronic information and communication technologies. The article shows many challenges that face the evolution of E-government. Citizens are worried about privacy and security, so government will have to be clear about how database information will be used and shared. This innovation is now in the process of being rolled-out statewide.

Translated by Marcin Kępa

ZESZYTY NAUKOWE UNIWERSYTETU SZCZECIŃSKIEGO

NR 516 PROBLEMY ZARZĄDZANIA, FINANSÓW I MARKETINGU NR 13 2008

BEATA FILIPIAK
Uniwersytet Szczeciński

FINANSOWANIE INNOWACYJNOŚCI KADR W REGIONACH ZE ŚRODKÓW EFS
MOŻLIWOŚCI I BARIERY

Wprowadzenie

Łagodzenie społecznych skutków negatywnych zjawisk na rynku pracy, występujących zawsze w warunkach gospodarki rynkowej, jest powodem, dla którego każde państwo stara się aktywnie oddziaływać na procesy zatrudnienia. Problemy bezrobocia, utraty pracy czy powrotu do aktywności zawodowej nękają nie tylko polskie społeczeństwo, ale występują z różnym nasileniem w krajach Unii Europejskiej. W związku z tym, że bezrobocie jest funkcją koniunktury gospodarczej i rozwoju społeczno-gospodarczego regionów istnieje potrzeba oddziaływania na rynek pracy, jego pobudzania i inicjowania przekształceń czy też podnoszenia innowacyjności.

Polska jako kraj członkowski Unii Europejskiej realizuje europejską strategię zatrudnienia. W związku z tym podejmowane są przez polski rząd działania sprzyjające likwidacji bezrobocia, osiągnięciu wysokiej jakości pracy czy też wzmacnianiu integracji i solidarności społecznej[1]. W ramach zobowiązań członkowskich przyjęto programy wspierające zatrudnienie, a także wprowadzono odpowiednie zapisy do *Narodowych strategicznych ram odniesienia* oraz przyjęto program operacyjny *Kapitał ludzki*.

Każde działanie, aby było skuteczne, musi mieć swoje podstawy finansowe. Dla polityki rynku pracy podstawę taką w krajach unijnych stanowi Europejski Fundusz Społeczny, jak również musi podlegać pomiarowi efektów. Wobec zmian zachodzących na rynkach światowych ważnym problemem staje się inno-

[1] "Official Journal of the European Union" 2003/758/EC, L.197/13 z 5 sierpnia 2003.

wacyjność, która, oprócz zmian w działalności, obejmuje zasoby ludzkie. Chodzi o zmiany, które dokonują zmian w działalności oraz zasobach ludzkich

W artykule zaprezentowano zagadnienia finansowania innowacyjności kadr, ich doskonalenia i zmian jakościowych. Bez środków finansowych bardzo trudno dokonać pożądanych zmian zasobów kadrowych, wpłynąć na ich rozwój w kontekście potrzeb i wzrostu innowacyjności polskiej gospodarki.

1. Europejski Funduszu Społeczny i jego cele

Celem programu operacyjnego *Kapitał ludzki* (PO KL) jest poprawa jakości kapitału ludzkiego, zwiększenie spójności społecznej oraz wzrost poziomu zatrudnienia[2]. Program ten wspomaga również innowacyjność gospodarki i jej rozwój. Aby gospodarka była innowacyjna, konieczne staje się[3]:

- dopasowanie zasobów pracy do zmieniającej się sytuacji na rynku pracy,
- zmniejszenie obszarów wykluczenia społecznego,
- podniesienie poziomu i jakości wykształcenia społeczeństwa oraz powiązanie ich z rynkiem pracy,
- budowa gospodarki opartej na wiedzy, wykorzystującej innowacyjność kadr.

Działania realizowane w ramach PO KL mają za zadanie wspieranie: rozwoju lokalnego, rozwoju społeczeństwa informacyjnego, zrównoważonego rozwoju, innowacyjności, partnerstwa i współpracy ponadnarodowej, równości szans. Aby sprostać wskazanym zadaniom, program został skonstruowany w postaci dziesięciu priorytetów, które będą realizowane równolegle na poziomach centralnym i regionalnym[4]. Priorytety realizowane centralnie to:

- priorytet I: *Zatrudnienie i integracja społeczna*,
- priorytet II: *Rozwój zasobów ludzkich i potencjału adaptacyjnego przedsiębiorstw oraz poprawa stanu zdrowia osób pracujących*,
- priorytet III: *Wysoka jakość systemu oświaty*,
- priorytet IV: *Szkolnictwo wyższe i nauka*,
- priorytet V: *Dobre rządzenie*.

[2] *Program operacyjny Kapitał ludzki*, Ministerstwo Rozwoju Regionalnego, Warszawa 2006, s. 84.

[3] *Szczegółowy opis priorytetów programu operacyjnego Kapitał ludzki*, Ministerstwo Rozwoju Regionalnego, Warszawa 2007, s. 5–7.

[4] *Ibidem*.

Priorytety realizowane na szczeblu regionalnym to:
- priorytet VI: *Rynek pracy otwarty dla wszystkich*,
- priorytet VII: *Promocja integracji społecznej*,
- priorytet VIII: *Regionalne kadry gospodarki*,
- priorytet IX: *Rozwój wykształcenia i kompetencji w regionach*.

Ponadto realizowany będzie priorytet XI: *Pomoc techniczna*, którego celem jest zapewnienie właściwego zarządzania, wdrażania oraz promocji Europejskiego Funduszu Społecznego (EFS).

Priorytety najbardziej wpływające na wzrost innowacyjności kadr

W ramach tych celów będą podejmowane działania ukierunkowane na modernizację i wdrażanie reform w systemie edukacji, zmierzających do podwyższania jakości i efektywności kształcenia, odpowiadających warunkom gospodarki opartej na wiedzy. Wsparcie udzielane w tym obszarze ma się przyczyniać do efektywnego zarządzania systemem edukacji, doskonalenia programów nauczania i uzupełniania ich o elementy innowacyjne, wzmocnienia efektywności systemu szkolenia i doskonalenia kadr edukacji. Ważnym elementem dla rozwoju innowacyjnych kadr i samej gospodarki, a zwłaszcza budowania jej innowacyjności, jest dostosowanie programów i kierunków nauczania do wymogów rynku pracy, podnoszenie kompetencji i poziomu wiedzy uczniów i studentów w zakresie nauk o znaczeniu kluczowym dla gospodarki, współpraca między instytucjami systemu edukacji a przedsiębiorstwami i sektorem badawczo-rozwojowym, a także wymiana informacji o kwalifikacjach uzyskiwanych w kontekście danego kierunku kształcenia.

Łączna wielkość środków finansowych zaangażowanych w realizację PO KL w latach 2007–2013 wyniesie około 14,43% całości środków przeznaczonych na realizację programów operacyjnych, to jest 11 420 207 059 euro. W ramach tej kwoty wielkość alokacji z Europejskiego Funduszu Społecznego wyniesie około 9 707 176 000 euro, a wkład krajowy stanowić będzie około 1 713 031 059 euro. Poziom krajowego współfinansowania został oszacowany na poziomie minimalnym, to jest 15%.

2. Zadania wspierające innowacyjność kadr finansowane z EFS

Należy wskazać, że innowacyjność kadr w ramach Europejskiego Funduszu Społecznego jest finansowana z różnych priorytetów i w różnych zakresach. Środki pochodzą zarówno z priorytetów rządowych, jak i samorządowych. Po-

moc może być udzielana na konkretne działanie, a także może być komplementarna z innymi działaniami wspierającymi innowacyjność kadr. Stąd też nie we wszystkich priorytetach wskazano innowacyjność kadr. Analizie szczegółowej poddano te priorytety i działania, które bezpośrednio lub pośrednio odnoszą się do wspierania innowacyjności kadr. Przy czym analizę finansowania przeprowadzono odnośnie do bezpośredniego wsparcia innowacyjności kadr.

Priorytety od I do VI uwzględniają innowacyjność gospodarki, jak i priorytet VIII. **Działanie 1.2.** *Wsparcie systemowe instytucji pomocy i integracji społecznej* wchodzące w skład priorytetu pierwszego ma charakter komplementarny wobec pozostałych priorytetów, zwłaszcza VI i VII. Dotyczy ono podnoszenia kompetencji kadr instytucji rynku pracy oraz instytucji pomocy i integracji społecznej. W tych ramach przewidziany jest między innymi upowszechnienie studiów I i II stopnia, studiów podyplomowych, doktoranckich, kursów zawodowych, w tym I i II stopnia specjalizacji w zawodzie pracownik socjalny). Działania te będą uzupełniane środkami przeznaczonymi na wykorzystanie różnorodnych form dokształcania pracowników w systemie pozaszkolnym poprzez kursy, doradztwo czy szkolenia organizowane na poziomie regionalnym. Podwyższanie kwalifikacji, zwłaszcza wsparcie metodyczno-techniczne dla publicznych służb zatrudnienia i jednostek organizacyjnych pomocy społecznej umożliwi lepsze przygotowanie tych służb do realizacji zadań przewidzianych dla nich na gruncie priorytetów regionalnych, które bezpośrednio oddziałują na wzrost innowacyjności kadr. Bez innowacyjności kadr wspierających przekwalifikowanie, opracowujących nowoczesne programy szkoleń nie można mówić o innowacyjności całości kadr dla gospodarki. W tabeli 1 zaprezentowano podział środków udzielanych na wsparcie innowacyjności kadr w ramach priorytetu I, działania 1.2. na tle środków przeznaczonych na realizację PO KL.

W **priorytecie II** w **działaniu 2.1.** *Rozwój kadr nowoczesnej gospodarki* założono wsparcie dla inicjatyw mających na celu przejście od gospodarki opartej na pracy i kapitale do gospodarki opartej na wiedzy, w której zasadniczą rolę odgrywają informacja, *know-how* oraz technologie informacyjne i komunikacyjne. Środki przeznaczane są na inwestycje w wiedzę i umiejętności kadr polskich przedsiębiorstw oraz na wzrost ich innowacyjności. W priorytecie tym uwzględniono wzrost współdziałania (mobilności) między sektorami nauki i gospodarki, co powinno wpłynąć na rozwój zasobów ludzkich sfery B + R oraz zwiększenie skali transferu wiedzy. W ramach tego priorytetu podejmowane są również działania, które mają sprzyjać rozwojowi instytucji szkolących w kontekście wzrostu

ich innowacyjności (poddziałanie 2.2.2). Bez zmian w ich działaniu nie można mówić o szkoleniu innowacyjnych kadr. Najważniejsza jest reorientacja na innowacyjność instytucji szkolących i przekwalifikujących kadry dla nowoczesnej gospodarki i administracji. W tabeli 1 zaprezentowano podział środków udzielanych na wsparcie wskazanych działań w ramach priorytetu II na tle środków przeznaczonych na realizację PO KL.

Szczególne znaczenie dla wzrostu innowacyjności kadr ma system jej kształcenia. Stąd też w **priorytecie III** przeznaczono znaczące środki na badanie kierunków zmian i poprawę jakości kształcenia. Ważnym działaniem jest modernizacja systemu kształcenia i doskonalenia nauczycieli oraz opracowanie i wdrożenie innowacyjnych, ponadregionalnych programów doskonalenia nauczycieli, a także rozwój akredytacji placówek doskonalenia nauczycieli. Dostosowaniu oferty edukacyjnej do potrzeb rynku pracy będą służyć prace nad aktualizacją podstaw programowych oraz nad innowacyjnymi programami nauczania, materiałami dydaktycznymi, zwłaszcza obejmującymi kształtowanie tak zwanych kompetencji kluczowych z zakresu przedmiotów matematycznych, przyrodniczych i technicznych. Utworzono portal edukacyjny Scholaris, dzięki któremu będą upowszechniane innowacyjne programy i metody dydaktyczne wśród nauczycieli. Inną formą służącą zbliżeniu realiów szkolnych do oczekiwań rynku pracy będą innowacyjne formy doskonalenia nauczycieli w przedsiębiorstwach. W tabeli 1 zaprezentowano podział środków udzielanych na wsparcie wskazanych działań w ramach priorytetu III na tle środków przeznaczonych na realizację PO KL.

W priorytecie IV przewidziano działania mające na celu powiązanie sektora nauki z sektorem gospodarki. Skoncentrowano się na podwyższaniu jakości funkcjonowania instytucji szkolnictwa wyższego, tworząc korzystne warunki systemowo-organizacyjne do efektywnego zarządzania szkolnictwem wyższym. Wskazano na znaczenie nauki w kształtowaniu innowacyjnych kadr dla gospodarki, co wymaga podjęcia działań zmierzających do wzmocnienia potencjału dydaktycznego i uczynienia go innowacyjnym, zwiększenia liczby studentów na kierunkach kluczowych dla gospodarki opartej na wiedzy, rozwoju kwalifikacji kadr w sektorze B + R. Dodatkowo będą finansowane projekty z zakresu ochrony własności intelektualnej i przemysłowej oraz marketingu wyników prac badawczych. Zakłada się, że udzielone wsparcie przyczyni się do podniesienia kwalifikacji kadr systemu B + R (jest dobrze – taka fachowa nazwa), poprawy jakości i efektywności badań oraz – w rezultacie – do wzrostu innowacyjności gospodar-

ki. Nakłady finansowe na realizację wskazanych zadań w ramach priorytetu IV zaprezentowano w tabeli 1.

Należy wskazać, że działania przewidziane w **priorytecie V** pośrednio przyczyniają się do zmian w zakresie innowacyjności, gdyż ich celem jest poprawa jakości świadczenia usług publicznych. Środki przeznaczone są na reformy administracyjne, realizację strategii lizbońskiej, a także na stworzenie platformy dialogu ze społeczeństwem i organizacjami sfery NGO. Należy podkreślić, że nie zostało w tym priorytecie uwzględnione bezpośrednie finansowanie innowacyjności kadr administracji publicznej.

W priorytecie VI finansowane są działania podejmowane na rzecz aktywizacji zawodowej osób pozostających bez zatrudnienia, likwidacji bezrobocia ukrytego, podnoszenia zdolności do zatrudnienia osób bezrobotnych, obejmujące między innymi działania na rzecz dalszego doskonalenia bądź zmiany kwalifikacji zawodowych w formie szkoleń, kursów i praktyk oraz możliwości zdobycia doświadczeń zawodowych w miejscu pracy. Przewidziano również pomoc na rzecz rozwoju przedsiębiorczości i samozatrudnienia, obejmujące między innymi doradztwo, szkolenia oraz usługi finansowo-prawne adresowane do osób pragnących rozpocząć własną działalność gospodarczą. Nie uwzględniono bezpośredniego wparcia na rzecz wzrostu innowacyjności kadr, jednak pośrednio można uznać, że zmiany te wymuszą choć nieznaczny wzrost innowacyjności osób poszukujących pracy, podejmujących własną aktywność gospodarczą, a dodatkowo będą pomocne w kontekście dostępu do rynku pracy czy aktywizacji zawodowej ludności zamieszkującej tereny wiejskie. To jest wymóg współczesnej gospodarki opartej na wiedzy.

W priorytecie VIII położono nacisk na innowacyjność kadr. Podstawowym celem jest stymulowanie podnoszenia umiejętności zawodowych przez osoby pracujące i ich aktualizacji, co w konsekwencji przyczynia się do wzrostu innowacyjności gospodarki. Cel ten jest realizowany poprzez dwa działania. Pierwsze działanie – **8.1.** *Rozwój pracowników i przedsiębiorstw w regionie* służy podniesieniu i dostosowaniu kwalifikacji i umiejętności osób pracujących do potrzeb regionalnej gospodarki. Procesy modernizacyjne i adaptacyjne wymuszają ciągłą aktualizację, podnoszenie i zmianę kwalifikacji oraz umiejętności pracowników. Rosnące zainteresowanie podnoszeniem kompetencji i umiejętności przez pracowników, a także ich pracodawców, zwiększa zapotrzebowanie na szkolenia. Te cele mogą znaleźć źródło finansowania w tym działaniu (tabela 1). Drugie działanie – **8.2.** *Transfer wiedzy* obejmuje finansowanie zwiększenia transferu wiedzy

i wzmocnienia powiązań sfery B + R z przedsiębiorstwami. Te działania mają służyć rozwojowi gospodarczemu regionów. W tym celu, aby zwiększyć poziom innowacyjności polskich przedsiębiorstw, konieczne jest nawiązanie bliskich powiązań pomiędzy nauką a przemysłem oraz zbudowanie na poziomie regionów partnerstwa na rzecz wspierania innowacji w regionie oraz wypracowanie konsensusu w zakresie wspólnych działań strategicznych. Realizacja działania przyczyni się do wzmocnienia korzystnych procesów i zmian, jakie obecnie zachodzą w poszczególnych regionach w zakresie właściwego pojmowania i wspierania innowacyjności przedsiębiorstw. Poprawie innowacyjności i zwiększeniu konkurencyjności regionu będzie sprzyjało również inwestowanie w młode kadry naukowe, realizowane za pomocą naukowych stypendiów doktoranckich.

W priorytecie IX skupiono się na tworzeniu warunków, w których wszyscy będą mieli równe szanse edukacyjne. Udzielane jest wsparcie na rzecz instytucji systemu oświaty oraz osób napotykających bariery o charakterze środowiskowym, ekonomicznym, geograficznym i zdrowotnym utrudniające lub uniemożliwiające dostęp do usług edukacyjnych. Nie ma w nim bezpośrednich wskazań dotyczących wzrostu innowacyjności kadr.

Tabela 1

Indykatywny podział alokacji finansowej wspierającej innowacyjność

Działania	Alokacja [euro]		
	ogółem	EFS	środki krajowe
1	2	3	4
Działanie 1.2. Wspracie systemowe instytucji pomocy i integracji społecznej	152 616 092	129 723 678	22 892 414
Działanie 2.1. Rozwój kadr nowoczesnej gospodarki	504 224 045	428 590 438	75 633 607
Działanie 2.2. Wsparcie dla systemu adaptacyjności kadr – Poddziałanie 2.2.2. Poprawa jakości świadczonych usług szkoleniowych	25 641 026	21 794 873	3 846 153
Priorytet III. Wysoka jakość systemu oświaty	1 006 236 268	855 300 828	150 935 440
Priorytet IV. Szkolnictwo wyższe i nauka	960 366 839	816 311 813	144 055 026
Działanie 8.1. Rozwój pracowników i przedsiębiorstw w regionie	1 270 783 690	1 080 166 136	190 617 554
Działanie 8.2. Transfer wiedzy	317 695 922	270 041 534	47 654 388

1	2	3	4
Ogółem PO KL	11 420 207 059	9 707 176 000	1 713 031 059
Udział środków na wzrost innowacyjności w środkach PO KL ogółem [%]	37,11	80,76	31,54

Źródło: opracowanie własne na podstawie PO KL.

W priorytetach VII i IX nie skupiono się na innowacyjności, a działania zostały skierowane na eliminację wykluczenia społecznego.

4. Bariery wykorzystania środków z programu operacyjnego *Kapitał ludzki*

Podstawowymi barierami, jakie wyłaniają się po analizie dokumentów rządowych, są:

- problem pomiaru efektów w świetle oceny ewaluacyjnej,
- opóźnienia w starcie programu,
- zła konstrukcja wskaźników (socjalność a innowacyjność),
- duża liczba działań wspierających pośrednio innowacyjność kadr.

Zaprezentowany zakres zadań objęty został pomiarem zmiennych, które mają obrazować osiągnięcie zmian w czasie i przestrzeni za pomocą zmian produktu, rezultatu i wpływu. W ten sposób każde działanie jest monitorowane. Czy przyjęte i ciągle zmieniane na szczeblu ministerialnym wskaźniki rzeczywiście są w stanie oddać innowacyjność i zmiany w kapitale ludzkim? Wydaje się, że nie jest to takie proste.

Po pierwsze, wskaźniki obejmują okres 2005–2013, przy czym wielkości dla 2013 roku są wielkościami pożądanymi i prognozowanymi. Zakładane cele nie zawsze jednak przynoszą zamierzony efekt z punktu widzenia środków EFS. Nie zawsze kapitał zainwestowany w człowieka, jego aktywizację zawodową spowoduje wzrost innowacyjności.

Po drugie, mierniki nie mają charakteru proinnowacyjnego, a raczej socjalny (społeczny). Jednym z powodów może być nieutworzenie odrębnego priorytetu dla projektów innowacyjnych i realizowanych we współpracy ponadnarodowej, a ujęcie ich w ramach pozostałych priorytetów. Oznacza to pozbawienie się instrumentu monitorującego rzeczywisty wzrost innowacyjności.

Po trzecie, problematyczna jest sama konstrukcja mierników służących do oceny alokacji środków EFS. Zawsze istnieje problem danych. Nie zawsze dane są obiektywne i może się zdarzyć, że będą obarczone błędem pomiaru. Pierwszym problemem jest ustawa o ochronie danych osobowych, która uniemożliwia obiektywny dobór próby. Dane osób bezrobotnych, jak również całego społe-

czeństwa, są chronione przed upublicznianiem, stąd istnieje problem w ich pozyskaniu. Często ludność nie wyraża zgodny na przeprowadzenie badań, a próba rezerwowa nie jest wystarczająca. Kolejnym problemem jest wiarygodność danych pozyskanych przez osoby przeprowadzające badanie. Nie zawsze wykazują się one obiektywizmem przy badaniu i nie są dobrze przeszkolone. Również wykorzystanie danych GUS i innych urzędów statystycznych nie zawsze jest możliwie, dane te bowiem są niekompatybilne z innymi (GUS nie jest zobowiązany do prowadzenia badań w tym zakresie).

Należy podkreślić, że do września 2007 nie rozwiązano problemów związanych z konstrukcją mierników oceny priorytetów regionalnych. Przyjęte wskaźniki nie zostały zatwierdzone przez UE, a to oznacza opóźnienia w dystrybucji środków, czyli utrudnienia w ewaluacji środków, ograniczenie możliwości finansowania, trudność w oszacowaniu rzeczywistych skutków zastosowania środków z EFS.

Dobrym rozwiązaniem jest podział priorytetów na centralne i regionalne, gdyż władze regionów znają problemy w nich występujące i mogą bardziej skutecznie oddziaływać na wzrost innowacyjności kadr dla gospodarki, aktywizację zawodową, a także na zwiększenie oferty kształcenia poprzez szybszą reakcję na potrzeby rynku. Problematyczne jest porównywanie regionów, gdyż każdy może się okazać inny, i sprowadzenie do wspólnego mianownika może zaciemnić obraz zmian przed i po zastosowaniu środków EFS.

Na koniec należy podkreślić, że wskaźniki oceny efektywności przyjęte w PO KL to jedna sprawa, a mierniki przyjęte do wyboru projektów w ramach PO KL to druga. Od tych ostatnich zależy, jakie projekty zostaną wybrane. Tutaj też można spotkać się z zarzutami, że ocenie podlegają one z punktu widzenia społecznego, a nie prorozwojowego i innowacyjnego.

Podsumowując, należy wskazać, że przyjęte priorytety są niezwykle potrzebne dla rozwoju polskiej gospodarki i jej kadr. Budzi jednak zastrzeżenie brak środków na innowacyjność kadr w administracji, jak również to, że wiele środków wspiera innowacyjność kadr tylko pośrednio. A to może powodować ich wykorzystanie w sposób niesprzyjający absorpcji innowacyjnej wiedzy.

Ostatnią kwestią jest ocena samej alokacji. Czy 37,11% środków z programu operacyjnego *Kapitał ludzki* wystarczy na zmianę mentalności, przekwalifikowanie kadry w kierunku wzrostu jej innowacyjności, zmianę systemu edukacji i oceny zapotrzebowania rynku pracy na innowacyjną kadrę? Odpowiedź na to pytanie jest niezwykle trudna. Wydaje się, że nakłady na innowacyjność kadr powinny być wyższe i bardziej zintensyfikowane na szczeblu regionalnym.

Podsumowanie

Skuteczność interwencji PO KL jest uzależniona od doboru właściwych projektów, a przede wszystkim od zastosowania takich mierników oceny, które pozwolą na rzetelną ocenę działań ewaluacyjnych. Wątpliwości może budzić duża ogólność sformułowań. Mimo wszystko jednak wdrożenie PO KL powinno przynieść określone korzyści i wartość dla gospodarki i nauki w tworzeniu B + R. Należy oczekiwać

- zmniejszenia różnic pomiędzy regionami w zakresie rozwoju i innowacyjności kadr,
- zwiększania świadomości obywateli w zakresie potrzeby dokształcania, jakości wykształcenia i konieczności sprostania wymaganiom pracodawcy w związku z innowacyjnością gospodarki,
- uzyskania dodatkowego wsparcia finansowego na cele rozwoju regionów i społeczeństwa.

Należy także wskazać na operacyjny wymiar wartości dodanej i wymiar uczenia się, która wspiera najlepsze praktyki i zachowania, wypiera dotychczasowe praktyki lepiej dostosowanymi i skuteczniejszymi. A to jest istotne w dobie gospodarki opartej na wiedzy i kreowania jej innowacyjności.

Literatura

Kapitał ludzki, Ministerstwo Rozwoju Regionalnego, Warszawa 2007.

"Official Journal of the European Union" 2003/758/EC, L.197/13 z 5 sierpnia 2003.

Program operacyjny. Kapitał ludzki, Ministerstwo Rozwoju Regionalnego, Warszawa 2006.

THE FINANCING OF INNOVATIVE THE PICTURE IN REGIONS FROM RESOURCES EFS – POSSIBILITIES AND BARRIERS

Summary

The article presents connected problems with the financing of innovative the picture in regions from resources EFS. The author presents possibilities of the obtainment of the financing, as well as the resource allocation on the rung national and regional.

Translated by Beata Filipiak

ZESZYTY NAUKOWE UNIWERSYTETU SZCZECIŃSKIEGO

NR 516 PROBLEMY ZARZĄDZANIA, FINANSÓW I MARKETINGU NR 13 2008

ROBERT RUMIŃSKI
Uniwersytet Szczeciński

BANKOWA OBSŁUGA KREDYTOWO-DEPOZYTOWA JST W POSZUKIWANIU NOWYCH ROZWIĄZAŃ

Wprowadzenie

W Polsce zarejestrowanych jest obecnie 70 central banków krajowych (bez banków spółdzielczych) i oddziałów instytucji kredytowych[1]. Nie każdy jednak funkcjonujący w Polsce bank obsługuje jednostki samorządu terytorialnego (JST). Podmioty te odznaczają się bowiem określoną specyfiką, wynikającą z ustawowych uregulowań prawnych, w których zostały narzucone metody i zakres ich funkcjonowania. Jednym z głównych obszarów działalności JST jest gospodarka komunalna prowadzona w formie zakładu budżetowego lub spółek prawa handlowego, nastawiona na zaspokajanie potrzeb bieżących, co wynika z braku środków na inwestycje oraz z priorytetów wspólnot lokalnych. Słaba kondycja finansów publicznych wpływa na ograniczenia finansowe JST i zmniejsza możliwości korzystania przez nie z usług oferowanych przez rynek finansowy. Największy zakres i różnorodność realizowanych zadań ustawowo przypisano gminom. Ich samodzielność pod względem dochodowym oraz wydatkowym daje podstawę do nawiązywania szerokiej współpracy z instytucjami finansowymi, jednak ogólna klauzula kompetencyjna, a także słaby standing finansowy JST stwarzają bariery w efektywnym zarządzaniu gospodarką finansową tych podmiotów, co wpływa również na stopień wykorzystywania przez nie produktów bankowych. Z tego też powodu gminy zwracają dużą uwagę na koszty obsługi finansowej. Wśród wykorzystywanych przez nie produktów i usług bankowych dominują instrumenty relatywnie proste; bardziej złożone cieszą się mniejszym zainteresowaniem. Zaplecze instytucjonalne sektora bankowo-finansowego w Polsce oraz różnorodność oferowanych instrumentów finansowych wydają się być wystarczające.

[1] http://www.nbp.pl/liban.aspx?L=B.

Banki, poza nielicznymi wyjątkami, nie kierują swojej oferty produktowej bezpośrednio do JST. Traktują je jak klientów korporacyjnych, nie różnicując jednostek na państwowe i prywatne. Przytaczana niekiedy przewrotna sentencja: „nasz znienawidzony, ale wspaniały klient", sugeruje, że jest to dla instytucji bankowych trudna współpraca, wymagająca wyjątkowej elastyczności. Ofertę obsługi finansowej JST mają z reguły te banki, które obsługują w ramach bankowości korporacyjnej sektor przedsiębiorstw. Silna konkurencja międzybankowa przyczyniła się jednak do rozszerzenia oferty kierowanej do tego segmentu odbiorców usług finansowych, którzy dzięki odpowiedniemu systemowi kontroli budżetowej, zapewniającej pokrycie zobowiązań wobec banku, stali się klientem bezpiecznym i wiarygodnym. Standardowa oferta usług świadczonych JST obejmuje między innymi[2]:

– prowadzenie rachunków bankowych samorządu terytorialnego i jego jednostek organizacyjnych,
– system lokowania wolnych środków pieniężnych, z jednoczesną możliwością ich wycofania przed terminem określonym w zawartej umowie,
– finansowanie komunalnych przedsięwzięć inwestycyjnych oraz bieżących niedoborów budżetowych,
– usługi faktoringowe, doradztwo finansowe, opiniowanie projektów,
– udział w restrukturyzacji komunalnych jednostek organizacyjnych,
– przygotowanie i obsługa emisji komunalnych papierów wartościowych.

Oprócz tradycyjnych form finansowania bankowego funkcjonują również specyficzne formy wykorzystywane przez JST. Przykładem mogą być kredyty ze środków Europejskiego Banku Inwestycyjnego (EBI) na finansowanie rozwoju regionalnego, których beneficjentami są gminy, związki gmin, powiaty oraz województwa, podmioty zależne lub z udziałem JST, inne podmioty, w tym przedsiębiorcy, jeśli kredytowane przedsięwzięcie służy rozwojowi regionalnemu, a z jego efektów korzysta pośrednio lub bezpośrednio społeczność lokalna. Celem kredytowania jest współfinansowanie projektów objętych wsparciem funduszy strukturalnych UE oraz nieobjętych wsparciem unijnym, jeśli są zgodne ze strategią rozwoju regionu. Inwestycje finansowane z kredytu EBI dotyczą między innymi infrastruktury wodno-kanalizacyjnej, transportowej oraz sektora produkcyjnego, ochrony środowiska naturalnego, infrastruktury zdrowotnej i edukacyjnej, a także są to inne nietypowe projekty infrastrukturalne[3]. JST mogą także korzystać – na podstawie ustawy o finansach publicznych – z pożyczki

[2] E. Denek, *Usługi bankowe dla samorządu terytorialnego*, Warszawa 2000, s. 49.

[3] http://www.bgk.com.pl/fundusze/kredyt_ebi.jsp.

o charakterze kredytu pomostowego, tak zwanego prefinansowania, udzielonej na realizację projektów współfinansowanych z funduszy strukturalnych UE. Kwota nie powinna być jednak wyższa niż przewidziane dofinansowanie UE w danym projekcie[4].

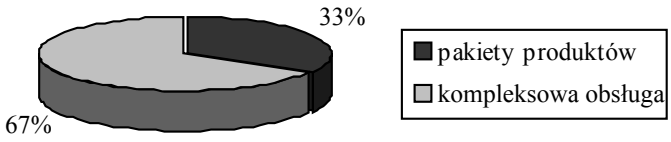
Szczególną rolę w odniesieniu do JST odgrywa Bank Gospodarstwa Krajowego, który został ustawowo upoważniony do udzielania pożyczek na prefinansowanie projektów i działań, realizowanych w ramach programów operacyjnych współfinansowanych z funduszy strukturalnych UE. Działa on na podstawie zlecenia ministra finansów oraz ministrów właściwych, zarządzając kilkoma programami sektorowymi.

1. Studium przypadku

W celu uzyskania opinii wybranych instytucji finansowych, to jest banków, na temat obsługi finansowej JST przeprowadzono badania empiryczne w drodze wywiadu bezpośredniego oraz badań ankietowych z przedstawicielami tych instytucji w województwie zachodniopomorskim. W badaniu brało udział osiem banków komercyjnych oraz 13 spółdzielczych. Banki te miały średnio nieco ponad pięć placówek na terenie województwa (najczęściej trzy). Bank o najlepiej rozwiniętej sieci palcówek mógł się poszczycić 17 oddziałami na terenie województwa. W bankach średnio pracowało 30 pracowników w oddziale, w którym realizowano badania (przedział zatrudnienia w różnych placówkach wynosił od 7 do 53 osób). W co drugim banku zatrudnienie nie przekraczało 25 osób, a w co czwartym nie było mniejsze niż 42 osoby. Najniższy stan zatrudnienia to było trzy osoby, a najwyższy – 87 osób. We wszystkich przebadanych bankach twierdzono, że zajmują się one obsługą JST w województwie zachodniopomorskim, zazwyczaj jednak na poziomie gminy. Obsługą bankową miast na prawach powiatu zajmował się co drugi z przebadanych banków, obsługą powiatów – co trzeci, obsługą zaś województwa co dziesiąty. Banki średnio obsługują dziewięć gmin, w typowym banku liczba ta nie przekracza 23 gmin. Każdy bank miał wśród swoich klientów przynajmniej jedną gminę, a jeden z analizowanych obsługiwał nawet 60 gmin.

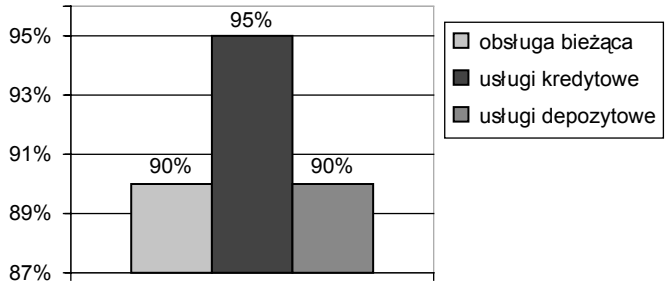
Z przeprowadzonych badań empirycznych wynika, iż JST najczęściej decydują się na kompleksową obsługę finansową przez bank (rysunek 1). Taki rodzaj usług wybierają dwie na trzy obsługiwane przez banki gminy.

[4] http://www.bgk.com.pl/druki/prezentacja_bgk.ppt#435,7,Slajd 7.



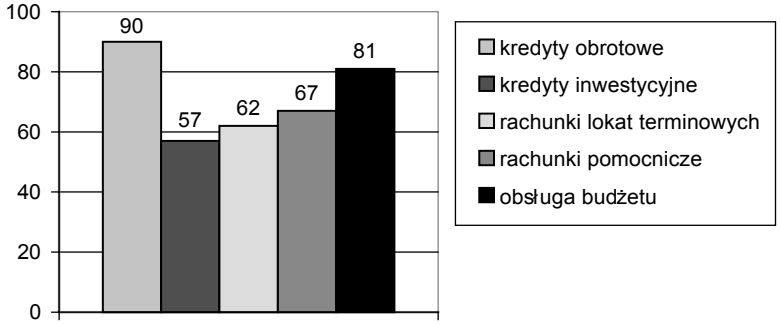
Rys. 1. Struktura produktów bankowych wykorzystywanych przez JST
Źródło: opracowanie własne na podstawie przeprowadzonych badań empirycznych.

Obsługa finansowa JST przez banki najczęściej dotyczy produktów kredytowych (rysunek 2) – 95% wskazań, następnie JST korzystają z bieżącej obsługi oraz produktów depozytowych – po 90% wskazań.



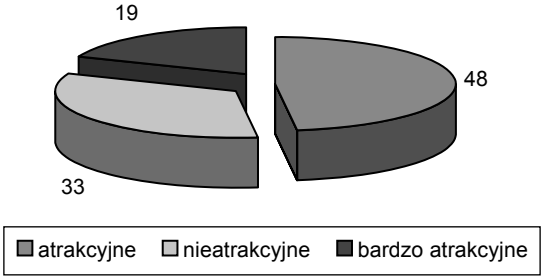
Rys. 2. Zakres obsługi kredytowo-depozytowej JST
Źródło: jak pod rysunkiem 1.

Wśród kredytów za najbardziej istotny obszar współpracy banku z JST, banki wskazują kredyty obrotowe (90%) oraz inwestycyjne (57%). Udział procentowy pasywnych i pośredniczących usług bankowych wynosi odpowiednio: obsługa budżetu – 81%, rachunki lokat terminowych – 62% oraz rachunki pomocnicze – 67% (rysunek 3).



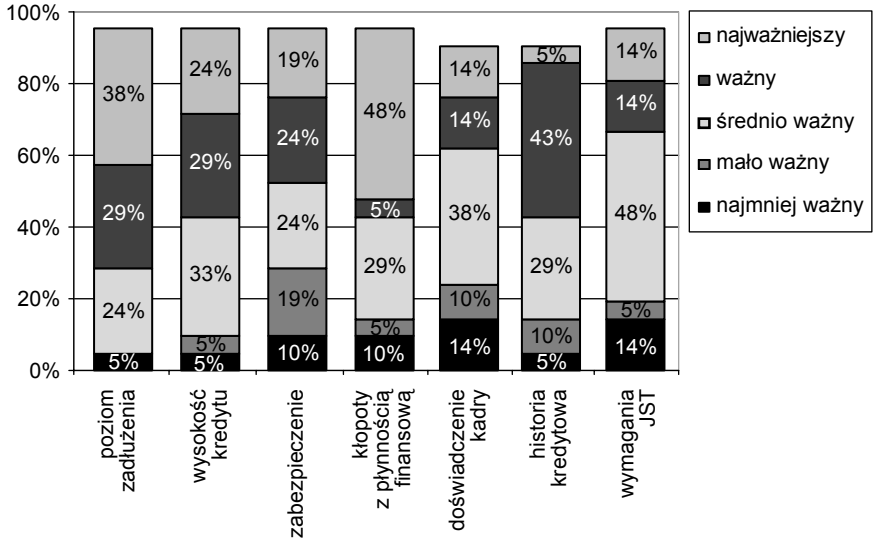
Rys. 3. Istotne obszary współpracy banku z JST [%]
Źródło: jak pod rysunkiem 1.

JST jako klienci kredytowi w większości przypadków są postrzegane przez banki pozytywnie. 19% banków uważa je za bardzo atrakcyjnych klientów, natomiast 48% za atrakcyjnych. 33% badanych banków sądzi jednak, iż JST nie są atrakcyjne jako potencjalni kredytobiorcy (rysunek 4).



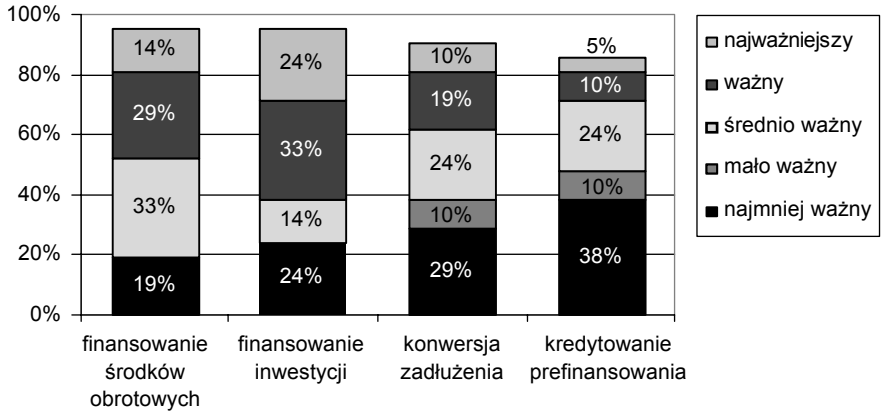
Rys. 4. Postrzeganie JST przez banki [%]
Źródło: jak pod rysunkiem 1.

Czynniki mające w opinii banku największy wpływ na współpracę kredytową z JST (rysunek 5) to kłopoty z płynnością finansową (48% wskazań), poziom zadłużenia (38% wskazań) oraz wysokość kredytu (24% wskazań). Ważne dla banków było także przedstawiane przez JST zabezpieczenie zwrotności kredytu oraz historia kredytowa. Wśród czynników niemających dużego znaczenia wymieniono region, z którego pochodzi JST, wielkość JST oraz ocenę agencji ratingowej.

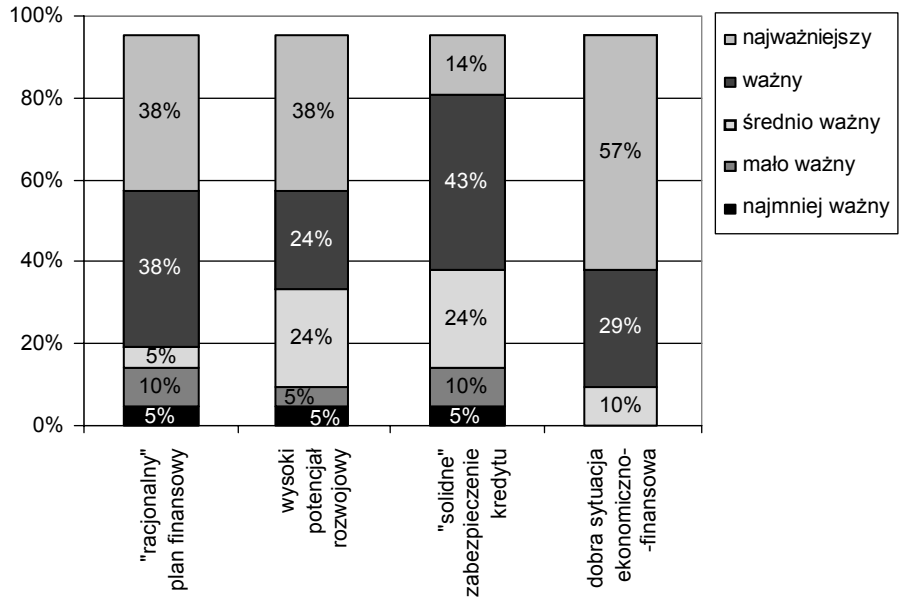


Rys. 5. Najistotniejsze czynniki wpływające na współpracę kredytową banku z JST
Źródło: jak pod rysunkiem 1.

