

*dr Robert Stanisławski*<sup>1</sup>

Katedra Integracji Europejskiej i Marketingu Międzynarodowego  
Politechnika Łódzka

## **Zdolność do innowacji małych i średnich przedsiębiorstw w Polsce warunkiem ich rozwoju i podnoszenia konkurencyjności rynkowej**

### WPROWADZENIE

Innowacje dla rozwoju małych i średnich przedsiębiorstw mają ogromne znaczenie, co nie podlega już obecnie dyskusji. Teza ta została bowiem wielokrotnie udowodniona w literaturze przedmiotu, jednakże nie jest ona zgodna z rzeczywistością gospodarczą, bo jak pokazują ostatnie badania tylko ok. 20% aktywnie działających podmiotów w Polsce można zaliczyć do innowacyjnych [Kozioł-Nadolna, 2011, s. 81–93]. Na potrzeby niniejszego opracowania przyjęto definicję (w wąskim ujęciu), według której do przedsiębiorstw innowacyjnych zaliczono podmioty wprowadzające nowości (produktowe, procesowe) w okresie przynajmniej ostatnich trzech lat prowadzonej przez siebie działalności gospodarczej. Ważnym elementem (uzupełnieniem) tej definicji jest konieczność komercjalizacji tej nowości, co dla przedsiębiorstwa oznacza wprowadzenie jej na rynek oraz odniesienie sukcesu widocznego w poprawie konkurencyjności (większy obrót, większa liczba klientów, większy zysk itp). W opracowaniu tym wykorzystuje się też pojęcie „innowacyjności”, które związane jest z cechą przypisaną przedsiębiorstwom, a opisującą stopień nowości tych przedsiębiorstw, będący efektem ich „skłonności i zdolności do (...) przyswajania” nowych rozwiązań [Janasz, Kozioł, 2007, s. 57] zgodnie z założeniami gospodarki opartej na wiedzy (GOW).

Należy przyjąć, że stopień nowości przedsiębiorstw uzależniony jest od wielu czynników. Zasadnicze jednak znaczenie w tym procesie odgrywa zdolność innowacyjna określana jako poziom umiejętności wykorzystywania przez przedsiębiorstwo zasobów wewnętrznych i zewnętrznych w celu podnoszenia własnej innowacyjności. Zwrócenie szczególnej uwagi (w niniejszym opracowaniu) na ten

---

<sup>1</sup> Adres korespondencyjny: Katedra Integracji Europejskiej i Marketingu Międzynarodowego, Politechnika Łódzka, ul. Wólczańska 215, 90-924 Łódź, e-mail: robestan@p.lodz.pl, tel. 42 631 36 81.

czynnik, miało na uwadze określenie jego roli w procesie kształtowania rozwoju małych i średnich przedsiębiorstw (MSP), zgodnie z założeniami GOW, w myśl których UE ma stać się bardziej konkurencyjnym obszarem na świecie (poprzez podnoszenie swojej innowacyjności), zdolnym do rywalizowania z potęgami azjatyckimi oraz USA.

Celem artykułu jest dokonanie analizy zdolności do innowacji wśród MSP w Polsce z uwzględnieniem poziomu ich zróżnicowania w zależności od wielkości i wieku (stażu rynkowego) przedsiębiorstw oraz ich poziomu innowacyjności. Ocena struktury tych elementów ma za zadanie odpowiedzieć na pytanie o istnienie (lub brak) zdolności do innowacji wśród badanego sektora oraz określić jej znaczenie w procesie podnoszenia innowacyjności MSP z punktu widzenia samych „zainteresowanych” (przedsiębiorstw).

Publikacja niniejszego opracowania możliwa była dzięki środkom finansowym przyznanych na rozwój nauki w ramach projektu badawczego pt. *Koncepcja „open innovation” w małych i średnich przedsiębiorstwach – modele, trendy i uwarunkowania rozwoju*<sup>2</sup>.

## PODSTAWY TEORETYCZNE

Konceptualizacja „zdolności innowacyjnej” może obejmować m.in.: umiejętność kontynuowania rozwoju innowacyjnego organizacji jako odpowiedzi na zmiany otoczenia oraz jako umiejętność rekonfiguracji, odnowy i odtworzenia zasobów organizacji [Olsson, 2010, s. 167–179], umiejętność rozwoju nowych produktów, adaptowania nowych procesów i technologii, aby zaspokoić potrzeby rynkowe [Tsai M.-T., Tsai Ch.-L., 2010, s. 80–104], umiejętność wykorzystania wiedzy posiadanej przez pracowników [Kogut, Zander, 1992, s. 383–397], co w praktyce odnosi się do umiejętności wykorzystania przez daną organizację zasobów<sup>3</sup>.

Pojęcie „zdolności innowacyjnej” wywodzi się z teorii zasobowych. Teorie te zakładają, że przewagę konkurencyjną przedsiębiorstwa uzyskują w wyniku wykorzystywania rzadkich i nielimitowanych zasobów (ludzkich, materialnych i kapitałowych) będących w ich dyspozycji [Wernerfelt, 1995, s. 171–174]. Oznacza to, że źródłem rozwoju innowacyjnego organizacji mogą być posiadane przez nią zasoby, a odnoszony sukces (lub jego brak) zależy bezpośrednio od umiejętności (zdolności) do ich wykorzystywania (zdolności dynamiczne) [Teece i in., 1997, s. 509–533]. W myśl tej koncepcji wewnętrzne zasoby i kompetencje są niewystarczającym warunkiem poprawy konkurencyjności przedsiębiorstwa. Stanowią one jedynie potencjał innowacyjny konieczny do tworzenia innowacji.

