

Jan Rymarczyk

Uniwersytet Ekonomiczny we Wrocławiu

INNOWACYJNOŚĆ MAŁYCH I ŚREDNICH PRZEDSIĘBIORSTW

Streszczenie: Innowacyjność małych i średnich przedsiębiorstw (MŚP) stosunkowo od niedawna jest podmiotem zainteresowania przedstawicieli sfery polityki, nauki i biznesu. Jeśli dyskusyjny jest problem, czy są mniej czy bardziej innowacyjne niż duże przedsiębiorstwa, to zdaje się nie ulegać kwestii, że są pod tym względem bardziej efektywne. Najważniejszymi barierami ich działalności innowacyjnej są ograniczone zasoby finansowe i kadrowe. Dlatego niezbędne jest wsparcie ich środkami polityki międzynarodowej, krajowej i regionalnej. Można oczekiwać dalszego wzrostu ich znaczenia pod względem innowacyjności, na co bardzo silny wpływ wywierają będzie postęp procesów globalizacyjnych.

Słowa kluczowe: małe i średnie przedsiębiorstwa, innowacyjność, b+r, regionalny system innowacji.

1. Wstęp

Małe i średnie przedsiębiorstwa (MŚP) stały się przedmiotem rosnącego zainteresowania przemysłowej i innowacyjnej polityki przede wszystkim w wysoko rozwiniętych krajach od połowy lat siedemdziesiątych ubiegłego stulecia. Wcześniej, bo już w połowie XX w., J.A. Schumpeter i J.K. Galbraith postawili tezę, że ze względu na zasoby finansowe duże przedsiębiorstwa mają większy potencjał innowacyjności aniżeli mniejsze¹. Potwierdzają to wyniki badań empirycznych, prowadzonych w kilku krajach europejskich w ramach projektu SMEPOL, z których wynika, że udział innowacyjnych firm w grupie dużych przedsiębiorstw wynosił 73%, w średnich 49% i w małych 37%². MŚP mogą mieć jednak przewagę w tworzeniu nowej wiedzy, podczas gdy duże przedsiębiorstwa wyróżniają się zdolnością do ich przejmowania, rozwijania i wykorzystywania poprzez kupno praw własności do nich, przejmowanie innowacyjnych firm i efekty *spillover*. Można znaleźć wiele przykładów tego zjawiska, szczególnie w nowoczesnych branżach, takich jak np. informa-

¹ *Kleine und mittelgroße Unternehmen im globalen Innovationswettbewerb*, Hrsg. R. Abel et al., Rainer Hampp Verlag, München u. Mering 2006, s. 181.

² *Regional Innovation Policy for Small-Medium Enterprises*, eds B.T. Asheim et al., Edward Elgar, Cheltenham (UK) 2003, różne strony.

tyka, telekomunikacja i biotechnologia. Także systematyczne procesy innowacyjne są lepiej realizowane przez duże firmy, za to małe są bardziej efektywne w wykorzystywaniu autonomicznych i bardziej radykalnych innowacji. Można jednak spotkać się z poglądami sugerującymi, że MŚP są co najmniej tak innowacyjne jak duże firmy³.

2. Cechy małych i średnich przedsiębiorstw ułatwiające wprowadzanie innowacji

Małe i średnie przedsiębiorstwa odgrywają jednak w całości kształcie procesów innowacyjnych bardzo ważną rolę; uważa się, że powodują to⁴:

1. Mniejsze znaczenie rutyny w ich postępowaniu i mniejsza zależność od ścieżki technicznego rozwoju innowacji. Innowacje zagrażają bowiem dotychczasowemu sposobowi produkcji i tradycyjnym wyrobom, a rezygnacja z nich w dużych przedsiębiorstwach jest procesem bardziej kosztownym niż w małych. Zarząd dużej firmy może nie być skłonny do wprowadzenia radykalnych zmian, dopóki nie zostaną zamortyzowane koszty dotychczasowego sposobu produkcji i dopóki nie wyczerpie się potencjał rynkowy „starych” wyrobów. Z tych względów innowacje mogą być przetrzymywane w sejfach korporacji transnarodowych, natomiast w MŚP, ze względu na ich specyficzne cechy, mogą być szybciej wprowadzane i po niższym koszcie.