Finansując JST za pomocą kredytu, banki zwracają uwagę na cel kredytowania. Jako ważny lub bardzo ważny cel finansowania z uwagi na decyzję banku o udzieleniu kredytu, banki wskazują finansowanie inwestycji – 57% oraz środków obrotowych – 43% (rysunek 6). Jako mało istotne wskazano kredytowanie prefinansowania (48%) oraz konwersję zadłużenia (38%).



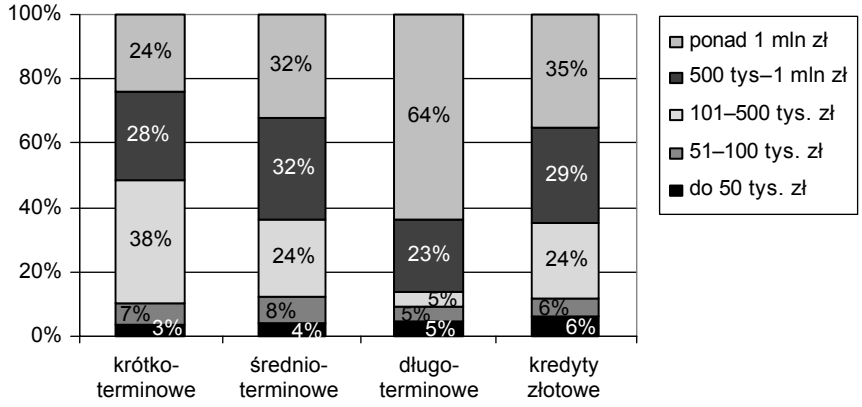
Rys. 6. Wpływ celu finansowania na decyzję banku o udzieleniu kredytu
Źródło: jak pod rysunkiem 1.



Rys. 7. Czynniki decydujące o przyznaniu kredytu
Źródło: jak pod rysunkiem 1.

Wśród czynników w najwyższym stopniu wpływających na decyzję o przyznaniu przez bank kredytu JST, w 86% wskazano posiadanie przez JST dobrej sytuacji ekonomiczno-finansowej (rysunek 7), jak również przedstawienie przez JST „racjonalnego" planu finansowego (76%). Dwa pozostałe czynniki, to jest wysoki potencjał rozwojowy oraz „solidne" zabezpieczenie kredytu, również zostały wskazane przez banki jako istotne.

Na podstawie odpowiedzi uzyskanych na pytanie dotyczące wysokości i okresu udzielanych JST kredytów można zauważyć pewną zależność. W przypadku kredytów krótkoterminowych udział kredytów o wysokości ponad 500 tys. zł wynosi 52% ogółu udzielonych (rysunek 8), przy kredytach średnioterminowych wzrasta do 64%, przy kredytach długoterminowych osiąga zaś 86%. Banki bardzo rzadko udzielają JST kredytów o małej wartości i to niezależnie od długości okresu kredytowania. Zarówno udział kredytów do kwoty 50 tys. zł, jak i z przedziału od 50 do 100 tys. zł nie przekracza 10% ogólnej liczby udzielonych kredytów.

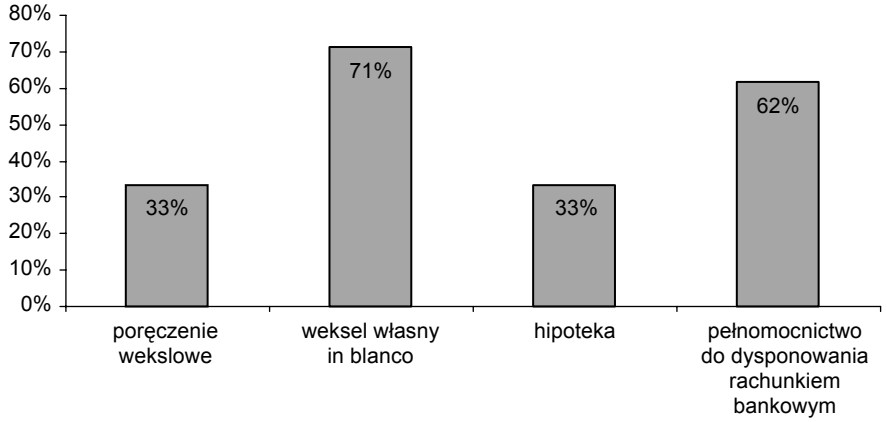


Rys. 8. Kredyty udzielane JST przez bank
Źródło: jak pod rysunkiem 1.

Pomimo iż średni okres korzystania przez JST z kredytu bankowego wynosi nieco ponad trzy lata, to zjawisko to nie jest w swojej strukturze jednorodne. Można wyróżnić dwa dominujące okresy korzystania przez JST z kredytu bankowego: jednoroczny oraz pięcioletni. Maksymalny okres kredytowania nie przekracza jednak sześciu lat.

Wśród najczęściej spotykanych prawnych form zabezpieczenia zwrotności kredytu wymaganych przez banki od JST występuje weksel własny *in blanco* oraz pełnomocnictwo do dysponowania rachunkiem bankowym (rysunek 9). Te

dwie formy zabezpieczenia występują w dwóch na trzy umowy kredytowe. Do pozostałych dwóch form rzadziej stosowanych przez banki (33% wskazań) należą: poręczenie wekslowe oraz hipoteka.

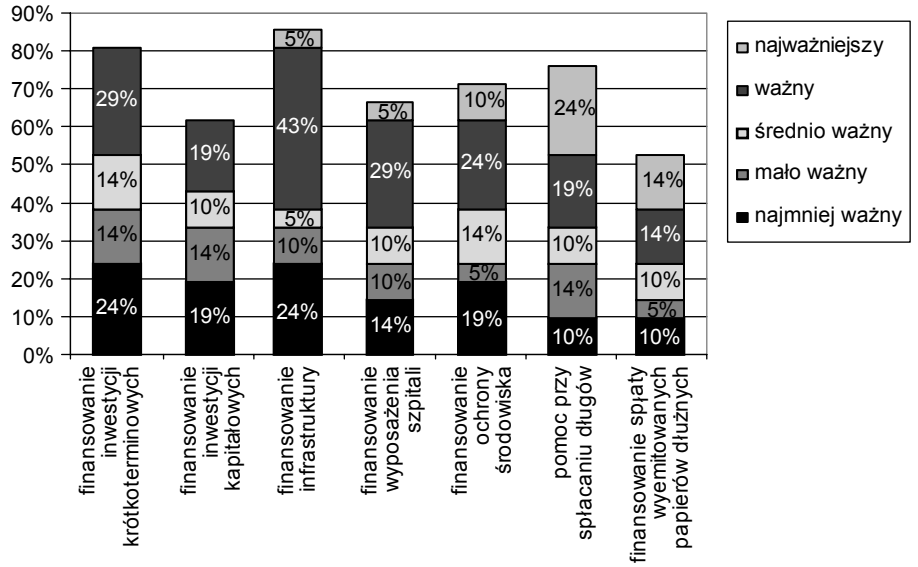


Rys. 9. Najczęściej stosowane przez bank formy zabezpieczenia kredytowego
Źródło: jak pod rysunkiem 1.

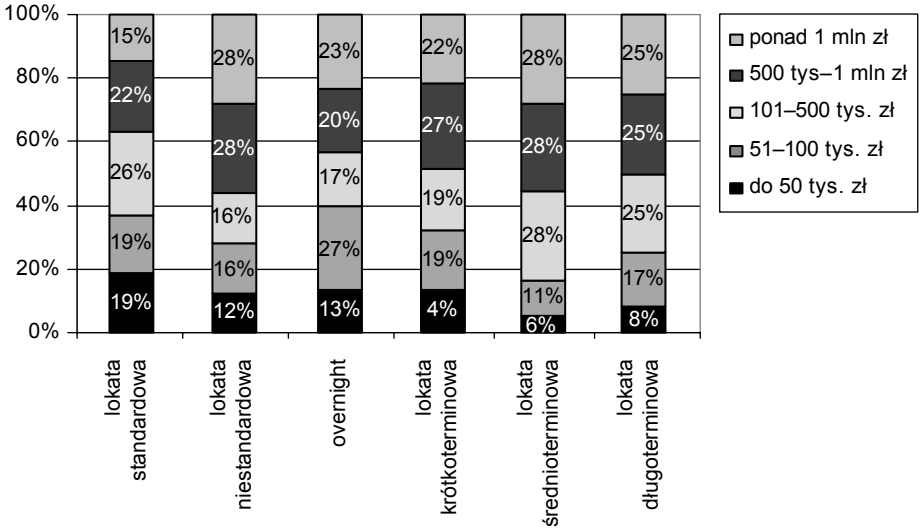
Biorąc pod uwagę cele finansowania, które mają najczęściej zasadniczy wpływ na podjęcie przez bank decyzji o przyznaniu finansowania danej inwestycji, banki najczęściej wskazują inwestycje w zakresie infrastruktury – niemal 50% wskazań (rysunek 10) oraz pomoc przy spłacaniu długów – 43%. W najmniejszym zakresie dotyczy to finansowania inwestycji kapitałowych (19%) oraz finansowania inwestycji krótkoterminowych i finansowania spłaty wyemitowanych papierów dłużnych (29%).

Badając kwestie związane z preferencyjnym traktowaniem JST, banki najczęściej wskazywały możliwość obniżenia ceny za usługi finansowe (90%) oraz skłonność uproszczenia procedur świadczonych usług finansowych (67%).

Biorąc pod uwagę operacje pasywne i rozliczeniowe oferowane JST przez badane banki, w przypadku lokat standardowych JST najczęściej umieszczały kwoty w przedziale od 101 do 500 tys. zł (rysunek 11). Ponad połowa (56%) JST umieściło na lokatach niestandardowych kwotę powyżej 500 tys. zł. W przypadku co czwartej lokaty krótkoterminowej była to kwota w przedziale od 500 tys. zł do 1 mln zł, natomiast na lokatach średnioterminowych 83% JST ulokowało sumy powyżej 100 tys. zł. Podobne kwoty pieniężne JST deponowały w przypadku trzech na cztery lokaty długoterminowe.



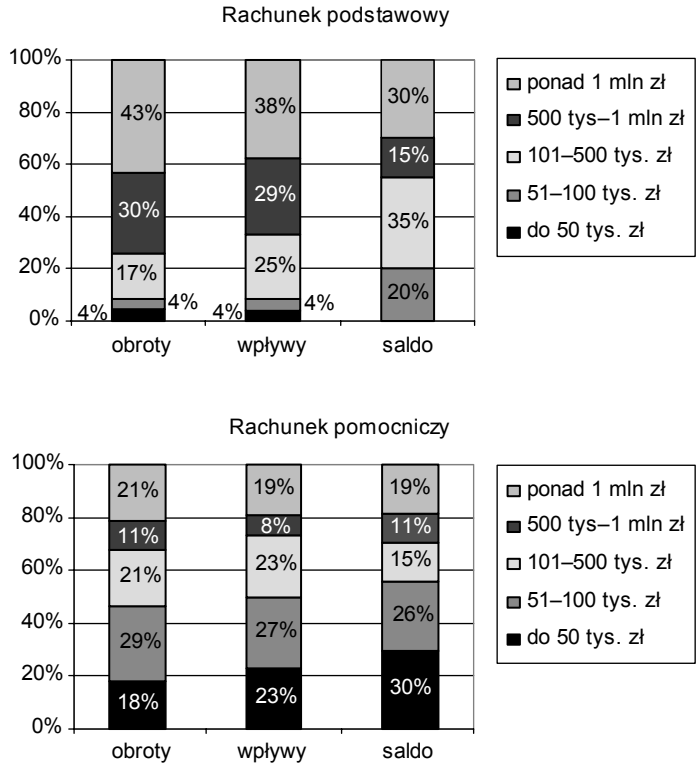
Rys. 10. Wpływ celu kredytowania na decyzję banku o finansowaniu
Źródło: jak pod rysunkiem 1.



Rys. 11. Struktura produktów depozytowych JST
Źródło: jak pod rysunkiem 1.

W przypadku rachunków bankowych wykorzystywanych przez JST zaobserwowano zróżnicowaną strukturę, różniącą się w zależności od rodzaju rachunku. Biorąc pod uwagę rachunek podstawowy, w ponad 90% przypadków obroty

i wpływy przekraczają kwotę 100 tys. zł (rysunek 12), natomiast w przypadku rachunku pomocniczego – obroty i wpływy około 30% JST kształtują się w przedziale od 50 do 100 tys. zł. Na uwagę zasługuje fakt, iż nie odnotowano ani jednego przypadku rachunku podstawowego JST o saldzie mniejszym niż 50 tys. zł.



Rys. 12. Struktura rachunków JST
Źródło: jak pod rysunkiem 1.

Uwagi końcowe

Zaplecze instytucjonalne sektora bankowo-finansowego w Polsce oraz różnorodność oferowanych instrumentów finansowych wydają się być wystarczające. Na podstawie przedstawionych wyników badań empirycznych można odnieść wrażenie, iż stopień wykorzystania produktów kredytowych oraz depozytowych przez JST jest relatywnie duży. Wśród głównych ograniczeń współpracy z bankami samorządy wskazują wysoki stopień sformalizowania procedur, wysoką cenę produktów oraz dodatkowe koszty i opłaty towarzyszące transakcjom fi-

nansowym. JST mają określone, specyficzne dla ich sposobu funkcjonowania oczekiwania, którym starają się sprostać banki. Współpraca finansowa na linii bank–JST ulega nieustannej ewolucji. Aby ją zoptymalizować, produkty bankowe kierowane do JST powinny być „skrojone na miarę". Sposobem na poprawę efektywności współpracy samorządów z bankami mogą się okazać operacje hybrydowe (być może profilowane grupy operacji bankowych), posiadające cechy kilku tradycyjnych operacji bankowych oferowanych przedsiębiorstwom.

Literatura

Denek E., *Usługi bankowe dla samorządu terytorialnego*, Warszawa 2000.

http://www.bgk.com.pl/druki/prezentacja_bgk.ppt#43.

http://www.bgk.com.pl/fundusze/kredyt_ebi.jsp.

http://www.nbp.pl/liban.aspx?L=B.

BANK LOANS AND DEPOSITS FOR LOCAL GOVERNMENT INSTITUTIONS IN SEARCH FOR NEW SOLUTIO

Summary

The article is devoted to the issues of servicing local government institutions by commercial banks with special emphasis on bank loans and deposits.

It begins with a short introduction describing the specificity of local government entities and their field of activity. A short review of standard products and services offered to the local government was also presented. A special role in supporting the local government institutions by Bank Gospodarstwa Krajowego was recognized.

The second part of the publication is the case study referring to the most important issues of cooperation between the regional government and the selected commercial banks (the banks' point of view) presented with the use of empirical data.

The last part is the summary with the set of recommendations and suggestions to the both aforementioned parties. The author poses an open question/suggestion referring to the development of the hybrid instruments offered by the Polish banks to the local government to fully satisfy its needs.

Translated by Robert Rumiński

ZESZYTY NAUKOWE UNIWERSYTETU SZCZECIŃSKIEGO

NR 516 PROBLEMY ZARZĄDZANIA, FINANSÓW I MARKETINGU NR 13 2008

BARBARA BARTKOWIAK
MIROSŁAWA KOROL
Polska Fundacja Przedsiębiorczości

ROLA FUNDUSZY POŻYCZKOWYCH I PORĘCZENIOWYCH W ROZWOJU LOKALNEJ I REGIONALNEJ PRZEDSIĘBIORCZOŚCI
PROBLEMY FINANSÓW A INNOWACYJNOŚĆ

Wprowadzenie

Instytucje ekonomii społecznej mają w Polsce długą tradycję. Ich początki można odnieść do XIX wieku, kiedy pojawiły się pierwsze formy spółdzielczości, w tym banki ludowe. Ekonomia społeczna jest definiowana jako działalność organizacji, które łączą cele gospodarcze oraz społeczne, przy czym te drugie mają znaczenie nadrzędne. Do grona instytucji ekonomii społecznej niewątpliwie należą fundusze pożyczkowe i poręczeniowe, które w Polsce zaczęły powstawać na początku lat dziewięćdziesiątych XX wieku.

Aktywator i katalizator, nad takimi określeniami należy się zastanowić, myśląc o roli funduszy pożyczkowych i poręczeniowych w rozwoju lokalnej i regionalnej przedsiębiorczości. Rolę aktywatora niewątpliwie pełnią fundusze pożyczkowe i poręczeniowe. Mikro, małe i średnie przedsiębiorstwa i szeroko rozumiana przedsiębiorczość to, z kolei, katalizator, bez którego nie byłaby możliwa żadna reakcja.

Przeświadczenie o kluczowej roli przedsiębiorczości mikro, małych i średnich przedsiębiorstw w rozwoju gospodarczym i tworzeniu nowych, trwałych miejsc pracy jest faktem. Tworzenie warunków do rozwoju przedsiębiorczości, samozatrudnienia oraz do rozwoju sektora małych i średnich przedsiębiorstw (MSP) powinno być domeną władz regionalnych i lokalnych oraz instytucji zajmujących się pobudzaniem przedsiębiorczości.

Czy fundusze pożyczkowe i poręczeniowe odgrywają rolę aktywatora przedsiębiorczości?

1. Rola funduszy pożyczkowych i poręczeniowych

Nowoczesny przedsiębiorca ma w XXI wieku stać się kluczem do pomyślności ekonomicznej i poprawy konkurencyjności i innowacyjności regionów. W warunkach internacjonalizacji dużych korporacji osiągnięcie przewagi konkurencyjnej przez lokalne i regionalne gospodarki coraz bardziej jest uzależnione od szybkości pojawiania się na rynku nowych, innowacyjnych i konkurencyjnych podmiotów gospodarczych i od ich szybkiego rozwoju. Sprzyjający klimat dla przedsiębiorczości, samozatrudnienia i ogólnie – orientacja proinnowacyjna stają się podstawą strategii konkurencji.

Niewątpliwie do prowadzenia własnego biznesu niezbędne są szczególne cechy i umiejętności. Stać się przedsiębiorcą z szansą na sukces nie jest łatwo, ale jest to możliwe. Umiejętności można zdobyć, a cechy wykształcić. To myślenie w rozwiniętych społeczeństwach zachodnich leży u podstaw podejmowania działań i wykorzystania wszelkich instrumentów finansowych i pozafinasowych, mających ułatwiać samodzielny start, w tym funduszy pożyczkowych i poręczeniowych.

2. Programy zwiększające możliwości finansowe sektora MSP

Sektor MSP na drodze rozwoju i umacniania pozycji rynkowej napotyka jedną z podstawowych barier: **ograniczenia kapitałowe**. Wśród instytucji otoczenia biznesu istnieją takie, których celem jest ułatwianie dostępu do zewnętrznego finansowania. Są to między innymi: fundusze pożyczkowe, fundusze poręczeniowe, fundusze kapitału zalążkowego. Działalność tych instytucji przyczynia się do wzmocnienia pozycji rodzimych mikro, małych i średnich przedsiębiorstw, a w konsekwencji do rozwoju przedsiębiorczości w Polsce, zarówno na poziomie regionów, jak i małych, lokalnych społeczności.

Istotą funduszy pożyczkowych jest oferowanie pożyczek dla firm, które nie spełniają kryteriów bankowych, oraz przedsiębiorców we wczesnej fazie rozwoju (niemających historii kredytowej, odpowiednich zabezpieczeń). Fundusze pożyczkowe, dostarczając kapitału rozwojowego firmom, przygotowują swoich klientów do późniejszej roli – roli klienta banku, który, rozwijając się, potrzebuje większych środków lub innych instrumentów finansowych. Tym samym odgrywają one rolę swego rodzaju „inkubatora bankowego".

Głównym zadaniem funduszy poręczeniowych jest ułatwienie mikro, małym i średnim firmom oraz osobom rozpoczynającym działalność gospodarczą

dostępu do zewnętrznego finansowania na prowadzenie działalności gospodarczej. Z funduszy poręczeniowych korzystają przedsiębiorcy oraz osoby rozpoczynające działalność gospodarczą, którzy, ubiegając się o kredyt lub pożyczkę, mają zdolność kredytową, ale nie mają wymaganych przez instytucję finansującą zabezpieczeń.

Fundusze kapitału zalążkowego (*seed capital*) to takie, których celem jest obejmowanie akcji lub udziałów mikro, małych i średnich firm, będących we wczesnej fazie rozwoju. Fundusze te mają ułatwiać dostęp do środków finansowych tym przedsiębiorcom, którzy będą je przeznaczać na inwestycje służące rozwojowi firm, na finansowanie nowych przedsiębiorstw opartych na zaawansowanych technologiach, wdrażających innowacyjne rozwiązania.

Tworzony w Polsce od kilkunastu lat system lokalnych i regionalnych funduszy pożyczkowych i poręczeniowych oferuje przedsiębiorcom coraz większe kapitały, przyjazne procedury, znajomość lokalnych uwarunkowań gospodarczych, indywidualne podejście oraz profesjonalną kadrę, tym samym mikro i małe przedsiębiorstwa, a niekiedy również średnie mają do wyboru alternatywne, adekwatne do swoich potrzeb źródła zewnętrznego finansowania[1].

Fundusze pożyczkowe i poręczeniowe stały się naturalnym elementem systemu finansowania mikro, małych i średnich przedsiębiorstw. Wielu przedsiębiorców lub osób rozpoczynających działalność gospodarczą swój rozwój zawdzięcza wsparciu funduszy pożyczkowych i poręczeniowych.

Dodatkowym atutem funduszy pożyczkowych i poręczeniowych jest znaczące wsparcie finansowe pochodzące z dotacji Unii Europejskiej. W ramach środków strukturalnych SPO WKP (w nawiasie jest wytłumaczenie skrótu – sektorowy program operacyjny) 2004–2006 (Priorytet I: *Rozwój przedsiębiorczości i wzrost innowacyjności poprzez wzmacnianie instytucji otoczenia biznesu*, działanie 1.2. *Poprawa dostępności do zewnętrznego finansowania inwestycji przedsiębiorstw*) przyznano wsparcie finansowe w łącznej kwocie 777 mln zł z przeznaczeniem na dokapitalizowanie funduszy pożyczkowych (346 mln zł), funduszy poręczeniowych (366 mln zł) i funduszy kapitału zalążkowego (65 mln zł).

Nowe wsparcie znacznie zdynamizowało działalność funduszy pożyczkowych i poręczeniowych[2]. Dynamiczny przyrost ich kapitałów, a w konsekwencji

[1] B. Bartkowiak, S. Flejterski, P. Pluskota, *Fundusze i usługi pożyczkowe dla mikro, małych i średnich przedsiębiorstw*, Difin, Warszawa 2006, s. 7.

[2] O pierwszych efektach przyznanego wsparcia można mówić w odniesieniu do funduszy pożyczkowych i funduszy poręczeniowych. Decyzję o przyznaniu wsparcia w przypadku funduszy kapitału zalążkowego podjęto dopiero w pierwszym półroczu 2007 r.

liczby i wartości udzielonych pożyczek oraz liczby i wartości udzielonych poręczeń przedsiębiorcom potwierdza, że istnieje zapotrzebowanie na finansowanie za pośrednictwem funduszy pożyczkowych i funduszy poręczeniowych (tabela 1 oraz rysunki 1–6).

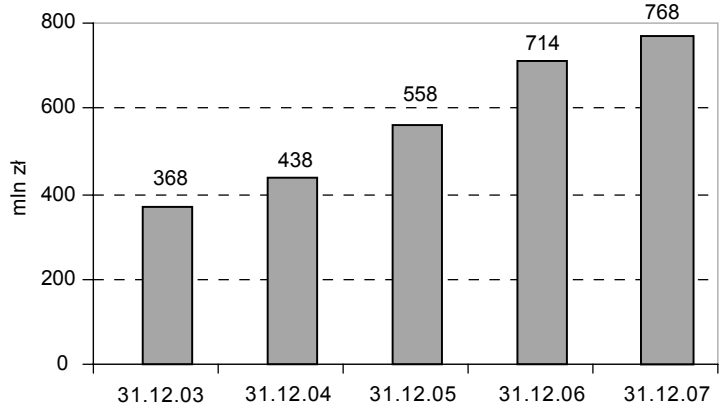
Tabela 1

Kapitał funduszy pożyczkowych i funduszy poręczeniowych oraz wielkość udzielonego wsparcia w postaci pożyczek i poręczeń przedsiębiorcom

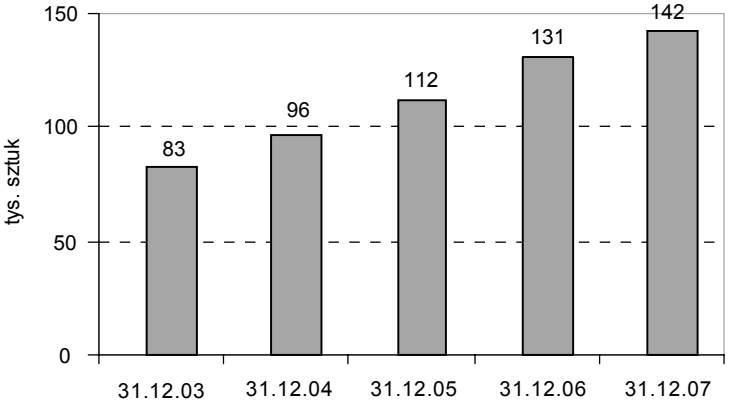
Miernik	Jedn. miary	Fundusze pożyczkowe				Fundusze poręczeniowe			
		Stan na		Przyrost w okresie 2004–I półrocze 2007	Dynamika	Stan na		Przyrost w okresie 2004–2006	Dynamika
		31.12. 2003	30.06. 2007	[jedn. miary]	[%]	31.12. 2003	30.06. 2007	[jedn. miary]	[%]
1	2	3	4	5 [4 – 3]	6 [4 : 3]	7	8	9 [8 – 7]	10 [8 : 7]
Kapitał pożyczkowy/poręczeniowy	mln zł	368,3	767,6	399,3	208,4	133,9	443,0	309,2	330,9
Liczba pożyczek/poręczeń	tys. sztuk	82,9	142,0	59,1	171,3	4,8	18,7	13,9	389,6
Wartość pożyczek/poręczeń	mln zł	1 166,7	2 174,0	1 007,3	186,3	267,0	1 011,0	744,0	378,7

Źródło: opracowano na podstawie B. Bartkowiak, M. Korol, *Fundusze pożyczkowe w Polsce wspierające mikro, małe i średnie przedsiębiorstwa według stanu na 30 czerwca 2007 roku*, Raport 8/2007, PSFP, Szczecin wrzesień 2007, s. 7 oraz *Raport o stanie funduszy poręczeń kredytowych w Polsce. Stan na 31.12.2006 r.*, KSFP, PAG Uniconsult, Warszawa 2007.

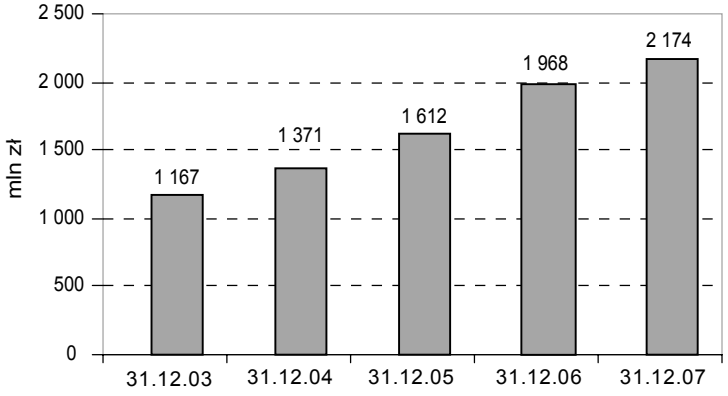
Według stanu na koniec czerwca 2007 roku działało w Polsce 76 funduszy pożyczkowych, które dysponowały kapitałem pożyczkowym o wartości 767,6 mln zł oraz udzieliły 142,0 tys. pożyczek o wartości 2 174,0 mln zł. W relacji do stanu na koniec 2003 roku kapitał pożyczkowy wzrósł ponaddwukrotnie, a liczba i wartość udzielonych pożyczek – prawie dwukrotnie. Funduszy poręczeniowych na 2006 rok było zaś 53 (bez Banku Gospodarstwa Krajowego SA – BGK SA), które dysponowały płynnym kapitałem poręczeniowym o wartości 443,0 mln zł oraz udzieliły 18,7 tys. poręczeń o wartości 1 011,0 mln zł. W porównaniu do stanu na koniec 2003 roku kapitał funduszy poręczeniowych wzrósł ponadtrzykrotnie, a liczba i wartość udzielonych poręczeń – prawie czterokrotnie.



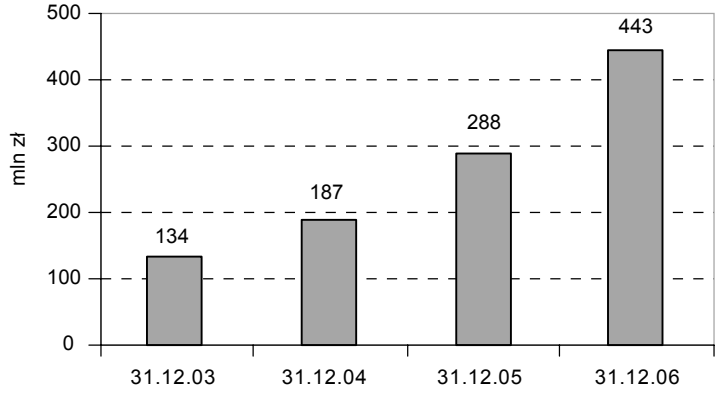
Rys. 1. Kapitał pożyczkowy
Źródło: opracowanie własne.



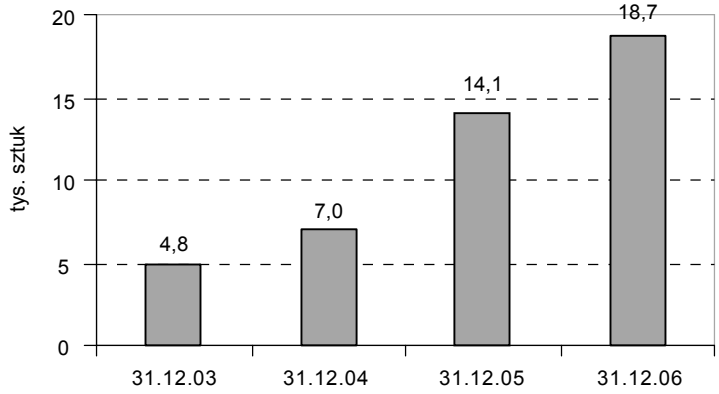
Rys. 2. Liczba udzielonych pożyczek
Źródło: opracowanie własne.



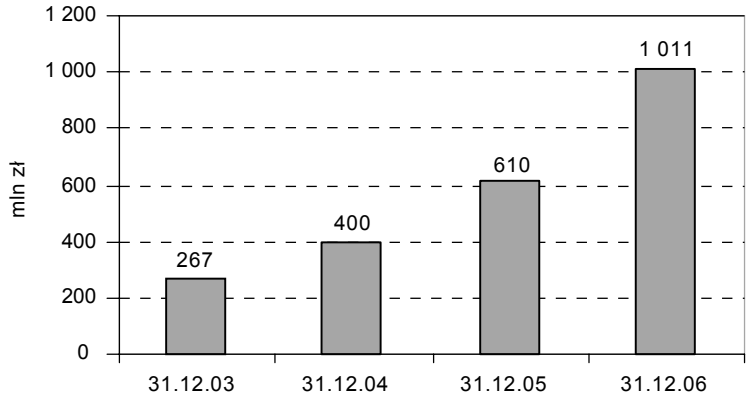
Rys. 3. Wartość udzielonych pożyczek
Źródło: B. Bartkowiak, M. Korol, *op.cit*., s. 7.



Rys. 4. Kapitał poręczeniowy
Źródło: opracowanie własne.



Rys. 5. Liczba udzielonych poręczeń
Źródło: opracowanie własne.



Rys. 6. Wartość udzielonych poręczeń
Źródło: opracowano na podstawie *Raport o stanie funduszy*...

3. Dobre praktyki z województwa zachodniopomorskiego na tle polskiego systemu

Istotny wkład w rozwój lokalnej i regionalnej przedsiębiorczości mają fundusze pożyczkowe działające na terenie województwa zachodniopomorskiego. W rankingu województw – według kwoty kapitału pożyczkowego oraz liczby udzielonych pożyczek na 30 czerwca 2007 roku – zachodniopomorskie uplasowało się na trzecim miejscu, a ze względu na wartość udzielonych pożyczek – na drugim[3]. Tak wysoką pozycję nasze województwo zajmuje dzięki sześciu funkcjonującym funduszom pożyczkowym prowadzonym przez pięć instytucji. Fundusze te na koniec pierwszego półrocza 2007 roku dysponowały kapitałem pożyczkowym prawie 112 mln zł (co stanowiło 14,6% kapitału funduszy pożyczkowych) oraz udzieliły 3,2 tys. pożyczek (co stanowiło 2,2% liczby pożyczek wszystkich funduszy pożyczkowych) o wartości prawie 211 mln zł (9,7% wartości pożyczek wszystkich funduszy pożyczkowych).

W województwie zachodniopomorskim działają cztery fundusze poręczeniowe. Ich udział w płynnym kapitale poręczeniowym (bez BGK SA) oraz w liczbie i wartości udzielonych poręczeń jest znaczący. Według stanu na koniec 2006 roku[4] fundusze te dysponowały kapitałem w wysokości 82,5 mln zł (18,6% kapitału funduszy poręczeniowych ogółem) oraz udzieliły 2,4 tys. poręczeń (16,4% liczby poręczeń wszystkich funduszy) o wartości 233,6 mln zł (23,1% wartości poręczeń wszystkich funduszy).

4. Czy władze regionalne, lokalne i instytucje wspierające przedsiębiorczość mogą w pełni, bez pomocy rządu i banków komercyjnych, pomóc w rozwoju MSP?

Na podstawie przedstawionej charakterystyki funkcjonowania funduszy pożyczkowych i poręczeniowych na to pytanie należy odpowiedzieć w zasadzie pozytywnie. Należy jednak wyznaczać przy tym każdorazowo realny wymiar ilościowy indywidualnych projektów i precyzyjnie określić zakres dominującego oddziaływania regionalnej „nadbudowy" w obszarze funkcjonowania sektora MSP.

Łącząc podstawowe działania mające na celu wykreowanie i uaktywnienie systemu wspierającego rozwój sektora MSP z ogólnymi zasadami i zadaniami

[3] B. Bartkowiak, M. Korol, *op.cit*., s. 18–20.

[4] *Raport o stanie funduszy...*, s. 21–22.

polityki rozwoju regionalnego i lokalnego, realne wydaje się odpowiednie połączenie polityki władz i inicjatywy prywatnej. Zadaniem organów publicznych powinno być przede wszystkim ułatwianie i inicjowanie przedsiębiorczości. Bez kapitału i instytucji okołobiznesowych, w tym funduszy pożyczkowych i poręczeniowych rozwój przedsiębiorczości jest utrudniony.

Ważnym sygnałem jest to, iż w większości regionalnych programów operacyjnych na lata 2007–2013 samorządy regionalne uwzględniły w swych działaniach dokapitalizowanie istniejących regionalnych, subregionalnych oraz lokalnych funduszy pożyczkowych i poręczeniowych.

Literatura

Bartkowiak B., Flejterski S., Pluskota P., *Fundusze i usługi pożyczkowe dla mikro, małych i średnich przedsiębiorstw*, Difin, Warszawa 2006.

Bartkowiak B., Korol M., *Fundusze pożyczkowe w Polsce wspierające mikro, małe i średnie przedsiębiorstwa według stanu na 30 czerwca 2007 roku*, Raport 8/2007, PSFP, Szczecin 2007.

Raport o stanie funduszy poręczeń kredytowych w Polsce. Stan na 31.12.2006 r., KSFP, PAG Uniconsult, Warszawa 2007.

ROLE OF LOAN AND GUARANTEE FUNDS IN DEVELOPMENT OF LOCAL AND REGIONAL ENTREPRENEURSHIP

Summary

The system of local and regional loan and guarantee funds, which is being created in Poland for the last several year, offers to entrepreneurs more and more capital, friendly procedures, knowledge of local economic conditions, individual attitude and professional service. Such offer provides SMEs with the wider range of alternative and adequate sources of external financing. Loan and guarantee funds became a natural element of SME financing system.

The aim of the article is the evaluation of the funds as regional entrepreneurship stimulators. On the basis of analysis of primary features e.g. loan (guarantee) capital, number and value of loans (guarantees) granted, the performance of loan and guarantee funds in Poland in the years 2003–2007 was presented. Especially, the position of the West Pomeranian funds against the background of the entire national system was pointed.

Translated by Barbara Bartkowiak

PROBLEMY FINANSÓW A INNOWACYJNOŚĆ

ZESZYTY NAUKOWE UNIWERSYTETU SZCZECIŃSKIEGO

NR 516 PROBLEMY ZARZĄDZANIA, FINANSÓW I MARKETINGU NR 13 2008

MAŁGORZATA IWANICZ-DROZDOWSKA
Szkoła Główna Handlowa

TRANSGRANICZNA I TRANSSEKTOROWA INTEGRACJA POLSKIEGO RYNKU USŁUG FINANSOWYCH JAKO DETERMINANTA INNOWACYJNOŚCI

Wprowadzenie

Procesy integracyjne zachodzące na rynku usług finansowych zarówno w ujęciu transgranicznym, jak i transsektorowym (międzysektorowym) przyczyniają się do przepływu *know-how* oraz tworzenia nowych rozwiązań organizacyjnych i produktowych.

Polski sektor usług finansowych jest zdominowany przez kapitał zagraniczny, głównie z krajów wysoko rozwiniętych, co powinno się przyczyniać do wzrostu jego innowacyjności. Dominacja kapitału zagranicznego może wywołać swoisty import innowacji. Innowacyjność sektora usług finansowych mogłaby być badana na przykład w odniesieniu do struktury produktowej prowadzonej działalności (czyli na ile innowacyjne są produkty oferowane na rynku) bądź też w odniesieniu do rozwiązań zarządczych (czyli w jakim stopniu są nowoczesne na przykład metody zarządzania ryzykiem).

Dotychczas w Polsce nie przeprowadzono kompleksowego badania innowacyjności rynku usług finansowych. Niniejsze opracowanie jest próbą postawienia kilku pytań, które mogłyby stać się podstawą do rozpoczęcia badań w tym zakresie. Przedstawimy w nim wybrane zagadnienia związane z integracją polskiego sektora usług finansowych i ich możliwy wpływ na innowacyjność.

1. Integracja transgraniczna

Pośrednicy finansowi działający w Polsce są silnie zintegrowani z rynkami innych krajów na skutek struktury właścicielskiej. W każdej grupie podmiotów

regulowanych przeważają podmioty będące spółkami-córkami podmiotów zagranicznych, często działających w strukturach konglomeratowych, a zatem ich obecność na rynku odzwierciedla zarówno integrację transgraniczną, jak i międzysektorową. Poza obecnością na rynku lokalnym przez spółki-córki integracja transgraniczna przejawia się również w działalności oddziałów i przez tak zwaną działalność transgraniczną, czyli bez fizycznej obecności w danym kraju.

Działalność podmiotów (oddziałów) z innych krajów, korzystających z tak zwanego jednolitego paszportu europejskiego, nie jest znacząca. Relatywnie duża jest liczba notyfikacji dotyczących działalności transgranicznej w sektorze ubezpieczeniowym i bankowym. Nie ma jednak dostępnych danych statystycznych dotyczących skali operacji świadczonych w ramach działalności transgranicznej. Podstawowe dane dotyczące różnych form prowadzenia działalności zamieszczono w tabeli 1.

Tabela 1

Wybrane dane dotyczące podmiotów regulowanych działających na rynku usług finansowych w Polsce

Wyszczególnienie	2004	2005	2006
1	2	3	4
Banki			
Liczba banków krajowych	54	54	51
Liczba oddziałów instytucji kredytowych z krajów EOG	3	7	12
Liczba notyfikacji o działalności transgranicznej	57	103	139
Udział banków z przewagą kapitału zagranicznego w aktywach sektora bankowego [%]	66,9	69,1	66,6
Udział oddziałów w aktywach sektora bankowego [%]	0,6	0,9	3,1
Zakłady ubezpieczeń			
Liczba krajowych zakładów ubezpieczeń	68	67	64
Liczba oddziałów zakładów ubezpieczeń z krajów EOG	6	7	9
Liczba oddziałów spoza EOG	1	1	1
Liczba notyfikacji o działalności transgranicznej	156	271	370
Udział zakładów ubezpieczeń z przewagą kapitału zagranicznego w aktywach sektora ubezpieczeniowego [%]	42,1	44,3	47,1
Udział zakładów ubezpieczeń z przewagą kapitału zagranicznego w składce przypisanej brutto sektora ubezpieczeniowego [%]	46,3	49,2	52,8
Udział oddziałów i działalności transgranicznej w składce przypisanej brutto sektora ubezpieczeniowego [%]	0,6	1,3	bd
Fundusze inwestycyjne			
Liczba krajowych towarzystw funduszy inwestycyjnych	20	23	29
Notyfikacje zagranicznych towarzystw funduszy inwestycyjnych	3	9	15
Udział aktywów FI zarządzanych przez TFI z przewagą kapitału zagranicznego [%]	89,4	88,8	88,2

1	2	3	4
Firmy inwestycyjne			
Liczba krajowych firm inwestycyjnych	40	42	43
Liczba krajowych członków giełdy	25	22	24
Liczba oddziałów członków giełdy	1	2	2
Liczba zagranicznych członków giełdy	0	7	9
Udział członków giełdy z przewagą kapitału zagranicznego i zagranicznych w obrotach giełdy [%]	88,2	87,6	85,3

Źródło: opracowanie własne na podstawie danych NBP, KNF, IZFiA, GPW, analizy *on-line*.

Wprawdzie udział bankowych spółek-córek w aktywach sektora zmniejszył się w 2006 roku do 66,6%, odbyło się to jednak kosztem przekształcenia części mniejszych spółek-córek w oddziały instytucji kredytowych (wzrost ich udziału o 2,2 p.p. – do 3,1%). W sektorze ubezpieczeń udział spółek-córek zagranicznych zakładów ubezpieczeń był w latach 2004–2006 mniejszy niż w składce przypisanej brutto. Na koniec 2006 roku udział w składce przypisanej brutto przekroczył próg 50,0% o 2,8 p.p.