<sup>2</sup> Projekt został sfinansowany ze środków Narodowego Centrum Nauki przyznanych na podstawie decyzji numer DEC – 2012/07/B/HS4/03085.

<sup>3</sup> Definicje przytoczono za [Stanisławski, 2013, s. 119–138].

Można więc stwierdzić, że potencjał ten ma wpływ na zdolności innowacyjne [Forsman, 2011, s. 739–750], lecz nie jest jedynym czynnikiem decydującym o wprowadzanych w organizacjach zmianach innowacyjnych. Decydujące znaczenie ma tutaj umiejętność (zdolność) do przeobrażania zasobów. Stąd też zasadne jest stwierdzenie, że przedsiębiorstwa konkurują między sobą nie konkretnymi produktami, a raczej posiadanymi zasobami i zdolnościami innowacyjnymi [Stawasz, 2012, s. 107–121].

Z punktu widzenia zapewnienia i utrzymania przewag konkurencyjnych duże znaczenie ma podział zdolności innowacyjnych na wewnętrzne i zewnętrzne. Wewnętrzne związane są z budowaniem wewnętrznych zasobów niezbędnych do rozwoju innowacyjnego. Przykładem takich zasobów może być: kapitał ludzki wyposażony w wiedzę w zakresie tworzenia i wdrażania innowacyjnych rozwiązań, umiejętność opracowywania strategii innowacji, kształtowanie odpowiednich struktur organizacyjnych i kultury sprzyjających warunkom dyfuzji innowacji itd., czy też prowadzenie własnych prac badawczo-rozwojowych. Zewnętrzne zdolności związane są z umiejętnościami kreowania współpracy z partnerami w otoczeniu (*open innovation*), rozwijanie zdolności absorpcyjnych pozwalających na pozyskanie niezbędnej w otoczeniu wiedzy, czy też zewnętrznego wsparcia publicznego itd. Wymaga to ze strony przedsiębiorstw określonych wysiłków na rzecz monitorowania otoczenia i analizowania zachodzących w nim zmian oraz rozpoznawania wartości tych zmian w celu wypracowania komercyjnego rezultatu zapewniającego przewagę konkurencyjną [Stawasz, 2011, s. 241–290].

W odniesieniu do przedsiębiorstw mniejszej skali (małych i średnich) (MSP) kształtowanie zdolności jest niezwykle istotne z punktu widzenia ich rozwoju innowacyjnego. MSP charakteryzują się dużą elastycznością, co może przejawiać się dużą otwartością na otoczenie i rosnącym jego wpływem na kształtowanie zdolności innowacyjnych. Jednakże, jak pokazuje doświadczenie, wśród zdolności dynamicznych, w sektorze tym przeważają działania związane z bieżącym prowadzeniem biznesu (z dnia na dzień), czyli większą koncentracją na poprawie zewnętrznych zdolności absorpcyjnych i asymilacyjnych niż wewnętrznych zdolności innowacyjnych (w zakresie własnego potencjału) [Forsman, 2011, s. 739–750].

## OCENA ZDOLNOŚCI DO INNOWACJI NA PODSTAWIE BADAŃ WŁASNYCH

### Metodyka badania

Badania przeprowadzone zostały na próbie małych i średnich przedsiębiorstw (MSP). Objęły one te podmioty, które zatrudniały do 249 osób oraz znajdowały się w sześciu województwach (wysoko i nisko innowacyjnych). Diagnostyka będąca podstawą realizacji celów i hipotez badawczych polegała na przeprowadzeniu wywiadów bezpośrednich z wybranymi przedsiębiorstwami metodą CATI

z wykorzystaniem formularza ankietowego. Rozmowy zostały przeprowadzone z właścicielami lub współwłaścicielami przedsiębiorstw bądź z ich głównymi kierownikami. Zebrane informacje poddano obróbce przy wykorzystaniu oprogramowania do zaawansowanej analizy statystycznej. Badaniu poddano te przedsiębiorstwa, które w okresie ostatnich trzech lat prowadziły działalność innowacyjną polegającą na wdrażaniu jakichkolwiek rozwiązań innowacyjnych w zakresie produktu/usługi, technologii i metod produkcyjnych, organizacji, marketingu i zarządzania, będących nowością przynajmniej dla samego przedsiębiorstwa (w tym badaniu uwzględniono trzy skale innowacji: skalę firmy, skalę kraju i skalę międzynarodową). Do badania zakwalifikowano te podmioty, które działały w sześciu sektorach gospodarczych (w tym: w wytwórczości, usługach, handlu, transporcie i budownictwie). Ich dobór do badań ankietowych miał charakter losowo-celowy, ponieważ uprzednio wylosowane przedsiębiorstwa zostały następnie zweryfikowane przez ankieterów pod względem spełniania przez nie kryteriów określonych powyżej.