2. Mniejsze znaczenie „zasady agenta”. Bardzo ważnym motywem innowacji jest możliwość realizacji praw wynalazcy i wprowadzającego. W MŚP jest to zapewniane, ponieważ istnieje tożsamość lub unia partnerska pomiędzy właścicielem, menedżerem i innowatorem. Natomiast w dużych firmach menedżer i innowator są „agentami” działającymi na zlecenie, co powoduje, że nie czerpią bezpośrednich korzyści i są mniej zainteresowani wprowadzeniem ryzykownych innowacji.

3. Wyższa efektywność wykorzystania zasobów. Większe finansowe i personalne zasoby dużych przedsiębiorstw w sferze b+r nie oznaczają wyższej efektywności ich wykorzystania. Szereg empirycznych badań wskazuje na mniejsze koszty i krótszy czas wdrożenia innowacji w MŚP, a co za tym idzie, większą ich efektywność. Niektóre dowodzą, że MŚP wytwarzają nawet dwa razy więcej innowacji na jednego zatrudnionego aniżeli duże⁵.

Innowacyjność MŚP kształtuje się w zależności nie tylko od posiadanych zasobów i ich wielkości, ale także od branż przemysłu, krajów i regionów, w których funkcjonują.

³ M. Fujita, *The Transnational Activities of Small and Medium Sized Enterprises*, Kluwer Academic Publisher, Boston 1998, s. 41.

⁴ *Kleine und mittelgrosse ...*, s. 181-182.

⁵ *Strategie, Innovation und Internationalisierung*, Hrsg. T. Peske, P. Schrank, Eul Verlag, Lohmar-Köln 2003, s. 317; *Zarządzanie małym i średnim przedsiębiorstwem*, red. K. Safin, Wydawnictwo AE, Wrocław 2008, s. 51.

Panuje pogląd, że firmy usługowe są mniej innowacyjne niż przemysłowe. Potwierdzają to wspomniane już wcześniej wyniki badań w kilku krajach europejskich⁶. Jednak np. w Londynie firmy usługowe (komputerowe, telekomunikacyjne i związane z innymi usługami dla biznesu) okazały się bardziej innowacyjne aniżeli w sektorze przemysłu (firmy przetwarzające żywność, produkujące komponenty i maszyny, urządzenia elektryczne i instrumenty). Firmy w przemyśle wysokiej technologii należą do najbardziej innowacyjnych. Można jednak spotkać wyjątek, jak np. przemysł tekstylny i obuwniczy w Walencji silnie reagujący na zmiany gustów konsumentów i modę i często wprowadzający innowacje.

Istnieje znaczna rozpiętość aktywności badawczej i innowacyjnej MŚP w poszczególnych krajach. Najogólniej są one w Europie oceniane jako 7-8 razy mniej aktywne w tej sferze aniżeli w USA⁷. Zapewne jest to także istotną przyczyną tego, że 75% dużych firm w USA założonych od 1980 r. powstało z małych przedsiębiorstw, podczas gdy w Europie 80% było wynikiem fuzji i aliansów. Także pomiędzy MŚP w wysoko rozwiniętych krajach Europy a tymi, które występują na *emerging markets*, istnieją znaczne różnice w innowacyjności na korzyść tych pierwszych.

Usytuowanie firm tej samej branży w różnych regionach także może decydować o ich poziomie innowacji. Na przykład firmy przemysłu tworzyw sztucznych w Górnej Austrii okazały się najbardziej innowacyjną grupą badanych MŚP, podczas gdy ten przemysł w Austrii należy do najmniej innowacyjnych. Ogólnie jednak istnieją dowody, że w niektórych nowoczesnych technologiach, takich jak mikroelektronika, nowe materiały biotechnologia itp., MŚP Austrii należały do awangardy inwestorów⁸.