Według informacji Komisji Nadzoru Finansowego (KNF) rok 2007 może się okazać przełomowy dla zwiększenia znaczenia działalności oddziałów i działalności transgranicznej, ze względu na rozpoczęcie działalności w tej formie przez najbardziej znaczących światowych graczy na rynku – AIG Europe (Grupa AIG), Avanssurr (Grupa Axa), Liberty Europe (Grupa Liberty Mutual)[1].

Największe znaczenie miały jednak spółki zależne od kapitału zagranicznego w segmencie inwestycyjnym. Według stanu na koniec 2006 roku udział członków giełdy z przewagą kapitału zagranicznego i zagranicznych w obrotach giełdy wyniósł 85,3%, natomiast udział aktywów funduszy inwestycyjnych zarządzanych przez Towarzystwa Funduszy Inwestycyjnych (TFI) z przewagą kapitału zagranicznego – 88,2%. Podmioty z kapitałem zagranicznym (i zagraniczne) odgrywają więc w tym segmencie rynku dominującą rolę.

Warto także wspomnieć o mało popularnych jeszcze w Polsce funduszach hedgingowych. Działają one na podstawie ustawy o funduszach inwestycyjnych, korzystając zasadniczo ze statusu funduszy zamkniętych, oferując także fundusze otwarte. Są one skierowane głównie do klientów zamożnych. Liczba towarzystw mających w swojej ofercie te fundusze jest skromna – jest ich trzy (TFI Superfund – będący w posiadaniu kapitału zagranicznego, oraz TFI Opera i TFI

[1] Komisja Nadzoru Finansowego, *Informacja na temat rozwiązań dotyczących transgranicznej działalności zakładów ubezpieczeń w Unii Europejskiej*, www.knf.gov.pl, s. 6.

Investors – będące w posiadaniu kapitału polskiego), sam zaś ich udział w rynku funduszy inwestycyjnych na koniec 2006 roku można oszacować na około 0,8%, z tego aktywa zarządzane przez TFI Opera stanowiły około 90,0%.

Polscy pośrednicy finansowi (banki i zakłady ubezpieczeń) także wychodzą ze swoją działalnością poza kraj, choć nie ma to w naszej ocenie kluczowego znaczenia dla ich działalności. Dokonują oni pewnego eksportu innowacji. Odbywa się to albo poprzez spółki-córki, albo odziały, albo w drodze transgranicznego świadczenia usług. Zazwyczaj miejscem prowadzenia działalności są kraje Europy Środkowej i Wschodniej.

Spółki-córki miały za granicą: PKO BP (Ukraina), Pekao SA (Ukraina) oraz PZU SA (Litwa i Ukraina). Według stanu w chwili przygotowywania publikacji[2], spośród banków licencjonowanych w Polsce tylko dwa poinformowały o zamiarze prowadzenia działalności w innym kraju przez oddział. Były to: DaimlerChrysler Bank Polska SA (w Grecji) i BRE Bank SA (w Czechach i na Słowacji). Chęć prowadzenia działalności transgranicznej zgłosiło natomiast siedem banków, w tym tylko jeden z polskim kapitałem (PKO BP SA na Wyspach Brytyjskich). Spośród licencjonowanych w Polsce zakładów ubezpieczeń tylko jeden prowadził działalność poza krajem w formie oddziału (Amplico Life SA w trzech krajach nadbałtyckich), 17 zakładów zaś (łącznie na 27 krajów) złożyło notyfikacje o działalności transgranicznej, w tym dwa reprezentujące polski kapitał (PZU SA oraz TUnŻ SKOK SA).

Poza przedstawionymi grupami regulowanych pośredników finansowych (banków, zakładów ubezpieczeń, firm inwestycyjnych i funduszy inwestycyjnych) działają w Polsce także instytucje niepodlegające regulacjom. Wśród nich pośrednicy kredytowi, doradcy finansowi i agencje finansowe w większości zdominowani przez kapitał zagraniczny.

Ze względu na dominację kapitału zagranicznego na regulowanym i nieregulowanym rynku usług finansowych w Polsce, należałoby zbadać następujące kwestie. Jaki był wpływ inwestorów zagranicznych na innowacyjność (na przykład w zakresie zarządzania, oferty produktowej) wkrótce po przejęciu kontroli nad danym podmiotem, a jaki jest obecnie? W jakim stopniu podmioty działające w Polsce samodzielnie kreują nowe rozwiązania (czy są twórcze, czy odtwórcze)? Czy dochodzi do „eksportu" innowacyjnych rozwiązań z Polski do innych krajów.

[2] Stan na sierpień 2007 r.: *Komunikat prasowy z posiedzenia Komisji Nadzoru Bankowego w dniu 8 sierpnia 2007 r.*, www.nbp.pl oraz informacje zamieszczone na www.knf.gov.pl.

Kwestią ważną dla rozwoju gospodarki – niezależnie od struktury własności – jest znalezienie odpowiedzi na pytanie, czy innowacyjne metody zarządzania ryzykiem (między innymi kredytowym) przyczyniają się do zwiększenia dostępności kredytu dla przedsiębiorstw (w tym MSP) i dla gospodarstw domowych.

2. Integracja transsektorowa

Efektem integracji międzysektorowej jest działalność konglomeratów finansowych, które mogą oferować swoim klientom szeroką gamę usług finansowych pod jednym dachem (*one stop shopping*). W Polsce formalnie nie rozpoznano dotychczas żadnego konglomeratu finansowego, który spełniałby wymogi definicji dyrektywy 2002/87/EC, jednak ze względu na wiodącą rolę kapitału zagranicznego na rynku usług finansowych, można stwierdzić, że rynek ten jest „skonglomeratyzowany" pośrednio, *gros* bowiem podmiotów działających w Polsce przynależy do ponadnarodowych konglomeratów finansowych. Według szacunków KNF[3], podmioty wchodzące w skład europejskich konglomeratów finansowych, spełniających wspomnianą definicję, mają 37,9% rynku bankowego, 66,6% rynku ubezpieczeń, 46,7% rynku funduszy inwestycyjnych oraz 65,4% rynku Otwartych Funduszy Emerytalnych (OFE). Skalę powiązań międzysektorowych przedstawiono w tabeli 2.

Tabela 2

Powiązania międzysektorowe w Polsce

Udział w polskim rynku	Grupy z udziałem					
	banku	zakładu ubezpieczeń	banku i zakładu ubezpieczeń	TFI	PTE	europejski konglomerat finansowy
	[%]					
bankowym	55,7	57,2	21,1	–	–	37,9
ubezpieczeniowym	–	–	25,4	69,1	78	66,6
inwestycyjnym (TFI)	86,5	23,9	19,6	–	–	46,7
OFE	49,5	78,0	41,2	–	–	65,4

Źródło: opracowanie własne na podstawie danych Komisji Nadzoru Finansowego, *Nadzór zintegrowany*..., s. 6–8.

Przedstawione dane potwierdzają występowanie silnych (istotnych) powiązań kapitałowych pomiędzy podmiotami działającymi w różnych segmentach rynku usług finansowych w Polsce, nawet bez uwzględniania powiązań z europejski-

[3] Komisja Nadzoru Finansowego, *Nadzór zintegrowany*, www.knf.gov.pl, s. 1 i 8 (25.07.2007).

mi konglomeratami finansowymi. Występowanie ich stymuluje tworzenie przez podmioty działające w różnych segmentach rynku usług finansowych zintegrowanej oferty produktowej, co ma charakter innowacji. Produkty zintegrowane niosą ze sobą nowe możliwości dla klientów i samych pośredników. Ich pojawienie się na rynku wynika z oczekiwań klientów i dążenia do jak najkorzystniejszego ulokowania swoich oszczędności. Produkty te stały się popularne w Polsce podczas ostatniej giełdowej *hossy*, która rozpoczęła się w 2003 roku. Istotne znaczenie dla ich wprowadzenia miała także ustawa, w której zdefiniowano tak zwany podatek Belki.

Można wyróżnić trzy grupy produktów zintegrowanych:

- typ depozytowy, gdzie depozyt jest częścią podstawową i stanowi „opakowanie" produktu,
- typ ubezpieczeniowy, gdzie ochrona ubezpieczeniowa jest częścią podstawową i to ona stanowi „opakowanie",
- produkty strukturyzowane.

W dwóch pierwszych typach produktów częścią „uzupełniającą" jest część inwestycyjna, na przykład fundusz inwestycyjny bądź ich koszyk, wskaźniki rynkowe (na przykład kursy walut czy indeksy giełdowe). Część uzupełniająca może mieć strukturę o różnym stopniu skomplikowania. Można również spotkać produkty, które oprócz części depozytowej i inwestycyjnej, mają także element ubezpieczeniowy.

Do pierwszego typu produktów można zakwalifikować lokaty z funduszem, lokaty inwestycyjne i polisy lokacyjne, w których przypadku ochrona ubezpieczeniowa ma drugorzędne znaczenie ze względu na termin, na jaki zawierana jest polisa lokacyjna. Produkty te były dystrybuowane z wykorzystaniem kanałów bankowych.

Lokata z funduszem to produkt złożony z dwóch części: depozytu oraz jednostek funduszu inwestycyjnego. Określona część złożonych w banku środków jest lokowana w jednostki uczestnictwa (od 50 do 75%). Im większa część jest ulokowana w fundusz, tym większe ryzyko ponosi podmiot nabywający taki produkt. Takie lokaty oferowało 14 krajowych banków komercyjnych[4].

Lokaty inwestycyjne mają charakter bankowej lokaty terminowej, której oprocentowanie zależy od zmian na rynkach kapitałowych (indeksy giełdowe, ceny akcji spółek lub ich koszyka) lub/i walutowych (ceny walut lub ich ko-

[4] Na podstawie informacji dostępnych na stronach internetowych pośredników finansowych w lipcu 2007 r.

szyka) lub/i towarowych. Były one oferowane rzadziej niż lokaty z funduszem – tylko przez trzy krajowe banki komercyjne[5].

Polisy lokacyjne łączą w sobie cechy depozytu terminowego i polisy ubezpieczeniowej. Oferowanie takiego produktu przez bank wymaga współpracy z zakładem ubezpieczeń. Produkt ten jest podobny do odnawialnej lokaty terminowej o stałym oprocentowaniu, przy jednoczesnym zapewnieniu zwolnienia osiągniętych zysków z podatku dochodowego. Świadczenie ubezpieczeniowe, obejmujące kwotę lokaty oraz odsetki, jest wypłacane w przypadku dożycia do końca okresu ubezpieczenia. Polisy lokacyjne były oferowane do sprzedaży w kanałach dystrybucji pięciu banków oraz jednego zakładu ubezpieczeń (produkt tego zakładu)[6]. Ponadto ofertę dla banków i innych instytucji finansowych w zakresie polis lokacyjnych opracowało TU Europa, które współpracowało w tym zakresie z czterema bankami. Produkty takie oferowali także w swojej sieci sprzedaży tak zwani doradcy finansowi.

Drugi typ obejmuje dwie grupy produktów, chociaż możliwość ich jednoznacznej klasyfikacji nie była tak przejrzysta, jak w przypadku pierwszej grupy. Wyróżniamy polisy ubezpieczeniowe z ubezpieczeniowymi funduszami kapitałowymi oraz polisy ubezpieczeniowe z częścią inwestycyjną. Polisy ubezpieczeniowe z UFK oferowało 21 podmiotów (w tym dwa działające w tej samej grupie: Warta i Kredyt Bank) oraz TU Europa – dla banków i innych pośredników finansowych. Wśród podmiotów mających w swojej ofercie te produkty znalazło się siedem banków. W przypadku drugiej z wymienionych grup polis ubezpieczeniowych jednoznaczna kwalifikacja produktu była często utrudniona na skutek różnego zakresu i sposobu prezentowania informacji. Według naszej oceny produkty takie oferowały trzy podmioty, w tym dwa z tej samej grupy kapitałowej: Warta i Kredyt Bank oraz Deutsche Bank. Zasadnicza różnica pomiędzy tymi dwoma produktami polega na tym, że są one budowane na bazie polisy ubezpieczeniowej, przy czym wiodącą rolę odgrywa część inwestycyjna, której efektywność w dostępnych przypadkach była oparta albo na indeksach giełd zagranicznych (DJ EURO STOXX 50), albo na funduszach hedgingowych.

Trzecia wyodrębniona grupa produktów, to jest produkty strukturyzowane, obejmuje depozyty strukturyzowane, polisy ubezpieczeniowe strukturyzowane oraz certyfikaty inwestycyjne strukturyzowane, które są notowane na GPW w Warszawie. Depozyt strukturyzowany oferował jedynie DZ Bank Polska.

[5] *Ibidem*.

[6] *Ibidem*.

Strukturyzowane polisy ubezpieczeniowe miały w swojej ofercie jedynie trzy podmioty (Deutsche Bank, Kredyt Bank i Noble Bank). Strukturyzowane polisy ubezpieczeniowe łączyły w sobie cechy lokaty inwestycyjnej i polisy ubezpieczeniowej, pozwalając uniknąć płacenia podatku od osiągniętych zysków. Produkty te nie są jeszcze popularne na polskim rynku, a ich adresatami – podobnie jak na rynkach krajów wysoko rozwiniętych – są zamożni klienci. Podobnie jak w przypadku polis lokacyjnych instytucją kreującą część tych produktów było TU Europa. Produkty hybrydowe, oprócz oferowania ich przez pośredników, mogą być także notowane na giełdzie. Na GPW notowane są cztery produkty strukturyzowane, w tym trzy wyemitowane przez londyński oddział Deutsche Bank AG i jeden przez Erste Bank[7].

Przedstawione produkty mają charakter innowacyjny i dopiero w dłuższej perspektywie czasowej będzie można zbadać ich znaczenie. Ważne wydaje się znalezienie odpowiedzi na pytanie, w jakim stopniu innowacyjne produkty oszczędnościowe będą przyczyniały się do mobilizowania oszczędności. Czy zastąpią one w znaczącym stopniu tradycyjne depozyty? Czy koszt ich pozyskania będzie dawał możliwość oferowania kredytów po koszcie akceptowanym przez kredytobiorców?

Podsumowanie

Integracja transgraniczna i międzysektorowa ułatwia rozpowszechnianie się i tworzenie innowacji w sektorze usług finansowych. Czy takie innowacje mogą przyczyniać się do rozwoju gospodarczego? Subiektywna ocena podpowiada nam, że tak. Uzyskanie wiarygodnego obrazu wymaga jednak przeprowadzenia pogłębionych badań empirycznych. Wśród przedstawionych w artykule innowacyjnych produktów nie było tych o charakterze kredytowym, które mogłyby niewątpliwie wspierać rozwój gospodarczy. Rodzi się zatem pytanie o przyczyny (na przykład niedojrzałość polskiego rynku) i możliwości zmiany takiego stanu rzeczy.

[7] Stan na sierpień 2007 r.

Literatura

Komisja Nadzoru Finansowego, *Informacja na temat rozwiązań dotyczących transgranicznej działalności zakładów ubezpieczeń w Unii Europejskiej*, www.knf.gov.pl.

Komisja Nadzoru Finansowego, *Nadzór zintegrowany*, www.knf.gov.pl, 25 lipca 2007.

Komunikat prasowy z posiedzenia Komisji Nadzoru Bankowego w dniu 8 sierpnia 2007 r., www.nbp.pl oraz informacje/.

www.knf.gov.pl.

CROSS-BORDER AND CROSS-SECTOR INTEGRATION OF FINANCIAL SERVICES MARKET IN POLAND AS DRIVING FACTOR FOR INNOVATIONS

Summary

The financial services sector in Poland is dominated by foreign ownership and by major financial conglomerates, what was in focus of our research. This paper is devoted to the potential role of cross-border and cross-sector integration in "export" and creation of innovative solutions related to risk management, organization and financial services. We raised several questions that may be interesting for further research.

Translated by Małgorzata Iwanicz-Drozdowska

ZESZYTY NAUKOWE UNIWERSYTETU SZCZECIŃSKIEGO

NR 516 PROBLEMY ZARZĄDZANIA, FINANSÓW I MARKETINGU NR 13 2008

DOROTA KORENIK
Akademia Ekonomiczna we Wrocławiu

UWARUNKOWANIA ROZWOJU OBLIGACJI PRZYCHODOWYCH W POLSCE

1. Nowe rozwiązania prawne sprzyjające emisji obligacji przychodowych

Wprowadzenie do polskiego systemu prawnego instytucji obligacji przychodowych było pierwszym krokiem do popularyzacji tego instrumentu. Jak dotychczas nie są one powszechnie wykorzystywane w sektorze publicznym (samorządu terytorialnego), między innymi z uwagi na różnorodne bariery prawne. Jednakże wraz z upływem czasu pojawiają się nowe regulacje, udoskonalające obowiązujące przepisy prawne. W ten sposób pośrednio mogą się one przyczynić do wzrostu zainteresowania podmiotów finansowaniem za pomocą obligacji przychodowych.

Wzrost zainteresowania obligacjami przychodowymi powinno spowodować wejście w życie ustawy o partnerstwie publiczno-prywatnym[1], która stworzyła ramy prawne określające zasady współpracy podmiotów publicznych z prywatnymi, w celu realizacji zadania publicznego. Istota tej współpracy polega na tym, iż partner prywatny realizuje za odpowiednim wynagrodzeniem przedsięwzięcie na rzecz podmiotu publicznego[2]. Jednocześnie wiąże się to z korzyścią dla interesu publicznego w postaci oszczędności w wydatkach publicznych, podniesienia standardu świadczonych usług lub obniżenia uciążliwości dla otoczenia[3]. Należy podkreślić, iż każdy z partnerów

[1] Ustawa z dnia 28 lipca 2005 r. o partnerstwie publiczno-prywatnym, DzU 2005, nr 169, poz. 1420.

[2] Szerzej na temat piszą M. Kulesza, M. Bitner, A. Kozłowska, *Ustawa o partnerstwie publiczno-prywatnym. Komentarz*, Dom Wydawniczy ABC, Warszawa 2006, s. 27–35.

[3] Ustawa o partnerstwie…, art. 3 ust. 2.

ponosi odpowiedzialność za realizowane zadanie publiczne, większe jednak ryzyko ponosi partner prywatny, ponieważ ma większe doświadczenie w zarządzaniu ryzykiem.

Sens umów publiczno-prawnych opiera się na udostępnianiu przez partnera publicznego rynku z zagwarantowanym popytem podmiotowi prywatnemu. W ten sposób realizowana jest inwestycja o charakterze publicznym, w głównej mierze finansowana ze środków prywatnych. Umożliwia to podmiotom publicznym podejmowanie nowych przedsięwzięć, pomimo niewystarczających środków własnych, bez zaciągania długu. Co więcej, ten sposób współpracy zwiększa efektywność inwestycji, a w konsekwencji także jakość usług publicznych, z uwagi na korzystanie z umiejętności i doświadczenia sektora prywatnego[4].

Jedną z form realizacji partnerstwa publiczno-prywatnego jest tworzenie spółek celowych na podstawie prawa handlowego przez podmioty publiczne, z udziałem inwestorów prywatnych w kapitale spółki[5]. Spółka celowa zostaje powołana w celu zrealizowania i eksploatowania projektu inwestycyjnego. Występuje jako strona we wszystkich umowach – jest odpowiedzialna za pozyskane finansowania, wybudowanie obiektu, jego późniejszą eksploatację i utrzymanie, obsługę długu oraz ewentualne przekazanie obiektu odpowiedniemu podmiotowi publicznemu po zakończeniu okresu umowy o współpracy[6].

Obligacje przychodowe wydają się być instrumentem, który został stworzony do finansowania tych spółek celowych[7]. Przedsięwzięcia realizowane w formie partnerstwa publiczno-prywatnego spełniają wszelkie kryteria narzucone przez ustawodawcę w zakresie korzystania z tego papieru wartościowego. Chodzi tu szczególnie o konieczność finansowania za ich pomocą zadań z zakresu użyteczności publicznej, co skutecznie hamuje szybszy wzrost ich popularności. Dodatkowo realizowany projekt, z uwagi na zapewniony publiczny popyt, najczęściej będzie się charakteryzował wysoką stabilnością osiąganych przychodów, co stwarza niezwykle korzystne warunki do zabezpieczenia, a tym samym i do wykorzystania obligacji przychodowych.

[4] M. Mackiewicz i in., *Budżet i finanse 2006: poradnik dla samorządów*, Municipium, Warszawa 2006, s. 164–165.

[5] Szerzej na temat piszą J. Listkiewicz i in., *Metody realizacji projektów inwestycyjnych: planowanie finansowe, ocena project finance, corporate finance*, Ośrodek Doradztwa i Doskonalenia Kadr, Gdańsk 2004, s. 95–97.

[6] *Ibidem*, s. 100–101.

[7] Por. K. Brzozowska, *Partnerstwo publiczno-prywatne. Przesłanki, możliwości, bariery*, CeDeWu, Warszawa 2006, s. 38–42.

Jako że lista zalet projektów realizowanych w ramach partnerstwa publiczno-prywatnego jest znacznie dłuższa niż lista potencjalnych niedostatków[8], powinno rosnąć zainteresowanie przedsięwzięciami tego typu. Stworzone zostały bowiem warunki do wzrostu zaangażowania sektora prywatnego w realizację zadań publicznych, a potrzeby inwestycyjne sektora publicznego wydają się być nieograniczone. Zatem im lepiej będzie się układać współpraca podmiotów publicznych z prywatnymi, tym więcej projektów zostanie realizowanych. To, z kolei, powinno przyspieszyć proces wyrównywania różnic między stopniem zaawansowania rozwoju gospodarki polskiej i krajów wysoko rozwiniętych[9]. Jednocześnie towarzyszyć będzie temu poprawa jakości życia społeczeństwa, a tym samym i zadowolenie społeczne. W celu realizacji nowych inwestycji niezbędne natomiast będzie pozyskiwanie zewnętrznych źródeł finansowania. Stąd też wprowadzona ustawa o partnerstwie publiczno-prywatnym jest szansą wzrostu popularności obligacji przychodowych w Polsce.

Kolejną zmianą prawną, mogącą doprowadzić do wzrostu popularności obligacji przychodowych, jest nowelizacja ustawy o zamówieniach publicznych[10]. Stanowi ona, iż usługi finansowe związane z emisją, sprzedażą, kupnem lub transferem papierów wartościowych lub innych instrumentów finansowych, w szczególności związane z transakcjami mającymi na celu uzyskanie dla zamawiającego środków pieniężnych lub kapitału, zostały wyłączone spod zamówień publicznych[11]. W tej sytuacji jednostka samorządu terytorialnego (JST), chcąc nabyć kredyt bankowy, musi zorganizować czasochłonny przetarg, który na przykład może zostać unieważniony z przyczyn formalnych. Natomiast, gdy zdecyduje się pozyskać kapitał w drodze emisji obligacji przychodowych, nie będzie się to wiązać z wymogiem przetargu. Zatem zainteresowany podmiot ma szeroki wachlarz możliwości wyboru organizatora emisji: może prowadzić rozmowy z kilkoma bankami jednocześnie, może przeprowadzić postępowanie zbli-

[8] Por. O. Braziewicz, *Partnerstwo publiczno-prywatne: korzyści i zagrożenia*, w: *Gospodarka lokalna i regionalna w teorii i praktyce*, red. R. Brol, Akademia Ekonomiczna we Wrocławiu, Wrocław 2005, s. 642–645; B. Ciupek, *Partnerstwo publiczno-prywatne sposobem na sfinansowanie rozwoju infrastruktury gospodarczej*, w: *Finanse*, red. B. Pietrzak, Szkoła Główna Handlowa, Warszawa 2005, s. 595.

[9] A. Cenkier, *Próba oceny warunków dla rozwoju partnerstwa publiczno-prywatnego w Polsce*, w: *Studia i prace kolegium zarządzania i finansów*, red. J. Ostaszewski, Szkoła Główna Handlowa, Warszawa 2006, s. 90, 92.

[10] Ustawa z dnia 29 stycznia 2004 r. Prawo zamówień publicznych, DzU 2006, nr 164, poz. 1163 z późn. zm.

[11] *Ibidem*, art. 4 pkt 3j.

żone do przetargu lub też może zdecydować się od razu na współpracę z jednym bankiem[12].

Wprowadzona zmiana w prawie zamówień publicznych sprawia, że procedura przygotowania emisji obligacji przychodowych jest aktualnie krótsza i prostsza. Możliwe jest, iż dzięki niej kolejne samorządy zainteresują się tą formą finansowania zewnętrznego. Widoczna jest także zmiana stanowiska banków, które niechętnie przystępują do kolejnych przetargów na udzielenie kredytu. W zamian za to starają się oferować usługi w zakresie emisji i nabywania dłużnych papierów wartościowych, po części podobnych do kredytów bankowych – ich oprocentowanie oparte jest na stawce WIBOR, a nie jak dotychczas na rentowności bonów skarbowych. Zatem ta zmiana przepisów prawnych może się istotnie przyczynić do substytucji kredytów bankowych przez emisję obligacji.

Infrastruktura drogowa w Polsce wymaga dużych nakładów kapitałowych w celu rozbudowy i unowocześnienia. Jej finansowanie jest tradycyjnie przypisane sektorowi publicznemu, jednakże niedobór publicznych środków finansowych, jak również nieudolność kolejnych urzędników państwowych, wymusza poszukiwanie innych sposobów finansowania działań inwestycyjnych. Dlatego też przedstawiane są kolejne pomysły, mające rozwiązać problem rozwoju krajowej infrastruktury. Najnowszą propozycją jest ustawa o drogowych spółkach specjalnego przeznaczenia[13], która została wprowadzona w celu stworzenia możliwości powołania tych spółek jako nowego podmiotu uprawnionego do przygotowania i realizacji przedsięwzięć drogowych. Powołanie takich spółek powinno stworzyć przesłanki przyspieszenia budowy autostrad, dróg ekspresowych i innych dróg krajowych[14].

Aby przygotować lub zrealizować przedsięwzięcie drogowe, spółka będzie mogła zawrzeć z wykonawcą umowę na budowę i eksploatację drogi lub wyłącznie na jej eksploatację[15]. Z uwagi na kapitałochłonność inwestycji drogowych, realizując powierzone zadania, wykonawca będzie zmuszony do pozyskiwania zewnętrznych źródeł finansowania. Biorąc pod uwagę charakter omawianych

[12] M. Święcicki, *Rynek obligacji komunalnych z perspektywy organizatora emisji*, w: *Obligacje komunalne w Polsce*, red. E. Balcerowicz, Zeszyty BRE Bank–CASE, Warszawa 2006, s. 28.

[13] Ustawa z dnia 12 stycznia 2007 r. o drogowych spółkach specjalnego przeznaczenia, DzU 2007, nr 23, poz. 136.

[14] *Ocena skutków regulacji. Rządowy projekt ustawy o drogowych spółkach specjalnego przeznaczenia*, Sejm Rzeczypospolitej Polskiej, http://orka.sejm.gov.pl/Druki5ka.nsf/wgdruku/856, s. 1.

[15] *Projekt ustawy o drogowych spółkach specjalnego przeznaczenia, przedłożony przez ministra transportu*, Kancelaria Prezesa Rady Ministrów, http://www.kprm.gov.pl/3585_17725.htm.

przedsięwzięć, obligacje przychodowe wydają się być niezwykle interesującym instrumentem. Przede wszystkim wykonawca współpracujący ze spółką, zgodnie z ustawą o obligacjach, może wyemitować ten rodzaj dłużnych papierów wartościowych. Ponadto stosunkowo wysokie i stabilne przychody z wpływów z opłat pobieranych za przejazd autostradą (drogą ekspresową) oraz z opłat za przejazdy przez obiekty mostowe i tunele zlokalizowane w ciągach dróg krajowych[16] wydają się być wystarczająco dobrym zabezpieczeniem dla potencjalnych obligatariuszy. Co więcej, w ten sposób nie obciąża się całego majątku przedsiębiorstwa. Zatem ustawa o drogowych spółkach specjalnego przeznaczenia jest kolejnym przykładem nowych regulacji prawnych, które mogą korzystnie wpłynąć na wzrost liczby inwestycji finansowanych poprzez obligacje przychodowe, stanowiąc szansę dla ich popularyzacji.

Podsumowując, nowe regulacje w polskim systemie prawnym sprzyjają emisji obligacji przychodowych. Jednakże dopiero czas pokaże, czy ostatecznie przyniosą one w praktyce oczekiwane korzyści. Niewątpliwie dla wzrostu popularności dłużnych papierów wartościowych duże znaczenie wydają się mieć zmiany w prawie zamówień publicznych. Zdecydowana większość samorządów zachowuje daleko idącą ostrożność w zakresie współpracy z sektorem prywatnym[17]. Obawiając się ewentualnego łamania prawa, przede wszystkim z uwagi na niejasność przepisów, wiele przetargów jest unieważnianych, dlatego też wydłużał się proces pozyskiwania zewnętrznego źródła finansowania. Zwolnienie wyboru podmiotów wspierających emitenta spod regulacji przetargowych znacznie przyspiesza cały proces emisji obligacji przychodowych, przez co stają się one bardziej konkurencyjnym źródłem finansowania inwestycji. Także wprowadzona ustawa o partnerstwie publiczno-prywatnym powinna spowodować wzrost zainteresowania tym instrumentem. Istnieją jednak poważne obawy, czy w praktyce przyniesie ona oczekiwane ułatwienie i wzrost współpracy sektora publicznego z prywatnym[18]. Podobne wątpliwości towarzyszą ustawie o drogowych spółkach specjalnego przeznaczenia – powstaje pytanie, czy w rzeczywistości przyniesie ona przełom w postaci przyspieszenia inwestycji drogowych w Polsce, a tym sa-

[16] *Uzasadnienie. Rządowy projekt ustawy o drogowych spółkach specjalnego przeznaczenia*, Sejm Rzeczypospolitej Polskiej, http://orka.sejm.gov.pl/Druki5ka.nsf/wgdruku/856, s. 11.

[17] L. Kostrzewski, P. Miączyński, *Publiczno-prywatne partnerstwo już możliwe*, „Gazeta Wyborcza" z 27 czerwca 2006.

[18] Szerzej na temat pisze A. Cenkier, *Próba oceny warunków dla rozwoju partnerstwa publiczno-prywatnego w Polsce*, Studia i Prace Kolegium Zarządzania i Finansów, Zeszyt Naukowy 65, SGH, Warszawa 2006, s. 85–86.

mym, czy wystąpi konieczność poszukiwania dla tych przedsięwzięć zewnętrznych źródeł finansowania. Zatem wydaje się, iż najlepszym rozwiązaniem dla popularyzacji obligacji przychodowych w Polsce, z uwagi na ich stosunkowo skomplikowany i nowatorski charakter, byłoby raczej upraszczanie obowiązujących przepisów, a nie dodawanie kolejnych, czasami wadliwych, które są umieszczane w wielu różnych ustawach.

2. Aspekt popytu na rynku obligacji przychodowych

Warunkiem powodzenia każdej emisji papierów wartościowych jest wysoki poziom zainteresowania inwestorów i chęć ich nabycia. Bez tego emisja nie dochodzi do skutku, emitent nie pozyskuje oczekiwanej wielkości kapitału. Dlatego też niezwykle istotnym elementem rozwoju nowych rodzajów papierów wartościowych jest znalezienie dla nich odpowiedniego popytu. Wzrost liczby instrumentów na rynku finansowym przyczynia się do jego rozwoju, jednocześnie rozwój rynków finansowych ułatwia pozyskiwanie kapitału.

Analizując potencjalny popyt na rynku obligacji, należy wziąć pod uwagę kilka czynników ograniczających możliwości lokowania środków przez inwestorów. Wśród nich, co jest charakterystyczne dla polskiego rynku pozaskarbowych instrumentów dłużnych, wymienia się przede wszystkim:

- stosunkowo niewielką liczbę inwestorów, będących jednocześnie zainteresowanych i w stanie nabywać duże emisje,
- wysoką koncentrację aktywów w ramach poszczególnych grup inwestorów,
- małą liczbę publicznych emisji nieskarbowych papierów dłużnych,
- stosunkowo niską płynność rynku,
- ścisłe regulacje prawne w zakresie alokacji aktywów dotyczące najważniejszych inwestorów[19].

W roku 2006 najbardziej aktywnym inwestorem na rynku nieskarbowych papierów dłużnych były banki. Nabyły one ponad 33% wszystkich wyemitowanych obligacji. Drugim, największym graczem na rynku okazały się przedsiębiorstwa, które miały w swoich portfelach inwestycyjnych 25% wszystkich wyemitowanych pozaskarbowych papierów dłużnych. Zwraca uwagę bardzo niewielkie zainteresowanie tym rynkiem funduszy emerytalnych i towarzystw ubezpieczeniowych. W sumie należy do nich niecałe 5% rynku. Dzieje się tak

[19] M. Lewandowski, *Finansowanie inwestycji poprzez emisję obligacji*, Citybank Handlowy, Warszawa 2005, s. 7, 10.

przede wszystkim z uwagi na fakt, iż inwestorzy rzadko dokonują inwestycji w papiery niepubliczne, ze względu na brak ratingu i płynności, niesatysfakcjonującą rentowność, jak również niskie rozpoznawanie ryzyka kredytowego emitenta oraz brak atrakcyjnych zabezpieczeń emisji. Ponadto określone przepisami prawa limity inwestycyjne sprawiają, że inwestorzy instytucjonalni chętniej inwestują w publiczne papiery wartościowe[20]. Należy także zauważyć niewielką rolę inwestorów indywidualnych. Główną przyczyną tego zjawiska jest dominująca liczba emisji niepublicznych, do których inwestorzy ci nie mają dostępu[21].

Potencjalnymi nabywcami obligacji przychodowych mogą być zarówno inwestorzy instytucjonalni, jak i indywidualni. Inwestorzy indywidualni nie mają żadnych ograniczeń co do ich nabywania. Sytuacja inwestorów instytucjonalnych wygląda nieco inaczej. Istnieje bowiem wśród nich grupa z limitami inwestycyjnymi. Są to:

- fundusze emerytalne (20% wartości aktywów dla lokat w obligacje przychodowe oraz 5% wartości aktywów jednego emitenta lub grupy podmiotów powiązanych)[22],
- towarzystwa ubezpieczeniowe (limit na obligacje przychodowe zawiera się w limicie dla wszystkich obligacji, czyli od 5 do 10% emisji w zależności od jej konstrukcji)[23],
- fundusze inwestycyjne (limity zależne są od rodzaju i statutu funduszu oraz struktury emisji)[24].

Należy podkreślić, iż limity są bardziej rygorystyczne w stosunku do emisji niepublicznych. Ustawodawca, z uwagi na wyższy stopień bezpieczeństwa inwestycji w papiery wartościowe na rynku publicznym, pozwala wymienionym inwestorom instytucjonalnym na większe zaangażowanie środków w obligacje przychodowe, będące przedmiotem obrotu na rynku regulowanym.

---

[20] *Ibidem*, s. 9.

[21] Por. *Podsumowanie IV kwartału 2006 i roku 2006 na rynku nieskarbowych instrumentów dłużnych w Polsce*, Fitch Polska, http://www.fitchpolska.com.pl/shared/Q4_2006_pol.pdf, s. 6.

[22] Ustawa z dnia 28 sierpnia 1997 r. o organizacji i funkcjonowaniu funduszy emerytalnych, DzU 2004, nr 159, poz. 1667 z późn. zm., art. 142; rozporządzenie Rady Ministrów z dnia 3 lutego 2004 r. w sprawie określenia maksymalnej części aktywów otwartego funduszu emerytalnego, jaka może zostać ulokowana w poszczególnych kategoriach lokat, oraz dodatkowych ograniczeń w zakresie prowadzenia działalności lokacyjnej przez fundusze emerytalne, DzU 2004, nr 32, poz. 276 z późn. zm.

[23] Ustawa z dnia 22 maja 2003 r. o działalności ubezpieczeniowej, DzU 2003, nr 124, poz. 1151 z późn. zm., art. 155.

[24] M. Lewandowski, *op.cit*., s. 22.

Jak dotychczas w Polsce dominującą rolę w nabywaniu obligacji przychodowych odgrywają inwestorzy instytucjonalni, ponieważ dotąd emisje były przeprowadzane w trybie niepublicznym, który wiąże się z niższymi kosztami, wysoką wartością nominalną papieru oraz łatwym dotarciem do grona potencjalnych inwestorów. Jednocześnie trzeba zauważyć, iż organizując emisję dłużnych papierów wartościowych w trybie niepublicznym, emitenci istotnie zawężają grono potencjalnych inwestorów. Przede wszystkim skutecznie eliminuje się z tego rynku inwestorów indywidualnych. Poza tym ogranicza się dostęp innym podmiotom, których potrzeby inwestycyjne znacznie różnią się od ceny emisyjnej obligacji. Wysoka wartość nominalna takich papierów wartościowych sprawia, że z reguły są one oferowane tym samym, dużym inwestorom instytucjonalnym. Co więcej, sytuacja ta przyczynia się do stosunkowo niskiej płynności tego instrumentu.

Mała popularność publicznych emisji pozaskarbowych papierów dłużnych wynika przede wszystkim ze słabo rozwiniętego rynku obligacji na Giełdzie Papierów Wartościowych w Warszawie oraz z wysokiej liczby i wartości emisji skarbowych papierów wartościowych. Historia warszawskiej giełdy jest niedługa, stąd nie wszystkie rynki zdążyły się już w dostatecznym stopniu rozwinąć. Jednakże w momencie zahamowania rozwoju rynku akcji przewiduje się, że rynek papierów dłużnych powinien zacząć zyskiwać na znaczeniu. Obecnie rynkowa oferta obligacji korporacyjnych czy krótkoterminowych papierów komercyjnych jest znikoma. Stały się one przez to wyłączną domeną banków-organizatorów emisji. Tymczasem dla wielu firm możliwość inwestowania na tym rynku stanowi ciekawą alternatywę. Dodatkowo zarówno publiczny, jak i niepubliczny rynek dłużnych papierów wartościowych jest zdominowany przez obligacje skarbowe. Jako że są one postrzegane jako bardzo bezpieczne instrumenty, cieszą się znacznie większym zainteresowaniem ze strony inwestorów niż pozostałe rodzaje obligacji. W ten sposób państwo wypycha z rynku emitentów prywatnych, w dużym stopniu przyczyniając się do jego słabego rozwoju.

Jako szansę dla rozwoju rynku pozaskarbowych papierów dłużnych wskazuje się realizowanie emisji w trybie publicznym i wprowadzanie tych papierów wartościowych do obrotu wtórnego na rynku regulowanym. Jednakże warunkiem powodzenia tego procesu jest wzrost płynności rynku papierów dłużnych. W ten sposób przyniesie to korzyści zarówno emitentom, jak i inwestorom. Dla emitentów wiąże się to z możliwością łatwiejszej i z czasem tańszej drogi pozyskania kapitału, ponieważ większa płynność instrumentu sprawia, że inwestorzy są w stanie zaakcep-

tować niższe oprocentowanie papierów na rynku publicznym. Dodatkowo inwestorzy, poprawiając płynność swojego portfela, zwiększają bezpieczeństwo takiej inwestycji. Dzieje się tak, ponieważ pojedyncze transakcje są wówczas zbyt małe w stosunku do ogólnej skali obrotów, by mogły wywołać znaczącą zmianę ceny. Inwestor może w dowolnym momencie wycofać się z tego rynku i w ten sposób nie musi obawiać się strat spowodowanych nagłym spadkiem cen w wyniku sprzedaży papierów[25].

Dodatkowo należy zauważyć, iż poprawa płynności rynku papierów dłużnych sprzyja powstawaniu nowych rynków, szczególnie instrumentów pochodnych. W ten sposób inwestor ma możliwość zabezpieczenia się przed ryzykiem zmian cen instrumentów bazowych, co sprawia, że inwestycja w dłużne papiery wartościowe byłaby jeszcze bardziej atrakcyjna[26].

Jako czynnik umożliwiający wzrost płynności rynku wymienia się pojawianie się na nim nowych inwestorów. Wraz z nimi zwiększa się liczba zawieranych transakcji, rośnie skala obrotów, co bezdyskusyjnie wiąże się z poprawą płynności. W tym miejscu dużą rolę mogą odegrać inwestorzy indywidualni. Jako że udział obligacji w obrocie instrumentami na Giełdzie Papierów Wartościowych w Warszawie jest znikomy (1% w 2005 roku[27]), koncentrują się oni na pozostałych rynkach. Ich udział w obrocie akcjami wynosi około jednej trzeciej rynku, a w obrocie instrumentami pochodnymi zajmują dominującą pozycję[28]. Dlatego też można przypuszczać, iż w sytuacji wzrostu popularności rynku dłużnych papierów dłużnych, zwiększenie liczby publicznych emisji obligacji pozaskarbowych powinno również spotkać się z szerszym zainteresowaniem inwestorów indywidualnych. Część z nich zacznie poszukiwać bezpieczniejszej lokaty kapitału niż akcje czy tym bardziej instrumenty pochodne, o z góry określonej wielkości świadczeń. Istnieniu sprawnego, wtórnego rynku papierów dłużnych z pewnością będzie towarzyszyć poprawa płynności tych instrumentów, czyli jednocześnie powinien wzrosnąć na nie popyt. Zatem umożliwienie inwestorom indywidualnym szerszego lokowania kapitału na regulowanym rynku papierów dłużnych powinno się przyczynić do jego rozwoju.

[25] A. Sławiński, *Rola inwestorów instytucjonalnych, banków i funduszy arbitrażowych w rozwoju światowego rynku finansowego*, „Biuletyn Bankowy" 2006, nr 12, s. 84–85.

[26] *Ibidem*, s. 85.

[27] *Raport roczny 2005*, Giełda Papierów Wartościowych w Warszawie, http://www.gpw.com.pl/zrodla/gpw/pdf/annual/raport2005/annualreport2005.pdf, s. 20.

[28] *Inwestorzy w obrotach giełdowych (II połowa 2006 roku)*, Giełda Papierów Wartościowych w Warszawie, http://www.gpw.com.pl/zrodla//gpw/prezentacje/Inwestorzy2006.ppt.