### **Hipotezy badawcze**

Przyjęte w badaniu cele (m.in. identyfikacja i ocena zdolności innowacyjnych małych i średnich przedsiębiorstw) pozwoliły na sformułowanie zasadniczej hipotezy, która brzmi: **Zdolność do innowacji wśród polskich MSP jest kluczową determinantą rozwoju przedsiębiorstw tego sektora, i tym samym, jego wyższej pozycji konkurencyjnej na rynkach europejskich.** Hipotezie tej przyporzędkowano następujące hipotezy cząstkowe:

1. Zdolności innowacyjne polskich przedsiębiorstw kształtowane są na wysokim poziomie.
2. Istnieje duże zróżnicowanie zdolności do innowacji w zależności od wielkości przedsiębiorstw, ich stopnia innowacyjności oraz ich wieku.
3. Przedsiębiorstwa znacznie częściej wykorzystują swoje wewnętrzne zdolności innowacyjne niż zewnętrzne, co jest efektem doskonałego rozwoju wewnętrznych zasobów, przejawiającego się dużym poziomem samodzielności innowacyjnej.

## WYNIKI BADAŃ

### **Ogólna charakterystyka badanej próby**

Jak wcześniej wspomniano, w badaniu uczestniczyły małe i średnie przedsiębiorstwa z sześciu województw w Polsce (łódzkiego, mazowieckiego, pomorskiego, śląskiego, warmińsko-mazurskiego i wielkopolskiego) (tabela 1).

Z danych w tabeli 1 wynika, że najwięcej przedsiębiorstw poddanych badaniu znajdowało się w województwach: mazowieckim (19,8%), śląskim (19%) oraz wielkopolskim (17,2). Najmniej przebadano w województwie warmińsko-mazur-

skim (8,3%). Uwzględniając natomiast poziom zaludnienia należy stwierdzić, że w największym stopniu badania objęły obszary wysoko zurbanizowane (32,4%) oraz prowincje (tabela 2).

**Tabela 1. Podział przedsiębiorstw ze względu na województwa (N=262)**

Województwa	Liczba przedsiębiorstw	% przedsiębiorstw
Łódzkie	44	16,8
Mazowieckie	52	19,8
Pomorskie	49	18,7
Śląskie	50	19,0
Warmińsko-mazurskie	22	8,3
Wielkopolskie	45	17,2

Źródło: opracowanie własne.

**Tabela 2. Podział przedsiębiorstw ze względu na zaludnienie i rozwój gospodarczy (N=262)**

Obszar	Liczba przedsiębiorstw	% przedsiębiorstw
Aglomeracje	85	32,4
Miasta powyżej 40 tys. mieszkańców	28	10,6
Miasta pomiędzy 20–40 tys. mieszkańców	47	17,9
Miasta poniżej 20 tys. mieszkańców	21	8,0
Prowincja	81	30,9

Źródło: opracowanie własne.

**Tabela 3. Poziom innowacyjności przedsiębiorstw a stopień zurbanizowania obszaru (N=262)**

Obszar	Niższy poziom innowacyjności		Wyższy poziom innowacyjności	
	Liczba	% przedsiębiorstw	Liczba	% przedsiębiorstw
Aglomeracje	41	26,6	44	40,7
Miasta powyżej 40 tys. mieszkańców	16	10,3	12	11,1
Miasta pomiędzy 20–40 tys. mieszkańców	33	21,4	14	12,9
Miasta poniżej 20 tys. mieszkańców	16	10,3	5	4,6
Prowincja	48	31,1	33	30,5
Razem	154		108	

Źródło: opracowanie własne.

W tabeli 3 przedstawiono strukturę badanych przedsiębiorstw (według rodzaju obszaru) w regionach o niższym i wyższym poziomie innowacyjności. W regionach o wyższym poziomie innowacyjności dominują przedsiębiorstwa z terenów bardziej zurbanizowanych (tj. z aglomeracji i większych miast), a w regionach o niższym poziomie innowacyjności – przedsiębiorstwa z terenów mniej zurbanizowanych.

Rozkład próby pozwolił także na porównanie ze sobą stopnia rozwoju innowacyjności przedsiębiorstw z dwóch skrajnych obszarów. Otrzymane w ten sposób rezultaty wskazują, że w najbardziej zurbanizowanych regionach (aglomeracjach) większy jest udział przedsiębiorstw o wyższym poziomie innowacyjności (51,8%) niż w obszarach zmarginalizowanych (prowincjach) (40,7%).

Dokonując analizy badanej populacji pod względem wieku (stażu rynkowego) należy stwierdzić, że dominują przedsiębiorstwa dojrzałe, tzn. takie, których okres działalności większy jest niż 10 lat, co z punktu widzenia niniejszych badań jest niezwykle ważne, gdyż „dojrzałość” rynkowa zapewnia bardziej wyważone (poparte długoletnim doświadczeniem) i bliższe prawdy odpowiedzi w dalszej części badania.

Zdecydowaną mniejszość stanowią podmioty o stażu krótszym niż 3 lata, wśród których jest niewielki udział podmiotów o wyższym poziomie innowacji, co zgodne jest z zasadą, iż poziom ten jest wprost proporcjonalny do długości stażu rynkowego (tabela 4). Oznacza to w praktyce, że większe jest „nasyce- nie” przedsiębiorstwami o wyższym poziomie innowacji w grupie podmiotów dojrzałych.

**Tabela 4. Staż rynkowy i poziom innowacji badanych przedsiębiorstw (N=262)**

Grupa	Niższy poziom innowacji przedsiębiorstw N= 154 (L)		Wyższy poziom innowacji przedsiębiorstw N= 108 (H)		Ogółem		Poziom nasyce- nia H/L
	Liczba	%	Liczba	%	Liczba	%	
Przedsiębiorstwa początkowe (do 3 lat)	8	5,1	4	3,7	12	4,5	50,0
Przedsiębiorstwa rozwijające się (od 3 do 10 lat)	23	14,9	15	13,8	38	14,5	65,2
Przedsiębiorstwa dojrzałe (powyżej 10 lat)	123	79,8	88	81,5	211	80,5	71,5

Źródło: opracowanie własne.