Ważny wpływ na innowacyjność MŚP wywiera istnienie regionalnego systemu innowacji, czyli sieci powiązań interaktywnych pomiędzy głównymi grupami „graczy” w regionie. Należą do nich przede wszystkim firmy połączone więzami klastrowymi wraz ze wspierającymi ich branżami (dużymi firmami)⁹. Są to uniwersytety, instytuty badawcze, centra transferu technologii, parki technologiczne, inkubatory przedsiębiorczości, centra doskonałości, stowarzyszenia biznesowe i zawodowe oraz samorządy.

Brak regionalnego systemu innowacji lub jego słabość traktowane są jako bariery rozwoju innowacyjności przedsiębiorstw. Może to wynikać z braku ważnych podmiotów tworzących wiedzę w regionie lub małej liczby firm i ich klastrów, co ma miejsce w regionach peryferyjnych. W niektórych regionach system innowacji może mieć charakter fragmentaryczny, co oznacza, że występujące tam ważne podmioty nie tworzą regionalnego systemu, ponieważ brakuje skłonności do współpracy w zakresie innowacji lub świadomości jej znaczenia, a także mechanizmu transferu

⁶ M. Fujita, op. cit., s. 35.

⁷ *Innovation and Business Partnering in Japan, Europe and the United States*, ed. R. Taplin, Routledge, London and New York 2007, s. 14-15.

⁸ M. Fujita, op. cit., s. 35.

⁹ *Regional Innovation ...*, s. 70-75.

wiedzy do przedsiębiorstw i doświadczenia w jej komercjalizacji. Bliskość geograficzna stwarza szansę dla innowacyjnych powiązanych, ale niekoniecznie prowadzi do ich powstania. Może też być tak, że regionalny system innowacji istnieje, ale jest on zbyt zamknięty, a sieci powiązań zbyt sztywne, co często ma miejsce w starych przemysłowych regionach, gdzie ważną rolę odgrywają wielkie przedsiębiorstwa o długiej tradycji. Powoduje to niską efektywność i brak konkurencyjności w sferze innowacji bazujących na b+r.

Należy zaznaczyć, że innowacyjne systemy istnieją także na poziomie krajów i są tworzone przez firmy, organizacje pozarządowe i rządowe agencje. Ich wzajemne oddziaływanie warunkowane jest specyfiką kultury danego kraju, normami, procedurami i przyjętymi sposobami postępowania¹⁰. U podstaw ich funkcjonowania tkwi założenie, że innowacyjność gospodarki zależy nie tylko od specyfiki organizacji ją tworzących, ale i sposobów, w jaki współpracują między sobą. Innowacyjne systemy są otwarte i dana firma może uczestniczyć jednocześnie w narodowym systemie innowacji, lokalnym i sektorowym i nawet międzynarodowym.

MŚP w znacznie większym stopniu aniżeli duże koncentrują swoją innowacyjną działalność w macierzystym regionie. Jedną z najważniejszych tego przyczyn jest bliskość, ułatwiająca kontakty *face to face*, co jest szczególnie ważne przy wymianie wiedzy ukrytej, która jest podstawowym źródłem ich innowacyjności.

Istnieją istotne różnice w strategiach innowacyjnych podejmowanych przez MŚP w porównaniu z dużymi. Te pierwsze koncentrują się na niszach rynkowych i wykorzystaniu przewag jakościowych¹¹. Zwykle ich cele innowacyjne polegają na małych zmianach produktów, ich przeprojektowaniu, a także zmniejszeniu kosztów. Takie postępowanie spowodowane jest ograniczonymi rozmiarami ich zasobów oraz produktów i rynków, którymi się zajmują. Natomiast dla dużych przedsiębiorstw znacznie łatwiejsze jest stosowanie ofensywnych strategii polegających na otwieraniu nowych rynków i wytwarzaniu nowych produktów – oprócz oczywiście odgrywających pierwszorzędną rolę defensywnych strategii obniżenia kosztów.

Z przeprowadzonych badań wynika, że małe i średnie przedsiębiorstwa ze względu na skłonność do działań innowacyjnych ich menedżerów-właścicieli można podzielić na kilka grup¹². Pierwszą grupę tworzą „konserwatywni kupcy”, którzy swoje postępowanie innowacyjne opierają głównie na informacjach od obecnych i potencjalnych klientów, podejmują decyzje z „kupieckiego” punktu widzenia i nie wykazują skłonności do wprowadzenia istotnych zmian o charakterze innowacyjnym.