Podsumowując, można oczekiwać, iż w przyszłości rozwój rynku nieskarbowych papierów dłużnych, a zarazem wzrost popytu na nim, będzie możliwy poprzez rosnący obrót tymi instrumentami na wtórnym rynku regulowanym. Będzie to możliwe poprzez zwiększenie liczby ofert publicznych, a przez to i szersze dopuszczenie do rynku inwestorów indywidualnych. Dzięki temu wzrośnie znaczenie finansowania za pomocą obligacji. Dodatkowo zmiany te będą wspierane przez instytucje finansowe, głównie banki, z uwagi na rolę, jaką aktualnie odgrywają na rynku papierów dłużnych, gdyż to one są najczęściej organizatorami takich emisji i głównymi nabywcami tych instrumentów. Dobrze funkcjonujący rynek wtórny zwiększa szansę na uplasowanie papierów wartościowych oraz poprawia płynność portfela inwestycyjnego zaangażowanego w obligacje. Niewątpliwie może się to również przyczynić do wzrostu zainteresowania obligacjami przychodowymi, zarówno przez emitentów, jak i inwestorów[29].

3. Aspekt ryzyka inwestycji w obligacje przychodowe

Nieodłącznym elementem każdego projektu inwestycyjnego jest ryzyko. Przez pojęcie ryzyko należy rozumieć prawdopodobieństwo wystąpienia odchyleń (dodatnich lub ujemnych) od oczekiwanego rezultatu[30]. Pojęcia tego nie należy utożsamiać z niepewnością, ponieważ ryzyko jest kategorią wymierną, ilościową, obiektywną. Można je ograniczać, w szczególnych przypadkach nawet wyeliminować, niepewności jednak nigdy – jest ona niemożliwa do oszacowania metodami statystycznymi[31]. Dlatego też ryzyko powinno być precyzyjnie zidentyfikowane, tak aby uczestnicy inwestycji byli jego świadomi. Tylko w ten sposób będą w stanie odpowiednio nim zarządzać. Ponadto wszechstronna analiza ryzyka pozwala wyeliminować niewiarygodne pod względem finansowym projekty oraz przezwyciężyć nieprzewidywalne trudności techniczne, powstające w trakcie re-

[29] Por. W. Misterek, *Emisja obligacji komunalnych jako przykład współpracy pomiędzy instytucjami finansowymi a jednostkami samorządu terytorialnego*, w: *Rynek finansowy. Instytucje, strategie, instrumenty*, red. P. Karpuś, J. Węcławski, UMCS w Lublinie, Lublin 2003, s. 443–444.

[30] Por. D. Dziawgo, *Credit-rating. Ryzyko i obligacje na międzynarodowym rynku finansowym, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa 1998*, s. 13–15; J. Listkiewicz i in: *op.cit*., s. 181–182; B. Ritchie, D. Marshall, *Business Risk Management*, Chapman & Hall, London 1993, s. 113–115; E.J. Vaughan, T.M. Vaughan, *Fundamentals of risk and insurance*, John Wiley & Sons, New York 1999, s. 3.

[31] Por. F.H. Knight, *Risk, Uncertainty and Profit*, w: *Entrepreneurship*, red. M. Casson, An Elgar Reference Collection, Aldershot 1990, s. 11–12; J. Dubisz, Z. Olejniczak, *Inwestycje kapitałowe. Ryzyko, wycena i dywersyfikacja portfeli inwestycyjnych*, Wyższa Szkoła Zarządzania i Bankowości w Poznaniu, Poznań 2003, s. 103–104; E.J. Vaughan, T.M. Vaughan, *op.cit*., s. 8–10.

alizacji inwestycji. Analizując obligacje przychodowe, należy wziąć pod uwagę trzy aspekty ryzyka: projektu inwestycyjnego, inwestora oraz państwa.

Problematyka ryzyka projektu inwestycyjnego jest złożona i rozległa, ponieważ obejmuje zarówno rachunek ekonomicznej opłacalności inwestycji, jak i wybór najbardziej korzystnego wariantu oraz okresu rozpoczęcia jej realizacji. Należy podkreślić, iż projekty inwestycyjne finansowane za pomocą obligacji przychodowych są bardziej złożone, a dodatkowo szybsze tempo zmian w otoczeniu powoduje, że ryzyko takich inwestycji jest coraz większe. Dlatego też ryzyko projektu inwestycyjnego można rozpatrywać w różnych kategoriach i płaszczyznach, najbardziej jednak kompleksowym podejściem wydaje się być kryterium przedmiotowe, według którego wyróżniamy rodzaje ryzyka.

Ryzyko inicjatora (sponsora) – podmiotu odpowiedzialnego za projekt – wiąże się przede wszystkim z kategorią wiarygodności, zarówno wśród potencjalnych pożyczkodawców, jak i potencjalnych kontrahentów. Bez odpowiedniego jej poziomu, realizacja inwestycji może okazać się niemożliwa. Dodatkowo w tego typu przedsięwzięciach wymagany jest wkład własny inicjatora, zatem w tej sytuacji istotna okazuje się zdolność do wygenerowania środków stanowiących o udziale własnym w inwestycji[32].

Ryzyko źródeł finansowania obejmuje zagrożenie niezgromadzenia w pożądanym czasie odpowiedniego poziomu środków finansowych, niezbędnych do ukończenia projektu. Może także wystąpić sytuacja, iż część inwestorów będzie chciała wycofać zainwestowany kapitał przed terminem lub też wstrzyma się z finansowaniem kolejnych etapów przedsięwzięcia. Należy podkreślić, że ryzyko to dotyczy również inicjatorów, którzy nie będą w stanie zapewnić udziału środków własnych w wysokości wymaganej przez inwestorów zewnętrznych[33].

Ryzyko nakładów inwestycyjnych związane jest z rzeczywistym, całkowitym kosztem realizacji przedsięwzięcia. Ewentualny wzrost kosztów powyżej zakładanej wartości może doprowadzić do opóźnień w pracach, błędów konstrukcyjnych. Główną przyczyną tego zjawiska jest nieuwzględnienie w szacunkach wszystkich, koniecznych nakładów inwestycyjnych czy też brak generalnego wykonawcy inwestycji, który określa łączną wysokość koniecznych nakładów. Zatem jest to ściśle powiązane z ryzykiem właściwej specyfikacji założeń projekcji finansowych[34]. Wiarygodny biznesplan pozwoli uniknąć tego typu niebezpieczeństw.

[32] J. Listkiewicz i in., *op.cit*., s. 184–185.

[33] *Ibidem*, s. 185.

[34] *Ibidem*, s. 185–186.

Ryzyko wydłużenia okresu realizacji inwestycji skutkuje wzrostem kosztów realizacji i opóźnionym przejściem przedsięwzięcia do fazy operacyjnej, co wiąże się głównie z niższymi przychodami ze sprzedaży, ale również karami i wypowiedzeniem umów zawartymi z odbiorcami[35]. W przypadku obligacji przychodowych ryzyko to jest szczególnie istotne, z uwagi na konieczność wywiązywania się ze świadczeń przez emitenta wobec obligatariuszy, które są pokrywane z generowanych przychodów. Jednocześnie należy zauważyć, iż szybsza realizacja inwestycji znacznie poprawia sytuację finansową emitenta.

Ryzyko wadliwego wykonania związane jest z prawidłowością realizacji przedsięwzięcia pod względem technicznym. Jest to ściśle powiązane z ryzykiem konstrukcyjnym. Wysoka awaryjność prowadzonej działalności prowadzi do niezadowolenia kontrahentów i możliwości zerwania umów handlowych. Dodatkowo konieczność usuwania usterek podwyższa pierwotnie planowane niezbędne nakłady inwestycyjne[36].

Ryzyko kontrahentów obejmuje jakość współpracy z dostawcami i odbiorcami. Główne obszary niebezpieczeństwa związane są z niewywiązaniem się z terminowych dostaw, brakiem dostatecznych kwalifikacji wykonawców, niewykonaniem w zaplanowanych terminach określonych zadań, niską jakością robót oraz – co niezwykle istotne – nieregularne płatności odbiorców za nabywane usługi lub towary[37].

Ryzyko prawne dotyczy niestabilności przepisów prawnych, co może doprowadzić do nieopłacalności inwestycji[38]. Co więcej, rozpoczęcie projektu inwestycyjnego wiąże się z koniecznością uzyskania wymaganych prawem zezwoleń, koncesji i licencji, co jest procesem trudnym i długotrwałym, głównie z uwagi na rozbudowaną biurokrację. Dodatkowo trzeba zaznaczyć, iż ryzyko to jest obecne również przy zawieraniu wielu umów z kontrahentami, które mogą mieć wady prawne, skutkujące ich nieważnością.

Ryzyko popytu obejmuje potencjalną konkurencję i właściwie oszacowaną cenę, jak również kwestię zapewnienia odpowiedniego popytu na usługi lub towary wytwarzane w ramach przedsięwzięcia inwestycyjnego. Źle oszacowane rozmiary popytu stanowią najczęstsze źródło niepowodze-

[35] W. Rogowski, A. Michalczewski, *Ryzyko walutowe i ryzyko stopy procentowej*, Oficyna Wydawnicza, Kraków 2005, s. 32.

[36] J. Listkiewicz i in., *op.cit*., s. 187.

[37] A. Zachorowska, *Ryzyko działalności inwestycyjnej przedsiębiorstw*, PWE, Warszawa 2006, s. 68–69.

[38] W. Rogowski, A. Michalczewski, *op.cit*., s. 30.

nia projektu[39]. Dodatkowo przedsięwzięcie nie będzie w stanie generować prognozowanych przychodów. Dlatego też istotna jest szczegółowa analiza popytu, jednak nie tylko aktualnej sytuacji rynkowej, ale przede wszystkim przyszłej.

Ryzyko makroekonomiczne związane jest z otoczeniem makroekonomicznym projektu, które może istotnie wpłynąć na opłacalności inwestycji. Takie czynniki, jak zmiany kursu waluty krajowej czy też zmiany stóp procentowych banku centralnego mogą spowodować znaczące przychody lub też dodatkowe koszty realizacji przedsięwzięcia. Ryzyko to może się ujawnić dopiero po oddaniu inwestycji, dlatego też wszelkie prognozy finansowe muszą opierać się na wiarygodnych przesłankach co do przyszłych warunków gospodarowania[40].

Ryzyko środowiska dotyczy niebezpieczeństwa wystąpienia zjawisk przyrodniczych mogących zagrozić powodzeniu projektu. Dodatkowo trzeba mieć na uwadze fakt, iż przyjęcie niewłaściwych rozwiązań technicznych, mających negatywny wpływ na środowisko lub też lekceważenie prawa z zakresu ochrony środowiska, może doprowadzić do protestów organizacji ekologicznych, co w konsekwencji – w najlepszym wypadku – opóźni oddanie inwestycji do eksploatacji[41].

Z punktu widzenia inwestora, nabywanie obligacji przychodowych związane jest oczekiwaniem osiągnięcia zysku wyższego niż przy lokowaniu wolnych środków na przykład w produkty bankowe. Szansie osiągnięcia atrakcyjniejszego zysku nieodłącznie towarzyszy konieczność podejmowania większego ryzyka. Inwestycja w dłużne papiery wartościowe naraża inwestora na co najmniej jedno z następujących rodzajów ryzyka: ryzyko stopy procentowej, ryzyko reinwestycji, ryzyko przedterminowego wykupu, ryzyko niedotrzymania zobowiązań (kredytowe), ryzyko inflacji, ryzyko walutowe, ryzyko płynności, ryzyko zmienności oraz ryzyko ryzyka[42]. Przedstawiona kwalifikacja wydaje się precyzyjnie i w sposób uporządkowany oddawać problem ryzyka inwestycyjnego obligacji przychodowych.

Ryzyko stopy procentowej, zwane też ryzykiem rynkowym, stanowi podstawowy rodzaj ryzyka na całym rynku obligacji. Występuje ono w związku ze zmianami rynkowych stóp procentowych. Polega to na tym, iż występuje od-

[39] K. Marcinek, *Ryzyko projektów inwestycyjnych*, Akademia Ekonomiczna w Katowicach, Katowice 2001, s. 61.

[40] J. Listkiewicz i in., *op.cit*., s. 187–188.

[41] K. Marcinek, *op.cit.*, s. 74–75.

[42] Por. F. Fabozzi, *Rynki obligacji. Analiza i strategie*, WIG-Press, Warszawa 2000, s. 6; P.K. Nevitt, *Project financing. Fifth edition*, Euromoney Publications, London 1989, s. 35–37.

wrotna zależność między zmianami stóp procentowych a zmianami cen obligacji. Zatem w sytuacji, gdy inwestor będzie zmuszony do sprzedaży obligacji przychodowych przed terminem wykupu, wzrost stóp procentowych spowoduje dla niego stratę kapitału, ponieważ będzie musiał je sprzedać po cenie niższej niż cena nabycia. W rzeczywistości stopień wrażliwości ceny obligacji na zmiany stóp procentowych zależy od cech danej emisji (okres wykupu, oprocentowanie, opcja przedterminowego wykupu)[43].

Ryzyko reinwestycji związane jest z problemem inwestowania otrzymanych odsetek z obligacji, z uwagi na wahania rynkowych stóp procentowych. W momencie spadku stóp procentowych, odsetki będą inwestowane na mniej atrakcyjnych warunkach, co w konsekwencji spowoduje spadek stopy zwrotu z danej inwestycji. Ryzyko to wzrasta wraz z wydłużaniem horyzontu czasowego oraz wartością odsetek podlegających reinwestowaniu[44].

Ryzyko przedterminowego wykupu obejmuje jedynie obligacje przychodowe dające emitentowi prawo do wcześniejszego wykupu wyemitowanych walorów. Emitent korzysta z tego prawa w sytuacji spadku stóp procentowych, gdy są one niższe niż oprocentowanie obligacji przychodowej. W takich warunkach inwestor jest narażony na ryzyko reinwestycji. Ponadto nie jest on w stanie przewidzieć przepływów gotówkowych, jakie wystąpią w okresie do wykupu obligacji. Należy również zauważyć, iż opcja wcześniejszego wykupu ogranicza potencjalny zysk kapitałowy, ponieważ cena rynkowa nie przekroczy znacząco ceny przedterminowego wykupu. Z uwagi na charakterystykę tego rodzaju ryzyka uważa się, że ustępuje ono znaczeniem jedynie ryzyku stopy procentowej[45].

Ryzyko niedotrzymania zobowiązań (kredytowe) oznacza, że emitent może nie wywiązywać się terminowo ze zobowiązań wynikających z wyemitowanych dłużnych papierów wartościowych, a więc płatności odsetkowych i spłaty nominału. W przypadku obligacji przychodowych ryzyko to jest wyższe niż dla zwykłych obligacji. Wynika to z faktu, iż płatności te są dokonywane z przychodów generowanych przez finansowane przedsięwzięcie. Przejściowe wstrzymanie, a nawet tylko ograniczenie poziomu uzyskiwanych przychodów będzie miało wpływ na obniżenie wartości obligacji przychodowej. Dodatkowo należy pamiętać, iż obligatariusze mogą być zabezpieczeni tylko na przychodach z przedsię-

[43] F. Fabozzi, *op.cit.*, s. 7.

[44] D. Dziawgo, *op.cit.*, s. 30–31.

[45] F. Fabozzi, *op.cit.*, s. 8.

wzięcia, a nie na całym majątku emitenta. W celu zmniejszenia tego ryzyka emitenci dążą do przyznania przez agencję ratingową niezależnej oceny zdolności kredytowej[46].

Ryzyko inflacji jest wynikiem zmniejszania siły nabywczej pieniądza, co wpływa na realną wartość przepływów pieniężnych z obligacji przychodowych, a tym samym na ich opłacalność[47]. Ryzyko to dotyczy szczególnie dłużnych papierów wartościowych o stałej stopie procentowej, ponieważ wzrost inflacji powoduje, że są one mniej atrakcyjne i w rezultacie ich cena rynkowa spada. Dlatego też w celu eliminacji tego ryzyka, długoterminowe emisje charakteryzuje zmienne oprocentowanie.

Ryzyko walutowe pojawia się wówczas, gdy nabywane obligacje przychodowe są denominowane w walucie obcej. Wtedy realny zysk z inwestycji zależy nie tylko od oprocentowania i ceny nabycia papieru wartościowego, ale również od kursu wymiany walut obowiązującego w momencie dokonywania płatności. Zmiany kursów walut powodują, że nawet jeśli inwestycja w papiery wartościowe denominowane w walucie obcej jest nominalnie bardziej atrakcyjna, to zmiana relacji walut może doprowadzić do sytuacji, że inwestycja w walucie krajowej, charakteryzująca się niższą stopą zwrotu, będzie w efekcie bardziej trafna[48]. Oczywiście sytuacja może być odwrotna, zatem wahania kursu mogą przynosić uczestnikowi rynku zarówno pozytywne, jak i negatywne skutki.

Ryzyko płynności przejawia się brakiem możliwości sprzedaży posiadanych obligacji przychodowych bez utraty wartości w stosunku do bieżącej ceny rynkowej, z powodu „wąskiego rynku"[49]. Podstawową miarą tego ryzyka jest rozpiętość między cenami kupna i sprzedaży. Im większa rozpiętość, tym większe ryzyko płynności. Niedostateczny rozwój rynku dłużnych papierów wartościowych powoduje, iż w polskich realiach ryzyko to ma niezwykle istotne znaczenie. Jednakże w sytuacji, gdy inwestor przewiduje trzymanie obligacji przychodowej aż do daty wykupu, ryzyko to ma dla niego mniejsze znaczenie.

Ryzyko zmienności pojawia się w obligacjach przychodowych z opcjami dodatkowymi, zależnymi od poziomu stóp procentowych oraz innych czynników wpływających na wartość wbudowanych opcji. W przypadku obligacji z opcją przedterminowego wykupu wzrost zmienności stóp procentowych skutkuje

[46] D. Dziawgo, *op.cit.*, s. 30.

[47] J. Socha, *Rynek papierów wartościowych w Polsce*, Olympus, Warszawa 2003, s. 94–95.

[48] *Ibidem*, s. 96.

[49] J. Dubisz, Z. Olejniczak, *op.cit.*, s. 108.

spadkiem cen instrumentu, ponieważ rośnie prawdopodobieństwo wykupu przez emitenta. Ryzykiem zmienności określa się zatem zmianę zakresu wahań stóp procentowych, mających wpływ na cenę obligacji[50].

Ryzyko ryzyka definiuje się jako niewiedzę o tym, na czym polega ryzyko danego instrumentu finansowego[51]. Ryzyko to dotyczy zwłaszcza obligacji przychodowych jako nowatorskiej konstrukcji papierów wartościowych w polskich warunkach. Z uwagi na małą liczbę dotychczasowych emisji, zależność pomiędzy ryzykiem i zyskiem w obligacjach przychodowych może nie zawsze zostać dobrze rozpoznana przez inwestorów.

Uwzględniając fakt, iż obligacje przychodowe mogą być emitowane przez JST, dodatkowo należy zwrócić uwagę na ryzyko polityczne i prawne. Ryzyko polityczne obejmuje możliwość wystąpienia niespodziewanych zdarzeń polityczno-gospodarczych i społecznych, które mają wpływ na pozycję wyemitowanych obligacji przychodowych na rynku. Można do nich zaliczyć zmiany w parlamencie, rządzie oraz we władzach samorządowych, nieuzasadnione i nieodpowiedzialne wypowiedzi polityków. Ryzyko prawne natomiast wiąże się z niestabilnością przepisów prawnych. Dotyczy ewentualnych zmian w ustawodawstwie, między innymi dotyczącym ochrony środowiska, opłat, podatków, licencji. Ryzyko polityczne i prawne są ściśle ze sobą powiązane[52].

W realizację omawianych projektów inwestycyjnych, oprócz kapitału pozyskanego z obligacji przychodowych, zaangażowane są również środki publiczne. Ponadto całe przedsięwzięcie służy realizacji zadań publicznych, dlatego też należy przeanalizować ryzyko, które ponosi także państwo przy tego typu inwestycji.

Głównym ryzykiem dla państwa jest właściwe wykonanie zadania publicznego. Celem włączenia kapitału prywatnego jest szybsza i sprawniejsza realizacja przedsięwzięcia. Dlatego też największe niebezpieczeństwo dotyczy wszelkich opóźnień w wykonaniu zadania publicznego lub też jego wadliwego wykonania[53].

Kolejna sfera to społeczeństwo i ryzyko publicznej akceptacji. Brak akceptacji, a w szczególności brak zrozumienia i akceptacji lokalnej społeczności, może przesądzić o niepowodzeniu całego projektu. Istnieje niebezpieczeństwo bojkotu usług realizowanego przedsięwzięcia z uwagi na niechęć do przekazywania płatności za te usługi podmiotom prywatnym. Zatem często niezbędne staje się na-

[50] F. Fabozzi, *op.cit.*, s. 10.

[51] *Ibidem*.

[52] E. Ostrowska, *Rynek kapitałowy*, PWE, Warszawa 2007, s. 113.

[53] J. Listkiewicz i in., *op.cit*., s. 187.

wiązanie korzystnych stosunków ze społecznością lokalną oraz uświadomienie długookresowych, korzystnych efektów inwestycji[54].

Przy łączeniu kapitału prywatnego z publicznym zawsze istnieje ryzyko nadużyć i korupcji. Procesowi wyboru, a następnie działań partnerów przy realizacji zadania publicznego niekoniecznie musi towarzyszyć efektywność. Istnieje możliwość łamania prawa, korupcji, braku oszczędności, co prowadzi do bezpośrednich strat budżetowych. Co więcej, może to zniechęcić prywatne podmioty do finansowania tego typu przedsięwzięć. W konsekwencji doprowadzi to do znacznego odsunięcia w czasie realizacji wielu zadań publicznych, z uwagi na niewystarczający poziom środków publicznych.

Należy także dostrzec ryzyko utraty kontroli państwa nad realizacją zadania publicznego. Celem realizacji przedsięwzięć inwestycyjnych za pomocą kapitału prywatnego jest podnoszenie standardu usług publicznych. Jednakże wraz ze wzrostem znaczenia w projekcie podmiotów prywatnych może zostać ograniczona kontrola państwa oraz dominacja prywatnych korzyści. Dlatego też istotne jest stworzenie warunków takiej współpracy z podmiotami prywatnymi, która zapewni poszanowanie interesu publicznego[55].

Konkludując, realizacji inwestycji towarzyszy wiele rodzajów ryzyka, które należy rozpatrywać wielowymiarowo. Z uwagi na fakt, iż każde przedsięwzięcie ma odmienny, indywidualny charakter, ryzyko to ma różną wielkość. Największe jest w przypadku projektów nowych, innowacyjnych, odnośnie do których zaangażowane podmioty nie zdobyły odpowiedniej wiedzy i wystarczającego doświadczenia. Analizując inwestycje finansowane za pomocą obligacji przychodowych, należy podkreślić, że największe ryzyko projektu związane jest z właściwie oszacowanymi nakładami inwestycyjnymi, oddaniem go do eksploatacji w zaplanowanym czasie oraz z zapewnieniem działalności odpowiedniego popytu. Związane jest to z koniecznością generowania przez przedsięwzięcie stabilnych przychodów w określonym czasie, tak aby emitent był w stanie wywiązać się ze zobowiązań wobec obligatariuszy. Inwestorzy zainteresowani lokatą kapitału w obligacje przychodowe muszą szczególnie dużą uwagę zwrócić na ryzyko niedotrzymania zobowiązań oraz ryzyko płynności. Dzieje się tak, ponieważ obligatariusz nie jest zabezpieczony na całym majątku emitenta. Co więcej, niższy niż zakładano poziom przychodów z przedsięwzięcia w znacznym stopniu utrudni emitentowi wypłatę należnych świadczeń. Natomiast brak płynnego rynku dłużnych papie-

[54] K. Marcinek, *op.cit*., s. 69.

[55] B.P. Korbus, M. Strawiński, *Partnerstwo publiczno-prywatne. Nowa forma realizacji zadań publicznych*, LexisNexis, Warszawa 2006, s. 58.

rów wartościowych powoduje, że ewentualna odsprzedaż instrumentu i wycofanie się z inwestycji może okazać się zadaniem niemożliwym. Jako że obligacje przychodowe mają być sposobem na przyspieszenie realizacji zadań publicznych, należy również zauważyć ryzyko ponoszone przez państwo w postaci wadliwego wykonania inwestycji, co spowoduje konieczność wydatkowania dodatkowych kwot, utraty kontroli nad jej realizacją oraz niezadowolenia społeczeństwa z angażowania podmiotów prywatnych, co może przyczynić się do bojkotu usług.

4. Perspektywy wykorzystania obligacji przychodowych

Obligacje przychodowe w Polsce są stosunkowo nowym źródłem pozyskania środków na sfinansowanie projektów inwestycyjnych – jak dotychczas rzadko stosowanym. Ich charakterystyka sprawia, że mają szansę stać się ważnym instrumentem finansowym, wspierającym realizację zadań publicznych. Dużą rolę powinny odegrać zwłaszcza przy projektach współfinansowanych z funduszy Unii Europejskiej. Jednakże ich sprawne funkcjonowanie w polskich warunkach wymaga jeszcze wielu zmian, zarówno w aspekcie prawnym, rynkowym, jak i technicznym.

Analizując uwarunkowania prawne, należy podkreślić, iż celem ustawodawcy, wzorem amerykańskich *revenue bonds*, było wprowadzenie instrumentu służącego finansowaniu zadań publicznych. Przyczyniło się to z jednej strony do znacznego ograniczenia liczby podmiotów mogących pozyskiwać w ten sposób kapitał, co skutecznie utrudnia rozpowszechnienie się obligacji przychodowych. Z drugiej strony należy jednak zauważyć, że pomimo kilku nie do końca precyzyjnych sformułowań w ustawie[56], zarówno interesy emitenta, jak i obligatariusza zostały stosunkowo dobrze zabezpieczone, oczywiście uwzględniając specyfikę tego instrumentu. Obowiązujące przepisy prawne sprawiają, iż najczęściej tym źródłem kapitału zewnętrznego powinny interesować się JST, ponieważ jest on szczególnie dla nich atrakcyjny – nie obciąża budżetu oraz nie jest wliczany do wskaźników zadłużenia JST. Należy być również świadomym faktu, iż ustawodawca często dodaje nowe i modyfikuje istniejące regulacje prawne. Obecnie pojawiające się zmiany zmierzają w kierunku zwiększania zainteresowania obligacjami przychodowymi. Dużą szansę stanowi ustawa o partnerstwie publiczno-prywatnym, która uregulowała warunki współpracy podmiotu publicznego i partnera prywatnego. Powinno to się przyczynić do nowych inwestycji z zakresu zadań publicznych, na które dotychczas brakowało środków. Przedsięwzięcia te mogą być realizowane przez specjalnie do tego powołane spółki celowe, dla

[56] Szerzej na temat pisze M. Bitner, *op.cit.*, s. 16–18.

których, z kolei, atrakcyjnym źródłem finansowania wydają się być obligacje przychodowe. Jednakże kluczową rolę powinno odegrać zwolnienie wyboru podmiotów organizujących emisję spod regulacji prawa zamówień publicznych, co znacznie przyspiesza cały proces i daje nadzieję, że samorządy w końcu zainteresują się na szerszą skalę dłużnymi papierami wartościowymi jako zewnętrznym źródłem finansowania inwestycji. Na tej podstawie można wnioskować, iż upraszczanie systemu prawnego jest sposobem na popularyzację nowych, innowacyjnych instrumentów finansowych.

Tabela 1

Cechy obligacji przychodowych

Silne strony	Słabe strony
– nie obciążają budżetu JST, – wyodrębnienie emisji z gospodarki finansowej JST, – nie są wliczane do wskaźników zadłużenia JST, – ograniczona odpowiedzialność emitenta, – samodzielne kształtowanie warunków emisji, – możliwość elastycznego dopasowania kolejnych transz w zależności od potrzeb inwestycyjnych, – możliwość elastycznego określenia terminu wykupu i spłaty odsetek, w tym wykupu obligacji w ratach, – długoterminowy charakter finansowania, – możliwość zbywania na rynku wtórnym, – aspekty medialny i promocyjny towarzyszący pierwszym emisją.	– wysokie koszty emisji, – obowiązki informacyjne emitenta, – wskazane jest uzyskanie oceny agencji ratingowej, co wiąże się z dużymi kosztami, – brak możliwości renegocjacji warunków emisji, – skomplikowany proces pozyskania środków, – konieczność wypłaty wyższych odsetek z uwagi na wyższe ryzyko inwestowania.

Źródło: opracowanie własne.

Istotnym problemem dla popularyzacji obligacji przychodowych w Polsce jest wybór odpowiedniego projektu inwestycyjnego. Największą ekonomiczność obligacje przychodowe osiągają przy programach powyżej 100 mln PLN[57]. Związane jest to z wysokimi kosztami emisji, w skład których wchodzą przede wszystkim koszty pozyskania ratingu oraz koszty korzystania z usług profesjonalistów, bez których emisja ma małe szanse powodzenia. Fakt ten znacząco zawęża krąg potencjalnych projektów, ponieważ przekracza to możliwości lub potrzeby inwestycyjne wielu samorządów. Ponadto przedsięwzięcie musi generować stabilne i wysokie przychody w długim okresie. Realizowane zadania publiczne mają na

[57] M. Lewandowski, *op.cit*., s. 18.

celu podniesienie komfortu życia społeczeństwa. Trudno jednak oczekiwać, by podwyżka cen za korzystanie z bieżącej wody czy środków komunikacji miejskiej spotkała się entuzjazmem obywateli. Zmiany polityki cenowej wiążą się z niebezpieczeństwem niezadowolenia społecznego oraz stają się okazją do walki politycznej. Jednocześnie należy być świadomym faktu, iż szczególnie władze samorządowe, planując inwestycję, stają przed dylematem, czy zaciągnąć zobowiązanie i szybko zakończyć przedsięwzięcie, czy też sfinansować je ze środków własnych, a wtedy rozpoczęcie projektu odłożyć na co najmniej kilka lat. Koszty związane z wykorzystaniem obcego finansowania początkowo przynoszą obawy i sprzeciw społeczeństwa, które po czasie docenia korzyści płynące z szybszego posiadania w regionie oczyszczalni ścieków czy nowoczesnego szpitala.

Trzeba podkreślić, iż obligacje przychodowe są szczególnie atrakcyjnym źródłem finansowania zewnętrznego przy realizacji kapitałochłonnych inwestycji. Wtedy ich emisja wydaje się być lepszym rozwiązaniem niż kredyt bankowy czy też zwykłe obligacje. Jednakże na rynku pojawiła się inna innowacyjna metoda realizacji kapitałochłonnych inwestycji w postaci *project finance*. Ustawodawca nie określił żadnych ograniczeń w zakresie korzystania z tej metody, w czym tkwi jej istotna przewaga. Obligacje przychodowe służą wyłącznie realizacji zadań z zakresu użyteczności publicznej, które mogą również zostać zrealizowane metodą *project finance*. Zatem na przeszkodzie szybszej popularyzacji obligacji przychodowych z pewnością staną alternatywne instrumenty w zakresie finansowania potrzeb użytkownika.

Dużym hamulcem rozwoju obligacji przychodowych w Polsce jest słabo rozwinięty rynek dłużnych papierów wartościowych oraz mocna pozycja banków. JST i inne podmioty najczęściej poszukują zewnętrznych źródeł finansowania właśnie wśród oferty kredytowej banków. Decyduje o tym powszechne przekonanie, iż kredyt jest tańszy i łatwiejszy do pozyskania niż emisja obligacji, co nie zawsze znajduje odzwierciedlenie w rzeczywistości. Sytuacja ta w przyszłości może ulec zmianie, z uwagi na słabe zabezpieczenia oferowane głównie przez JST, jak również oczekiwania z ich strony niskiej marży, co powoli zniechęca kolejne banki do finansowania inwestycji komunalnych. Dodatkowo finansowanie się kredytem bankowym czy też zwykłymi obligacjami jest ograniczone regulacjami prawnymi w postaci wskaźników zadłużenia. Wszystkie te czynniki zmuszą organy JST do poszukiwania kapitału w alternatywny sposób i w tym momencie obligacje przychodowe powinny odegrać znaczącą rolę. Z kolei słaby rynek papierów dłużnych jest jedną z przyczyn, że emisje są przeprowadzane

w trybie niepublicznym. W ten sposób oferta jest kierowana wyłącznie do inwestorów instytucjonalnych, których liczba i potrzeby są ograniczone. Biorąc pod uwagę wielkość poszczególnych emisji, pojawia się niebezpieczeństwo, że kolejne mogą nie znaleźć nabywców i emitent nie pozyska oczekiwanej wielkości kapitału. Szansą poprawy tej sytuacji jest dopuszczenie do rynku inwestorów indywidualnych, którzy odgrywają istotną rolę na polskim rynku kapitałowym. Jednakże do tego niezbędny jest rozwój wtórnego rynku dłużnych papierów wartościowych, a w szczególności pozaskarbowych. Zatem dopóki nie będzie istniał taki płynny rynek, obligacje przychodowe raczej nie staną się często wykorzystywanym instrumentem.

Tabela 2

Zewnętrzne uwarunkowania przeprowadzania emisji obligacji przychodowych

Szanse	Zagrożenia
– potrzeba szybkiej realizacji wielu publicznych inwestycji, – niedobór publicznych środków finansowych, – popyt inwestorów instytucjonalnych na tego typu papiery wartościowe, – dostępność funduszy unijnych, – globalizacja rynków finansowych, – zmiany w przepisach prawnych, – pojawiający się spadek zainteresowania banków dla kredytowania inwestycji JST.	– słabość krajowego rynku dłużnych papierów wartościowych, – skromne doświadczenia krajowych podmiotów w zakresie przygotowania emisji i jej obsługi, – opór wobec innowacyjnych rozwiązań, – limity inwestycyjne dla inwestorów instytucjonalnych, – mocna pozycja banków w zakresie finansowania JST, – niedobór wykwalifikowanej kadry w organach JST i władz państwowych, – brak kompleksowej oferty banków w zakresie świadczenia usług w ramach emisji, – nowe, alternatywne metody realizacji inwestycji.

Źródło: opracowanie własne.

Emisja obligacji przychodowych przez MWiK w Bydgoszczy częściowo przełamała barierę strachu przed tą formą pozyskiwania kapitału. Praktyka pokazuje, iż sukces bydgoskiej emisji z pewnością zachęci inne podmioty do zainteresowania się tymi papierami wartościowymi. Dowodem na to jest druga emisja obligacji przychodowych w Polsce, która została przeprowadzona przez Miejskie Przedsiębiorstwo Komunikacyjne (MPK) w Łodzi. Należy przypuszczać, że im częstsze będą emisje, które zakończą się sukcesem i przyniosą kolejne doświadczenia, tym więcej podmiotów „zaufa" nowemu instrumentowi finansowemu. Problemem może być jednak stosunkowo niski poziom kwalifi-

kacji osób w organach JST, jak również brak wyspecjalizowanych kadr w ich otoczeniu. Jednocześnie chodzi o zainteresowanie obligacjami przychodowymi z pewnością doprowadzi do zaangażowania się banków w proces rozpowszechniania tych instrumentów finansowych. Banki, dostrzegając tę atrakcyjną niszę rynkową, szybko zaoferują szeroką ofertę w zakresie kompleksowej organizacji i obsługi emisji, co z pewnością pozytywnie wpłynie na popularność obligacji przychodowych. Dobrym przykładem może być Bank BPH, który nie ma w ofercie standardowych usług dla sektora publicznego ani doświadczenia w tego typu dłużnych papierach wartościowych. Jednakże podjął się zorganizowania emisji dla swojego długoletniego klienta – MPK, a wszystkie rozwiązania dopasował do jego konkretnych potrzeb. Świadczy to o gotowości banków w Polsce do oferowania profesjonalnych usług w zakresie organizowania emisji obligacji przychodowych.

Wskazuje się, iż największą wartością dodaną towarzyszącą pierwszym transakcjom emisji obligacji przychodowych jest kreowanie pozytywnego wizerunku na rynku kapitałowym, a zatem aspekt promocyjny i medialny. Korzystny wizerunek oddziałuje także na właściciela spółki oraz podlega „dyskontowaniu" w przyszłości. Pierwsze programy emisji obligacji przychodowych, z uwagi na ich pionierski i nowatorski charakter, implikują pozytywny rozgłos i promocję emitenta[58]. Podmioty, chcąc wykorzystać tę sytuację, powinny jak najszybciej zainteresować się tym źródłem finansowania inwestycji. Mogą się zatem pojawić na rynku kolejne emisje, co stanowi dużą szansę na popularyzację tego instrumentu.

Podsumowując, powszechne wykorzystywanie obligacji przychodowych przyspieszyłoby rozwój wielu regionów. Umożliwiłoby zrealizowanie kapitałochłonnych projektów, dla których finansowanie za pomocą kredytu bankowego czy zwykłych obligacji jest niewystarczające i znacznie wydłużałoby realizację inwestycji w czasie. Trudno jednak oczekiwać, aby w krótkim czasie stały się one powszechnie wykorzystywanym instrumentem finansowym. Związane jest to z występującymi przeszkodami, które jednak nie dla wszystkich podmiotów stanowią bariery nie do przejścia. Charakterystyka obligacji przychodowych sprawia, że dla niektórych z nich okażą się one optymalnym źródłem kapitału zewnętrznego. Dlatego też należy przypuszczać, iż kolejne emisje obligacji przychodowych będą pojawiać się na rynku, jednakże nie staną się najpopularniejszym instrumentem finansowania inwestycji.

[58] *Obligacje przychodowe jako źródło pozyskania kapitału na inwestycje*, „Infrastruktura – Środowisko – Energia", dodatek promocyjno-reklamowy do „Rzeczpospolitej" z 20 marca 2007.

Literatura

Braziewicz O., *Partnerstwo publiczno-prywatne: korzyści i zagrożenia*, w: *Gospodarka lokalna i regionalna w teorii i praktyce*, red. R. Brol, Akademia Ekonomiczna we Wrocławiu, Wrocław 2005.

Brzozowska K., *Partnerstwo publiczno-prywatne. Przesłanki, możliwości, bariery*, CeDeWu, Warszawa 2006.

Cenkier A., *Próba oceny warunków dla rozwoju partnerstwa publiczno-prywatnego w Polsce*, „Studia i Prace Kolegium Zarządzania i Finansów. Zeszyt Naukowy 65, Szkoła Główna Handlowa w Warszawie, Warszawa 2006.

Ciupek B., *Partnerstwo publiczno-prywatne sposobem na sfinansowanie rozwoju infrastruktury gospodarczej*, w: *Finanse*, red. B. Pietrzak, Szkoła Główna Handlowa, Warszawa 2005.

Dubisz J., Olejniczak Z., *Inwestycje kapitałowe. Ryzyko, wycena i dywersyfikacja portfeli inwestycyjnych*, Wyższa Szkoła Zarządzania i Bankowości w Poznaniu, Poznań 2003.

Dziawgo D., *Credit-rating. Ryzyko i obligacje na międzynarodowym rynku finansowym*, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa 1998.

Fabozzi F., *Rynki obligacji. Analiza i strategie*, WIG-Press, Warszawa 2000.

„Infrastruktura – Środowisko – Energia", dodatek promocyjno-reklamowy do „Rzeczpospolitej" z 20 marca 2007.

Inwestorzy w obrotach giełdowych (II połowa 2006 roku), Giełda Papierów Wartościowych w Warszawie, http://www.gpw.com.pl/zrodla//gpw/prezentacje/Inwestorzy2006.ppt.

Knight F.H., *Risk, Uncertainty and Profit*, w: *Entrepreneurship*, red. M. Casson, An Elgar Reference Collection, Aldershot 1990.

Korbus B.P., Strawiński M., *Partnerstwo publiczno-prywatne. Nowa forma realizacji zadań publicznych*, LexisNexis, Warszawa 2006.

Kostrzewski L., Miączyński P., *Publiczno-prywatne partnerstwo już możliwe*, „Gazeta Wyborcza" z 27 czerwca 2006.

Kulesza M., Bitner M., Kozłowska A., *Ustawa o partnerstwie publiczno-prywatnym. Komentarz*, Dom Wydawniczy ABC, Warszawa 2006.

Lewandowski M., *Finansowanie inwestycji poprzez emisję obligacji*. Citybank Handlowy, Warszawa 2005.

Listkiewicz J. i in., *Metody realizacji projektów inwestycyjnych: planowanie finansowe, ocena project finance, corporate finance*, Ośrodek Doradztwa i Doskonalenia Kadr, Gdańsk 2004.

Mackiewicz M. i in., *Budżet i finanse 2006: poradnik dla samorządów*, Municipium, Warszawa 2006.

Marcinek K., *Ryzyko projektów inwestycyjnych*, Akademia Ekonomiczna w Katowicach, Katowice 2001.

Misterek W., *Emisja obligacji komunalnych jako przykład współpracy pomiędzy instytucjami finansowymi a jednostkami samorządu terytorialnego*, w: *Rynek finansowy. Instytucje, strategie, instrumenty*, red. P. Karpuś, J. Węcławski, UMCS w Lublinie, Lublin 2003.

Nevitt P.K., *Project financing*, Euromoney Publications, London 1989.

Ocena skutków regulacji. Rządowy projekt ustawy o drogowych spółkach specjalnego przeznaczenia, Sejm Rzeczypospolitej Polskiej, http://orka.sejm.gov.pl/Druki5ka.nsf/wgdruku/856.

Ostrowska E., *Rynek kapitałowy*, PWE, Warszawa 2007.

Podsumowanie IV kwartału 2006 i roku 2006 na rynku nieskarbowych instrumentów dłużnych w Polsce, Fitch Polska, http://www.fitchpolska.com.pl/shared/Q4_2006_pol.pdf.

Projekt ustawy o drogowych spółkach specjalnego przeznaczenia, przedłożony przez ministra transportu, Kancelaria Prezesa Rady Ministrów, http://www.kprm.gov.pl/3585_17725.htm.