**Tabela 5. Staż rynkowy i wielkość badanych przedsiębiorstw (N=262)**

Grupa	Mikroprzedsiębiorstwa		Małe przedsiębiorstwa		Średnie przedsiębiorstwa		Razem	
	Liczba	%	Liczba	%	Liczba	%	Liczba	%
Przedsiębiorstwa początkowe (do 3 lat)	9	9,6	3	2,8	0	0	12	4,5
Przedsiębiorstwa rozwijające się (od 3 do 10 lat)	17	18,2	18	17,14	8	12,5	43	16,4
Przedsiębiorstwa dojrzałe (powyżej 10 lat)	67	72,0	84	80,0	56	87,5	207	79,0

Źródło: opracowanie własne.

Rozpatrując natomiast zależność pomiędzy wiekiem przedsiębiorstwa a jego wielkością należy stwierdzić, że najwięcej podmiotów średnich (czyli największych w sektorze małych i średnich przedsiębiorstw) znajduje się w grupie dojrzałej, tzn. funkcjonującej powyżej 10 lat (tabela 5). Szczególnie widoczne jest to w odniesieniu do grupy średnich przedsiębiorstw, wśród których nie ma żadnego o charakterze początkowym, dominują natomiast (87,5%) podmioty dojrzałe, tzn. funkcjonujące na rynku powyżej 10 lat. Zdecydowanie mniej takich (dziesięcioletnich) przedsiębiorstw znajduje się w grupie mikro (72%) oraz małych (80%) przedsiębiorstw. Świadczy to o ich ewolucyjnym rozwoju, charakteryzującym się przechodzeniem z jednej grupy do drugiej wraz z upływem czasu, co oznacza, że zmienia się ich wielkość (od mikro do średnich). Uwzględniając rodzaj prowadzonej działalności należy stwierdzić, że najliczniejszą grupę stanowią przedsiębiorstwa prowadzące działalność produkcyjną (73,2%). Znacznie mniejszy jest udział prowadzących działalność handlową (15,2%) i usługową (5,7%) (tabela 6).

**Tabela 6. Struktura przedsiębiorstw wg działy produkcji gospodarczej (N=262)**

Obszar	Liczba przedsiębiorstw	% przedsiębiorstw
Produkcja	192	73,2
Handel	40	15,2
Usługi	15	5,7
Budownictwo	10	3,8
Transport	5	1,9

Źródło: opracowanie własne.

Z punktu widzenia niniejszego opracowania przyjęto podział przedsiębiorstw na dwie zasadnicze grupy: nisko innowacyjne i wysoko innowacyjne. Granicę podziału określono jako średnią arytmetyczną udziału sprzedaży wyrobów innowacyjnych (nowych lub zmodernizowanych) w ogólnej sprzedaży przedsiębiorstw, która dla badanej próby wyniosła 28,08%. Z danych zamieszczonych w tabeli 7 wynika, że przeważają przedsiębiorstwa nisko innowacyjne (58,8%). Mniejszą część stanowią podmioty o wysokim poziomie innowacyjności (41,2%).

**Tabela 7. Poziom rozwoju innowacyjnego przedsiębiorstw objętych badaniem (N=262)**

Rodzaj innowacji	Liczba przedsiębiorstw	% przedsiębiorstw
Nisko innowacyjne	154	58,8
Wysoko innowacyjne	108	41,2
Razem	262	100,0

Źródło: opracowanie własne.

Niezwykle istotne z punktu widzenia niniejszej analizy jest określenie wielkości badanych podmiotów (liczonych liczbą zatrudnionych osób). Najwięcej

z nich znajduje się w grupie przedsiębiorstw małych (ok. 40%) i mikro (ok. 35%) (tabela 5). Wśród tych ostatnich aż ok. 69% stanowią podmioty najmniejsze, tzn. zatrudniające do 5 osób. Przedsiębiorstw średnich jest ok. 24,5%, gdzie znaczna część (ok. 64%) tworzona jest przez przedsiębiorstwa zatrudniające powyżej 100 osób. Poniższe dane wskazują ponadto na zróżnicowanie wielkości przedsiębiorstwa w zależności od jego poziomu innowacyjności. Okazuje się, że przedsiębiorstwa nisko innowacyjne są większe od wysoko innowacyjnych o ok. 20% (średnie zatrudnienie odpowiednio: 43,5 osoby i 36,3 osoby) (tabela 8).

**Tabela 8. Udział poszczególnych grup przedsiębiorstw w podziale na nisko i wysoko innowacyjne (N=262)**

Rodzaj przedsiębiorstwa	Średnia wielkość zatrudnienia (liczba osób)	Wielkość przedsiębiorstwa (w %)		
		0–9 osób (mikro)	10–49 osób (małe)	50–249 (średnie)
Nisko innowacyjne	43,5	19,08	24,05	5,65
Wysoko innowacyjne	36,3	16,41	16,03	18,78
Razem	40,5	35,5	40,08	24,43

Źródło: opracowanie własne.