Druga grupa to „rutynowi kupcy”, którzy również podejmują decyzje na podstawie sytuacji rynkowej, ale starają się rozwijać przedsiębiorstwo, aby unikać załamania rynku. Nie poszukują jednak wyprzedzająco możliwości wprowadzenia innowa-

¹⁰ Ibidem, s. 51-52.

¹¹ Ibidem, s. 82-83.

¹² M. Heinlein, *Innovationen Kleiner Unternehmen in regionalen Netzwerken*, Peter Lang, Europäischer Verlag Wissenschaften Oldenburg, Univ. Wiss., Oldenburg 2003, s. 77-79.

cji. Podejmują takie działania, kiedy zmienia się sytuacja rynkowa i niedostosowanie się do niej zagraża bankructwem przedsiębiorstwa.

Kolejna grupa to „ofensywni innowatorzy”, którzy chcą aktywnie uczestniczyć w postępie technicznym. Kupiecki punkt widzenia jest tu łączony z technicznym. Posiadają wysoką świadomość znaczenia innowacji i starają się motywować i integrować personel w celu rozwijania powstających produktów. Często zdobywają technologiczną przewagę w branży.

„Pauzujący innowatorzy” wykazują dużą innowacyjną orientację, lecz ze względu na brak własnej kadry, przy pomocy której mogliby realizować radykalne innowacje, powstrzymują się od takich działań. Czasowo obniżają one poziom innowacyjności i starają się stopniowo usunąć tę przeszkodę.

W podobnej sytuacji są „finansowo słabi innowatorzy”. Bariera dla planowanych przez nich większych projektów innowacyjnych jest z kolei brak odpowiednich środków finansowych, których jednak intensywnie poszukują.

Ostatnia grupa to „młodzi technicy”, którzy wykazują wysoką techniczną orientację i chęć wprowadzenia radykalnych zmian w produktach i technologii. Napotykają oni jednak wąskie gardła w sferze rynkowej, kadrowej i finansowej. Próbuje te bariery przezwyciężać za pomocą działań zmierzających do podwyższenia innowacyjności ich przedsiębiorstw.

Ostatnia grupa to „pozbawieni koncepcji kupcy”; oni również są konfrontowani z wiązką problemów. Nie wykazują jednak skłonności do podejmowania ważnych działań innowacyjnych w celu ich usunięcia. W swoim postępowaniu opierają się, podobnie jak „konserwatywni i rutynowi kupcy”, na doświadczeniu i dobrej znajomości rynku. Przeprowadzają tylko konieczne zmiany w tradycyjnym postępowaniu, ograniczone ze względu na koszty ich kupieckiego nastawienia. Niekiedy podejmują działania innowacyjne, ograniczone jednak do nisz rynkowych.

Dla rozwoju innowacji niezwykle ważne są interaktywne powiązania zewnętrzne MŚP z innymi firmami¹³. Mogą one mieć charakter pionowy lub poziomy, obejmują klientów dostawców, uniwersytety, instytuty badawcze, centra transferu technologii, finansowe i szkoleniowe oraz organizacje konsultingowe. Uczestnictwo w tworzonych przez nie innowacyjnych sieciach może rekompensować brak silnej wewnętrznej działalności b+r, ponieważ mogą one korzystać z niejawniej wiedzy partnerów, wspólnego uczenia się i zasobów. Te korzyści mają charakter potencjalny i ich realizacja zależy od zdolności MŚP do tworzenia takich sieci; zdolności te wydają się raczej dość ograniczone ze względu na wcześniej już wspomniane bariery innowacyjności MŚP i ich skłonności do tworzenia najczęściej sieci powiązań rynkowych z klientami i dostawcami. Znacznie rzadsze w porównaniu z dużymi przedsiębiorstwami są ich związki z uniwersytetami czy organizacjami pośredniczącymi w transferze wiedzy. Bardzo często o skłonności lub zdolności do takich kooperacyjnych związków decyduje techniczny poziom firmy. Kooperacja w sensie