Raport roczny 2005, Giełda Papierów Wartościowych w Warszawie, http://www.gpw.com.pl/zrodla/gpw/pdf/annual/raport2005/annualreport2005.pdf.

Ritchie B., Marshall D., *Business Risk Management*, Chapman & Hall, London 1993.

Rogowski W., Michalczewski A., *Ryzyko walutowe i ryzyko stopy procentowej*, Oficyna Wydawnicza, Kraków 2005.

Rozporządzenie Rady Ministrów z dnia 3 lutego 2004 r. w sprawie określenia maksymalnej części aktywów otwartego funduszu emerytalnego, jaka może zostać ulokowana w poszczególnych kategoriach lokat, oraz dodatkowych ograniczeń w zakresie prowadzenia działalności lokacyjnej przez fundusze emerytalne DzU 2004, nr 32, poz. 276 z późn. zm.

Sławiński A., *Rola inwestorów instytucjonalnych, banków i funduszy arbitrażowych w rozwoju światowego rynku finansowego*, „Biuletyn Bankowy" 2006, nr 12.

Socha J., *Rynek papierów wartościowych w Polsce*, Olympus, Warszawa 2003.

Święcicki M., *Rynek obligacji komunalnych z perspektywy organizatora emisji*, w: *Obligacje komunalne w Polsce*, red. E. Balcerowicz, Zeszyty BRE Bank–CASE, Warszawa 2006.

Ustawa z dnia 12 stycznia 2007 r. o drogowych spółkach specjalnego przeznaczenia, DzU 2007, nr 23, poz. 136.

Ustawa z dnia 22 maja 2003 r. o działalności ubezpieczeniowej, DzU 2003, nr 124, poz. 1151 z późn. zm.

Ustawa z dnia 28 lipca 2005 r. o partnerstwie publiczno-prywatnym, DzU 2005, nr 169, poz. 1420.

Ustawa z dnia 28 sierpnia 1997 r. o organizacji i funkcjonowaniu funduszy emerytalnych, DzU 2004, nr 159, poz. 1667 z późn. zm.

Ustawa z dnia 29 stycznia 2004 r. Prawo zamówień publicznych, DzU 2006, nr 164, poz. 1163 z późń. zm.

Uzasadnienie. Rządowy projekt ustawy o drogowych spółkach specjalnego przeznaczenia, Sejm Rzeczypospolitej Polskiej, http://orka.sejm.gov.pl/Druki5ka.nsf/wgdruku/856.

Vaughan E.J., Vaughan T.M., *Fundamentals of risk and insurance*, John Wiley & Sons, New York 1999.

Zachorowska A., *Ryzyko działalności inwestycyjnej przedsiębiorstw*, PWE, Warszawa 2006.

CONDITIONS FOR REVENUE BONDS DEVELOPMENT IN POLAND
Summary

The purpose of this paper is to present conditions for extensive use of revenue bonds in the process of financing territorial self-government investments. New legal provisions for issuance of this financial instrument are addressed, together with supply/demand aspects of revenue bonds and perspectives for their use.

Translated by Dorota Korenik

ZESZYTY NAUKOWE UNIWERSYTETU SZCZECIŃSKIEGO

NR 516 PROBLEMY ZARZĄDZANIA, FINANSÓW I MARKETINGU NR 13 2008

MAGDALENA ZIOŁO
Uniwersytet Szczeciński

FINANSOWE FORMY WSPARCIA ROZWOJU INNOWACYJNOŚCI PRZEDSIĘBIORSTW
WYBRANE ASPEKTY

Wprowadzenie

Przedsiębiorstwa funkcjonujące we współczesnych uwarunkowaniach społeczno-gospodarczych, zwłaszcza w burzliwym otoczeniu i w warunkach nasilającej się konkurencji, zmuszone są do podejmowania działań innowacyjnych. Innowacje[1] stanowią jeden z elementów zapewniających podmiotom gospodarczym „trwanie" oraz długookresowy rozwój, kształtując jednocześnie ich pozycję rynkową.

Poziom innowacyjności przedsiębiorstw w znacznym stopniu determinowany jest dostępnością kapitału przeznaczonego na finansowanie przedsięwzięć innowacyjnych, a także aktywnością państwa przejawiającą się w kreowaniu otoczenia prawno-ekonomicznego „przyjaznego" projektom innowacyjnym.

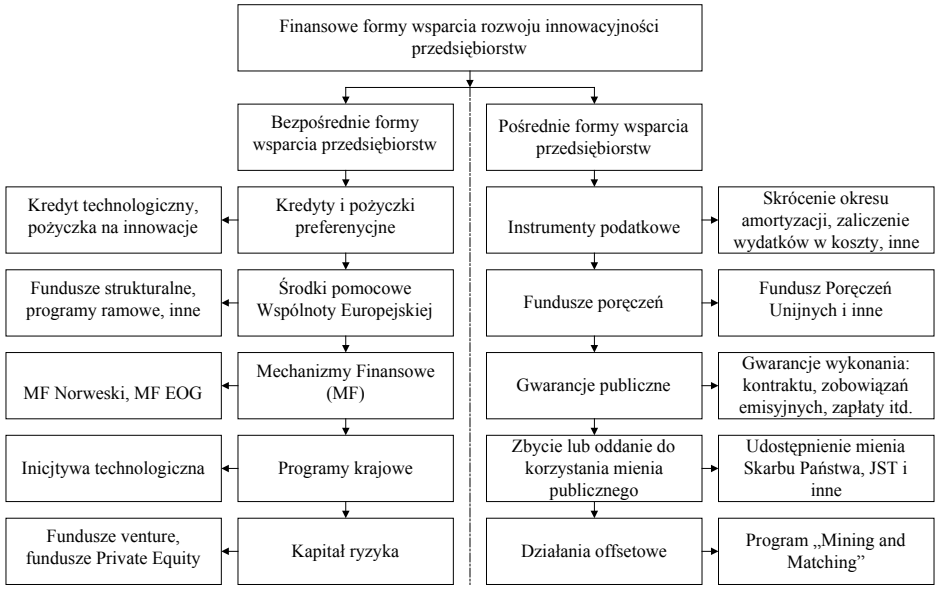
Celem artykułu jest przybliżenie finansowych form wsparcia stosowanych przez władze rządowe i samorządowe, skierowanych do przedsiębiorców podejmujących działania innowacyjne.

1. Bezpośrednie, finansowe instrumenty wsparcia rozwoju innowacyjności przedsiębiorstw

Rola, jaką przedsiębiorstwa pełnią we współczesnej gospodarce oraz ich wpływ na procesy wzrostu gospodarczego i rozwoju sprawia, iż obszar działal-

[1] Innowacja – wprowadzenie czegoś nowego; rzecz nowo wprowadzona; nowość, reforma. Definicja za W. Kopaliński, *Słownik wyrazów obcych i zwrotów obcojęzycznych z almanachem*, Świat Książki, Warszawa 2000, s. 231.

ności przedsiębiorstw jest przedmiotem systematycznego zainteresowania i interwencji ze strony państwa[2]. Oddziaływanie władz publicznych na ten sektor ma przede wszystkim charakter stymulacyjny i polega na kształtowaniu określonych zachowań rynkowych wśród przedsiębiorców. Współcześnie władze państwowe coraz częściej dostrzegają potrzebę wsparcia wszelkich działań i inicjatyw wywołujących pozytywne rezultaty społeczno-gospodarcze oraz przyczyniających się do realizacji strategicznych celów polityki państwa niezależnie od rodzaju podmiotów, które te działania realizują. Wsparcie ze strony sektora publicznego udzielane przedsiębiorcom przybiera zróżnicowane formy i dokonuje się dzięki wykorzystaniu szerokiej gamy instrumentów[3] bezpośredniego i pośredniego oddziaływania (rysunek 1)[4].



Rys. 1 Wybrane finansowe formy wsparcia rozwoju innowacyjności przedsiębiorstw
Źródło: opracowanie własne na podstawie http://www.pi.gov.pl/default.aspx?docId=338.

[2] N. Derlukiewicz, *Instrumenty wspierania procesów innowacyjnych w Polsce – wybrane aspekty*, w: *Kierunki transformacji społeczno-ekonomicznej przestrzeni Polski ze szczególnym uwzględnieniem obszarów metropolitalnych*, red. K. Wilk, I. Potoczna, Akademia Ekonomiczna im. Oskara Langego we Wrocławiu, Wrocław 2006, t. II, s. 19.

[3] Szerzej B. Filipiak, M. Kogut, A. Szewczuk, M. Zioło, *Rozwój lokalny i regionalny. Uwarunkowania, finanse, procedury*, Fundacja na rzecz Uniwersytetu Szczecińskiego, Szczecin 2005, s. 55.

[4] Również ustawa z dnia 30 kwietnia 2004 roku o postępowaniu w sprawach dotyczących pomocy publicznej (DzU 2004, nr 123, poz. 1291) określa katalog instrumentów i narzędzi pomocy publicznej.

Bezpośrednie, finansowe instrumenty oddziaływania państwa w zakresie wsparcia rozwoju innowacyjności przedsiębiorstw służą zapewnieniu ciągłości finansowania projektów podejmowanych przez przedsiębiorców. Istotną rolę w tej grupie instrumentów odgrywają kredyty i pożyczki udzielane na preferencyjnych warunkach oraz zagraniczne, bezzwrotne środki pomocowe. Bezpośrednią, krajową formą wsparcia rozwoju innowacyjności jest kredyt technologiczny, funkcjonujący dzięki ustawie z dnia 29 lipca 2005 roku o niektórych formach wspierania działalności innowacyjnej[5]. Kredyt ten jest udzielany przedsiębiorcom ze środków Funduszu Kredytu Technologicznego utworzonego w Banku Gospodarstwa Krajowego. Preferencja w przypadku tego źródła finansowania polega na możliwości umorzenia do 50% kwoty zadłużenia. Pozostałe warunki kredytowania nie różnią się od obowiązujących warunków rynkowych[6]. Kredyt technologiczny jest kredytem celowym, przeznaczonym na finansowanie inwestycji technologicznych, które w rozumieniu ustawy[7] polegają na zakupie i wdrożeniu nowej technologii lub wdrożeniu własnej nowej technologii. Inwestycje technologiczne przyczynić się mają zatem do uruchomienia przez przedsiębiorstwo produkcji nowych lub zmodernizowanych wyrobów lub świadczenia nowych bądź zmodernizowanych usług[8]. Kredyt technologiczny udzielany jest na okres do 72 miesięcy[9]:

– przedsiębiorcy[10], którym może być osoba fizyczna, osoba prawna lub jednostka organizacyjna niebędąca osobą prawną, której odrębna ustawa przyznaje zdolność prawną – wykonująca we własnym imieniu działalność gospodarczą,
– wspólnikom spółki cywilnej w zakresie wykonywanej przez nich działalności gospodarczej.

Kredyt ten oparty jest na zasadzie współfinansowania. Wymagany udział własny przedsiębiorcy w finansowaniu projektu nie może być niższy niż 25% wartości netto inwestycji realizowanej z wykorzystaniem środków pochodzących z kredytu technologicznego[11].

---

[5] DzU 2005, nr 179, poz. 1484 z późn. zm.

[6] Ustawa z dnia 29 lipca 2005 roku o niektórych formach wspierania działalności innowacyjnej, DzU 2005, nr 179, poz. 1484 z późn. zm.

[7] *Ibidem*, art. 4, ust. 1.

[8] *Ibidem*, art. 2, ust. 7.

[9] http://www.pi.gov.pl/default.aspx?docId=1868&mId1=338.

[10] W rozumieniu ustawy z dnia 2 lipca 2004 roku o swobodzie działalności gospodarczej, DzU 2004, nr 173, poz. 1807, z późn. zm.

[11] Art. 4 ust. 2 ustawy z dnia z dnia 29 lipca 2005 roku...

Przedsiębiorcy zgłaszający zapotrzebowanie na finansowanie projektów innowacyjnych skorzystać mogą również z pożyczki przeznaczonej na finansowanie innowacji. W szczególności ten rodzaj pożyczki może zostać wydatkowany na cele związane z[12]

– wdrożeniem wyników prac badawczo-rozwojowych;
– zakupem licencji krajowych lub zagranicznych, polegającym na nabyciu uprawnień do wykorzystywania rozwiązań naukowych i technicznych oraz doświadczeń produkcyjnych;
– zakupem i montażem maszyn lub urządzeń;
– budową, rozbudową bądź modernizacją budynków lub instalacji niezbędnych do wprowadzenia innowacji.

Wartość pożyczki na realizację inicjatyw innowacyjnych pozostaje ograniczona i nie może przekroczyć 75% kwoty wydatków kwalifikujących się do finansowania, dokonanych po dniu, w którym umowa pożyczki została zawarta. Jednocześnie wskazany jest również maksymalny, kwotowy limit dofinansowania stanowiący równowartość w złotych kwoty 500 tys. euro.

Pełnoprawne członkostwo Polski we Wspólnocie Europejskiej wywarło wielokierunkowy wpływ na kształt krajowych struktur społeczno-gospodarczych oraz na warunki finansowania i funkcjonowania polskich przedsiębiorstw. Możliwość pozyskania środków finansowych w ramach bezzwrotnej pomocy zagranicznej (unijnej i pozaunijnej) stała się dla krajowych przedsiębiorców szansą na pozyskanie finansowania dla podejmowanych przez nich przedsięwzięć prorozwojowych, w szczególności cechujących się wysokim stopniem innowacyjności.

W okresie programowania (2007–2013) zwiększenie innowacyjności[13] przedsiębiorstw stało się jednym z szczegółowych celów programu operacyjnego *Innowacyjna gospodarka*. Głównym jego zamierzeniem jest zapewnienie kompleksowego wsparcia dla wszelkich inicjatyw, które przyczynią się do rozwoju polskiej gospodarki, podejmowanych przez innowacyjne przedsiębiorstwa (tabela 1). Zamierzenia te mają zostać osiągnięte dzięki działaniom interwencyjnym, które polegają na udzieleniu bezpośredniego wsparcia przedsiębiorstwom, instytucjom otoczenia biznesu oraz jednostkom naukowym świadczącym usługi o wysokiej jakości na rzecz przedsiębiorców. Drugim, planowanym i zarazem

[12] http://www.pi.gov.pl/default.aspx?docId=2670&mId1=338.

[13] Innowacyjność postrzegana jest jako wdrożenie nowości do praktyki gospodarczej. Projekt programu operacyjnego *Innowacyjna gospodarka*, w: *Narodowe strategiczne ramy odniesienia 2007–2013*, Warszawa 2007, s. 6.

równoległym obszarem oddziaływania jest środowisko instytucjonalne, w otoczeniu którego funkcjonują innowacyjne przedsiębiorstwa. Kształtowanie warunków działania podmiotów gospodarczych w tym środowisku odbywać się będzie z udziałem instrumentów wsparcia systemowego.

Na osiągnięcie celów określonych w programie operacyjnym *Innowacyjna gospodarka* (PO IG) w latach 2007–2013 przeznaczone zostały środki finansowe o łącznej kwocie ponad 9,7 mld euro. Wkład Unii Europejskiej oszacowano na kwotę 8,3 mld euro (85% całkowitej alokacji środków publicznych). Pozostałe środki – w wysokości 1,4 mld euro, to udział krajowy (15% alokacji środków publicznych). Bezzwrotna pomoc zagraniczna Wspólnoty udostępniona w ramach PO IG zostanie w całości sfinansowana ze środków Europejskiego Funduszu Rozwoju Regionalnego (EFRR). Alokacja środków z EFRR w związku z celami zdefiniowanymi w PO IG będzie stanowić 12,3% całej puli środków wspólnotowych zaangażowanych w realizację *Narodowej strategii spójności*[14].

Bezzwrotna pomoc zagraniczna dostępna dla Polski w ramach mechanizmów finansowych (MFEOG i NMF[15]) stanowi (oprócz środków pomocowych Wspólnoty Europejskiej) istotne, uzupełniające źródło zasileń, dzięki któremu wsparta jest realizacja przedsięwzięć urzeczywistniających założenia *Narodowego planu rozwoju w latach 2007–2013*[16]. Zarówno mechanizm norweski, jak i mechanizm EOG we wspólnym obszarze priorytetowym VI (*Badania naukowe*[17]) uwzględniają możliwość finansowania projektów badawczych (w tym rozwiązań innowacyjnych) ze wszystkich dziedzin i dyscyplin naukowych objętych wsparciem w ramach MFEOG i NMF[18]. Projekty badawcze określone zostały jako: „projekty obejmujące działalność badawczą o charakterze eksperymentalnym lub

[14] *Ibidem*, s. 155.

[15] Łączna kwota środków przyznanych Polsce do wykorzystania w ramach obu mechanizmów w okresie ich obowiązywania tj. od 1 maja 2004 roku do 30 kwietnia 2009 roku ustalona została na poziomie 533,51 mln. euro, z czego środki w wysokości 269,57 mln. euro to finansowanie z mechanizmu finansowego EOG, natomiast pozostała kwota w wysokości 263,94 mln. euro to pomoc pochodząca z norweskiego mechanizmu finansowego.

[16] W okresie 2007–2013 w *Narodowym planie rozwoju* wskazano kierunki wydatkowania środków finansowych przeznaczonych na stymulowanie procesów rozwoju, jednakże bez względu na źródło ich pochodzenia. Szerzej: *Zarządzanie projektem europejskim*, red. M. Trocki, B. Grucza, PWE, Warszawa 2007, s. 31.

[17] Całkowita alokacja z MF EOG przeznaczona na priorytet 6 w latach 2004–2009 wynosi 33,32 mln euro.

[18] M. Zioło, *Mechanizm finansowy Europejskiego Obszaru Gospodarczego oraz norweski mechanizm finansowy jako bezzwrotne źródła finansowania rozwoju produktu turystyki kulturowej*, Ekonomiczne Problemy Turystyki nr 8, Szczecin 2007, s. 373–381.

Tabela 1

Cele i priorytety programu operacyjnego *Innowacyjna gospodarka*

Cel główny: Rozwój polskiej gospodarki dzięki innowacyjnym przedsiębiorstwom					
Cele szczegółowe					
Cel 1	Cel 2	Cel 3	Cel 4	Cel 5	Cel 6
Zwiększenie innowacyjności przedsiębiorstw	Wzrost konkurencyjności polskiej nauki	Zwiększenie roli nauki w rozwoju gospodarczym	Zwiększenie udziału innowacyjnych produktów polskiej gospodarki	Tworzenie trwałych i lepszych miejsc pracy	Wzrost wykorzystania technologii informacyjnych i komunikacyjnych w gospodarce
Osie priorytetowe					
Oś 1) Badania i rozwój nowoczesnych technologii Oś 2) Infrastruktura sfery B + R Oś 3) Kapitał dla innowacji Oś 4) Inwestycje w innowacyjne przedsięwzięcia Oś 5) Dyfuzja innowacji Oś 6) Polska gospodarka na rynku międzynarodowym Oś 7) Społeczeństwo informacyjne – budowa elektronicznej administracji Oś 8) Społeczeństwo informacyjne – zwiększanie innowacyjności gospodarki Oś 9) Pomoc techniczna	Oś 1) Badania i rozwój nowoczesnych technologii Oś 2) Infrastruktura sfery B + R Oś 4) Inwestycje w innowacyjne przedsięwzięcia Oś 5) Dyfuzja innowacji Oś 9) Pomoc techniczna	Oś 1) Badania i rozwój nowoczesnych technologii Oś 2) Infrastruktura sfery B + R Oś 4) Inwestycje w innowacyjne przedsięwzięcia Oś 5) Dyfuzja innowacji Oś 9) Pomoc techniczna	Oś 1) Badania i rozwój nowoczesnych technologii Oś 3) Kapitał dla innowacji Oś 4) Inwestycje w innowacyjne przedsięwzięcia Oś 5) Dyfuzja innowacji Oś 6) Polska gospodarka na rynku międzynarodowym Oś 9) Pomoc techniczna	Oś 1) Badania i rozwój nowoczesnych technologii Oś 2) Infrastruktura sfery B + R Oś 3) Kapitał dla innowacji Oś 4) Inwestycje w innowacyjne przedsięwzięcia Oś 5) Dyfuzja innowacji Oś 6) Polska gospodarka na rynku międzynarodowym Oś 9) Pomoc techniczna	Oś 2) Infrastruktura sfery B+R Oś 4) Inwestycje w innowacyjne przedsięwzięcia Oś 7) Społeczeństwo informacyjne – budowa elektronicznej administracji Oś 8) Społeczeństwo informacyjne – zwiększanie innowacyjności gospodarki Oś 9) Pomoc techniczna

Źródło: opracowanie własne na podstawie *Projekt programu operacyjnego „Innowacyjna gospodarka", 2007–2013*; *Narodowe strategiczne ramy odniesienia 2007–2013*..., s. 83.

teoretycznym, których celem jest zdobycie nowej wiedzy o zjawiskach i faktach[19]. Środki finansowe dostępne w ramach priorytetu VI służyć mogą w szczególności przedsiębiorcom pragnącym wdrażać rozwiązania innowacyjne w następujących obszarach: ochrony środowiska (szczególnie w sferze redukcji zanieczyszczeń i wzrostu znaczenia alternatywnych źródeł energii), opieki zdrowotnej i opieki nad dzieckiem, zrównoważonego rozwoju oraz rewitalizacji miast. W procesie alokacji środków z pomocy zagranicznej udostępnionej w formie mechanizmów finansowych (podobnie, jak w przypadku funduszy pomocowych Unii Europejskiej) obowiązują ściśle sprecyzowane zasady współfinansowania, a wśród nich zasada dodatkowości[20] środków, postulująca, iż finansowanie dostępne w ramach MFEOG i MFN nie zastępuje środków krajowych, lecz stanowi ich uzupełnienie.

2. Pośrednie finansowe formy wsparcia działań innowacyjnych podejmowanych przez przedsiębiorstwa

Rozdział 5 ustawy z dnia 29 lipca 2005 roku o niektórych formach wspierania działalności innowacyjnej[21] stał się podstawą do wielu zmian wprowadzonych w obowiązujących przepisach podatkowych, których celem było zachęcenie przedsiębiorców do podejmowania działań innowacyjnych. Instrumenty pośredniego oddziaływania państwa na określone zachowania podmiotów gospodarczych pełnią rolę swoistego akceleratora dla rozwoju działalności innowacyjnej. Zmiany przyjęte w treści zapisów ustawy z dnia 15 lutego 1992 roku o podatku dochodowym od osób prawnych[22] stworzyły podstawę do wykorzystania w praktyce gospodarczej czterech form pośredniego wsparcia finansowego przedsiębiorstw w postaci[23]:

– odliczenia od podstawy opodatkowania wydatków poniesionych przez podatnika na nabycie nowych technologii do wysokości i na warunkach określonych w rozporządzeniu ministra właściwego do spraw finansów publicznych, uwzględniającym obowiązujące wytyczne w sprawie krajowej pomocy regionalnej[24];

[19] http://www.eog.gov.pl/Obszary+priorytetowe/Badania+naukowe/.

[20] I. Pietrzyk, *Polityka regionalna Unii Europejskiej i regiony w państwach członkowskich*, PWN, Warszawa 2006, s. 185.

[21] DzU 2005, nr 179, poz. 1484 z późn. zm.

[22] DzU 2000, nr 54, poz. 654, z późn. zm.

[23] http://www.pi.gov.pl/default.aspx?docId=1909&mId1=338.

[24] Art. 21, ust. 4 ustawy z dnia 29 lipca 2005 roku...

– przyspieszenia (skrócenia) okresu amortyzacji zakończonych prac badawczo-rozwojowych z 36 do 12 miesięcy[25];
– zaliczenia wydatków na prace badawczo-rozwojowe w koszty uzyskania przychodów niezależnie od wyniku, jakim się one zakończyły;
– opodatkowania 22-procentową stawką podatku VAT usług naukowo-badawczych[26].

Zgodnie z treścią ustawy z dnia 29 lipca 2005 roku o niektórych formach wspierania działalności innowacyjnej[27] nowa technologia to: „wiedza technologiczna w postaci wartości niematerialnych i prawnych, w szczególności wyniki badań i prac rozwojowych, nabyta przez podatnika od jednostek naukowych w rozumieniu prawa kraju rejestracji, która umożliwia wytwarzanie nowych lub udoskonalonych wyrobów lub usług i która nie jest stosowana na świecie przez okres dłuższy niż 5 lat, co potwierdza opinia niezależnej jednostki naukowej w rozumieniu ustawy z dnia 8 października 2004 r. o zasadach finansowania nauki"[28]. Podatnik ma prawo do dokonywania odliczeń, jakie przysługują mu w związku z zakupem nowej technologii, w ciągu kolejnych trzech lat podatkowych. Jednakże prawo do odliczeń wydatków na zakup nowej technologii nie przysługuje wszystkim przedsiębiorcom. Z możliwości dokonywania odliczeń wyłączone zostały te podmioty, które w roku podatkowym lub w roku poprzedzającym rok podatkowy prowadziły działalność na terenie specjalnej strefy ekonomicznej[29]. Kwota przysługujących odliczeń została zróżnicowana w zależności od typu podatnika, a tym samym ograniczona do wysokości[30]:

– 50% ceny zakupu nowej technologii w przypadku mikro, małych i średnich przedsiębiorstw,
– 30% ceny zakupu nowej technologii w przypadku pozostałych podmiotów.

Prawo do odliczeń związanych z nabyciem nowej technologii wygasa, jeżeli podatnik przed upływem trzech lat podatkowych, licząc od końca roku podatko-

[25] *Ibidem*, art. 22, ust. 2.

[26] 22% stawka VAT na usługi naukowo-badawcze obowiązuje od 1 stycznia 2006 r. Od tego dnia możliwe stało się dokonywanie odliczeń podatku VAT.

[27] Ustawa z dnia 29 lipca 2005 roku..., art. 2, ust. 10.

[28] DzU 2004, nr 238, poz. 2390 i nr 273, poz. 2703 oraz DzU 2005, nr 85, poz. 727.

[29] Art. 22, ust. 4 pkt 3 ustawy z dnia 29 lipca 2005 roku...

[30] *Ibidem*, art. 22, ust. 4 pkt 7.

wego, w którym wprowadził nową technologię do ewidencji środków trwałych oraz wartości niematerialnych i prawnych[31]:

– udzielił prawa do nowej technologii (w jakiejkolwiek formie) innym podmiotom[32],
– została ogłoszona jego upadłość obejmująca likwidację majątku lub został on postawiony w stan likwidacji,
– w jakiejkolwiek formie otrzymał zwrot wydatków na tę technologię.

Przedsiębiorcom podejmującym działania innowacyjne oraz wdrażającym nowe technologie przysługuje (oprócz odliczeń wydatków na nowe technologie) prawo do przyspieszonej amortyzacji kosztów poniesionych w związku z tymi działaniami. Okres dokonywania odpisów amortyzacyjnych od poniesionych kosztów zakończonych prac rozwojowych nie może być krótszy niż 12 miesięcy[33]. Koszty prac rozwojowych[34] podlegają amortyzacji niezależnie od przewidywanego okresu używania, jeżeli[35]:

– produkt lub technologia wytwarzania są ściśle ustalone, a dotyczące ich koszty prac rozwojowych wiarygodnie określone;
– techniczna przydatność produktu lub technologii została przez podatnika odpowiednio udokumentowana i na tej podstawie podatnik podjął decyzję o wytwarzaniu tych produktów lub stosowaniu technologii;
– z dokumentacji dotyczącej prac rozwojowych wynika, że koszty prac rozwojowych zostaną pokryte spodziewanymi przychodami ze sprzedaży tych produktów lub zastosowania technologii.

Pośrednie, finansowe formy wsparcia rozwoju innowacyjności przedsiębiorstw stymulują i kreują pożądane przez państwo postawy jednostek funkcjonujących w sektorze prywatnym. Jednakże osiągnięcie celów i założeń prorozwojowych na gruncie polskim nie byłoby możliwe bez właściwego otoczenia prawno-ekonomicznego wspieranego przez instytucje, których działanie ukierunkowane zostało na stymulowanie wzrostu gospodarczego i rozwoju zarówno

[31] *Ibidem*, art. 22, ust. 4 pkt 8.

[32] Nie dotyczy to jednak przeniesienia prawa w wyniku przekształcenia formy prawnej oraz łączenia lub podziału dotychczasowych przedsiębiorców – dokonywanych na podstawie przepisów kodeksu spółek handlowych.

[33] Ustawa z dnia 29 lipca 2005 roku..., art. 16m, ust. 1, pkt 3.

[34] Prace rozwojowe zakończone wynikiem pozytywnym. Wynik ten może być wykorzystany na potrzeby działalności gospodarczej podatnika.

[35] Art. 16b, ust. 2, pkt 3 ustawy z dnia 15 lutego 1992 roku o podatku dochodowym od osób prawnych, DzU 2000, nr 54, poz. 654, z późn. zm.

na poziomie regionalnym, jak i lokalnym. Do instytucji takich należą między innymi fundusze poręczeń kredytowych, których zadaniem jest udzielanie wsparcia i przyczynianie się do niwelowania barier w dostępności do kapitału przez podmioty prowadzące aktywność gospodarczą na określonym terenie[36].

Szczególnym rodzajem funduszu jest Fundusz Poręczeń Unijnych, który został utworzony na mocy ustawy z dnia 16 kwietnia 2004 roku o Funduszu Poręczeń Unijnych (FPR)[37]. Celem funduszu, działającego w ramach Banku Gospodarstwa Krajowego (BGK), jest zwiększenie możliwości absorpcji środków pomocowych Wspólnoty Europejskiej poprzez minimalizowanie ograniczeń w procesie pozyskiwania tego rodzaju współfinansowania. BGK, dysponując środkami w ramach Funduszu Poręczeń Unijnych, może udzielić gwarancji, poręczenia spłaty kredytu lub wykonania zobowiązań wynikających z obligacji, jeżeli kredyt lub środki z emisji obligacji są przeznaczone na realizację projektu współfinansowanego ze środków Unii Europejskiej[38]. Ogólnie warunkami udzielenia gwarancji lub poręczenia są:

– dokonanie przez BGK analizy ryzyka wypłaty zobowiązania z tytułu udzielonej gwarancji lub poręczenia bądź sporządzenie analizy formalnoprawnej transakcji[39];
– ustanowienie zabezpieczenia na rzecz BGK w związku z ewentualnymi roszczeniami wynikającymi z tytułu wykonania obowiązków gwaranta lub poręczyciela[40];
– wniesienie opłaty prowizyjnej od gwarancji lub poręczenia[41].

Pośrednie formy finansowego wsparcia rozwoju innowacyjności przedsiębiorstw systematycznie ewoluują, zwłaszcza pod wpływem oddziaływania czynników zewnętrznych (procesy integracji i globalizacji). Niska innowacyjność[42]

[36] Szerzej: M. Gajewski, T. Kiliański, J. Szczucki, *Zasady organizacji i funkcjonowania funduszy poręczeń kredytowych*, Krajowe Stowarzyszenie Funduszy Poręczeniowych, Wydawnictwo i Zakład Poligrafii Instytutu Technologii Eksploatacji, Radom 2000.

[37] DzU 2004, nr 121, poz. 1262 z późn. zm.

[38] Art. 10, ust. 1 ustawy z dnia 16 kwietnia 2004 roku o Funduszu Poręczeń Unijnych, DzU 2004, nr 121, poz. 1262 z późn. zm.

[39] *Ibidem*, art. 13 ust. 1. Warunek ten nie obowiązuje w przypadku udzielenia bankom gwarancji lub poręczenia portfela kredytowego oraz udzielenia gwarancji portfela kontraktów.

[40] *Ibidem*, art. 14.

[41] *Ibidem*, art. 15, ust. 1.

[42] Wskaźnik innowacyjności dla polskich przedsiębiorstw wynosi 0,22, podczas gdy średni wskaźnik Wspólnoty kształtuje się na poziomie 0,45.

polskich przedsiębiorstw warunkuje potrzebę kreowania przez państwo nowych, finansowych instrumentów bezpośredniego i pośredniego oddziaływania na przedsiębiorców, w celu podnoszenia poziomu ich innowacyjności.

Zakończenie

Innowacyjność sektora polskich przedsiębiorstw pozostaje niezadowalająco niska w porównaniu z poziomem innowacyjności reprezentowanym przez przedsiębiorstwa funkcjonujące w krajach członkowskich Wspólnoty. Zmiana tego stanu rzeczy wymaga kompleksowego oddziaływania ze strony władz publicznych przejawiającego się między innymi w stworzeniu warunków do rozwoju i realizacji podejmowanych przez przedsiębiorców działań innowacyjnych. W tym celu władze rządowe i samorządowe wykorzystują dostępne dla nich formy interwencji o charakterze oddziaływania pośredniego i bezpośredniego na docelową grupę przedsiębiorców. Szczególnie istotne jest w tym przypadku stosowanie finansowych instrumentów wsparcia rozwoju innowacyjności przedsiębiorstw. Katalog dostępnych form wsparcia przedsiębiorstw zarówno o charakterze pośrednim, jak i bezpośrednim w warunkach polskich podlega ewolucji i jest kształtowany przez zapisy zarówno legislacji krajowej, jak i wspólnotowej.

Literatura

Derlukiewicz N., *Instrumenty wspierania procesów innowacyjnych w Polsce – wybrane aspekty*, w: *Kierunki transformacji społeczno-ekonomicznej przestrzeni polski ze szczególnym uwzględnieniem obszarów metropolitalnych*, red. K. Wilk, I. Potoczna, Akademia Ekonomiczna im. Oskara Langego we Wrocławiu, Wrocław 2006, t. II.

Filipiak B., Kogut M., Szewczuk A., Zioło M., *Rozwój lokalny i regionalny. Uwarunkowania, finanse, procedury*, Fundacja na rzecz Uniwersytetu Szczecińskiego, Szczecin 2005.

Gajewski M., Kiliański T., Szczucki J., *Zasady organizacji i funkcjonowania funduszy poręczeń kredytowych*, Krajowe Stowarzyszenie Funduszy Poręczeniowych, Radom 2000.

Kopaliński W., *Słownik wyrazów obcych i zwrotów obcojęzycznych z almanachem*, Świat Książki, Warszawa 2000.

Pietrzyk I., *Polityka regionalna Unii Europejskiej i regiony w państwach członkowskich*, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa 2006.

Ustawa z dnia 15 lutego 1992 roku o podatku dochodowym od osób prawnych, DzU 2000, nr 54, poz. 654, z późn. zm.

Ustawa z dnia 16 kwietnia 2004 roku o Funduszu Poręczeń Unijnych, DzU 2004, nr 121, poz. 1262 z późn. zm.

Ustawa z dnia 29 lipca 2005 roku o niektórych formach wspierania działalności innowacyjnej, DzU 2005, nr 179, poz. 1484 z późn. zm.

Zarządzanie projektem europejskim, red. M. Trocki, B. Grucza, PWE, Warszawa 2007.

Zioło M., *Mechanizm finansowy Europejskiego Obszaru Gospodarczego oraz norweski mechanizm finansowy jako bezzwrotne źródła finansowania rozwoju produktu turystyki kulturowej*, Ekonomiczne Problemy Turystyki nr 8, Szczecin 2007.

FINANCIAL INSTRUMENTS SUPPORTING DEVELOPMENT OF INNOVATIVENESS OF THE ENTERPRISES

Summary

Innovativeness of the sector of enterprises in Poland is still very low comparing to the European Union average. The cardinal change of *status quo* requires deep involvement of the public authorities at the local and regional level. In the new programming period 2007–2013 public sector in Poland has focused on the enhancement of economy based on the innovative enterprises. Innovativeness of the Polish enterprises is one of the important economic goals of the state, which should be achieved with usage of public fiscal and non-fiscal instrument.

Translated by Magdalena Zioło

ZESZYTY NAUKOWE UNIWERSYTETU SZCZECIŃSKIEGO

NR 516 PROBLEMY ZARZĄDZANIA, FINANSÓW I MARKETINGU NR 13 2008

PIOTR SZCZYPA
Uniwersytet Szczeciński

BUDŻETOWANIE KOSZTÓW I WYDATKÓW DZIAŁALNOŚCI PROEKOLOGICZNEJ PRZEDSIĘBIORSTWA JAKO PRZEJAW INNOWACYJNOŚCI

Wprowadzenie

Zagadnienia dotyczące ochrony środowiska obecnie są uwzględniane w wielu obszarach działalności przedsiębiorstw. Wskazuje się na rachunkowość w ochronie środowiska, rachunek sozoekonomiczny, marketing ekologiczny, ekocontrolling, finanse w ochronie środowiska itd. Dla coraz większej liczby przedsiębiorstw problematyka ochrony środowiska staje się jednym z ważniejszych obszarów obok głównej działalności (produkcyjnej, usługowej lub handlowej). Rosnąca świadomość ekologiczna społeczeństwa, działania na rzecz realizacji koncepcji zrównoważonego rozwoju, wprowadzanie coraz bardziej rygorystycznych norm i przepisów w zakresie ochrony środowiska oraz coraz większe możliwości pozyskiwania środków na finansowanie działalności proekologicznej sprawiają, że istnieje potrzeba wdrażania skutecznych narzędzi planistyczno-kontrolnych w obszarze finansów w ochronie środowiska. Jednym z takich narzędzi mogą być budżety kosztów oraz budżety wydatków działalności proekologicznej.

Celem opracowania jest przedstawienie budżetów kosztów i wydatków w obszarze działalności na rzecz ochrony środowiska jako innowacji w zarządzaniu przedsiębiorstwem.

1. Istota budżetów kosztów i wydatków

Budżet w aspekcie mikroekonomicznym definiowany jest jako: „krótkoterminowy plan działania wyrażony w jednostkach ilościowych i wartościowych”[1]. Takie zwięzłe ujęcie daje się łatwo przełożyć na różne obszary budżetowania. Zatem w odniesieniu do ochrony środowiska w przedsiębiorstwie budżet kosztów i wydatków można określić jako krótkoterminowy plan działań na rzecz ochrony środowiska wyrażony wartościowo w ujęciu memoriałowym i kasowym.

W praktyce budżet kosztów i wydatków sporządzany jest jako jeden, w którym zgrupowane są w oddzielnych jego częściach koszty i wydatki lub mogą być to dwa oddzielne budżety: budżet kosztów oraz budżet wydatków. Na kształt budżetu kosztów wpływa przyjęty przez przedsiębiorstwo system rachunku kosztów. Przykładowo, budżety kosztów mogą być stosowane w ramach systemu:

– rachunku kosztów pełnych,
– rachunku kosztów zmiennych,
– rachunku kosztów apriorycznych,
– rachunku kosztów działań.

Przy zastosowaniu rachunku kosztów pełnych, czyli rachunku obligatoryjnego, sporządzanego w każdym przedsiębiorstwie prowadzącym księgi rachunkowe, grupowanie informacji o kosztach dokonuje się w trzech zasadniczych przekrojach[2]:

– według rodzajów kosztów (koszty układu rodzajowego),
– według miejsc powstawania kosztów lub ośrodków odpowiedzialności,
– według nośników kosztów.

Najczęściej w przedsiębiorstwach do ewidencji kosztów bieżącej działalności stosowany jest rodzajowy układ kosztów i jednocześnie jest on powszechnie wykorzystywany w budżetowaniu. Plan kosztów w tym układzie określany jest mianem budżetu kosztów rodzajowych. Zakres szczegółowości tych budżetów jest zdeterminowany potrzebami informacyjnymi i zakresem stosowanej ewidencji analitycznej. Budżet kosztów rodzajowych jest stosunkowo łatwy do zastosowania, pozwala na planowanie kosztów według ich ekonomicznej treści i umożliwia kontrolę zużycia czynników produkcji w wy-

[1] *Encyklopedia rachunkowości*, red. M. Gmytrasiewicz, Wydawnictwo Prawnicze LexisNexis, Warszawa 2005, s. 142.

[2] Por. *Budżetowanie kosztów przedsiębiorstwa*, red. E. Nowak, ODiDK Sp. z o.o., Gdańsk 2002, s. 57.

odrębnionych przekrojach informacyjnych, w tym także w zakresie działań na rzecz ochrony środowiska.

Budżetowanie kosztów działalności proekologicznej w przedsiębiorstwach, które stosują rachunek kosztów działań, może być sporządzane w postaci budżetu opartego na działaniach. Ten rodzaj budżetów skupia w sobie zalety tradycyjnego budżetowania i rachunku kosztów działań. Możliwość zastosowania w przedsiębiorstwie budżetów opartych na działaniach wymaga stosowania rachunku kosztów działań oraz zarządzania tymi kosztami[3]. Rachunek ten dostarcza rzeczywistych informacji o kosztach działań wyodrębnionych w przedsiębiorstwie. Budżetowanie uwzględniające działania wykorzystuje te informacje i ukierunkowuje na optymalizację działalności i doskonalenie procesu podejmowania decyzji.

Budżetowanie wydatków środków pieniężnych stanowi ważne narzędzie zarządzania płynnością finansową. Budżet wydatków jest zdeterminowany wielkościami ustalonymi w innych budżetach. Przewidywane wydatki w poszczególnych okresach mogą wpłynąć na racjonalizację planowanych wpływów środków pieniężnych. Ponadto bieżąca analiza odchyleń między rzeczywistymi a założonymi w budżecie wydatkami może stać się podstawą do renegocjowania umów z dostawcami dotyczących warunków regulacji zobowiązań. Budżetowanie kosztów i wydatków działalności proekologicznej przedsiębiorstwa jest zdeterminowane przede wszystkim od przyjętego w jednostce systemu klasyfikacji i ewidencji zarówno kosztów, jak i wydatków na rzecz ochrony środowiska.

2. Klasyfikacja kosztów i wydatków działalności proekologicznej

Pojęcie wyrażające negatywne skutki dla środowiska przyrodniczego jest różnie określane w literaturze i praktyce gospodarczej. Wykazuje się je jako:

– straty ekologiczne,
– szkody ekologiczne,
– koszty społeczne,
– koszty ochrony środowiska,
– koszty użytkowania środowiska i inne.

[3] Szerzej na temat rachunku kosztów działań i zarządzania działaniami R.S. Kaplan, R. Cooper, *Zarządzanie kosztami i efektywnością*, Oficyna Ekonomiczna, Kraków 2000; R. Piechota, *Projektowanie rachunku kosztów działań*, Difin, Warszawa 2005; J.A. Miller, K. Pniewski, M. Polakowski, *Zarządzanie kosztami działań*, WIG-Press, Warszawa 2000.