Nieco mniejsze zróżnicowanie ma miejsce w odniesieniu do poszczególnych grup przedsiębiorstw. Wśród nisko innowacyjnych dominują podmioty małe (ok. 24%), natomiast wśród wysoko innowacyjnych średnie (18,78%) (tabela 8). Zgodne jest to z powszechnie przyjętą tezą, że większe podmioty (w tym przypadku średnie) posiadają większy poziom innowacyjności, ze względu właśnie na wielkość (m.in. łatwiejszy dostęp do zewnętrznych zasobów), stanowiąc niezaprzeczalnie siłę rozwojową dla całego badanego sektora MSP (pod warunkiem spełnienia określonych warunków, np. skłonności do współpracy i dzielenia się swoimi doświadczeniami z podmiotami mniejszymi).

Zróżnicowanie w badanej próbie dotyczy również skali prowadzonej działalności rynkowej z punktu widzenia wielkości oraz poziomu innowacyjności przedsiębiorstw (tabela 9).

**Tabela 9. Działalność rynkowa a wielkość i poziom innowacyjności (N=262)**

Rodzaj przedsiębiorstwa	Wielkość przedsiębiorstwa (w %)								
	Mikro (w %)			Małe (w %)			Średnie (w %)		
	RR	RK	RZ	RR	RK	RZ	RR	RK	RZ
Nisko innowacyjne	78,2	70,5	29,6	46,6	57,14	58,3	71,0	63,4	60,4
Wysoko innowacyjne	20,4	25,3	44,6	42,5	42,85	41,6	26,3	32,7	37,3
Razem	98,6	95,8	74,2	89,1	99,99	99,9	97,3	96,1	97,7

RR – Rynek regionalny RK – Rynek krajowy RZ – Rynek zagraniczny.

Źródło: opracowanie własne.

Dane zamieszczone w tabeli 9 wskazują na kilka istotnych faktów. Istnieje duży poziom zróżnicowania pod względem rodzajów rynku i grup przedsiębiorstw. Najwięcej podmiotów mikro za docelowy uważa rynek regionalny i krajowy (odpowiednio: 98,6% i 95,8%). W grupie małych przedsiębiorstw najbardziej popularne są rynki: krajowy i zagraniczny (99,9%). Wśród średnich podmiotów znaczące miejsce zajmują rynki: zagraniczny i regionalny (odpowiednio: 97,3% i 97,7%). Zróżnicowanie również dotyczy stopnia innowacyjności w podziale na stopień innowacyjności. Dla przedsiębiorstw nisko innowacyjnych największe znaczenie mają rynki bliższe, tzn. regionalne i krajowe (z wyjątkiem małych przedsiębiorstw), natomiast dla podmiotów o wyższym poziomie innowacyjności rynki dalsze (krajowe i zagraniczne) stanowią większe wyzwanie pod względem konkurencyjności. Z tego też punktu widzenia rynki te (w odniesieniu do małych i średnich przedsiębiorstw) stanowią główny cel działania podmiotów o mniejszym poziomie innowacji, gdyż oferując na nich mniej innowacyjne produkty mogą zachować swoją przewagę pod względem ceny, znajdując zdecydowanie bardziej masowych odbiorców.

### Zdolności innowacyjne

Często stosowanym miernikiem do oceny zdolności innowacyjnych przedsiębiorstw jest udział wydatków na innowacje (obejmujący m.in. prowadzenie działalności B+R) w stosunku do ogólnej sprzedaży (obrotów) przedsiębiorstw. W niniejszym badaniu wskaźnik ten osiągnął niską wartość, bo tylko 4,5%. Oznacza to, że średnio 4,5% swoich przychodów przedsiębiorstwa przeznaczają na rozwój innowacyjny, co dowodzi ich słabego poziomu zdolności innowacyjnych. Należy jednak zauważyć, że istnieje duża rozpiętość tego wskaźnika – od 0% (28,9% przedsiębiorstw) aż do 80% (1,1% przedsiębiorstw), co zależne jest prawdopodobnie od przedmiotu prowadzonej działalności gospodarczej, a tym samym, od poziomu innowacyjności badanych przedsiębiorstw (tabela 10).

**Tabela 10. Udział wydatków na innowacje wśród MSP w % (N=262)**

W zależności od:	Nisko innowacyjne	Wysoko innowacyjne	Razem	Ogólnie dla całego MSP	
Wielkości przedsiębiorstwa					
Mikro	2,9	3,7	3,1	4,5	
Małe	2,5	7,3	4,8		
Średnie	1,9	7,5	5,2		
Wiek przedsiębiorstwa					
Początkowe	2,1	22,2	5,0		
Rozwijające się	1,6	11,6	7,2		
Dojrzałe	2,4	5,7	7,7		

Źródło: opracowanie własne.