¹³ *Regional Innovation...*, s. 89-90, 100.

prowadzenia wspólnych projektów występuje w zasadzie tylko w firmach wysokiej technologii. MŚP, reprezentujące niższy poziom technologiczny, jeśli kooperują ze źródłami wiedzy, ma to charakter korzystania z usług. Dla funkcjonowania regionalnych sieci innowacji bardzo ważna jest bliskość lokalizacyjna partnerów umożliwiająca częste kontakty i, jak już wspomniano, wymianę niejawną wiedzy. W odróżnieniu od dużych przedsiębiorstw MŚP na ogół koncentrują swoje związki innowacyjne na partnerach usytuowanych w tym samym regionie.

Barierę innowacyjności są znacznie większe w MŚP o niskim poziomie technologicznym, funkcjonujących w tradycyjnych sektorach gospodarki¹⁴. Ich działania opierają się zwykle na doświadczeniach, które są wystarczające dla stopniowego wprowadzenia imitujących innowacji, ale nie dla bardziej zaawansowanych ich rodzajów. Stosowane techniki *know how* są poniżej przeciętnego poziomu i często mają charakter adaptacji. Technologie pozyskiwane są *ad hoc* w różnych miejscach i dostosowane do konkretnych potrzeb.

Badania rynkowe w MŚP rzadko są prowadzone, a dostęp do zewnętrznych informacji na ten temat utrudniony. Nie mają doświadczenia w korzystaniu z technologii informacyjno-komunikacyjnych (IKT) i wykazują dystans kulturowy w stosunku do źródeł innowacji, co stanowi barierę kooperacji z centrami badawczymi i uczelniami. Współpracę z ośrodkami zagranicznymi postrzegają jako kosztową i ryzykowną.

Ważną barierą innowacyjności jest brak strategii i infrastruktury b+r. Ich postępowanie innowacyjne uzależnione jest od klientów i nie opiera się na trwałych interaktywnych relacjach z nimi; jest niesystematyczne i nieprofesjonalne. Bardzo często MŚP nie są świadome istnienia sposobu usunięcia barier ich innowacyjnych działalności w formie skorzystania ze wsparcia publicznych instytucji.

Na ogół MŚP nie posiadają własnych środków, a otrzymanie kredytów jest trudne ze względu na brak zabezpieczenia i postrzeganie ich przez banki jako ryzykownych kredytobiorców. Jeśli nawet posiadają środki, to ich zaangażowanie w badania nad produktami, które mogą zastać skomercjalizowane dopiero za szereg lat, jest dla MŚP zbyt ryzykowne. Nie mogą one zastąpić sprzedaży i zysków z jednych produktów innymi, ze względu na wąski profil produkcji. Ponadto cykle życia produktów i innowacji są krótkie, z tendencją do dalszego ich skracania. Na przykład w duńskim przemyśle stali nierdzewnej w 78% firm cykl rozwoju produktu był nie dłuższy niż 2 lata¹⁵, z kolei w większości MŚP w przemyśle spożywczym Londynu wynosi tylko rok. Cykl ten jest dłuższy w przemyśle z wysoką technologią, komputerowym, oprzyrządowania maszyn, elektrycznym i instrumentów technicznych i dla 50% firm kształtował się od dwóch do pięciu lat. Pewnym rozwiązaniem są specjalne fundusze gwarancyjne i pożyczkowe dla MŚP tworzone przez władze centralne i regionalne poszczególnych krajów oraz środki funduszy unijnych i innych europejskich. W wy-

¹⁴ Ibidem, s. 103-111.

¹⁵ Ibidem, s. 87.

soko rozwiniętych krajach Europy i w USA istotną rolę w finansowaniu różnych stadiów rozwoju MŚP, w tym szczególnie innowacyjnych, odgrywają fundusze *venture capital* i *private equity capital*. Interesującym sposobem finansowania jest także tzw. *mezzanine capital*¹⁶, którego pożyczki są podobne do *equity capital*. Nie są one oprocentowane, nie uczestniczą w rozszerzaniu kapitału, a po pewnym czasie muszą być zastąpione przez prywatnego inwestora. To daje firmie czas na przyzwyczajenie się do prywatnego, ryzykownego finansowania. Pewna część przedsiębiorstw powstrzymuje się bowiem od korzystania z *venture capital* z obawy przed utratą niezależności i kontroli nad firmą.