Różnorodność terminologiczna w tym zakresie wynika z różnego spojrzenia na aspekty utraty funkcji pełnionej przez środowisko przyrodnicze. Ścierają się w tym względzie ujęcia: prawne, finansowe, teorii ekonomii klasycznej i neoklasycznej, mikroekonomii i makroekonomii, a także księgowe[4].

W odniesieniu do przedsiębiorstw (ujęcie mikroekonomiczne) przyjmuje się określenie koszty ochrony środowiska. Analizując negatywne oddziaływanie na środowisko przyrodnicze w skali mikroekonomii, koszty ochrony środowiska można najogólniej podzielić na dwie grupy:

– koszty inwestycyjne oraz
– koszty bieżące.

Koszty inwestycyjne w zakresie ochrony środowiska dotyczą zakupu (inwestowania) w nowe rozwiązania, technologie, urządzenia związane z ograniczaniem negatywnego wpływu jednostki na środowisko przyrodnicze (tabela 1).

Koszty bieżące ochrony środowiska w przedsiębiorstwie można podzielić na[5]

– koszty związane z eksploatacją urządzeń służących ochronie środowiska, na przykład oczyszczanie i odprowadzanie ścieków, koszty eksploatacji zamkniętych obiegów wody,
– koszty innych działań ochronnych, na przykład wywóz i składowanie odpadów, utrzymanie strefy ochronnej, oczyszczanie gleb, monitoring środowiska,
– koszty ogólne, między innymi koszty badań i rozwoju, szkolenia i edukacji.

Wymienione koszty najczęściej wykazywane są w przekroju kosztów układu rodzajowego (zużycie materiałów i energii, usługi obce, podatki i opłaty, amortyzacja, wynagrodzenia, ubezpieczenia społeczne i inne świadczenia, pozostałe koszty rodzajowe) oraz układu funkcjonalnego (koszty działalności podstawowej, koszty działalności pomocniczej, koszty ogólnego zarządu, koszty sprzedaży).

Interesującą formę prezentacji kosztów ochrony środowiska przedsiębiorstwa zgodnie z definicją przyjętą w 1996 roku przez Ministerstwo Ochrony Środowiska, Zasobów Naturalnych i Leśnych i zaakceptowaną przez Główny Urząd Statystyczny przedstawiła E. Broniewicz (tabela 1).

Wydatki na rzecz ochrony środowiska można klasyfikować według poszczególnych pozycji kosztów rodzajowych lub według tytułów wydatkowania. Ponadto można przyjąć kryterium terminu płatności, waluty itd.

[4] J. Famielec, *Straty i korzyści ekologiczne w gospodarce narodowej*, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa–Kraków 1999, s. 12.

[5] E. Bronowicz, *Metodyka badania bieżących kosztów ochrony środowiska*, „Ekonomia i Środowisko" 1996, nr 1–2, s. 119–138.

Tabela 1

Koszty ochrony środowiska

Nakłady inwestycyjne
– inwestycje „końca rury" – nieingerujące w proces produkcyjny, lecz jedynie redukujące zanieczyszczenia powstałe w procesie produkcji – inwestycje „zintegrowane" – stanowiące część procesu produkcyjnego, redukujące ilość i zmieniające jakość produkowanych zanieczyszczeń na bardziej przyjazne środowisku – inwestycje związane z monitoringiem środowiska – monitoring ochrony wód, zanieczyszczenia powietrza, gospodarki odpadami, ochrony gleby, ochrony bioróżnorodności i krajobrazu, ochrony przed hałasem, wibracjami i promieniowaniem – prace badawczo-rozwojowe i wdrożeniowe oraz szkolenia załogi przyszłej inwestycji w zakresie ochrony wód, zanieczyszczenia powietrza, gospodarki odpadami, ochrony gleby, ochrony bioróżnorodności i krajobrazu, ochrony przed hałasem, wibracjami i promieniowaniem
+
Koszty bieżące
– koszty eksploatacji urządzeń ochronnych pomniejszone o oszczędności i przychody ze sprzedaży produktów ubocznych – koszty innych działań ochronnych, na przykład monitoringu, działalności laboratorium, utrzymania strefy ochronnej, składowania odpadów, oczyszczania gleby – koszty ogólne: koszty badań i rozwoju, koszty edukacji, szkoleń i informacji, koszty zarządzania – opłaty: ekologiczne, koncesyjne, eksploatacyjne, usługowe
–
Otrzymane subwencje
=
Koszty ochrony środowiska

Źródło: opracowanie własne na podstawie *Proekologiczne zarządzanie przedsiębiorstwem*, red. G. Kobyłko, Wydawnictwo Akademii Ekonomicznej we Wrocławiu, Wrocław 2000, s. 47.

3. Układ budżetu kosztów i wydatków działalności proekologicznej

Budżety kosztów i wydatków działalności proekologicznej zgodnie z przyjętym wcześniej podziałem kosztów ochrony środowiska mogą być sporządzane na następujące potrzeby:

– planowanych przedsięwzięć na rzecz ochrony środowiska (koszty inwestycji, na przykład budowa oczyszczalni ścieków),
– bieżącej działalności związanej z ochroną środowiska (koszty bieżące).

W pierwszym, jak i w drugim przypadku poszczególne pozycje budżetów kosztów mogą być ujmowane w przekroju kosztów rodzajowych. Natomiast w odniesieniu do budżetów wydatków pozycje budżetu mogą stanowić poszczególne tytuły wydatków lub można zastosować układ kosztów rodzajowych. Przy-

kładowy układ budżetu kosztów lub wydatków działalności proekologicznej oparty na klasyfikacji kosztów rodzajowych przedstawiono w tabeli 2.

Tabela 2

Budżet kosztów rodzajowych działalności proekologicznej

Lp.	Wyszczególnienie	Miesiące			Razem
		I	...	XII	
1	Amortyzacja a) środków trwałych b) wartości niematerialnych i prawnych				
2	Zużycie materiałów i energii a) zużycie materiałów - ……. - ……. b) zużycie energii - elektrycznej - cieplnej - …….				
3	Usługi obce a) transportowe b) remontowe c) sprzątania d) …….				
4	Wynagrodzenia a) pracowników b) zleceniobiorców c) inne wynagrodzenia				
5	Ubezpieczenia społeczne i inne świadczenia a) składki z tytułu ubezpieczeń społecznych b) składki na fundusz pracy c) inne świadczenia na rzecz pracowników				
6	Podatki i opłaty a) podatek od nieruchomości b) podatek od środków transportowych c) VAT nieodliczony d) opłata skarbowa e) ……				
7	Pozostałe koszty rodzajowe a) krajowe podróże służbowe b) zagraniczne podróże służbowe c) używanie prywatnych samochodów do celów służbowych d) koszty reklamy - limitowane - nielimitowane e) ubezpieczenia majątkowe i osobowe f) inne pozostałe koszty rodzajowe				
Razem					

Źródło: opracowanie własne.

Koszty układu rodzajowego jako pozycje budżetu zaprezentowanego w tabeli 1 powinny być wykazywane zgodnie z zasadą:
– memoriałową, w przypadku budżetu kosztów działalności proekologicznej,
– kasową, w przypadku budżetu wydatków działalności proekologicznej.

W celu wzmocnienia funkcji kontrolnej budżetu kosztów i wydatków działalności proekologicznej można rozbudować kolumny tabeli 1 i do każdego okresu dodatkowo wykazać:
– wartości wykonane,
– % wykonania i/ lub
– odchylenie.

Analiza tych wielkości będzie przydatna do oceny i planowania kosztów oraz wydatków działalności proekologicznej.

4. Aspekty innowacyjne budżetowania kosztów i wydatków działalności proekologicznej

W przypadku zastosowania w przedsiębiorstwach budżetów kosztów i wydatków dotyczących działalności proekologicznej wyraźnie uwidaczniają się wskazane w definicji S. Kuznetsa trzy właściwości innowacji, a mianowicie:
– nowa metoda (budżet jako narzędzie sprzyjające działalności na rzecz ochrony środowiska daje możliwość nie tylko analizowania zjawisk przeszłych, ale także przyszłych),
– zastosowanie (działalność proekologiczna przedsiębiorstwa przy wykorzystaniu budżetów różni się od konwencjonalnego podejścia w tym zakresie, sprzyja przeprowadzaniu rachunku sozoekonomicznego),
– wynik (analiza wykonania budżetu, badanie odchyleń, wyciąganie wniosków, szukanie źródeł oszczędności, formułowanie nowych postulatów ukierunkowanych na rzecz ochrony środowiska, to przykładowe efekty dobrze przeprowadzonego budżetowania).

Mając na uwadze przedstawione spostrzeżenia, można stwierdzić, że budżety kosztów i wydatków działalności proekologicznej są przejawem innowacji samych w sobie. Ponadto budżety te mogą być przydatnym narzędziem przy planowaniu i ocenie przedsięwzięć realizowanych przez przedsiębiorstwo na rzecz ochrony środowiska. Przykładowo, innowacje w sferze działalności na rzecz ochrony środowiska mogą polegać między innymi na
– wprowadzaniu nowych lub doskonaleniu dotychczas istniejących usług zgodnie z ustalonym zakresem zadań na rzecz ochrony środowiska,

– zastosowaniu nowego sposobu realizacji ustalonych zadań na rzecz ochrony środowiska,
– zastosowaniu nowych materiałów, metod, technik w realizacji zadań proekologicznych,
– wprowadzeniu zmian w organizacji pracy przedsiębiorstwa w realizacji zadań w zakresie ochrony środowiska.

Budżety kosztów i wydatków mogą być przydatnym narzędziem przy ocenie wstępnej i wynikowej przedsięwzięć innowacyjnych na rzecz ochrony środowiska zarówno w przedsiębiorstwach, jak i w jednostkach samorządu terytorialnego. Do przykładowych przedsięwzięć innowacyjnych, które w zakresie informacyjnym mogą być wspomagane przez budżety, można zaliczyć:
– budowę i eksploatację nowatorskich składowisk odpadów komunalnych, które są źródłem gazów wykorzystywanych do wytwarzania energii cieplnej,
– budowę i eksploatację spalarni odpadów komunalnych i pozyskiwanie z niej energii cieplnej,
– wymianę systemów grzewczych w urzędzie gminy oraz jednostkach podległych gminie (zakłady budżetowe, szkoły podstawowe, gimnazja) na oszczędniejsze i bardziej przyjazne środowisku (uzyskiwanie energii cieplnej ze słomy, wierzby),
– budowa nowoczesnych systemów przesyłu i oczyszczania ścieków,
– opracowanie i wdrażanie programu dbałości o bioróżnorodność na terenie gminy/przedsiębiorstwa (przywracanie i utrzymanie rdzennych gatunków roślin i zwierząt, co przyczyni się do naturalnej walki ze szkodnikami roślinności i drzewostanu podlegającego gminie).

Podsumowanie

Współczesne finanse wymagają stosowania skutecznych narzędzi w każdym obszarze działalności przedsiębiorstw. W zakresie działalności proekologicznej przedsiębiorstw do potrzeb sprawnego zarządzania powinno się stosować między innymi budżety kosztów i wydatków. Ich systematyczne stosowanie pozwala osiągnąć wiele korzyści. Należy pamiętać, że ponoszone przez jednostkę koszty ochrony środowiska o charakterze inwestycyjnym oraz bieżącym powinny w dłuższym okresie przyczynić się do zmniejszenia opłat i kar z tytułu korzystania ze środowiska (lub wyeliminowania płatności kar i odszkodowań z tego tytułu). Ponadto wraz ze wzrostem tych kosztów i ilością realizowanych działań proekologicznych poprawia się wizerunek jednostki jako przedsiębiorstwa przyjaznego środowisku.

Budżety kosztów i wydatków związanych z działalnością na rzecz ochrony środowiska są przejawem innowacyjności w zarządzaniu przedsiębiorstwem. Inne, nowe, dające większe możliwości zarządzania informacjami o kosztach i wydatkach proekologicznych, jakie umożliwia proces budżetowania jest przykładem innowacyjności o charakterze zarówno ekonomicznym, jak i społecznym.

Podsumowując, należy stwierdzić, że budżety kosztów i wydatków działalności proekologicznej stanowią ważne narzędzie finansów przedsiębiorstwa. Mogą one przyczynić się do racjonalnego gospodarowania środkami pieniężnymi w zakresie ochrony środowiska, i sprawić, iż przedsiębiorstwo będzie pozytywnie odbierane przez inne jednostki, jako partner o dużym stopniu świadomości ekologicznej.

Literatura

Bronowicz E., *Metodyka badania bieżących kosztów ochrony środowiska*, „Ekonomia i Środowisko" 1996, nr 1–2.

Budżetowanie kosztów przedsiębiorstwa, red. E. Nowaka, ODiDK Sp. z o.o., Gdańsk 2002.

Encyklopedia rachunkowości, red. M. Gmytrasiewicz, Wydawnictwo Prawnicze LexisNexis, Warszawa 2005.

Famielec J., *Straty i korzyści ekologiczne w gospodarce narodowej*, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa–Kraków 1999.

Kaplan R.S., Cooper R., *Zarządzanie kosztami i efektywnością*, Oficyna Ekonomiczna, Kraków 2000.

Miller J.A., Pniewski K., Polakowski M, *Zarządzanie kosztami działań*, WIG-Press, Warszawa 2000

Piechota R., *Projektowanie rachunku kosztów działań*, Difin, Warszawa 2005.

Proekologiczne zarządzanie przedsiębiorstwem, red. G. Kobyłko, Wydawnictwo Akademii Ekonomicznej we Wrocławiu, Wrocław 2000.

BUDGETING COSTS AND EXPENSES OF PRO-ECOLOGICAL ACTIVITIES IN ENTERPRISES INVOLVING INNOVATIVENESS

Summary

Budgeting is important instrument of financial management. Contemporary finances encompass also environmental protection issues and because of that it is so important for enterprises to use only the most effective instruments in this area. Such instruments are cost budgets and expense budgets of pro-ecological activities.

Translated by Piotr Szczypa

ZESZYTY NAUKOWE UNIWERSYTETU SZCZECIŃSKIEGO

NR 516 PROBLEMY ZARZĄDZANIA, FINANSÓW I MARKETINGU NR 13 2008

ANNA BERA
Uniwersytet Szczeciński

KREOWANIE INNOWACYJNOŚCI W DZIAŁALNOŚCI EKSPORTOWEJ MAŁYCH PRZEDSIĘBIORSTW PRZEZ INSTRUMENTY UBEZPIECZENIOWE

Wprowadzenie

Coraz silniejsza konkurencja na rynkach światowych oraz pogłębiającą się współpraca regionalna sprawiają, że rośnie zainteresowanie sprawami innowacji. Zarządzanie innowacyjne staje się wiodącym czynnikiem postępu opartego na zasadzie: sukces przedsiębiorstwa to szybkie wdrożenie innowacji i szybkie ich zweryfikowanie na rynku[1]. W praktyce innowacje rozumiane są jako „świadome wprowadzanie i zastosowanie w miejscu pracy, wewnątrz grupy pracowników lub organizacji, pomysłów, procesów, produktów bądź procedur, które są nowe dla danego środowiska, zespołu lub organizacji i których celem jest udoskonalenie funkcjonowania tych struktur"[2]. Powinno się to przejawiać zyskiem ekonomicznym, osobistym rozwojem pracowników, lepszą komunikacją wewnątrz organizacji, wzrostem zasobu wiedzy i doświadczenia, jak również poprawą wskaźników ekonomicznych i finansowych. Od zdolności do bycia innowacyjnym, przez ciągłe podnoszenie jej poziomu, i uzyskiwania dzięki temu odpowiedniej efektywności, zależy przede wszystkim, jak twierdzi Michael E. Porter, przewaga konkurencyjna przedsiębiorstwa[3]. Zatem innowacje zajmują szczególne miejsce wśród czynników sukcesu przedsiębiorstwa. Innowacyjne przedsię-

[1] J. Baruk, *Wpływ rynku na innowacyjność przedsiębiorstw – opinie kierowników*, „Annales Universitatis Mariae Curie" 2005, vol. XXXIX 16, Sectio H, s. 219.

[2] M.A.West, *Rozwijanie kreatywności wewnątrz organizacji*, Wydawnictwo PWN, Warszawa 2000, s. 13.

[3] M.E. Porter, *Porter o konkurencyjności*, Wydawnictwo PWE, Warszawa 2001, s. 192.

biorstwo umiejętnie tworzy, absorbuje i wykorzystuje nowe produkty lub usługi, a także jest przygotowane do ciągłego adaptowania się do zmian zachodzących w otoczeniu[4].

Innowacyjność może dotyczyć różnych obszarów działalności przedsiębiorstwa. Celem artykułu jest próba wskazania instrumentów ubezpieczeniowych znajdujących zastosowanie w działalności eksportowej małych przedsiębiorstw. Wykorzystanie w praktyce ubezpieczeń wspierających eksport daje często najmniejszym podmiotom możliwość zaistnienia na rynku międzynarodowym, co w praktyce przekłada się na większą ich konkurencyjność w otoczeniu rynkowym.

1. Działalność eksportowa małych przedsiębiorstw

Rola eksportu oraz małych i średnich przedsiębiorstw w rozwoju gospodarczym państwa jest niezwykle istotna. Coraz silniejsze powiązanie gospodarki polskiej z gospodarką światową, a w szczególności z gospodarką Unii Europejskiej, sprawia, że przedsiębiorstwa stają przed koniecznością podjęcia lub zwiększenia swojego zaangażowania na rynkach zagranicznych. Wyzwania związane z tym faktem są szczególnie istotne dla małych i średnich przedsiębiorstw. Uwzględniając całkowitą wartość polskich obrotów handlowych z zagranicą, sektor MSP utrzymuje silną pozycję. Wartość obrotu tego sektora wynosiła w 2005 roku 50% wartości polskiego eksportu[5], natomiast dynamika wzrostu eksportu MSP na przestrzeni lat 2001–2006 jest zbieżna z dynamiką polskiego eksportu ogółem. Do najbardziej popularnych polskich rynków eksportowych MSP należą kraje Unii Europejskiej (około 70% wartości eksportu), a w szczególności rynek niemiecki. W strukturze eksportu MSP zdecydowanie największy udział mają branże przetwórstwa przemysłowego (około 70%) oraz handel i naprawy (około 27%). Dominujące grupy towarów eksportowych to: maszyny i urządzenia, sprzęt elektryczny, środki transportu, metale nieszlachetne oraz materiały włókiennicze[6].

Nie podlega dyskusji, że z eksportem wiąże się istotna kwestia podnoszenia prestiżu i wiarygodności przedsiębiorstwa. Jednocześnie dla małych przedsiębiorstw koszty związane z utrzymaniem się na zagranicznych rynkach – w stosunku do relatywnie niewielkich przychodów ze sprzedaży na eksport – są bardzo wysokie.

[4] A. Knap-Stefaniuk, *Innowacje a konkurencyjność przedsiębiorstw*, www.wsz-pou.edu.pl (14.08.2007).

[5] K. Wąsowski, *Handel zagraniczny sektora MSP*, „Biuletyn Euro Info dla Małych i Średnich Przedsiębiorstw" 2006, nr 1(83), s. 11.

[6] *Ibidem*, s. 11.

Przedsiębiorstwa sektora MSP pytane o utrudnienia w podejmowaniu i prowadzeniu działalności eksportowej bardzo wyraźnie wskazały dwie przyczyny – problem ze znajdowaniem wiarygodnych partnerów biznesowych za granicą (50,2% MSP) oraz problem z pozyskaniem informacji o zagranicznych rynkach (34,4% MSP)[7]. Do listy czynników zmniejszających zainteresowanie przedsiębiorców działalnością eksportową należy ponadto zaliczyć drogie kredyty eksportowe uniemożliwiające udzielenie kredytu kupieckiego.

Wzrost eksportu sektora małych i średnich przedsiębiorstw może być realizowany poprzez

- działania promujące eksport MSP,
- działania ułatwiające dostęp do rynków zagranicznych,
- działania ułatwiające dostęp do bankowych kredytów eksportowych,
- działania na rzecz wspierania uczestnictwa MSP w programach Unii Europejskiej.

Działania i inicjatywy promujące eksport sektora MSP są podejmowane przez instytucje posiadające często gwarancje i finansowanie częściowo pochodzące ze Skarbu Państwa. Należy do nich Korporacja Ubezpieczeń Kredytów Eksportowych (KUKE), której jednym z priorytetów jest oferowanie pomocy małym i średnim przedsiębiorstwom przy podejmowaniu i rozwijaniu działalności handlowej na rynkach zagranicznych. Misją KUKE SA jest wspieranie – ubezpieczeniami i gwarancjami – eksporterów i instytucji finansujących eksport krajowych towarów i usług poprzez stworzenie instytucji przyjaznej polskim eksporterom, sprawnej i elastycznej, dostosowującej działalność do ich potrzeb, a jednocześnie silnej finansowo i wiarygodnej dla partnerów w kraju i za granicą[8]. Przedmiotem działalności KUKE są:

- ubezpieczanie należności przysługujących od kontrahentów zagranicznych i krajowych,
- prowadzenie gwarantowanych przez Skarb Państwa ubezpieczeń eksportowych,
- udzielanie gwarancji ubezpieczeniowych,
- reasekuracja czynna i bierna.

W dalszych rozważaniach uwaga zostanie skupiona na instrumentach ubezpieczeniowych promujących działalność eksportową małych przedsiębiorstw, ze szczególnym uwzględnieniem tych oferowanych przez KUKE.

[7] *Monitoring kondycji sektora MSP 2006*, http://www.pkpplewiatan.pl/, 14.08.2007.

[8] www.kuke.com.pl.

2. Pojęcie i rola ubezpieczeń eksportowych w kreowaniu innowacyjności

Dla przedsiębiorców biorących udział w obrocie międzynarodowym dogodną formą zabezpieczenia kredytów eksportowych jest ich ubezpieczenie. Ubezpieczenia kredytów eksportowych są uznawane na całym świecie za główny element polityki promocji eksportu oraz za najbardziej sprawdzoną i uznaną formę ograniczania ryzyka. Małe przedsiębiorstwa wykorzystują tę formę asekuracji ryzyka oraz swego rodzaju instrument promocji na rynkach międzynarodowych niezwykle rzadko. Przyczyną jest przede wszystkim nieznajomość mechanizmów funkcjonowania tych instrumentów, obawa przed zbyt dużymi kosztami, jak również często ograniczony dostęp do instytucji oferującej tego typu ubezpieczenia.

Rynek ubezpieczeń kredytów eksportowych został podzielony na rynek prywatny oraz rynek publiczny. Na rynku prywatnym ubezpieczane są z reguły kredyty krótkoterminowe (do 180 dni), głównie lub wyłącznie od ryzyka handlowego. Rynek publiczny tworzą natomiast przedsiębiorstwa ubezpieczeniowe wykorzystujące do działania kapitał państwowy lub współdziałające z kapitałem państwowym. Ubezpieczają one ryzyko niehandlowe lub średnio- i długoterminowe ryzyko handlowe[9].

Pojęcie ubezpieczenie kredytu eksportowego można wyjaśnić, posługując się definicją Andrzeja Olszewskiego, który określa je jako pewien system, w ramach którego ubezpieczyciel zapewnia ubezpieczającego (kredytodawcę), że pokryje jego wierzytelność zagraniczną w przypadku, gdyby tego nie mógł uczynić dłużnik zagraniczny (kredytobiorca) z powodu przypadkowych okoliczności zaistniałych w czasie realizacji kontraktu[10]. Przypadkowe okoliczności, którymi posługuje się w definicji A. Olszewski, można obecnie zastąpić zdarzeniami wywołującymi szkodę, zdefiniowanymi w ogólnych warunkach ubezpieczenia.

Ubezpieczenie eksportowe może dotyczyć: kredytów eksportowych, kontraktów eksportowych, inwestycji bezpośrednich za granicą oraz kosztów poszukiwania zagranicznych rynków zbytu. Celem ubezpieczeń eksportowych

[9] T.H. Bednarczyk, *Instrumenty wspierania eksportu. Kredyty i ubezpieczenia*, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa 2000, s. 59.

[10] A. Olszewski, *Ubezpieczenie kredytów eksportowych na tle zasad kredytowania i finansowania transakcji eksportowych*, TUiR Warta SA, Warszawa 1974, s. 32, za A. Bera, *Ubezpieczenia finansowe jako instrument wspierający politykę kredytową przedsiębiorstw wobec odbiorców*, Wydawnictwo Warta, Warszawa 2005, s. 90.

w aspekcie możliwości kreowania działań innowacyjnych w małych przedsiębiorstwach jest w przypadku ubezpieczenia:

a) *kredytów eksportowych* – ochrona na wypadek strat poniesionych w związku z finansowaniem transakcji eksportowych, jeżeli są one następstwem ryzyka handlowego oraz ryzyka politycznego;
b) *kontraktów eksportowych* – ochrona na wypadek strat poniesionych w związku z realizacją kontraktu eksportowego przed wysyłką towarów bądź wyświadczeniem usługi (ryzyko produkcji) oraz po wysyłce towarów bądź wyświadczeniu usługi (ryzyko kredytu), jeżeli są one następstwem ryzyka handlowego i politycznego;
c) *inwestycji bezpośrednich za granicą* – ochrona na wypadek strat poniesionych w związku z realizacją inwestycji bezpośrednich za granicą, jeżeli są one następstwem ryzyka politycznego;
d) *kosztów poszukiwania zagranicznych rynków zbytu* – ochrona krajowych przedsiębiorców na wypadek uzasadnionych kosztów i wydatków poniesionych w związku z poszukiwaniem zagranicznych rynków zbytu.

Jednym z podstawowych elementów współczesnego rynku ubezpieczeń jest udział państwa w zakresie asekuracji kredytu eksportowego. Aktywność państwa na rynku ubezpieczeń kredytów eksportowych wynika przede wszystkim z polityki proeksportowej oraz potrzeby stymulowania rozwoju pożądanych dziedzin handlu zagranicznego. Działania te wyrażają się najczęściej we wspomaganiu przez budżet państwa systemu finansowania eksportu i zabezpieczenia eksporterów przed ryzykiem kredytowym. Działania te mają na celu poprawę konkurencyjności polskich przedsiębiorstw na rynku międzynarodowym oraz poszerzenie rynków zbytu.

3. Zakres i systematyzacja instrumentów ubezpieczeniowych

Zakres ochrony ubezpieczeniowej dostępny na rynku usług ubezpieczeniowych obejmuje zobowiązanie się ubezpieczyciela do pokrywania strat eksportera, polegających na braku zapłaty za sprzedaż eksportową, jeżeli straty te wystąpiły w wyniku następujących zdarzeń[11]:

1. Prawnie stwierdzonej niewypłacalności dłużnika lub gwaranta, gdy
   a) ogłoszono likwidację lub upadłość dłużnika lub gwaranta, lub oddalono wniosek o ogłoszenie upadłości z powodu braku majątku dłużnika lub gwaranta;

[11] Opracowano na podstawie materiałów Korporacji Ubezpieczeń Kredytów Eksportowych.

b) dłużnik lub gwarant zawiesił wypłaty i zwrócił się do wszystkich, lub do większości wierzycieli o zawarcie układu, a następnie przeprowadził w drodze sądowej lub pozasądowej postępowanie układowe;
c) postępowanie egzekucyjne wszczęte na wniosek ubezpieczającego nie doprowadziło do pełnego zaspokojenia jego roszczenia wskutek braku majątku dłużnika lub gwaranta.

2. Faktycznej niewypłacalności dłużnika lub gwaranta, gdy na wniosek ubezpieczającego i za zgodą KUKE nie wszczęto postępowania sądowego lub egzekucyjnego z uwagi na jego nieskuteczność lub nieopłacalność.
3. Zwłoki w wypełnianiu zobowiązań płatniczych przez dłużnika lub gwaranta.
4. Jednostronnego zerwania kontraktu lub odmowy – decyzji dłużnika, aby przerwać lub anulować kontrakt handlowy, lub odmówić przyjęcia towarów lub usług, bez żadnego do tego tytułu.
5. Decyzji kraju dłużnika – wydania lub zmiany aktów prawnych lub decyzji rządu bądź innego organu państwowego państwa dłużnika lub państwa trzeciego, które uczestniczy w realizacji kontraktu, uniemożliwiających wykonanie kontraktu lub świadczenie zamówionych usług.
6. Moratorium – ogłoszenie powszechnego moratorium płatniczego przez rząd państwa dłużnika lub państwa uczestniczącego w regulowaniu należności lub wykonaniu porozumienia kredytowego.
7. Uniemożliwienia transferu należności – niemożność lub opóźnienie w dokonaniu przez dłużnika transferu należności w walucie płatności spowodowane wydarzeniami politycznymi, trudnościami gospodarczymi albo aktami prawnymi lub decyzjami administracyjnymi władz w kraju dłużnika lub państwa trzeciego, które uczestniczy w realizacji kontraktu.
8. Przepisów prawnych w kraju dłużnika – przepisy uznające płatności dokonane przez dłużnika w walucie lokalnej jako wystarczające do wypełnienia zobowiązania z tytułu kontraktu, niezależnie od faktu, iż w rezultacie zmian kursów walutowych takie płatności po przeliczeniu na walutę kontraktu nie równoważą wartości zobowiązania z tytułu kontraktu na dzień dokonania płatności przez dłużnika.
9. Decyzji w kraju ubezpieczyciela – wydanie przepisów prawnych lub decyzji przez rząd Rzeczypospolitej Polskiej w zakresie handlu zagranicznego, które uniemożliwiają realizację kontraktu lub świadczenie zamówionych usług.
10. Siły wyższej za jaką uznaje się wybuch poza granicami Rzeczypospolitej Polskiej działań wojennych, powstania, rewolucji, zamieszek, przewlekłych

masowych strajków, trzęsienie ziemi, wybuch wulkanu, cyklon, tajfun, powódź, gwałtowny przypływ morski, pożary o rozmiarach katastrofalnych.

Instrumenty ubezpieczeniowe wspierające działalność eksportową przedsiębiorstw można uporządkować następująco:

– *System ubezpieczeń krótkoterminowych*

W zakresie ubezpieczeń krótkoterminowych KUKE znajdują się produkty ubezpieczeniowe dla małych i średnich oraz dużych eksporterów w tym również dla tych, którzy prowadzą sprzedaż krajową. Ochroną ubezpieczeniową objęta jest sprzedaż z terminem odroczenia płatności do dwóch lat. System ubezpieczenia należności krótkoterminowych skierowany jest do eksporterów prowadzących sprzedaż cykliczną i dokonujących pojedynczych wysyłek przede wszystkim dóbr konsumpcyjnych oraz realizujących usługi. KUKE ma także instrumenty ubezpieczeniowe, które mogą ułatwić eksporterom dostęp do zewnętrznych źródeł finansowania. W tym celu zawarła ona z wiodącymi bankami w kraju porozumienia dotyczące przyjmowania cesji praw do przyszłych odszkodowań z umów ubezpieczenia jako zabezpieczenia kredytu, o który występuje eksporter do banku.

– *System ubezpieczeń średnio- i długoterminowych*

Ochrona ubezpieczeniowa KUKE w tym zakresie jest skierowana do eksporterów realizujących inwestycje, które wymagają średnio- lub długoterminowego kredytowania. W zależności od formy finansowania kontraktu realizowanego w kredycie powyżej dwóch i więcej lat istnieje możliwość ubezpieczenia kredytu eksportowego udzielonego przez eksportera lub ubezpieczenia kredytu dla nabywcy udzielonego przez bank lub inną instytucję finansową. Korporacja obejmuje ochroną ubezpieczeniową kredyty na finansowanie polskiego eksportu udzielane zarówno przez banki krajowe, jak i zagraniczne. Ubezpieczenia kontraktów eksportowych średnio- i długoterminowych mogą być realizowane na zasadach kredytu dostawcy lub kredytu dla nabywcy. Ubezpieczenia średnio- i długoterminowe w całości realizowane są ze wsparciem Skarbu Państwa.

– *System gwarancji ubezpieczeniowych*

Gwarancje kontraktowe udzielone eksporterowi przez KUKE mają na celu potwierdzenie wiarygodności przedsiębiorstwa na rynkach międzynarodowych. Pozwalają spełnić wymogi importera i umożliwiają zawarcie kontraktu. Podnoszą również skuteczność prawną kontraktu. Gwarancje znajdujące się w ofercie KUKE to: gwarancje przetargowe zwrotu zaliczki, wykonania i dobrego wykonania kontraktu, celne, regwarancje, gwarancje dla banków refinansujących kredyt dostawcy, gwarancje dla banków potwierdzających akredytywy.

– Specjalne programy ubezpieczeniowo-finansowe dla eksporterów

Specjalne programy przygotowane we współpracy z bankami łączące funkcje ubezpieczenia i jednocześnie finansowania działań eksportowych. Zaliczyć do nich można między innymi program „Łatwy Eksport" skierowany do małych i średnich przedsiębiorstw oraz program Kredyty Eksportowe do Federacji Rosyjskiej.

Warto wspomnieć o istotnym elemencie współpracy KUKE z przedsiębiorstwem, to jest o ocenie ryzyka kredytowego, która stanowi zakres istotnych informacji dla obydwu stron potencjalnego kontraktu ubezpieczeniowego. Dla oceny ryzyka kredytowego kluczowe znaczenie ma bowiem dostęp do informacji. Zakres i szybkie pozyskiwanie informacji świadczy o skuteczności agencji ubezpieczeniowej. Informacje o kondycji finansowej kontrahentów zagranicznych, a szczególnie o opóźnieniach płatniczych pozwalają ocenić ryzyko transakcji obejmowanej ubezpieczeniem i przewidywać ewentualną niewypłacalność kontrahenta. Korporacja, jak już wspomniano, jest jedyną agencją ubezpieczeniową w Polsce, która ma gwarancje Skarbu Państwa, może zatem wspierać eksport na tak zwane rynki trudne, o większym ryzyku dla małych przedsiębiorstw[12].

Rynek ubezpieczeń eksportowych to także część komercyjna, gdzie znaleźć można produkty asekurujące działalność eksportową przedsiębiorstw obejmujące ryzyko niewypłacalności kontrahenta i przewlekłej zwłoki. Do ubezpieczycieli oferujących tego typu ubezpieczenia zaliczamy między innymi PZU, Atradius, Coface, Euler Hermes[13].

Podsumowanie

Podnoszenie konkurencyjności we współczesnej gospodarce rynkowej jest z pewnością dla małych przedsiębiorstw działaniem nie tylko pożądanym, ale i koniecznym. Kreowanie innowacyjności podmiotów gospodarczych może dotyczyć różnych obszarów działalności przedsiębiorstwa. Wchodzenie na rynki międzynarodowe, zwłaszcza przez małe firmy, jest działaniem niezwykle trudnym, towarzyszą mu bowiem różne obawy związane między innymi z pozyskaniem wiarygodnych partnerów handlowych, bezpieczną sprzedażą nienarażającą prowadzonego biznesu na problemy związane z utrzymaniem płynności finansowej. Ubezpieczenia od wieków są wykorzystywane w procesie gospodarowania.

[12] *KUKE dla małych i wielkich*, *rozmowa z Maciejem Poprawskim*, „Gazeta Prawna" z 10 stycznia 2006.

[13] M. Jaworski, *Polisa gwarantuje spłatę kredytu kupieckiego*, „Gazeta Prawna" z 26 kwietnia 2006, s. 8.

Podsumowując, instrumenty współfinansujące i pobudzające do działalności w zakresie promocji eksportu przez małe przedsiębiorstwa można zestawić następująco. Ubezpieczenia i gwarancje eksportu realizowane przez KUKE SA. W ramach tego instrumentu dostępne są między innymi:

– gwarantowane przez Skarb Państwa ubezpieczenie kontraktów eksportowych finansowanych kredytem poręczonym przez Bank Gospodarstwa Krajowego (BGK), kredyt krótkoterminowy poniżej dwóch lat, ryzyko kredytu oraz ryzyko produkcji,
– gwarantowane przez Skarb Państwa ubezpieczenie kontraktów eksportowych w kredycie krótkoterminowym, ryzyko produkcji,
– ubezpieczanie transakcji realizowanych na warunkach leasingu finansowego z okresem spłaty dwa i więcej lat, umożliwiających udzielanie przez KUKE ochrony ubezpieczeniowej dla dostaw związanych ze sprzedażą dóbr inwestycyjnych na warunkach leasingu do innych krajów.

Instrumenty ubezpieczeniowe oferowane przez KUKE są doskonałym sposobem na bezpieczną sprzedaż nawet na rynki o podwyższonym stopniu ryzyka. Koszt tego typu ubezpieczeń oscyluje obecnie w granicach 0,3–0,6% obrotu. Trudno odpowiedzieć na pytanie, czy jest to wysoka cena za asekurację. Z pewnością należy to ocenić w kontekście posiadanej przez przedsiębiorstwo struktury należności. A nie podlega dyskusji stwierdzenie, że prawdopodobieństwo odzyskania wierzytelności maleje proporcjonalnie do czasu zwłoki. Dla małego przedsiębiorstwa jest to zadanie podwójnie trudne. Nie dysponuje ono bowiem takimi możliwościami windykacyjnymi, jak przedsiębiorstwo duże. Asekuracja ubezpieczyciela w działalności eksportowej może się stać zatem nie tylko panaceum na bezpieczną sprzedaż, ale stanowić szansę dla małych przedsiębiorstw na poszerzenie sprzedaży na rynki międzynarodowe.

Literatura

Baruk J., *Wpływ rynku na innowacyjność przedsiębiorstw – opinie kierowników*, „Annales Universitatis Mariae Curie" 2005, vol. XXXIX 16, Sectio H.

Bednarczyk T.H., *Instrumenty wspierania eksportu. Kredyty i ubezpieczenia*, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa 2000.

Bera A., *Ubezpieczenia finansowe jako instrument wspierający politykę kredytową przedsiębiorstw wobec odbiorców*, Wydawnictwo Warta, Warszawa 2005.

Jaworski M., *Polisa gwarantuje spłatę kredytu kupieckiego*, „Gazeta Prawna" z 26 kwietnia 2006.

Knap-Stefaniuk A., *Innowacje a konkurencyjność przedsiębiorstw*, www.wsz-pou.edu.pl (14.08.2007).

KUKE dla małych i wielkich, *rozmowa z Maciejem Poprawskim*, „Gazeta Prawna" z 10 stycznia 2006.

Monitoring kondycji sektora MSP 2006, http://www.pkpplewiatan.pl/ (14.08.2007).

Olszewski A., *Ubezpieczenie kredytów eksportowych na tle zasad kredytowania i finansowania transakcji eksportowych*, TUiR Warta SA, Warszawa 1974.

Porter M.E., *Porter o konkurencyjności*, Wydawnictwo PWE, Warszawa 2001.

Wąsowski K., *Handel zagraniczny sektora MSP*, „Biuletyn Euro Info dla Małych i Średnich Przedsiębiorstw" 2006, nr 1(83).

West M.A., *Rozwijanie kreatywności wewnątrz organizacji*, Wydawnictwo PWN, Warszawa 2000.

www.kuke.com.pl.

EIN ERSCHAFFEN EINE INNOVATION IN DER AUSFUHRAKTIVITÄT DER KLEINUNTERNEHMEN DURCH DAS VERSICHERUNGINSTRUMENT

Zusammenfassung

Man in dem Artikel stellen eine kurze Charakteristik die Ausfuhraktivität Kleinunternehmen sowie Einfluss der Assekuranzen auf der Innovation dieser Marktteilnehmer vor. Machen eine Erklärung eine Definition die Ausfuhrassekuranz sowie machen aufgefunden eine Anwendung in der Handelstätigkeit der Kleinunternehmen auf den ausländischen Märkten systematisieren das Versicherunginstrument. Besprechen einen Aktivität der Korporation der Ausfuhren Kreditversicherungen und Gebiet angeboten unterstützt Assekuranzen und versetzt ein Handel auf den ausländischen Märkten. Einer Erwägung einen Artikel endet zum Thema eine Bedeutung die Ausfuhrassekuranz in dem Erschaffen Wirken innovativ durch das Kleinunternehmen.

Übersetzt von Anna Bera

ZESZYTY NAUKOWE UNIWERSYTETU SZCZECIŃSKIEGO

NR 516 PROBLEMY ZARZĄDZANIA, FINANSÓW I MARKETINGU NR 13 2008

AGNIESZKA BRETYN
Uniwersytet Szczeciński

INNOWACYJNOŚĆ SEKTORA BANKOWEGO W POLSCE

Wprowadzenie

W literaturze przedmiotu występuje wiele różnorodnych definicji innowacji. Według Josepha A. Schumpetera innowacje mają miejsce wówczas, gdy następuje:

- wytworzenie nowych produktów,
- wprowadzenie nowych metod produkcji,
- otwarcie nowego rynku zbytu,
- pozyskanie nowych surowców, półfabrykatów,
- wprowadzenie zmian w organizacji produkcji[1].

W interpretacji innowacji dominują dwa podejścia: ujęcie innowacji jako rezultatu oraz ujęcie innowacji jako procesu. W pierwszym przypadku są to zmiany w sferze produkcji, które w konsekwencji prowadzą do nowych produktów. Natomiast w drugim ujęciu innowacje to procesy twórczego myślenia zmierzające do zastosowania i użytkowania ulepszonych rozwiązań w technice, technologii, organizacji[2].

Definicje innowacji używane przez Główny Urząd Statystyczny opierają się na opracowaniach OECD, w których przez innowację techniczną (technologiczną) rozumie się nowe lub istotnie ulepszone produkty/usługi i procesy będące nowością nie tylko z punktu widzenia rynku, na którym podmiot funkcjonuje, a także wyroby i procesy nowe lub istotnie ulepszone z punktu widzenia

[1] *Strategie innowacyjne przedsiębiorstw*, red. W. Janasz, K. Janasz, A. Świadek, J. Wiśniewska, Wydawnictwo Naukowe Uniwersytetu Szczecińskiego, Szczecin 2001, s. 192.