Powyższe dane wskazują na duże zróżnicowanie występujące pomiędzy podmiotami nisko i wysoko innowacyjnymi. Wśród tych ostatnich widoczne są naj-

większe nakłady na innowacje w grupie „średnich” przedsiębiorstw (7,5%), co wynika z faktu, że są one w stanie (z uwagi na większe obroty) znaczną ich część przeznaczać na własny rozwój (inwestują), a nie konsumować na bieżące potrzeby (przejadają je). Jest to zgodne z przyjętą tezą, że średnie przedsiębiorstwa należą do najlepiej rozwiniętych innowacyjnie w sektorze MSP, które mogą stanowić siłę napędową dla całego sektora, oczywiście po spełnieniu określonych warunków (m.in. chęci wzajemnej współpracy pomiędzy różnymi podmiotami wchodzącymi w jego skład). Dowodzi to istnienia pewnej zależności: im wyższa zdolność innowacyjna, tym wyższy rozwój innowacyjny przedsiębiorstw. Istniejące zróżnicowanie związane jest nie tylko z wielkością, ale również z wiekiem przedsiębiorstwa. Największą zdolność (mierzoną udziałem wydatków na innowacje w ogólnej sprzedaży) posiadają podmioty początkowe (22,2%) oraz rozwijające się (11,6%), co świadczy o dużym ich zainteresowaniu podwyższaniem własnego poziomu rozwoju innowacyjnego i zwiększaniem poziomu zdolności innowacyjnych. Istnieje tutaj ciekawa relacja: im starsze przedsiębiorstwo, tym mniejsza presja na dalszy rozwój innowacyjny (i mniejsze zdolności). Wynikać to może z faktu, że starsze przedsiębiorstwa są już względnie lepiej pod tym względem rozwinięte, młode natomiast (początkowe) chcą dorównać starszym i tym samym poprawić swoją konkurencyjność. Stąd też większa ich zdolność do innowacji.

**Tabela 11. Źródła wewnętrzne wprowadzanych zmian w zależności od wielkości i wieku MSP w % (N=180)**

W zależności od:	Nisko innowacyjne	Wysoko innowacyjne	Razem	Ogólnie dla całego MSP	
Wielkości przedsiębiorstwa					
Mikro	84,0	81,1	82,7	86,2	
Małe	87,3	88,0	86,7		
Średnie	90,2	89,9	89,0		
Razem	88,7	87,7			
Wiek przedsiębiorstwa					
Początkowe	5,1	1,8	3,8		
Rozwijające się	17,5	12,0	15,2		
Dojrzałe	64,2	71,2	67,1		

Źródło: opracowanie własne.

Rozpatrując zdolności innowacyjne w podziale na wewnętrzne i zewnętrzne należy stwierdzić, że w zdecydowanej większości przedsiębiorstwa wykorzystują te pierwsze (ok. 86,2%). Źródła zewnętrzne są zdecydowanie mniej istotne, gdyż stanowią niespełna 14% (tabele 11 i 12). Ze względu na poziom innowacyjności przedsiębiorstw, istnieje zróżnicowanie w poszczególnych grupach. Im przedsiębiorstwo większe tym, większe wykorzystanie wewnętrznych źródeł (odpowiednio: 82,7% i 89%) i to zarówno wśród nisko, jak i wysoko innowacyjnych podmiotów. Wynika to z faktu, że większe przedsiębiorstwa posiadają większe wła-

sne zasoby, stąd też większa ich możliwość w zakresie wykorzystania tych zasobów (lepsze zdolności innowacyjne). Dane z tabeli 11 wskazują ponadto na znacznie intensywniejsze wykorzystanie wewnętrznych zasobów wśród MSP, porównując ze sobą przedsiębiorstwa o niższym i wyższym poziomie innowacyjności (odpowiednio: 88,7% i 87,7%). Świadczyć to może o nieco lepszym rozwoju zewnętrznych zdolności innowacyjnych wśród tych drugich (tabela 12).

**Tabela 12. Źródła zewnętrzne wprowadzanych zmian w zależności od wielkości i wieku MSP w % (N=180)**

W zależności od:	Nisko innowacyjne	Wysoko innowacyjne	Razem	Ogólnie dla całego MSP	
Wielkości przedsiębiorstwa					
Mikro	16	18,6	17,2	13,8	
Małe	7,9	19,0	12,3		
Średnie	9,7	13,0	11,0		
Wiek przedsiębiorstwa					
Początkowe	0	1,2	0,7		
Rozwijające się	0	2,7	1,1		
Dojrzałe	12,9	10,1	8,0		

Źródło: opracowanie własne.

**Tabela 13. Ocena zdolności innowacyjnych do samodzielnego rozwoju z uwzględnieniem wieku i poziomu innowacyjności w % (N=262)**

W zależności od:	Samodzielny rozwój	Częściowo samodzielny rozwój	Brak możliwości samodzielnego rozwoju
Wielkości przedsiębiorstwa			
Mikro	17,3	54,5	20,0
Małe	24,0	65,3	9,3
Średnie	25,4	69,2	11,5
Razem (średnio)	22,6	63,1	13,2
Wiek przedsiębiorstwa			
Początkowe	0	2,7	2,2
Rozwijające się	5,5	8,8	2,2
Dojrzałe	17,1	51,9	8,8
Razem	22,6	63,4	13,2
Poziomu rozwoju innowacyjnego			
Nisko innowacyjne	16,8	59,2	16,8
Wysoko innowacyjne	22,0	70,5	7,3
Razem (średnio)	18,7	63,5	13,2

Źródło: opracowanie własne.

Przedsiębiorstwa o niskim poziomie innowacyjności charakteryzują się brakiem (0%) zewnętrznych zdolności innowacyjnych. Natomiast im przedsiębiorstwo starsze, tym zdecydowanie większe zewnętrzne zdolności innowacyjne. Odwrotna jest zależność w odniesieniu do wielkości badanych podmiotów. Wraz ze

wzrostem wielkości zmniejsza się potrzeba korzystania z zewnętrznych źródeł (lepiej są rozwinięte własne zasoby), co świadczy o mniejszej potrzebie wykorzystywania zasobów otoczenia, a tym samym – budowania zewnętrznych zdolności innowacyjnych (w wyniku „open innovation”). O niskich zdolnościach innowacyjnych świadczy ocena (dokonana przez same przedsiębiorstwa) w zakresie możliwości samodzielnego rozwoju (wynikająca z posiadania lub braku posiadania odpowiednich zasobów). Okazuje się, że ok. 76% badanych podmiotów nie posiada (lub posiada częściowo) zdolność do samodzielnego rozwoju. Jedynie ok. 22% taką zdolność posiada (tabela 13).