Podsumowując: innowacyjna działalność MŚP ma następujący charakter¹⁷:

- innowacje stanowią część ich defensywnej strategii i koncentrują się na niszach rynkowych;
- podejmowane są najczęściej w obrębie łańcucha tworzenia ich wartości, przede wszystkim z klientami;
- skłonność lub zdolność do kooperacji, szczególnie z organizacjami spoza łańcucha wartości, jest niska;
- badania rynkowe prowadzone są rzadko i niesystematycznie;
- kapitał ludzki jest szczególnie ważny jako źródło innowacji, istnieją jednak deficyty pracowników posiadających odpowiednie kompetencje i nie są one systematycznie rozwijane; brakuje kultury zorientowanej na rozwój wiedzy i bodźców do jej rozwoju w przedsiębiorstwie, występuje negatywne nastawienie do nowych technik, w tym informacyjnych i komunikacyjnych, i niewielka o nich wiedza;
- brak czasu spowodowany obciążeniem bieżącą działalnością jest poważnym problemem w realizacji projektów innowacyjnych;
- region jest dominującym obszarem koncentracji działań innowacyjnych;
- brak własnych środków i trudności w pozyskiwaniu ich na zewnątrz są traktowane jako podstawowa bariera b+r;
- brakuje wiedzy o krajowych i zagranicznych źródłach informacji i niewielkie zasoby wiedzy dokumentowanej;
- brakuje strategii; orientacja na krótkookresowe efekty;
- brakuje świadomości o potrzebie zarządzania wiedzą i infrastruktury organizacyjnej z tym związanej.

Szereg z wymienionych tu ograniczeń działalności innowacyjnej MŚP nie odnosi się do tzw. małych i średnich korporacji transnarodowych, których cechy ilościowe (zatrudnienie poniżej 500 osób) sytuują je w grupie MŚP wg standardów amerykańskich. W Europie, w USA i w Japonii prawie 70% z nich prowadziło ba-

¹⁶ Ibidem, s. 87-88.

¹⁷ *Wissens- und Informationsmanagement in kleinen und mittleren Unternehmen*, Hrsg. J.A. Meyer, Eul. Verlag. Köln 2005, s. 163-164; M. Heilein, op. cit., s. 81; *Kleine und mittelgroße ...*, s. 113-114.

dania rozwojowe, a 40% posiadało specjalne departamenty b+r¹⁸. Większość badań prowadzono w krajach macierzystych, ale można było obserwować rosnącą ich internacjonalizację. Niektóre z nich już we wczesnej fazie rozwoju podjęły działania w tym celu. Zwiększenie znaczenia ekonomii zakresu, krótszy cykl życia produktu i możliwość dostępu do bardziej nowoczesnej wiedzy i kwalifikowanego personelu powodowały, że tworzą one ośrodki badawcze za granicą. Dotyczyło to prawie jednej trzeciej badanych przedsiębiorstw w Europie i w USA oraz 7% w Japonii. Ich badania były jednak najczęściej związane z technologiami ukierunkowanymi na adaptację produktu do lokalnych warunków.

Rosnąca świadomość istnienia specyficznych barier rozwoju innowacyjnego MŚP spowodowała, że w poszczególnych krajach, a także w zinstytucjonalizowany sposób w UE, podjęto działania w celu ich usunięcia. Mają one na celu przede wszystkim finansowe wsparcie innowacyjnych projektów i firm (tab. 1), tworzenie i monitorowanie funkcjonowania regionalnych i krajowych strategii innowacji, wspieranie powstania i działalności klastrów, tworzenie parków technologicznych, centów technologii, centrów doskonałości, inkubatorów przedsiębiorczości itp., wspieranie kształcenia kadr dla MŚP oraz podnoszenie ich kwalifikacji, ułatwienie dostępu do źródeł informacji o technologiach i rynkach, pomoc w nawiązywaniu kontaktów itd.