[2] Por. A. Pomykalski, *Zarządzanie innowacjami*, PWN, Warszawa–Łódź 2001, s. 17.

wprowadzającego je przedsiębiorstwa[3]. W literaturze można ponadto spotkać się z wieloma różnymi rodzajami definicji innowacji w zależności od przyjętych kryteriów. W tabeli 1 wymienione zostały różne typy innowacji.

Tabela 1

Różne typy innowacji

Kryterium	Charakterystyka
Przedmiot	– innowacje produktowe (produkty materialne, produkty niematerialne), – innowacje procesowe (innowacje w procesach wytwarzania, obsługi wytwarzania, dystrybucji, sprzedaży produktów/usług), – innowacje organizacyjne (innowacje w wielkości i strukturze organizacyjnej, innowacje w sposobie wypełniania funkcji)
Znaczenie innowacji	– przełomowe, – podstawowe, – przyrostowe
Oryginalność innowacji	– oryginalne (nowość w skali świata), – wtórne (powstałe w wyniku imitacji, adaptacji; przenoszenie rozwiązań istniejących na rynkach rozwiniętych)

Źródło: opracowanie własne na podstawie W. Świtalski, *Innowacje i konkurencyjność*, WUW, Warszawa 2005, s. 88 i n.

Przedmiotem rozważań w tym opracowaniu jest innowacyjność sektora bankowego w Polsce, ujmowana jako zdolność do stałego poszukiwania, wdrażania i upowszechniania innowacji[4].

1. Zmiany w sektorze bankowym i innowacje

Na rozwój, innowacyjność (lub jej brak) banków i systemów bankowych wpływa wiele czynników. Można je umownie podzielić na czynniki zewnętrzne i wewnętrzne. Do czynników zewnętrznych banków należą między innymi:

- czynniki polityczno-prawne (na przykład uregulowania prawne mające bezpośredni lub pośredni wpływ na rozwój elementów rynku finansowego itp.),
- ekonomiczne (na przykład tempo wzrostu gospodarczego, poziom inflacji, PKB, stopa bezrobocia),
- czynniki społeczno-demograficzne (na przykład wiek społeczeństwa, system wartości, popyt na usługi bankowe),
- czynniki związane z rozwojem nowoczesnej technologii,
- konkurencja pomiędzy uczestnikami rynku.

[3] Zob. np. *Nauka i technika w 2005 r.*, GUS, Warszawa 2006, s. 143.

[4] Por. A. Pomykalski, *op.cit.*, s. 18.

Natomiast do czynników wewnętrznych mających wpływ na skłonność do innowacji danego banku należą:

– zasoby materialne (finansowe, rzeczowe, ludzkie),
– zasoby niematerialne (organizacja, kultura itp.).

Przemiany, jakie miały miejsce w ostatnich latach w sektorze bankowym w Polsce, dokonywały się pod wpływem wielu czynników, z których najważniejsze można scharakteryzować jako rozwój sieci banków komercyjnych z udziałem kapitału mieszanego, prywatyzację i restrukturyzację banków, zwiększenie udziału zagranicznych inwestorów w rozwoju i przekształceniach własnościowych sektora, likwidację i upadłość banków oraz procesy konsolidacyjne. Występujące na rynku usług finansowych w Europie i innych częściach świata przeobrażenia nadal rzutują na kształt polskiej bankowości. W wyniku zmian zachodzących we współczesnych gospodarkach, sektor bankowy w Polsce podlega ciągłej ewolucji, a nowe warunki otoczenia wymagają od przedsiębiorstw bankowych systematycznych zmian w dotychczasowych sposobach funkcjonowania.

Charakterystyczną cechą współczesnej bankowości jest dość wysoki stopień konkurencji. W literaturze ekonomicznej wielokrotnie ukazywane są zalety konkurencji jako źródła wzrostu efektywności, kreatywności czy w końcu innowacji[5]. Z uwagi na coraz szerszy zakres działalności, banki funkcjonują w warunkach konkurencji nie tylko ze strony (krajowych i zagranicznych) innych banków, ale również innych instytucji (para- i pozabankowych) oferujących usługi lub produkty finansowe.

Innowacje często są reakcją banków na zmiany zachodzące w otoczeniu. Dlaczego bycie innowacyjnym w bankowości jest takie ważne? Z uwagi na szybkość zmian na rynku usług bankowych trudno jest tu budować, a jeszcze trudniej utrzymać przewagę konkurencyjną. Obserwując i analizując sektor bankowy, można pokusić się o stwierdzenie, że istotnymi czynnikami warunkującymi przetrwanie i rozwój banku są przede wszystkim: elastyczność działania, otwartość na zmiany i innowacyjność.

Warto zauważyć, że rynek usług bankowych w Polsce charakteryzuje się stosunkowo niskim poziomem koncentracji – najniższym wśród krajów przyjętych wraz z Polską do UE (tabela 2). Oznacza to, że polski rynek bankowy jest dość rozdrobniony, co na pewno pozytywnie wpływa na kształt konkurencji.

Polskie przedsiębiorstwa bankowe, w porównaniu do banków w pozostałych krajach zarówno tak zwanej Starej, jak i nowej Unii, dysponują niewielkimi

[5] Por. S. Flejterski, *Różnicowanie struktur we współczesnej bankowości*, US, Szczecin 2002, s. 58.

środkami. Ich aktywa stanowią zaledwie 64% PKB, podczas gdy średnia w UE wynosi 200%. Pomimo to sektor bankowy w Polsce jest w grupie najbardziej rentownych w całej Unii Europejskiej. Z roku na rok wzrastają zarówno zyski banków, suma bilansowa, jak i wskaźniki ukazujące efektywność. Systematycznie poprawia się wskaźnik zwrotu z kapitałów ROE, jak również z aktywów ROA. Kształtowanie się wybranych wskaźników przedstawiono w tabeli 2. Poprawie wyników finansowych sektora bankowego w Polsce towarzyszy rozwój ich działalności. We wcześniejszych latach banki ograniczały zatrudnienie, natomiast od 2004 roku odnotowuje się wzrost liczby pracowników zarówno w bankach komercyjnych, jak i spółdzielczych (na koniec 2006 roku w stosunku do 2004 – o ponad 6000 osób). Zwiększa się także sieć placówek (na koniec 2006 roku było ich ponad 13 000). Jednocześnie, głównie w wyniku inwestycji w nowoczesne technologie informatyczne stopniowo poprawia się efektywność kosztowa banków w Polsce, kształtując się na poziomie zbliżonym do efektywności banków z wysoko rozwiniętych krajów UE (przykładowo: wskaźnik kosztów operacyjnych w 2006 roku wyniósł 61,5%, a w Niemczech 68,7%[6]).

Udział banków z przewagą kapitału zagranicznego w aktywach systemu bankowego kształtuje się na poziomie zbliżonym do średniego w krajach Unii Europejskiej (około 70%). Kapitał zagraniczny w bankach w Polsce w znacznym stopniu przyczynił się do unowocześnienia zarówno samych przedsiębiorstw bankowych, jak i ich oferty. Motorem zmian od dawna nie były i nie są banki z przeważającym kapitałem polskim, tylko te, które mają zagranicznych właścicieli.

Tabela 2

Porównanie wybranych cech sektora bankowego w Polsce z sektorami bankowymi krajów Unii Europejskiej (stan na koniec 2005 roku)

Kraje	Udział 5 największych banków w aktywach sektora bankowego (%)	Relacja aktywów sektorów bankowych do PKB (%)	Stopa zwrotu z kapitału ROE (%)	Stopa zwrotu z aktywów ROA (%)
1	2	3	4	5
Estonia	98,1	112	24,6	1,8
Belgia	85,2	354	16,8	0,5
Holandia	84,8	338	15	0,5
Finlandia	83,1	151	10,2	0,8
Litwa	80,6	64	17,2	0,9
Malta	75,3	605	14,9	1
Portugalia	68,8	244	15,6	0,9
Słowacja	67,7	95	17,5	1
Łotwa	67,3	122	27,3	1,7

[6] *Sytuacja finansowa banków w 2006 r.*, NBP, Warszawa 2007.

1	2	3	4	5
Dania	66,3	346	14,2	0,7
Grecja	65,6	155	15,8	0,9
Czechy	65,5	107	24,1	1,3
Słowenia	63	110	13,4	0,7
Cypr	59,8	450	7	0,4
Szwecja	57,3	227	19,5	0,7
Francja	53,5	298	19,1	0,6
Węgry	53,2	85	24,8	1,8
Polska	**48,7**	**60**	**20,6**	**1,6**
Polska 2006	**46,5**	**64**	**22,4**	**1,8**
Irlandia	46	588	14,7	0,6
Austria	45	294	15,7	0,6
Hiszpania	42	238	17	0,8
Wielka Brytania	36,3	470	16,9	0,7
Luksemburg	30,7	100	12,6	0,5
Włochy	26,7	177	13,1	0,6
Niemcy	21,6	304	9,4	0,3

Źródło: opracowanie własne na podstawie *Sytuacja finansowa banków...*

Badania przeprowadzone przez Fraunhofer Institute i IBM Institute for Business Value[7] wskazują, że jednym z głównych obszarów, w którym zachodzą największe zmiany w sektorze bankowym, jest obsługa klientów bankowości detalicznej. Odpowiedzią na wzrastający poziom konkurencyjności na polskim rynku usług bankowych jest między innymi transformacja oddziałów bankowych w nowoczesne centra obsługi klienta. Banki starają się sprostać potrzebom coraz bardziej wymagających klientów, którzy chcą nie tylko szybkiej i sprawnej obsługi w obszarze produktów i usług masowych, ale także szukają coraz bardziej niszowych i wyspecjalizowanych usług bankowych. Niezbędna w tym celu jest więc innowacyjna technologia, która pozwala na skrócenie czasu wprowadzenia nowych produktów na rynek oraz sprawną obsługę klienta z wykorzystaniem wszystkich kanałów sprzedaży.

Rozważając innowacyjność w sektorze bankowym w Polsce, trudno nie odnieść się do oferty produktowej oferowanej przez te instytucje. W przeszłości klienci banku, mając ograniczony wybór, nie mieli wpływu na ofertę banku. Natomiast w otoczeniu, w którym funkcjonuje wiele różnorodnych instytucji finansowych, banki niejako zmuszone są do poszerzania swojej oferty. Obecnie stan i rozwój oferty jest wynikiem nie tylko zmian zachodzących wewnątrz banków, ale także tendencji występujących po stronie popytu (po stronie klientów). Polacy

[7] http://www.ibm.com/news/pl/pl/2007/06/2007_06_06.html, 25.06.2007.

nie mają nawyku oszczędzania i inwestowania. Statystycznie co czwarty Polak nigdzie nie lokuje swoich oszczędności. Z kolei osoby oszczędzające bardzo często nie są w stanie robić tego regularnie i przeznaczają na ten cel niezbyt duże kwoty. Najbardziej preferowaną formą lokowania wolnych środków pieniężnych jest lokata bankowa. Pomimo rosnącej wiedzy społeczeństwa, jedynie niewielki procent klientów wykazuje się znajomością bardziej złożonych sposobów oszczędzania[8]. Dużym zainteresowaniem cieszą się także fundusze inwestycyjne, a następnie nieruchomości i giełda. Aktywa zgromadzone w funduszach inwestycyjnych w przeliczeniu na jednego mieszkańca w Polsce w porównaniu z krajami UE kształtują się na dość niskim poziomie (przykładowo: w 2005 roku wynosiły 0,416 tys. euro, a w Niemczech 11,712 tys. euro). Jednakże z uwagi na rosnące zainteresowanie banki będą poszerzać ofertę, wzbogacając ją na przykład innymi usługami, choćby jako Towarzystwa Funduszy Inwestycyjnych – TFI). Podobnie jest z rynkiem *private banking*. Rynek bankowości prywatnej nie cieszy się jeszcze w Polsce dużym zainteresowaniem, co wynika między innymi z faktu, że niewiele osób ma wysokie dochody. Ponadto, aby segment ten mógł się rozwijać, konieczne jest większe dokształcenie społeczeństwa (w tym przypadku – osób zamożnych).

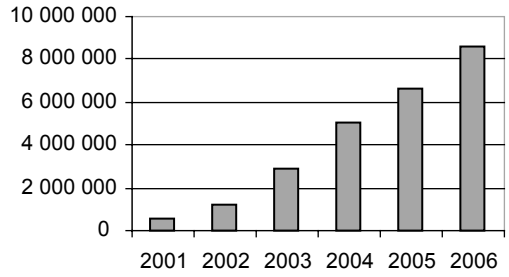
Niematerialność usług bankowych sprawia, że ich jakość łączona jest z wizerunkiem banku, dostępem do informacji, kwalifikacjami i zachowaniem personelu. Pomimo rozwoju nowoczesnych kanałów dystrybucji, bardzo często wiele decyzji podejmowanych jest podczas bezpośredniego kontaktu klienta z pracownikiem banku. W marcu 2007 roku firma International Service Check w 86 bankach działających na terenie ośmiu krajów Europy Środkowo-Wschodniej przeprowadziła badanie mające na celu ocenę jakości usług. W zakresie pomocy i doradztwa polscy bankowcy zajęli zaledwie szóstą pozycję (najlepiej został oceniony personel banków na Węgrzech, a najgorzej w Bułgarii). Zdecydowanie lepiej (pozycja trzecia) zostali ocenieni za nawiązywanie i zacieśnianie relacji oraz budowanie lojalności klientów[9]. Można zatem przypuszczać, że w najbliższych latach zacznie wzrastać rola bankowości doradczej. Stąd też, oprócz wdrażania nowoczesnych rozwiązań informatycznych, wyzwaniem dla sektora bankowego w Polsce jest konieczność zwiększania kwalifikacji pracowników, tak aby oprócz zwykłych sprzedawców pełnili funkcję konsultantów, dorad-

[8] Wyniki badań przeprowadzonych w maju 2007 r. na próbie 502 mieszkańców Polski w wieku 20–70 lat (bez osób bezrobotnych) przez MillwardBrown SMG/KRC na zlecenie Open Finance; por. W. Iwaniuk, *Połowa oszczędzających nadal wybiera lokatę*, „Gazeta Prawna" 2007, nr 74.

[9] Badanie zostało przeprowadzone w Bułgarii, Chorwacji, Czechach, Polsce, Rumunii, Serbii, Słowenii i na Węgrzech. W Polsce poziom jakości został zmierzony w 25 bankach komercyjnych. Por. *Węgierscy bankowcy górą*, „Rzeczpospolita" z 12–13 maja 2007, s. B5.

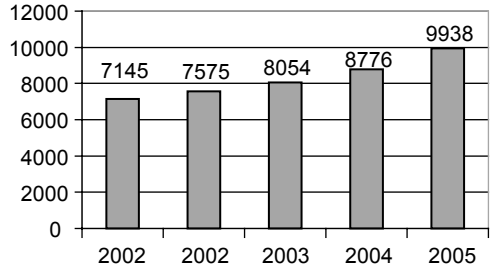
ców czy „opiekunów" klienta. Jest to ważne, szczególnie że w Polsce w porównaniu z innymi krajami Europy niski jest poziom „ubankowienia", czyli stopień korzystania z usług bankowych przez gospodarstwa domowe. W związku z tym sektor bankowy w Polsce ma przed sobą duży potencjał rozwoju. Chętnie wykorzystują to zagraniczne instytucje finansowe podejmujące działalność w naszym kraju.

Zdaniem niektórych specjalistów, w najbliższym okresie o konkurencyjności rynku decydować będą innowacyjne strategie cenowe[10]. Według badań Capgemini i Ernst & Young poziom cen jest w Polsce niższy lub porównywalny do cen na świecie i w Unii Europejskiej. Z roku na rok wzrasta również liczba klientów korzystających z bankowości internetowej (rysunek 1), obniżają się więc koszty jednostkowe usług przypadające na klienta[11].



Rys. 1. Liczba klientów korzystających z dostępu do rachunku bankowego przez Internet w Polsce

Źródło: opracowanie własne na podstawie *Opłaty za usługi świadczone klientom indywidualnym*, raport Związku Banków Polskich, Warszawa 2006.



Rys. 2. Liczba bankomatów w Polsce w latach 2002–2006

Źródło: opracowanie własne na podstawie *Sytuacja finansowa banków 2006*...

[10] E. Muciński, *Usługi bankowe są w Polsce drogie*, „Rzeczpospolita" z 15 listopada 2006.

[11] *Opłaty za usługi*…

Wraz z rosnącymi oczekiwaniami klientów oraz wysoką konkurencją ze strony innych banków i instytucji parabankowych, również wiele banków spółdzielczych – często kojarzonych jedynie z obsługą wsi i rolników – poszerza i unowocześnia swoją ofertę, upodabniając ją do tego, co oferują banki komercyjne. Najbardziej aktywne są banki w miastach, w których działają komercyjni konkurenci[12]. Banki spółdzielcze inwestują w informatyzację placówek, szkolenie personelu, aby zatrzymać dotychczasowych klientów bądź zachęcić nowych. W bankach tych klienci mają do wyboru pełną paletę produktów – od zwykłego rachunku bankowego, poprzez rozmaite rodzaje lokat i kredytów (hipoteczne, samochodowe itp.), inne alternatywne instrumenty finansowania, takie jak faktoring czy leasing, gwarancje bankowe, dostęp przez sms, Internet, *home-banking*. Stopniowo zwiększa się też liczba banków oferujących swoim klientom fundusze inwestycyjne[13]. Banki spółdzielcze, zwłaszcza w mniejszych miastach, niejednokrotnie mają przewagę nad komercyjnymi w obsłudze segmentu małych i średnich przedsiębiorstw. Dzięki większej orientacji w lokalnych uwarunkowaniach, znajomości obsługiwanego środowiska i tym samym lepszemu rozeznaniu szans i ryzyka, banki te są oceniane przez klientów jako bardziej elastyczne i bardziej zaangażowane[14]. Ponadto dysponują rozbudowaną siecią placówek (ponad 3800).

Podsumowanie

Analizując sektor bankowy w Polsce, trudno się nie zgodzić z tym, że jest on innowacyjny. Oczywiście większość innowacji ma charakter wtórny. Nowości pojawiające się na zagranicznych rynkach usług bankowych dość szybko są adaptowane do polskich warunków. O skali zmian mogą świadczyć między innymi bardzo dobre wyniki osiągane przez banki.

Innowacyjność przedsiębiorstw bankowych i całego systemu bankowego, polegająca na ciągłym dążeniu do wprowadzania nowych produktów, usług, procesów oraz form organizacji, nie może być traktowana jako cel sam w sobie. Wręcz przeciwnie – innowacje i innowacyjność, które powinny być postrzegane jako rozległy i złożony zestaw środków do podnoszenia sprawności funkcjonowania, budowania silnych pozycji konkurencyjnych

[12] I. Morawski, *Banki spółdzielcze walczą o klientów*, „Rzeczpospolita" z 10 lipca 2007.

[13] W sierpniu 2007 r. – około 100.

[14] Bardzo często w taki sposób oceniane są banki spółdzielcze w konkursie „Bank przyjazny dla przedsiębiorców" organizowanym przez Krajową Izbę Gospodarczą.

i uzyskiwania korzyści ekonomicznych przez banki, a w konsekwencji przez całą gospodarkę[15].

Literatura

Flejterski S., *Różnicowanie struktur we współczesnej bankowości*, US, Szczecin 2002.

http://www.ibm.com/.

Innowacyjne usługi banku, red. D. Korenik, PWN, Warszawa 2006.

Iwaniuk W., *Połowa oszczędzających nadal wybiera lokatę*, „Gazeta Prawna" 2007, nr 74.

Morawski I., *Banki spółdzielcze walczą o klientów*, „Rzeczpospolita" z 10 lipca 2007.

Muciński E., *Usługi bankowe są w Polsce drogie*, „Rzeczpospolita" z 15 listopada 2006.

Nauka i technika w 2005 r., GUS, Warszawa 2006.

Opłaty za usługi świadczone klientom indywidualnym, Raport Związku Banków Polskich, Warszawa 2006.

Pomykalski A., *Zarządzanie innowacjami*, PWN, Warszawa–Łódź 2001.

Strategie innowacyjne przedsiębiorstw, red. W. Janasz, K. Janasz, A. Świadek, J. Wiśniewska, Wydawnictwo Naukowe Uniwersytetu Szczecińskiego, Szczecin 2001.

Sytuacja finansowa banków w 2006 r. Synteza, NBP, Warszawa 2007.

Świtalski W., *Innowacje i konkurencyjność*, WUW, Warszawa 2005.

Węgierscy bankowcy górą, „Rzeczpospolita" z 12–13 maja 2007.

THE INNOVATION OF THE BANKING SECTOR IN POLAND

Summary

The article describes what innovation is. It may be new products, new services or new ways of doing things. Innovation is not just about having the ideas its also about developing those ideas and putting them into practise to achieve success. The paper presents innovations in banking sector in Polen. The article also shows that innovations in banks are very important because they not only create profit, but they also are the main force of developing the economy.

Translated by Agnieszka Bretyn

[15] Por. W. Świtalski, *op.cit.*, s. 147.

ZESZYTY NAUKOWE UNIWERSYTETU SZCZECIŃSKIEGO

NR 516 PROBLEMY ZARZĄDZANIA, FINANSÓW I MARKETINGU NR 13 2008

MICHAŁ BUSZKO
Uniwersytet Mikołaja Kopernika

FUNDUSZE HEDGINGOWE JAKO INNOWACYJNA FORMA INWESTOWANIA NA RYNKACH FINANSOWYCH

Wprowadzenie

Jedną z coraz częściej spotykanych form inwestowania na współczesnych rynkach finansowych są fundusze hedgingowe (*hedge funds*). Podmioty te są rodzajem nowoczesnych instytucji zbiorowego inwestowania, charakteryzujących się bardzo specyficzną polityką inwestycyjną oraz relatywnie niewielką kontrolą ze strony instytucji nadzoru finansowego. Ich oferta skierowana jest przede wszystkim do bardzo zamożnych osób fizycznych, które chcą osiągać wysokie zyski i akceptują podwyższone ryzyko. Istotą działalności funduszy *hedge* jest zarabianie pieniędzy niemal w każdych warunkach rynkowych. Żeby osiągnąć ten cel, fundusze dywersyfikują portfele inwestycyjne, lokują środki w nietypowe aktywa, stosują złożone techniki finansowe, a także korzystają często z dźwigni finansowej, krótkiej sprzedaży oraz strategii budowanych na bazie instrumentów pochodnych. Fundusze hedgingowe mogą generować zyski z transakcji spekulacyjnych, arbitrażowych czy hedgingowych. Mogą zarabiać na rynkach wzrostowych, spadkowych, znajdujących się w trendzie bocznym, na rynkach o dużej i małej zmienności, na rynkach rozwiniętych i rozwijających się. Podmioty te potrafią także osiągać korzyści dzięki występowaniu szczególnych wydarzeń, takich jak: przejęcie, połączenie, upadłość czy restrukturyzacja. Ze względu na to, że fundusze hedgingowe często osiągają stopy zwrotu wyższe niż tradycyjne fundusze inwestycyjne, ubezpieczeniowe czy emerytalne, przy jednoczesnej niewielkiej liczbie ich upadłości, w wielu krajach obserwuje się bardzo duże zainteresowanie nimi. Podmioty te mogą być właściwie uznane za jedne z najszybciej rozwijających się instytucji finansowych na świecie. Tworzenie większości funduszy

w krajach o liberalnym prawie finansowym, w tym w krajach podatkowych, powoduje, iż kontrola i nadzór nad nimi są ograniczone, a ich działalność nie podlega restrykcyjnym normom inwestycyjnym, jak również obowiązkom informacyjnym. Fakt ten z jednej strony umożliwia funduszom prowadzenie swobodnej polityki inwestycyjnej, z drugiej zaś powoduje, iż postrzegane są jako bardzo ryzykowne.

Wobec często spotykanej niejednoznacznej oceny działalności funduszy *hedge*, a także wobec coraz większego zainteresowania tą formą inwestowania w Polsce, celem niniejszego artykułu jest przybliżenie istoty funkcjonowania funduszy *hedge* oraz określenie możliwości ich rozwoju na polskim rynku finansowym.

1. Konstrukcja funduszy hedgingowych

Fundusze hedgingowe są instytucjami zbiorowego inwestowania, funkcjonującymi zazwyczaj w formie spółek z ograniczoną odpowiedzialnością udziałowców[1]. Podmioty te zakładane są przez tak zwanego sponsora będącego pomysłodawcą oraz pierwszym członkiem funduszu. Sponsor jest często również głównym menedżerem, kierującym zespołem zarządzającym funduszem. Zarówno sponsor, jak i menedżerowie zarządzający funduszem hedgingowym są jednocześnie jego udziałowcami, przejmującymi na siebie część ryzyka inwestycyjnego. Takie rozwiązanie wyróżnia fundusze *hedge* na tle innych instytucji zbiorowego inwestowania i ma za zadanie zarówno zwiększyć zaufanie do działalności funduszu, jak i motywować zarządzających do prowadzenia efektywnej polityki inwestycyjnej. Oferta funduszy kierowana jest z reguły do osób określanych jako *accredited investors*, którymi są bogaci inwestorzy indywidualni, posiadający zarówno znaczące zasoby pieniężne, jak i odpowiednią wiedzę w zakresie inwestycji na rynku finansowym. Niemniej współcześnie coraz częściej udziałowcami funduszy *hedge* stają się instytucje finansowe, w tym: banki, podmioty *asset management*, fundacje, trusty, fundusze inwestycyjne i emerytalne, a także przedsiębiorstwa oraz mniej zamożni inwestorzy detaliczni[2]. W działalności funduszy hedgingowych uczestniczą zazwyczaj również i inne osoby lub instytucje, takie jak doradca inwestycyjny, administrator, broker główny oraz brokerzy rozliczający[3]. Korzystanie z usług audytora finansowego jest uzależnione od miejsca

[1] Zob. *Hedge fund*, http://en.wikipedia.org.

[2] Zob. G. Zalewski, *Klienci funduszy hedge*, www.inwestycje.pl, 26.04.2005.

[3] Zob. *idem*, *Fundusze hedgingowe – nowy rodzaj inwestycji*, „Rynek Terminowy" 2004, nr 1.

działalności funduszu oraz jego formy prawnej. Jego zaangażowanie ma często na celu nie tylko potwierdzenie rzetelności ustalenia wyniku finansowego, ale także poprawę transparentności polityki inwestycyjnej, jak również zwiększenie zaufania inwestorów[4].

2. Strategie inwestycyjne funduszy hedgingowych

Niewątpliwie jedną z głównych właściwości wyróżniających fundusze *hedge* na tle innych instytucji finansowych jest ich polityka inwestycyjna. Fundusze hedgingowe na ogół nie podlegają restrykcyjnym normom ostrożnościowym obowiązującym większość tradycyjnych instytucji zbiorowego inwestowania, stąd mogą prowadzić dość swobodną politykę inwestycyjną i bez większych ograniczeń decydować o składzie portfela i miejscu zaangażowania. W efekcie, w wielu krajach można spotkać fundusze realizujące skrajnie odmienne strategie inwestycyjne lub kombinacje kilku strategii jednocześnie. Fakt ten niewątpliwie utrudnia ich klasyfikację i podział na jednolite grupy. Wydaje się, iż jedną z klasyfikacji dość dobrze obrazującą rynek funduszy *hedge* ze względu na rodzaj polityki inwestycyjnej jest podział sporządzony przez Greenwich Alternative Investments – spółkę zajmującą się od 1994 roku badaniami rynku funduszy hedgingowych. Według niej strategie funduszy hedgingowych dzielone są na cztery grupy:

- grupa długich/krótkich pozycji na rynku akcji (*long*/*short equity*),
- grupa strategii ukierunkowanych (*directional*),
- grupa strategii specjalistycznych (*specialty*),
- grupa strategii neutralnych rynkowo (*market neutral*).

Każda z wymienionych grup zawiera od trzech do ośmiu strategii. W ramach pierwszej grupy znajdują się strategie agresywnego wzrostu (*aggressive growth*), strategia oportunistyczna (*opportunistic*), strategia krótkiej sprzedaży (*short sale*), strategia nabycia/sprzedaży niedowartościowanych/przewartościowanych papierów wartościowych (*value*). Druga grupa obejmuje strategie: inwestowania w kontrakty *futures* (*futures*), wykorzystywania okazji inwestycyjnych na rynku globalnym (*macro*) oraz wykorzystywania krótkoterminowych trendów rynkowych (*market timing*). Do trzeciej grupy zalicza się strategie specjalistyczne, wśród których wyróżniane są strategie: inwestowania na rynkach wschodzących (*emerging markets*), inwestowania w spółki osiągające wysoki

[4] M. Banasiak, W. Gudaszewski, E. Kotwa, *Charakterystyka funduszy hedgingowych*, „Rynek Terminowy" 2005, nr 1.

zysk (*income*), zakładające stosowanie wielu strategii oraz technik inwestycyjnych jednocześnie (*multi strategy*). Najbardziej charakterystyczną dla funduszy hedgingowych jest czwarta grupa obejmująca strategie neutralne rynkowo. W jej ramach wyróżnia się trzy podgrupy, to znaczy podgrupa strategii wykorzystujących zdarzenia nadzwyczajne (*event-drien*), podgrupa strategii inwestowania na rynku akcji (*equity market neutral*) oraz podgrupa neutralnych rynkowo strategii arbitrażowych (*market neutral arbitrage*). Strategie określane jako *event-driven* obejmują: przyjmowanie długiej i krótkiej pozycji w papierach wartościowych podmiotów znajdujących się w trudnej sytuacji finansowej lub znajdujących się na skraju upadłości (*distressed securities*), uczestniczących w transakcjach fuzji i przejęć (merger arbitrage), lub w których wystąpią zyski lub straty nadzwyczajne (*special situations*). Podgrupa strategii określanych jako *equity market neutral* obejmuje strategię jednoczesnego przyjmowania długich pozycji na akcjach, co do których oczekiwany jest wzrost wartości oraz przyjmowania krótkich pozycji w akcjach, co do których oczekiwane są spadki kursu. Podgrupa strategii *market neutral arbitrage* obejmuje, z kolei, strategie: arbitrażu na obligacjach zamiennych na akcje oraz na akcjach (*convertible arbitrage*), arbitrażu na instrumentach o stałym oprocentowaniu oraz derywatach na stopę procentową (*fixed income arbitrage*), arbitrażu opartego na ilościowych metodach doboru portfela pozycji długich i krótkich (*statistical arbitrage*) oraz pozostałych rodzajów arbitrażu (*other arbitrage*).

Strategie inwestycyjne funduszy hedgingowych często są konstruowane na bazie dźwigni finansowej, krótkiej sprzedaży oraz różnego rodzaju instrumentów pochodnych[5]. Dzięki jednoczesnemu inwestowaniu na rynku kasowym oraz terminowym, a także dzięki możliwości angażowania środków praktycznie w dowolny rodzaj aktywów, w dowolnym miejscu na świecie, wyniki finansowe funduszy hedgingowych nierzadko są lepsze od tradycyjnych instytucji zbiorowego inwestowania oraz jednocześnie słabo skorelowane z koniunkturą na głównych rynkach kapitałowych[6]. Poprzez dywersyfikację portfela inwestycyjnego podmioty te są w stanie generować zysk nawet w okresie głębokiej korekty lub bessy[7]. Należy mieć jednak na uwadze, iż część podmiotów

[5] Zob. J. Mazurek, *Strategie funduszy alternatywnych*, http://www.skarbiec.biz/.

[6] Fundusze hedgingowe powszechnie angażują się w nietypowe inwestycje, takie jak trudne wierzytelności, surowce, towary, nieruchomości, energię, paliwa, surowce, akcje bądź udziały w małych i średnich podmiotach nienotowanych na giełdzie.

[7] W. Dębski, *Produkty strukturyzowane i fundusze hedgingowe jako inwestycje alternatywne rynku kapitałowego*, w: *Rynki finansowe*, red. H. Mamcarz, Wyd. UMCS, Lublin 2006, s. 151.

typu *hedge* przyjmuje wyłącznie długie lub krótkie pozycje, wspomagane dodatkowo wysoką dźwignią, realizując tym samym bardzo ryzykowne strategie spekulacyjne. W przypadku tego typu jednostek nawet niewielkie niekorzystne zmiany na rynku przekładają się na bardzo poważne straty inwestorów. Należy dodać, że fundusze hedgingowe często osiągają zyski dzięki wydarzeniom, takim jak przejęcie, połączenie, wykup akcji czy bankructwo. Podmioty te mogą także zarabiać na inwestycjach w papiery wartościowe spółek: osiągających zyski lub straty nadzwyczajne, mających problemy finansowe, znajdujących się na krawędzi upadłości lub będących w trakcie restrukturyzacji. Fundusze hedgingowe zazwyczaj nie kierują się w procesie inwestowania konkretnym benchmarkiem, dlatego mogą na bieżąco modyfikować swoje portfele inwestycyjne, by zapewnić inwestorom maksymalną stopę zwrotu oraz rozpraszać ryzyko. Podejście takie daje również możliwość wykorzystania nagle pojawiających się okazji inwestycyjnych oraz zarabiania na chwilowych zmianach cen różnych klas aktywów[8].

3. Funkcjonowanie funduszy hedgingowych w praktyce

Fundusze hedgingowe znane są w praktyce już od prawie 60 lat, aczkolwiek ich rozwój na szerszą skalę nastąpił dopiero w latach dziewięćdziesiątych XX wieku. Pierwszy podmiot tego typu został założony w 1949 roku w Stanach Zjednoczonych przez A.W. Jonesa. Jego fundusz kierował swoją ofertę do wąskiego grona bogatych inwestorów indywidualnych, przy czym dzięki odpowiednio skonstruowanemu portfelowi aktywów miał przynieść zysk niezależnie od koniunktury na giełdzie. Cechą charakterystyczną tego funduszu było przyjmowanie długich pozycji w akcjach, których kurs w czasie *hossy* wzrastał szybciej niż indeks giełdowy i spadał wolniej w czasach *bessy*. Jednocześnie fundusz przyjmował krótkie pozycje w akcjach, których kurs zachowywał się odwrotnie. Taka konstrukcja umożliwiała osiąganie zysków właściwie w każdych warunkach panujących na rynku kapitałowym. Fundusz zakładał jednoczesne przyjmowanie długiej i krótkiej pozycji, stąd został określony jako *hedge fund*. Sukces związany z pierwszym funduszem spowodował powielenie pomysłu Jonesa przez inne osoby, a nazwa fundusz hedgingowy zaczęła być utożsamiona ze wszystkim funduszami o ograniczonym dostępie, wykorzystującymi dźwignię finansową, krótką sprzedaż czy instrumenty pochodne. Ze względu na to, że kolejne fundusze zaczęły odchodzić od stosowa-

[8] Zob. J. Wojtaszek, *Fundusze hedgingowe*, www.inwestycje.pl.

nia strategii pełnego zabezpieczenia i zaczęły prowadzić politykę spekulacyjną, przynoszącą także znaczące straty, zaczęły być one postrzegane jako podmioty o wysokim ryzyku. W końcu lat siedemdziesiątych XX wieku fundusze hedgingowe znowu zaczęły przyciągać uwagę za sprawą bardzo wysokich stóp zwrotu osiąganych przez J. Robertsona, M. Steinhardta oraz G. Sorosa. Chociaż podmioty te w długim okresie okazały się bardzo efektywne, w krótkim horyzoncie cechowały się znaczną zmiennością wyników i stąd cała grupa inwestycji tego typu była postrzegana nadal jako bardzo ryzykowna. W latach dziewięćdziesiątych zainteresowanie funduszami *hedge* wzrosło ponownie. Przyczyną była większa transparentność działalności funduszy oraz szersza dostępność analiz i wyników całego sektora, a także pojawienie się podmiotów realizujących bardziej konserwatywne strategie[9]. Stopniowo segmentem tym zaczęli interesować się również klienci instytucjonalni, obniżyła się także bariera minimalnej kwoty inwestowanych środków. Szczególnie wyraźny wzrost zainteresowania funduszami obserwowany był w latach 2000–2002, kiedy podmioty te umożliwiły ochronę kapitału lub wypracowanie zysków w warunkach dekoniunktury na światowych rynkach finansowych[10]. W okresie od grudnia 1998 do września 2005 roku kapitał zarządzany przez fundusze typu *hedge* zwiększał się średnio w roku o 28%[11]. Na koniec 2006 roku liczba funduszy *hedge* szacowana była na około 9000, a wartość zarządzanych przez nie aktywów na około 1,9 bln USD[12]. Należy mieć na uwadze, iż pomimo widocznego w ostatnich latach spektakularnego wzrostu całego rynku funduszy *hedge*, w okresie tym miały również miejsce bankructwa oraz gigantyczne straty odnotowywane przez te podmioty. Do najbardziej spektakularnych można zaliczyć stratę z 1998 roku Long-Term Capital Management (4,8 mld USD) oraz w 2006 Amaranth Advisors LLC (6 mld USD)[13].

[9] Zob. *History of hedge funds*, Greenwich Alternative Investments, www.greenwichai.com.

[10] W okresie od kwietnia 2000 do września 2002 r. maksymalny spadek indeksu S&P500 wyniósł ok. 45%, podczas gdy spadek jednego z najlepiej obrazujących koniunkturę na rynku funduszy hedgingowych indeksu Greenwich Globar Hedge Fund Index wyniósł ok. 5,5%. Zob. www.greenwichai.com.

[11] *Hedge funds: Developments and Policy Implications*, ECB, Monthly Bulletin, January 2006, s. 63.

[12] Główne centra rejestracji funduszy hedgingowych to: Stany Zjednoczone, Luksemburg, Irlandia, Szwajcaria, centra *off-shore* Wysp Karaibskich (Bermudy, Brytyjskie Wyspy Dziewicze, Bahama, Kajmany i Antyle Holenderskie).

[13] *Alternatywa dla bessy*, „Forbes" 2007, nr 1 oraz M. Kaczmarczyk, *W poszukiwaniu alfy*, „Nasz Rynek Kapitałowy" 2007, nr 4.

4. Rola funduszy *hedge* na rynku finansowym

Rola funduszy hedgingowych na rynku finansowym nie jest jednoznacznie oceniana. Z jednej strony stanowią one rodzaj alternatywnych inwestycji umożliwiających osiąganie ponadprzeciętnych zysków, zmniejszających zmienność wahań portfela, dających skuteczniejszą dywersyfikację oraz wykorzystujących niską korelację z innymi, tradycyjnymi klasami aktywów. Podmioty te dają inwestorom możliwość prowadzenia inwestycji o właściwościach niespotykanych na tradycyjnych rynkach finansowych, przyczyniają się do rozwoju nowych i bardziej złożonych technik finansowych oraz strategii inwestycyjnych. Wpływają także na wzrost świadomości finansowej uczestników rynku finansowego i skłaniają do przesuwania oszczędności z tradycyjnych depozytów bankowych do nowoczesnych form inwestowania. Działalność funduszy hedgingowych ożywia i wspomaga rozwój rynku instrumentów pochodnych, rynku walutowego i surowców, a ostatnio również rynku energetycznego i nieruchomości. Obecność funduszy w wymienionych obszarach powoduje poprawę płynności oraz wzrost obrotów, a tym samym zmniejszenie skoków cenowych pomiędzy poszczególnymi transakcjami, zapewnia także bardziej efektywną wycenę aktywów. Z uwagi na fakt, że fundusze *hedge* często angażują środki finansowe w bardzo ryzykowne inwestycje, zwiększają skalę transferu ryzyka, a tym samym wspierają rozwój technik zarządzania nim oraz umożliwiają podział ryzyka pomiędzy większą liczbę uczestników rynku[14]. Dzięki funduszom hedgingowym zarówno tradycyjne instytucje finansowe, jak i ich klienci, w tym mniej zamożni inwestorzy detaliczni, uzyskują dostęp do ryzykownych lub nietypowych aktywów, których nie mogą nabywać samodzielnie.

Jednocześnie fundusze hedgingowe postrzegane są jako podmioty o nadmiernym ryzyku, których działalność może przekładać się nie tylko na osiąganie przez inwestorów bardzo wysokich strat, ale i na destabilizację rynków finansowych w skali międzynarodowej. Ze względu na wielkość posiadanych środków, fundusze te mogą wpływać na sztuczne kształtowanie kursów instrumentów finansowych, surowców czy towarów. Podmioty te starają się wykorzystać każdą okazję do osiągnięcia maksymalnie wysokich zysków, dlatego mogą w stosunkowo krótkim czasie wycofać się z jednego rynku, powodując znaczącą przecenę instrumentów finansowych, i ulokować środki na innym rynku, powodując tam nagłe, znaczące wzrosty cen. Fundusze typu *hedge* nie podlegają zwykle szcze-

[14] J. Mazurek, *op.cit*.

gółowej kontroli ze strony instytucji nadzoru finansowego, ani restrykcyjnym przepisom regulującym działalność tradycyjnych instytucji zbiorowego inwestowania. Powoduje to, że jednostki te nie mają z góry określonych jednolitych zasad wyceny aktywów, nie muszą stosować się do norm ostrożnościowych, ani prowadzić transparentnej polityki informacyjnej. Ze względu na te cechy stosunkowo trudno jest przeciwdziałać upadłościom funduszy i zapobiegać destabilizacji rynków, na których są zaangażowane.