Powyższe dane wskazują na istniejącą prawidłowość: im większe przedsiębiorstwo tym większe jego możliwości w zakresie samodzielnego (lub częściowo samodzielnego) rozwoju (i na odwrót – im mniejsze, tym mniejsze możliwości rozwoju). Jest to zgodne z przyjętą powszechnie tezą, że większe podmioty posiadają większe zasoby, co w połączeniu z umiejętnością ich właściwego wykorzystania stwarza lepsze możliwości w zakresie niezależności i samodzielnego rozwoju. Przedsiębiorstwa „początkowe” (zaczynające działalność) nie posiadają żadnej zdolności samodzielnego rozwoju. Jednakże wraz z wiekiem (stażem rynkowym) nabywają one zdolności do częściowo lub całkowicie samodzielnego rozwoju innowacyjnego (ok. 85%). Podobna sytuacja jest w odniesieniu do poziomu innowacyjności przedsiębiorstw. Im bardziej są one innowacyjne, tym większe posiadają one zdolności do samodzielnego (lub częściowo) rozwoju.

Reasumując należy stwierdzić, że istnieje duże zróżnicowanie zdolności innowacyjnych z punktu widzenia wieku, poziomu rozwoju innowacyjnego i wielkości przedsiębiorstw badanego sektora MSP. Oznacza to, że pozytywnie zweryfikowana została hipoteza zakładająca brak jednolitego charakteru wszystkich grup przedsiębiorstw wchodzących w skład omawianego sektora MSP. Negatywnie zweryfikowano natomiast hipotezę dotyczącą wysokiego poziomu zdolności innowacyjnych polskich przedsiębiorstw, o czym świadczy to, że tylko 4,5% badanych podmiotów uwzględniło wydatki na swój rozwój innowacyjny oraz to, że tylko ok. 22% z nich deklaruje zdolność do samodzielnego dalszego rozwoju. Częściowo pozytywnie została zweryfikowana trzecia z hipotez cząstkowych, która zakładała lepszy rozwój wewnętrznych zdolności innowacyjnych niż zewnętrznych. Okazuje się bowiem, że badane przedsiębiorstwa nie posiadając dostatecznie dobrze rozwiniętych wewnętrznych zasobów, nie są w stanie kształtować swoich zdolności na tyle dobrze, aby zapewnić sobie dostateczny poziom samodzielności w zakresie wdrożeń innowacyjnych.

## WNIOSKI

Uwzględniając powyższe dane (zdolności kształtujące się na poziomie 4,5%–22% wśród badanych przedsiębiorstw) należy stwierdzić, że zdolność do innowa-

cji nie jest zbyt wysoka, a tym samym oznacza to, że główna hipoteza zostaje zweryfikowana negatywnie. Nie można jednoznacznie stwierdzić, że taki poziom zdolności do innowacji wśród polskich MSP stanowi zasadniczą determinantę rozwoju i podnoszenia konkurencyjności (poprzez innowacyjność) na rynkach europejskich. Ponadto, przeprowadzona analiza pozwala na wyciągnięcie następujących wniosków:

1. Istnieje duże zróżnicowanie zdolności innowacyjnej badanych przedsiębiorstw w odniesieniu do wielkości, wieku i poziomu innowacyjnego, co świadczy o heterogeniczności posiadanych zasobów i umiejętności ich wykorzystania.
2. Poziom wykorzystania swoich wewnętrznych (lub zewnętrznych) zdolności innowacyjnych jest uzależniony głównie od stopnia innowacyjności i doświadczeń rynkowych (wieku przedsiębiorstwa).
3. Zdolność do innowacji jest w bardzo zróżnicowany sposób oceniana przez badane przedsiębiorstwa i w największym stopniu zależna jest od poziomu innowacyjności podmiotu (im bardziej innowacyjny tym bardziej pozytywna ocena stopnia adekwatności), skali i wieku przedsiębiorstwa (im starszy podmiot tym wyższa zdolność).
4. Część przedsiębiorstw uważa, że nie istnieje związek pomiędzy nakładami na innowacje a efektem końcowym, jakim jest podniesienie konkurencyjności rynkowej (brak adekwatności), co jest prawdopodobnie skutkiem błędów w zarządzaniu innowacjami.
5. Zdolności do innowacji nie zawsze towarzyszy wyposażenie przedsiębiorstw w odpowiednie zasoby niezbędne do rozwoju innowacyjnego (zdolność innowacyjna badanych przedsiębiorstw jest niewystarczająca dla ich samodzielnego rozwoju).

## BIBLIOGRAFIA

- Forsman H., 2011, *Innovation capacity and innovation development in small enterprises. A comparison between the manufacturing and service sector*, „Research Policy” 40, <http://dx.doi.org/10.1016/j.respol.2011.02.003>.
- Janasz W., Kozioł K., 2007, *Determinanty działalności innowacyjnej przedsiębiorstw*, PWE, Warszawa.
- Kogut B., Zander U., 1992, *Knowledge of the firm, combinative capability and the replication of technology*, „Organization Science” No. 3, <http://dx.doi.org/10.1287/orsc.3.3.383>.
- Kozioł-Nadolna K., 2011, *Działalność innowacyjna przedsiębiorstw w Unii Europejskiej* [w:] *Innowacje w zrównoważonym rozwoju organizacji*, red. W. Janasz, Difin, Warszawa.
- Olsson A., Wadell C., Odenrick P., Bergendahl M.N., 2010, *An action learning method for increased innovation capability in organisations*, *Action Learning: research and Practice*, Vol.7, No. 2, <http://dx.doi.org/10.1080/14767333.2010.488328>.

- Stanisławski R., 2013, *Wpływ dynamicznych zdolności innowacyjnych na kształtowanie przewagi konkurencyjnej małych i średnich przedsiębiorstw w Polsce*, „Organizacja i Kierowanie” nr 4.
- Stawasz E., 2012, *Innovation capacity of enterprises – selected issues* [w:] *New trends and challenges in innovative entrepreneurship*, ed. E. Stawasz, Acta Universitatis Lodzianis Folia Oeconomica nr 276, Univerity of Lodz, Lodz.
- Stawasz E., 2011, *Innowacyjność polskiego sektora MSP w świetle badań własnych* [w:] *Polityka innowacyjna państwa wobec sektora małych i średnich przedsiębiorstw w Polsce – analiza uwarunkowań i ocena realizacji*, red. P. Niedzielski, R. Stanisławski, E. Stawasz, „Zeszyty Naukowe nr 654, „Ekonomiczne Problemy Usług”, nr 70, Wyd. Uniwersytetu Szczecińskiego, Szczecin.
- Teece D.J., Pisano G., Shuen A., 1997, *Dynamic capabilities and strategic management*, „Strategic Management Journal”, Vol. 18, No. 7, [http://dx.doi.org/10.1002/\(SICI\)1097-0266\(199708\)18:7%3C509::AID-SMJ882%3E3.0.CO;2-Z](http://dx.doi.org/10.1002/(SICI)1097-0266(199708)18:7%3C509::AID-SMJ882%3E3.0.CO;2-Z).
- Tsai M-T, Tsai Ch-L., 2010, *Innovation capability and performance in Taiwanese science parks: exploring the moderating effects of industrial clusters fabric*, „The International Journal of Organizational Innovation”, Vol. 2, No. 4.
- Wernerfelt B., 1995, *A resource based view of the firm: Ten years after*, Strategic Management Journal, Vol. 16, No. 3, <http://dx.doi.org/10.1002/smj.4250160303>.

### Streszczenie

Innowacyjność jest kluczowym czynnikiem służącym podnoszeniu konkurencyjności małych i średnich przedsiębiorstw, zgodnie z założeniami gospodarki opartej na wiedzy (GOW), według których UE ma stać się bardziej konkurencyjnym obszarem na świecie (poprzez podnoszenie swojej innowacyjności), zdolnym do rywalizowania z potęgami azjatyckimi oraz USA. Należy przyjąć, że stopień nowości przedsiębiorstw uzależniony jest od wielu czynników, wśród których jednym z ważniejszych jest zdolność do innowacji. W odniesieniu do przedsiębiorstw mniejszej skali (MSP) kształtowanie zdolności jest niezwykle istotne z punktu widzenia ich rozwoju innowacyjnego. Jednakże – jak pokazują badania – główne działania tych przedsiębiorstw koncentrują się bardziej na poprawie zewnętrznych zdolności (absorpcyjnych i asymilacyjnych), niż wewnętrznych (w zakresie własnego potencjału), czego efektem jest brak możliwości samodzielnego rozwoju tych przedsiębiorstw. Celem tego krótkiego opracowania jest dokonanie analizy zdolności do innowacji wśród MSP w Polsce, z uwzględnieniem poziomu ich zróżnicowania w zależności od wielkości i wieku (stażu rynkowego) oraz ich poziomu innowacyjności. Opracowanie to weryfikuje znaczenie zdolności innowacyjnych sektora MSP w procesie podnoszenia jego konkurencyjności rynkowej.

*Słowa kluczowe:* innowacje, zdolność do innowacji, małe i średnie przedsiębiorstwa (MSP), zasoby przedsiębiorstwa, gospodarka oparta na wiedzy

## **Innovation Capacity of SME as the Condition of Their Development and Market Competitiveness Improvement in Poland**

### *Summary*

Innovation is a key factor for improving of the competitiveness among small and medium-sized enterprises (SMEs) according to the knowledge-based economy (KBE), in which the EU has become more competitive region in the world (by raising their innovation). The novelty level of

SME depends on many factors – the most important is innovative capability to innovate. Regarding to smaller-scale enterprises (SMEs) creating of its capability is extremely important from the point of view of their innovative development. However, research shows that the main activities of these companies are focused on improving the external capability (absorption and assimilation) than internal (in terms of their potential), so there is no possibility of independent development of these enterprises in the long term. The purpose of this short paper is to analyze the capacity for innovation among SMEs in Poland, taking into account their level of differentiation in depending on the size and age and their level of innovativeness. This study verifies the importance of the innovation capacity of SMEs in the process of raising its market competitiveness.

*Keywords:* innovation, innovation capability, small and medium enterprises (SME), enterprise resources, knowledge based economy

JEL: O31, D21, L22, D83