5. Fundusze hedgingowe w Polsce

W pierwszej dekadzie XXI wieku rynek inwestycji hedgingowych w Polsce znajduje się w początkowej fazie rozwoju. Przyczynami tego stanu między innymi są: duża awersja krajowych inwestorów do lokat o podwyższonym ryzyku, niedostatecznie rozwinięty rynek instrumentów pochodnych, ograniczenia prawne realizacji krótkiej sprzedaży, a także utrzymujące się relatywnie wysokie koszty inwestowania za granicą. Niewątpliwie ważnym wydarzeniem korzystnie wpływającym na rozwój inwestycji hedgingowych było wstąpienie Polski do UE, poprzedzone dostosowaniem do standardów unijnych polskiego prawa regulującego inwestowanie na rynkach kapitałowych. Akcesja z jednej strony dała polskim inwestorom dostęp do zagranicznych inwestycji, w tym zarejestrowanych za granicą funduszy inwestycyjnych oraz funduszy *hedge*, z drugiej zaś spowodowała wzrost konkurencji na polskim rynku oraz przyspieszyła powstawanie nowych, alternatywnych form inwestowania. Szczególne znaczenie miało wprowadzenie w Polsce nowej ustawy o funduszach inwestycyjnych z dnia 27 maja 2004 r. (DzU 2004, nr 146, poz. 1546), dzięki której na polskim rynku mogły zacząć pojawiać się fundusze inwestycyjne oferujące strategie inwestycyjne zbliżone do funduszy *hedge*[15]. Podmioty te otrzymały uprawnienia do nabywania aktywów takich jak: udziały w spółkach z ograniczoną odpowiedzialnością, niewystandaryzowane instrumenty pochodne, wierzytelności, waluty, nieruchomości, statki morskie czy prawa wieczystego użytkowania. Funduszom tradycyjnym zezwolono również na korzystanie z dźwigni finansowej i krótkiej

[15] Wspomniana ustawa szczegółowo określa m.in. zasady tworzenia, funkcjonowania oraz likwidacji otwartych i zamkniętych funduszy inwestycyjnych, a także precyzuje zasady sprawowania nad nimi kontroli ze strony Komisji Nadzoru Finansowego. Ten akt prawny nie definiuje przy tym ani nie reguluje działalności funduszy hedgingowych. Ze względu na to, iż fundusze typu *hedge* zazwyczaj nie spełniają wymogów narzucanych przez wymienioną ustawą, ani nie są klasyfikowane jako podmioty UCITS, stąd nie mogą być wprowadzane na polski rynek na zasadzie jednego paszportu europejskiego.

sprzedaży. W efekcie do końca sierpnia 2007 roku na polskim rynku kapitałowym pojawiło się siedem funduszy o cechach zbliżonych do jednostek hedgingowych, które zostały utworzone przez trzy towarzystwa: Opera TFI SA, Investors TFI SA oraz Superfund TFI SA.

Pierwsze towarzystwo – Opera TFI SA, zaproponowało dwa fundusze zbliżone do podmiotów hedgingowych, to znaczy Opera FIZ oraz Opera Za 3 Grosze FIZ[16]. Pierwszy jest funduszem przeznaczonym dla wybranych, zamożnych i indywidualnie zaproszonych do uczestnictwa klientów oraz kadry zarządzającej TFI Opera; minimalna wielkość wpłaty wynosi 40 tys. euro. Wymieniony fundusz charakteryzuje się szeroką dywersyfikacją portfela inwestycyjnego zarówno w ujęciu przedmiotowym, jak i geograficznym. Fundusz ten inwestuje w akcje, obligacje, surowce, nieruchomości, waluty i inne aktywa w Polsce, Japonii, Brazylii, USA czy w Europie Środkowej i Wschodniej. Podmiot ten może realizować krótką sprzedaż, arbitraż oraz konstruować strategie oparte na instrumentach pochodnych, a także może stosować w ograniczonym zakresie dźwignię finansową. Wynagrodzenie za zarządzanie w rozważanym funduszu wyznaczane jest przede wszystkim na podstawie wysokości wypracowanego zysku. Drugim funduszem utworzonym przez TFI Opera jest Opera Za 3 Grosze FIZ. Podmiot ten jest wzorowany na funduszu Opera FIZ, aczkolwiek jego certyfikaty zostały udostępnione szerokiemu gronu inwestorów i wprowadzone do obrotu na GPW w Warszawie. Konstrukcja tego podmiotu pozwoliła na połączenie polityki inwestycyjnej funduszu *hedge* oraz funduszu zamkniętego z płynnością inwestycyjną właściwą dla funduszy otwartych.

Drugim towarzystwem, które oferuje produkty hedgingowe w Polsce, jest Investors TFI SA. Podmiot ten utworzył trzy fundusze o właściwościach jednostek hedgingowych Investor FIZ, Investor Gold FIZ oraz Inwestor Bułgaria i Rumunia FIZ. Pierwszym z wymienionej grupy jest fundusz Investor FIZ, którego celem jest dostarczenie inwestorom zysku niezależnie od koniunktury na rynku finansowym, przy jednoczesnym ograniczeniu ryzyka, dzięki dywersyfikacji portfela. Investor FIZ inwestuje środki w akcje i obligacje notowane w Polsce, akcje i obligacje notowane na rynkach zagranicznych, instrumenty pochodne na indeksy, waluty, towary i energię. Fundusz może stosować długie i krótkie pozycje, a także kombinacje instrumentów umożliwiające generowanie zysków podczas dekoniunktury na rynkach finansowych. Drugim funduszem zbliżonym do

[16] Cechy funduszu *hedge* oraz niebenchmarkowego funduszu oportunistycznego, nastawionego na maksymalizację zysku, ma również OPERA Uniwersa.pl – subfundusz funduszu parasolowego OPERA FIZ.

podmiotów hedgingowych, zarządzanym przez Investors TFI SA, jest Investor Gold FIZ. Podmiot ten umożliwia zarabianie na rynku metali szlachetnych, poprzez lokowanie środków pieniężnych w zagraniczne, wystandaryzowane instrumenty pochodne, których cena zależy bezpośrednio lub pośrednio od ceny złota, srebra, platyny i palladu. Fundusz może również inwestować w akcje spółek działających w branży poszukiwania i eksploatacji złóż metali szlachetnych oraz złóż polimetalicznych[17]. Trzecim funduszem prowadzącym politykę zbliżoną do inwestycji funduszy *hedge* jest fundusz Investor Bułgaria i Rumunia FIZ. Łączy on w sobie cechy funduszu makro oraz funduszu rynków wschodzących, a jego celem jest osiągnięcie zysku z inwestycji w spółki notowane na giełdzie lub planowane do wprowadzenia na giełdy w Rumunii i Bułgarii. Dostęp do funduszu jest ograniczony ze względu na stopień rozwoju bułgarskiego i rumuńskiego rynku kapitałowego. Ważną cechą charakteryzującą wszystkie trzy opisane fundusze jest to, że zarządzający funduszami są jednocześnie współwłaścicielami TFI oraz uczestnikami funduszy. Sytuacja taka zwiększa zaufanie pozostałych inwestorów oraz uwiarygodnia prowadzoną przez funduszy politykę inwestycyjną.

Nieco inną ofertę inwestycji hedgingowych proponuje trzecie towarzystwo – Superfund TFI SA. Podmiot ten utworzył na polskim rynku dwa fundusze Superfund SFIO oraz Superfund Trend Podstawowy SFIO. Fundusze te mają jednak bardziej skomplikowaną konstrukcję od opisywanych wcześniej podmiotów. Pierwszy z nich jest funduszem parasolowym z wydzielonymi trzema subfunduszami zarządzanymi według trzech strategii inwestycyjnych, to znaczy tradycyjnej, dynamicznej i agresywnej. Subfundusze funduszu Superfund SFIO inwestują zebrane środki w fundusze *hedge* (*manager futures*) w Luksemburgu, a te, z kolei, w instrumenty rynku pieniężnego oraz kontrakty terminowe finansowe i towarowe notowane na rynkach światowych. Drugim funduszem oferowanym przez Superfund TFI jest Superfund Trend. Jest to specjalistyczny otwarty fundusz podstawowy z dołączonymi dwoma otwartymi funduszami powiązanymi. Konstrukcja inwestycji typu *hedge* w formie funduszu podstawowego oraz funduszy powiązanych ma na celu z jednej strony zachowanie przez fundusze podstawowego profilu inwestycyjnego typowego dla funduszy zamkniętych, a z drugiej zapewnienie odpowiedniej płynności inwestycji oraz obniżenie progu minimalnej wysokości wpłat z 40 tys. euro do 5 tys. zł. Fundusz zarejestrowany w Polsce przekazuje środki do funduszy *hedge* za granicą, które, z kolei, inwestują je przede wszystkim w najbardziej płynne kontrakty terminowe na akcje,

[17] Dane Investors TFI SA, www.investors.pl.

surowce, towary, waluty, notowane na światowych rynkach. Bieżącym zarządzaniem inwestycjami zajmuje się przy tym system komputerowy podejmujący decyzje na podstawie wyników analizy technicznej najbardziej płynnych kontraktów terminowych notowanych na światowych rynkach. Fundusz ten, podobnie do już opisanego, nie jest skorelowany z wynikami osiąganymi na tradycyjnych rynkach finansowych.

Wszystkie wymienione fundusze istnieją stosunkowo krótko na polskim rynku, stąd trudno jest obecnie ocenić skuteczność ich polityki inwestycyjnej[18]. Ich rzeczywistą zdolność do tworzenia bogactwa inwestorów oraz przynoszenia korzyści większych niż tradycyjne fundusze inwestycyjne będzie można ustalić na podstawie danych uzyskanych w okresie około pięciu lat, a więc w czasie rekomendowanym dla utrzymywania inwestycji w funduszach typu *hedge*. Obecnie dostępne dane roczne wskazują na relatywnie wysoką zyskowność tych podmiotów. Przykładowo, Opera FIZ w okresie od czerwca 2006 do czerwca 2007 roku osiągnął rentowność na poziomie około 75%, a fundusz Inwestor FIZ w okresie od sierpnia 2006 do sierpnia 2007 roku około 68%. Bardziej obiektywna ocena tych podmiotów będzie jednak możliwa dopiero za kilka lat.

Podsumowanie

Fundusze hedgingowe należą do innowacyjnych form inwestowania na rynkach finansowych. Wysokie zyski osiągnięte przez te podmioty w ostatnich latach oraz możliwość generowania dodatnich stóp zwrotu w okresie dekoniunktury spowodowały gwałtowny wzrost zainteresowania nimi. Od połowy lat dziewięćdziesiątych XX wieku systematycznie wzrasta zarówno liczba, jak i wartość aktywów zarządzanych przez te instytucje, a inwestorzy cenią je sobie zwłaszcza w warunkach dużej zmienności rynków kapitałowych. Ze względu na skomplikowanie procesu inwestycyjnego realizowanego przez te podmioty, dostęp do inwestycji hedgingowych jest bardzo utrudniony dla drobnych inwestorów indywidualnych. Wychodzi się bowiem z założenia, że inwestorzy ci mają stosunkowo niewielkie możliwości prawidłowej oceny ryzyka inwestycyjnego związanego z działalnością funduszy. Należy pamiętać, iż sam wzrost liczby funduszy i wartości ich aktywów może wpływać niekorzystnie na poziom ich wyników finansowych w przyszłości. Zwięk-

[18] Opera FIZ został zarejestrowany w czerwcu 2005 r., Opera Za 3 grosze FIZ w maju 2007 r., Inwestor FIZ we wrześniu 2005 r., Inwestor Gold FIZ w październiku 2006 r., Inwestor Bułgaria i Rumunia FIZ w czerwcu 2007 r., Superfund SFIO w grudniu 2005 r., Superfund Trend Podstawowy SFIO w listopadzie 2006 r.

szająca się liczba podmiotów może powodować relatywnie szybkie eliminowanie stanów nierównowagi pozwalających realizować zyskowne strategie arbitrażowe. Coraz trudniejsze może być również osiąganie korzyści wynikających z nieefektywności rynków finansowych. Najprawdopodobniej liczba funduszy hedgingowych obecnych na rynkach krajów wysokorozwiniętych, a także ich wyniki będą w najbliższych latach wykazywały tendencję stabilizacji, a większego znaczenia będą nabierały fundusze funduszy hedgingowych. Nieco inaczej może wyglądać sytuacja w krajach rozwijających się, w tym w Polsce, gdzie działalność tego typu podmiotów znajduje się dopiero w początkowej fazie rozwoju. O potencjale rozwoju tej formy inwestycji będzie decydować rozwój rynku instrumentów pochodnych, zwiększający się poziom oszczędności, a także zwiększająca się liczba ludzi zamożnych, poszukujących coraz bardziej efektywnych i nowoczesnych metod inwestowania środków pieniężnych, niezależnie od ponoszonego ryzyka. Do zwiększenia popularności funduszy niewątpliwie może się przyczynić również obniżająca się minimalna wartość kwoty inwestycji początkowej[19]. Napływ środków do funduszy alternatywnych może się uwidocznić w szczególności w sytuacji wystąpienia długotrwałych trendów spadkowych na rynkach akcji, walut czy surowców. Ze względu na relatywnie restrykcyjne przepisy regulujące funkcjonowanie rynku kapitałowego w Polsce, kompleksowy nadzór nad instytucjami finansowymi prowadzony przez Komisję Nadzoru Finansowego, a także ze względu na dążenie do ograniczenia ryzyka inwestycji alternatywnych, w Polsce najprawdopodobniej będzie zwiększała się liczba tradycyjnych funduszy inwestycyjnych o cechach *hedge*, a nie podmiotów funkcjonujących w formie spółki z ograniczoną odpowiedzialnością. Szybki rozwój powinny również odnotować fundusze inwestujące w tytuły uczestnictwa jednostek hedgingowych. Ze względu na dosyć konserwatywne podejście do inwestowania obserwowane u polskich obywateli oraz nadal utrzymujący się niski poziom wiedzy w zakresie nowoczesnych instrumentów finansowych nie należy oczekiwać by fundusze o cechach *hedge* zdominowały polski rynek.

Literatura

Alternatywa dla bessy, „Forbes" 2007, nr 1.

Banasiak M., Gudaszewski W., Kotwa E., *Charakterystyka funduszy hedgingowych*, „Rynek Terminowy" 2005, nr 1.

[19] W przeszłości uczestnikiem funduszu mogła zostać osoba skłonna zainwestować przynajmniej 1 mln USD. Obecnie, dzięki instytucjom europejskim, inwestowanie w funduszach *hedge* można już rozpocząć od 10 tys. USD. Zob. G. Zalewski, *Inwestycyjny Olimp*, „Forbes" 2006, nr 7.

Dębski W., *Produkty strukturyzowane i fundusze hedgingowe jako inwestycje alternatywne rynku kapitałowego*, w: *Rynki finansowe*, red. H. Mamcarz, Wyd. UMCS, Lublin 2006.

Hedge funds: Developments and Policy Implications, "ECB, Monthly Bulletin", January 2006.

Hedge fund, http://en.wikipedia.org.

History of hedge funds, Greenwich Alternative Investments, www.greenwichai.com.

Kaczmarczyk M., *W poszukiwaniu alfy*, „Nasz Rynek Kapitałowy" 2007, nr 4.

Mazurek J., *Strategie funduszy alternatywnych*, http://www.skarbiec.biz/.

Wojtaszek J., *Fundusze hedgingowe*, www.inwestycje.pl.

www.greenwichai.com.

www.investors.pl.

Zalewski G., *Fundusze hedgingowe – nowy rodzaj inwestycji*, „Rynek Terminowy" 2004, nr 1.

Zalewski G., *Inwestycyjny Olimp*, „Forbes" 2006, nr 7.

Zalewski G., *Klienci funduszy hedge*, www.inwestycje.pl (26.04.2005).

HEDGE FUNDS AS INNOVATIVE FORM OF INVESTING IN FINANCIAL MARKETS

Summary

Hedge funds are fast developing financial institutions strongly influencing financial markets in many countries. Their role in risk transferring, stock liquidity enhancing and derivatives markets development is substantial. Hedge funds are entities with very limited access to retail investors. They also implement very specific investment policies and complex financial techniques based on financial leverage, short selling of stock, as well as derivatives combination. Because of a lack of strict investing norms, limited transparency and lack of substantial supervisory of national financial supervisory institutions, the hedge funds are usually perceived as very risky. However, they also give to the investors the effective alternative in comparison with traditional financial institution offer. In last several years the substantial increase of the hedge funds market was observed. Also, hedge funds offer started to expand in Poland. Because of the general hedge funds significance in the global financial market this article presents the nature of such funds, their investing basis, as well as describes their development potential o Polish financial market.

Translated by Michał Buszko

ZESZYTY NAUKOWE UNIWERSYTETU SZCZECIŃSKIEGO

NR 516 PROBLEMY ZARZĄDZANIA, FINANSÓW I MARKETINGU NR 13 2008

JANINA KOTLIŃSKA
GRZEGORZ KOTLIŃSKI
Akademia Ekonomiczna w Poznaniu

WYBRANE ASPEKTY ODRĘBNOŚCI DZIAŁALNOŚCI INNOWACYJNEJ W INSTYTUCJACH FINANSOWYCH

Wprowadzenie

Elementami systemu finansowego każdego kraju są wchodzące w jego skład instytucje. Klasyfikacja tych instytucji jest złożona i uzależniona od kształtu i treści przepisów prawnych regulujących ich działalność. Różnorodnie więc, z uwagi na zadania, definiowane są ich funkcje i role we współczesnych gospodarkach rynkowych. Zawsze jednak podkreśla się wyjątkową dbałość tych instytucji o utrzymanie zaufania petentów i klientów korzystających z ich usług.

Celem opracowania jest scharakteryzowanie czynników determinujących odrębność ujmowania innowacyjności w działalności instytucji finansowych. Innowacyjność instytucji finansowych, nawet w gospodarce rynkowej i w warunkach globalizacji, ma zupełnie inne niż w pozostałych branżach gospodarki zadania do spełnienia. Inne są także formułowane względem niej oczekiwania korzystających z ich usług.

1. Rodzaje instytucji systemu finansowego i ich charakterystyczne cechy

System finansowy jest to zespół logicznie powiązanych ze sobą form organizacyjnych, aktów prawnych, instytucji finansowych i innych elementów umożliwiających podmiotom nawiązywanie stosunków finansowych zarówno w sektorze realnym, jak i finansowym[1]. System ten składa się z dwóch podukładów:

[1] S. Owsiak, *Podstawy nauki finansów*, PWE, Warszawa 2002, s. 234.

segmentu rynkowego oraz segmentu publicznego[2]. W każdym ze wskazanych podukładów funkcjonują innego rodzaju instytucje finansowe.

W rynkowym systemie finansowym funkcjonują instytucje finansowe, które specjalizują się w przyjmowaniu na siebie zobowiązań finansowych oraz nabywaniu takich zobowiązań od innych podmiotów. Są to podmioty, których działalność polega na utrzymywaniu instrumentów finansowych oraz dokonywaniu nimi transakcji. Instytucje te podzielić można na dwie podstawowe grupy, w zależności od tego, czy tworzą własne instrumenty finansowe, czy tylko redystrybuują instrumenty finansowe już znajdujące się w obiegu. Są to więc aktywni lub pasywni pośrednicy finansowi.

Aktywnymi pośrednikami finansowymi są instytucje tworzące pieniądz i niepieniężne instrumenty finansowe. Instytucjami tworzącymi pieniądz są banki (centralny i komercyjne), natomiast instytucjami tworzącymi instrumenty niepieniężne są towarzystwa ubezpieczeniowe, fundusze inwestycyjne, fundusze emerytalne, firmy *venture capital* oraz banki inwestycyjne. Wskazane instytucje nabywają i tworzą instrumenty finansowe o odmiennych właściwościach. Poprzez tworzenie nowych zobowiązań dokonują zamiany już istniejących instrumentów, między innymi pod względem terminów zapadalności, stopnia ryzyka, wielkości, stopnia płynności.

Do pasywnych instytucji finansowych zaliczyć można kantory walutowe, domy maklerskie oraz firmy faktoringowe. Instytucje te nie kreują instrumentów finansowych, lecz redystrybuują istniejącą już płynność. Mimo to na domach maklerskich opiera się funkcjonowanie rynku kapitałowego, a firmy faktoringowe podnoszą sprawność rozliczeń w handlu. Ponadto podmioty te dostarczają informacje i usprawniają funkcjonowanie gospodarki, przyśpieszają bowiem obrót handlowy.

Wymienione rodzaje instytucji finansowych – pomimo skłonności do niestabilności – wykazują stałą tendencję rozwojową. Ich działanie pogłębia społeczny podział pracy, sprzyjając tym samym obniżce kosztów transakcyjnych. Część z tych instytucji często jest częścią innych, większych instytucji finansowych.

W publicznym systemie finansowym funkcjonują dwa rodzaje instytucji finansowych. Są to instytucje budżetowe oraz instytucje fiskalne. Te pierwsze są istotą publicznego systemu finansowego i determinują funkcjonowanie jego pozostałych ogniw, ponieważ odzwierciedlają zakres i sposób finansowania dóbr

[2] *System finansowy w Polsce*, red. B. Pietrzak, Z. Polański, B. Woźniak, PWN, Warszawa 2003, s. 22 i n.

publicznych oraz usług i świadczeń społecznych. Instytucjami budżetowymi są poszczególne rodzaje budżetów publicznych, czyli budżet państwa, budżety jednostek samorządowych oraz fundusze celowe. Instytucje fiskalne gromadzą i dostarczają środki pieniężne podmiotom należącym do niefinansowej struktury organizacyjnej państwa – organizacjom publicznym, a także dokonują transferów pieniężnych. Instytucje te działają, wykorzystując własność publiczną.

Instytucje fiskalne można podzielić, biorąc pod uwagę pełnione przez nie zadania. Kryterium to pozwala wyodrębnić instytucje, które sporządzają i uchwalają publiczne budżety, pobierają daniny publiczne, dokonują wydatków publicznych lub dokonują kontroli finansowej. Za każdym z podanych określeń kryją się konkretne instytucje posiadające indywidualnie określoną (zazwyczaj złożoną) organizację, obejmującą zhierarchizowane zespoły pracowników (struktury organizacyjne), wydzielony majątek, określone tradycje i zwyczaje ich funkcjonowania oraz metody i style zarządzania.

Wymienione cztery czynniki determinują potencjał operacyjny wykorzystywany przez wskazane podmioty w codziennej działalności. Nawet instytucje tego samego rodzaju mogą więc istotnie różnić się jego poziomem. To właśnie jest przyczyną narzekania przez korzystających z usług, często bardzo podobnych do siebie instytucji finansowych, na różnice w jakości obsługi i jakości świadczonych usług.

2. Innowacje – pojęcie i klasyfikacja

Definiowaniem innowacji zajmowali się tacy wielcy teoretycy ekonomii, jak Jean-Baptiste Say, Thorstein Veblen, Joseph A. Schumpeter, John R. Hicks czy J. Robinson. Istnieje więc wiele jej definicji, różnorodnie ujmujących treść i zakres tego pojęcia. Najszersza z nich sugeruje, że innowacje są to twórcze zmiany w systemie społecznym, w strukturze gospodarczej, w technice oraz w przyrodzie[3]. O tym, czy owe zmiany mają charakter innowacji, decydują cztery kryteria (kryteria uznania zmiany za innowację)[4]:

- nowości,
- efektywności ekonomicznej,
- ekologiczne,
- społeczne.

[3] S. Marciniak, *Innowacje i rozwój gospodarczy*, Kolegium Nauk Społecznych i Administracji Politechniki Warszawskiej, Warszawa 2000, s. 11.

[4] *Ibidem*, s. 13–17.

Warto w tym miejscu dodać, że nie każde z czterech kryteriów musi być spełnione, aby przynajmniej w krótkiej perspektywie (przejściowo) uznać daną zmianę za innowację.

Efektywność ekonomiczna jest to cecha, jaką innowacja spełniać powinna w długim okresie. Zmiana, która nie spełnia tego warunku, nie może być w gospodarce rynkowej utrzymywana długo, ponieważ przynosi straty i tym samym kończyć się powinna przeniesieniem zaangażowanego kapitału do zastosowań oferujących zysk.

Kryterium nowości odnosi się do czysto subiektywnych odczuć użytkowników innowacji. Może mieć ona zatem charakter względny – „lokalny". Nie jest bowiem konieczne, aby innowacja oferowała bezwzględną („obiektywną" czy absolutną) nowość[5].

Oddziaływanie zmiany na środowisko naturalne jest kryterium, którego znaczenie systematycznie wzrasta, zwłaszcza od kiedy ludzkość coraz wyraźniej zdaje sobie sprawę z ograniczoności zasobów. Na gruncie obecnie panujących w tym względzie poglądów zmiana, która jest związana z degradacją środowiska, nie może być uznana za innowację.

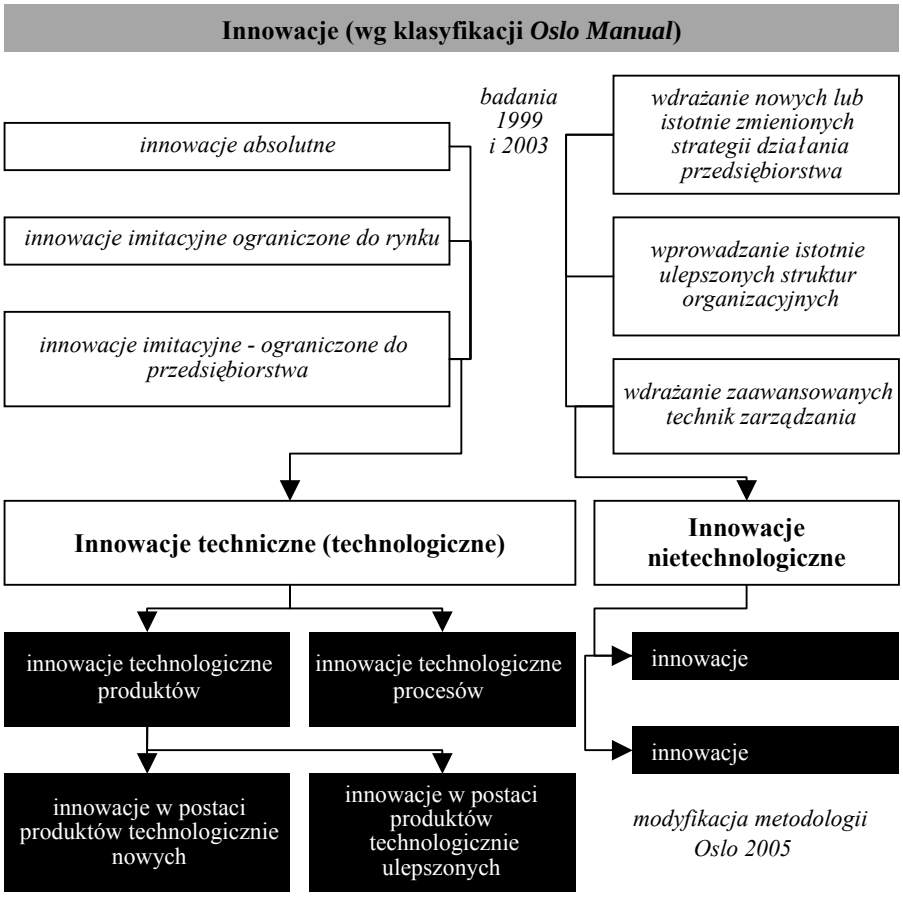
Ostatnim kryterium definiującym innowacje techniczne jest kryterium społeczne. Jest ono zdecydowanie najbardziej dyskusyjne, ponieważ w momencie wdrażania zmian trudno jest jednoznacznie wyznaczyć ich konsekwencje. Nie budzi natomiast wątpliwości fakt, że tego rodzaju konsekwencje występują. Ich ocena jest możliwa jednak dopiero po upływie dłuższego okresu i zawsze będzie uzależniona od obiektywizmu badającego.

Rozpatrywanie każdego z kryteriów uznania zmiany za innowację powinno być nacechowane ostrożnością i akceptować względność ocen. Owe zastrzeżenia wynikają z konieczności rozważania ich zarówno w skali makro, jak i mikro. Pogłębiona analiza konkretnej zmiany w każdym z tych dwóch wymiarów może prowadzić do odmiennej oceny jej skutków.

Innowacje w działalności finansowej w języku potocznym pracowników instytucji finansowych dzielone są na dwie kategorie: innowacje finansowe i innowacje niefinansowe (technologiczne, informacyjne, organizacyjne etc.). Z uwagi na ograniczenia objętości opracowania do przedstawienia aktualnie najbardziej cenionej przez fachowców klasyfikacji rodzajów innowacji warto się posłużyć schematem 1.

[5] Zastosowanie kart płatniczych w Polsce (w połowie lat 90. poprzedniego stulecia) było innowacją bez względu na to, że były one już znane na świecie od lat.

Przedstawiona na schemacie 1 klasyfikacja jest porównaniem dwóch jej układów. Pierwszy (zaznaczony białym kolorem) jest to układ zastosowany w badaniach przeprowadzonych przez instytucje badawcze w całej Europie oraz przez GUS w latach 1999–2003. Drugi natomiast (zaznaczony kolorem czarnym) jest to układ zmodyfikowany, zastosowany w badaniach przeprowadzonych przez te instytucje w 2005 roku. Modyfikacja pierwotnie przyjętej klasyfikacji polegała zatem na odmiennym podziale innowacji technologicznych i nietechnologicznych.



Schemat 1. Innowacje według klasyfikacji *Oslo Manual*

Źródło: opracowanie własne na podstawie *Działalność innowacyjna przedsiębiorstw w sektorze usług w latach 1997–1999*, GUS, Warszawa 2001, s. 117; *Działalność innowacyjna przedsiębiorstw w sektorze usług w latach 2001–2003*, GUS, Warszawa 2004, s. 133 oraz Oslo Manual, *Proposed and Guidelines for Collecting and Interpreting Technological Innovation Data*, Eurostat 2005; www.oecd.org/dataoecd/35/61/2367580.pdf.

3. Przesłanki odrębności działalności innowacyjnej w instytucjach finansowych

Wszystkie instytucje finansowe, bez względu na rodzaj, zajmują się działalnością finansową, która z natury rzeczy ma cechy odmienne od innych rodzajów działalności gospodarczej (produkcyjnej, handlowej). Jej istota sprowadza się do dokonywania przepływów finansowych, czy to na zlecenie petentów, klientów, właścicieli, czy też zarządzających konkretną instytucją finansową.

W literaturze nie ma jednoznacznych definicji tego znajdującego się w powszechnym użyciu pojęcia. Na potrzeby niniejszego opracowania wydaje się konieczne przyjęcie założenia, że zakres działalności finansowej obejmuje wszelkie czynności, których wykonywanie jest niezbędne do tworzenia strumieni przepływów pieniężnych, a które leżą w zakresie działalności statutowej konkretnych instytucji finansowych. Z uwagi na udział instytucji finansowych w społecznym podziale pracy, ich działalność ma charakter usługowy względem klientów, petentów oraz właścicieli.

Z punktu widzenia relacji, jakie łączą instytucje finansowe z korzystającymi z ich usług, działalność finansowa może być traktowana jako świadczenie usług finansowych o cechach swoistych, odróżniających je zasadniczo od cech innych rodzajów usług. Usługi te stanowią ważną (często dominującą) część działalności finansowej instytucji finansowych, a jednocześnie nie wypełniają jej całkowicie. Oprócz usług finansowych, omawiane instytucje zajmują się jeszcze działalnością wchodzącą w skład gospodarki finansowej, obejmującej relacje konkretnej instytucji z innymi elementami systemu finansowego oraz, co istotne, z rynkami konkretnych instrumentów finansowych. Wskazany dualizm w charakterystyce działalności finansowej silnie wpływa na jej innowacyjność.

Działalność innowacyjna w instytucjach finansowych skupia się na dwóch płaszczyznach. Z jednej strony polega na tworzeniu nowych produktów (instrumentów lub usług) finansowych, z drugiej zaś sprowadza się do wprowadzania innowacji w sferze operacyjnej, głównie w zarządzaniu instytucjami finansowymi oraz w dystrybucji ich usług.

W zaprezentowanej na schemacie 1 klasyfikacji innowacji stosowany jest inny ich podział. Najważniejsza linia podziału przebiega pomiędzy innowacjami technicznymi (technologicznymi) a nietechnologicznymi.

Innowacje techniczne (technologiczne) dzielą się na innowacje technologiczne produktów i innowacje technologiczne procesów. Obie te kategorie trudno stosować w odniesieniu do działalności instytucji finansowych. Niewątpliwie

jednak innowacja technologiczna produktu przez pracowników instytucji finansowych może być rozumiana jako innowacja finansowa.

Innowacja technologiczna procesów odnosi się, dla przykładu, do zastosowania osiągnięć teleinformatyki w procesach dystrybucji usług finansowych (do automatyzacji księgowania operacji przeprowadzanych w bankomatach czy w serwisach internetowych). Dzięki szerokiemu stosowaniu w instytucjach finansowych technologii informacyjnych ten rodzaj innowacji rewolucjonizuje ich działalność operacyjną (w pierwszej kolejności banków, obecnie zakładów ubezpieczeniowych, a w niedalekiej przyszłości urzędów skarbowych itp.).

Niemałą rolę mają do odegrania w instytucjach finansowych także innowacje nietechnologiczne. Obecnie rozumie się przez nie innowacje organizacyjne oraz marketingowe, przy czym trudno rozdzielić obie te kategorie[6]. Bez względu na spory w tym zakresie, należy podkreślić, że innowacje natury organizacyjnej nie cieszą się popularnością wśród pracowników instytucji finansowych. Cechą charakterystyczną tego rodzaju instytucji jest bowiem swoista „bezwładność" biurokratyczna. Paradoksalnie jest ona podstawą budowy zaufania do instytucji, która z faktu swojej stabilności może czynić atut konkurencyjny[7].

O wiele bardziej popularne są w instytucjach finansowych innowacje marketingowe. Konkurencja zmusza te instytucje bowiem do rywalizacji o klientów. Znamienne, że nawet wśród instytucji reprezentujących segment publiczny innowacje tego rodzaju cieszą się dużą popularnością. Oczywiście ich rola jest inna i sprowadza się głównie do ułatwień w przekazywaniu informacji i w dostępie do ich usług. Swoisty „apetyt" na innowacje jest więc w przypadku instytucji segmentu publicznego zdecydowanie mniejszy i ma inny charakter.

Działalność innowacyjna sprowadza się z reguły do tworzenia rzeczy absolutnie nowych (wynalazków). W działalności instytucji finansowych mamy jednak do czynienia z odmiennymi zachowaniami. Są one naturalną konsekwencją nieposiadania przez tego rodzaju instytucje komórek badawczo-rozwojowych (B + R). Większość innowacji przez nie wprowadzanych ma charakter imitacyjny i polega na kopiowaniu już stosowanych przez pionierów rozwiązań. Imitacje

[6] Jako przykład tematu do dyskusji o akademickim charakterze z całą pewnością należy przytoczyć dylemat, czy wprowadzony w bankach *call center* jest innowacją o charakterze organizacyjnym czy marketingowym?

[7] Petenci i klienci instytucji finansowych nie lubią reorganizacji, ponieważ z ich smutnych doświadczeń wynika, że prawie zawsze kończą się one dodatkowymi utrudnieniami w dostępie do usług. Stabilność instytucji finansowych jest cechą ułatwiającą im przejmowanie ryzyka finansowego od klientów (głównie są to zakłady ubezpieczeniowe, a także banki), dzięki czemu mogą one w gospodarce odgrywać rolę stabilizatorów.

takie są jednak ograniczone, zarówno co do rynku, jak i co do podmiotu. Obie kategorie są spotykane w działalności instytucji finansowych. Źródłem popularności innowacji polegających na imitacji są: brak skłonności do ponoszenia ryzyka, zamiar uniknięcia błędów popełnionych przez pionierów, silne przywiązanie klientów do usług poszczególnych instytucji finansowych[8].

Innowacje w działalności instytucji finansowej sprowadzać się mogą zatem do dwóch kategorii:

- innowacji finansowych (innowacje co do produktu lub rynku),
- innowacji niefinansowych (klasyfikację zamieszczono na schemacie 1).

W literaturze przez pojęcie innowacje finansowe[9] rozumie się najczęściej „usługi rynkowe, które wiążą się z zaoferowaniem określonym klientom nowego produktu, łącznie z zastosowaniem operacji i narzędzi, które takie usługi umożliwiają" albo jako „działania polegające na wprowadzaniu i doskonaleniu zarówno nowych instrumentów finansowych, zmian w strukturach organizacyjnych, jak i na wprowadzaniu nowoczesnej techniki oraz informatyzacji". Najprościej są to nowe narzędzia finansowe lub operacje finansowe, które nie były wcześniej stosowane.

W literaturze finansów wyróżnia się trzy rodzaje innowacji finansowych:

- innowacje dotyczące produktu,
- innowacje dotyczące operacji,
- innowacje dotyczące zarządzania instytucją (bankiem).

Do szczególnie przydatnych w działalności instytucji finansowych należą instrumenty rynku instrumentów pochodnych. Ich cechą charakterystyczną jest niemożność samoistnego funkcjonowania, chociaż obrót nimi dokonywany jest w oderwaniu od instrumentów podstawowych, takich jak akcje lub obligacje[10]. Sygnalizowanymi instrumentami są: opcje finansowe, kontrakty terminowe, transakcje *swap* i warranty. Ekspansja zwłaszcza dwóch pierwszych innowacji wyraża się nie tylko w rosnącej liczbie zawieranych transakcji i geograficznym rozprzestrzenianiu się handlu na coraz to nowe centra finansowe świata, ale również w rozszerzaniu przedmiotowego i podmiotowego zakresu tego handlu. Wszystko to sprawiło, że pochodne instrumenty finansowe stały się czynnikiem modernizacji bankowości komercyjnej i bankowości inwestycyjnej, a także glo-

[8] Niezmiernie rzadko zdarza się, aby klient w poszukiwaniu innowacji zmieniał instytucję finansową, z której usług korzysta. Raczej będzie się on domagał „skopiowania" innowacji zauważonej u konkurenta i spokojnie poczeka na jej wprowadzenie w macierzystej instytucji.

[9] D. Korenik, *Innowacyjne usługi banku*, PWN, Warszawa 2006, s. 37.

[10] S. Owsiak, *op.cit*., s. 311.

balizacji finansów, co więcej – przyczyniły się do zwiększenia efektywności oraz sprawności międzynarodowego systemu finansowego[11].

Kredytowe instrumenty pochodne są zaliczane do najważniejszych innowacji finansowych ostatnich lat. Ich pojawienie się na rynku jest odpowiedzią na zapotrzebowanie na wystandaryzowane kontrakty pozwalające wyodrębnić i przenosić ryzyko kredytowe. Rynek kształtują w tym przypadku dwie strony: zabezpieczający się, którzy chcą ograniczyć ryzyko kredytowe, oraz podmioty skłonne wziąć na siebie to ryzyko w zamian za określony dochód.

Zarówno innowacje finansowe (produktowe), jak i innowacje w zakresie zarządzania mają aktualnie wielkie znaczenie w działalności instytucji finansowych i w równym stopniu przyczyniają się do ich rozwoju. Problem leży jednak w tym, że liczba możliwych innowacji finansowych jest ograniczona możliwościami rynków finansowych oraz ich uczestników. Rynki szybko się jednak zmieniają, między innymi na skutek wdrażania innowacji o charakterze technologicznym (informacyjnym). Dzięki twórczemu stosowaniu zasad inżynierii finansowej, systematycznie pojawiają się nowe instrumenty finansowe (czy produkty), które, pełniąc rolę innowacji finansowych, zaspokajają nowe potrzeby klientów.

Zakończenie

Dzięki rozwojowi gospodarczemu działalność instytucji finansowych staje się coraz bardziej zdominowana przez ich usługowy charakter. Rozwój ten jest głównie efektem postępu technicznego w teleinformatyce i coraz szerszego stosowania technologii informacyjnych. Zmiany o takim charakterze skutkują głównie powstawaniem innowacji w sferze zarządzania instytucjami finansowymi i w zakresie dystrybucji usług.

Zastosowane z dużą intensywnością w instytucjach finansowych osiągnięć teleinformatyki radykalnie zmienia ich oblicze, prowadzi do powolnej ewolucji ich roli w gospodarkach, a instytucjom segmentu rynkowego pomaga w rywalizacji o klientów oraz pozwala coraz skuteczniej przejmować ryzyko finansowe (innowacje finansowe). Dzięki temu instytucje te mogą coraz łatwiej stabilizować obrót gospodarczy (funkcja stabilizatora).

Instytucje segmentu publicznego wykorzystują innowacje do poprawy jakości świadczonych usług lub wykonywanych przez siebie czynności, głównie poprzez ułatwienia w dostępie do nich. Zjawiska te potęgują procesy globalizacji

[11] *System finansowy w Polsce...*, s. 330.

i integracji gospodarczej zarówno w odniesieniu do działalności instytucji finansowych, jak i do działalności podmiotów będących ich klientami lub petentami.

Zarówno rodzaj innowacji stosowanych w instytucjach finansowych, jak i ich cechy charakterystyczne różnią się znacznie od tych znanych z innych dziedzin życia gospodarczego. Jest to konsekwencją odmiennych ról i zadań, jakie spełniają te instytucje w życiu gospodarczym. Przyśpieszające procesy globalizacyjne i integracja gospodarcza w ramach Unii Europejskiej wspierać będą absorpcję innowacji przez instytucje finansowe.

Literatura

Działalność innowacyjna przedsiębiorstw w sektorze usług w latach 1997–1999, GUS, Warszawa 2001.

Działalność innowacyjna przedsiębiorstw w sektorze usług w latach 2001–2003, GUS, Warszawa 2004.

Korenik D., *Innowacyjne usługi banku*, PWN, Warszawa 2006.

Marciniak S., *Innowacje i rozwój gospodarczy*, Kolegium Nauk Społecznych i Administracji Politechniki Warszawskiej, Warszawa 2000.

Oslo Manual, *Proposed and Guidelines for Collecting and Interpreting Technological Innovation Data*, Eurostat, 2005; www.oecd.org/dataoecd/35/61/2367580.pdf.

Owsiak S., *Podstawy nauki finansów*, PWE, Warszawa 2002.

System finansowy w Polsce, red. B. Pietrzak, Z. Pogański, B. Woźniak, PWN, Warszawa 2003.

GEWÄHLTE ASPEKTEN DIE BESONDERHEIT DER KREATIVITÄT IN DER TÄTIGKEIT DER FINANZINSTITUTIONEN

Zusammenfassung

Die Bearbeitung hat ein Ziel: Charakterisierung grundlegenden Faktoren, welche bezeichnen die Besonderheit der Kreativität in der Tätigkeit der Finanzinstitutionen. Die Kreativität der Finanzinstitutionen hat, besonders in der Marktwirtschaft und in Globalisierungsbedingungen, besondere Aufgaben zu erfüllen. Es ist die wichtigsten das Zutrauen der Kunden halten und die beste Qualität der Diensten sicherzustellen.

Übersetzt von Grzegorz Kotliński