Tabela 1. Podstawowe środki polityki innowacji i bariery innowacji w MŚP

Środki polityki	Bariery
1. Finansowe wsparcie innowacyjnych projektów i nowych firm innowacyjnych	1. Brak kapitału i niska podaż kapitału oraz duże ryzyko związane z innowacjami
2. Centra technologii dostarczające usługi dla firm w regionie	2. Brak technologicznych kompetencji
3. Tworzenie i podwyższanie jakości regionalnych systemów innowacyjnych	3. Specyficzne wąskie gardła w regionie, np. brak odpowiedniego popytu na innowacyjne produkty
4. Wspieranie instytucje i organizacji B+R	4. Brak strategicznego planowania i słabość organizacyjna
5. Mobilne systemy rekrutacji specyficznych rodzajów kadr	5. Trudności w rekrutacji personelu z wyższym wykształceniem
	6. Brak czasu menedżerów i właścicieli

Źródło: na podstawie: *Global Knowledge Flows and Economic Development*, OECD, 2004, s. 28

Realizacja tych przedsięwzięć następuje za pomocą specjalnych programów i powołanych instytucji. Przykłady programów podejmowanych w różnych krajach to Tech Action Programme w Kanadzie, Finland's Endogenous-bored Innovation

¹⁸ M. Fujita, op. cit., s. 105-106, 135.

Systems, Baden Württemberg's Institutional Regional Innovation System, New Zealand Diaspora Programmes i Scottish Global Companies Development Programme.

3. Podsumowanie

Innowacyjność stała się przedmiotem rosnącego zainteresowania przedstawicieli sfery polityki nauki i biznesu stosunkowo późno, bo dopiero w drugiej połowie lat siedemdziesiątych XX wieku. Wynikało to prawdopodobnie z panującego wcześniej przekonania, że b+r i innowacje ściśle zależą od rozmiarów i zasobów przedsiębiorstwa, a zatem ich kreatorami są duże przedsiębiorstwa. Przeprowadzone badania wykazały jednak istnienie dużego potencjału badawczego MŚP, w tym i twierdzenia o wyższej ich innowacyjności w porównaniu z dużymi przedsiębiorstwami. Związane jest to m.in. z brakiem jednolitej definicji MŚP (inne kryteria obowiązują np. w Unii Europejskiej, a inne w Stanach Zjednoczonych), dużym zróżnicowaniem podmiotów tej grupy i trudnościami przeprowadzenia reprezentacyjnych i kompleksowych badań, a także z różnie ujmowanym pojęciem innowacyjności. Dlatego nie można żadnego z istniejących poglądów na ten temat uznać za uniwersalny. Zapewne każdy z nich jest uzasadniony w odniesieniu do konkretnej grupy podmiotów w określonej przestrzeni geograficznej. Niewątpliwie najbardziej innowacyjną grupą są tzw. małe i średnie korporacje transnarodowe, które formalnie, wg kryteriów obowiązujących w USA, zaliczane są do MŚP, ale posiadają też cechy dużych i traktowane są w teorii międzynarodowego biznesu jako niekonwencjonalne formy MŚP. Ich stopień internacjonalizacji jest też najwyższy, co stanowi podstawę tezy, że im wyższy stopień umiędzynarodowienia, tym większa innowacyjność. Zapewne istnieje też zależność odwrotna i te procesy wzajemnie się warunkują.

Jeśli rozmiary innowacyjności MŚP są dyskusyjne, tak zresztą jak ich pomiar, to wydaje się, że można zaakceptować tezę o większej efektywności b+r małych i średnich przedsiębiorstw w porównaniu z dużymi. Uzasadnione to jest ich specyficznymi cechami elastycznością, nieskomplikowaną strukturą organizacyjną, dużym znaczeniem wiedzy niejawnej i możliwością kontaktu *face-to-face*, połączeniem funkcji właściciela, menedżera i wynalazcy, niewielką liczbą formalnych procedur i brakiem biurokracji, mniejszą skłonnością do rutyny i szybszym reagowaniem na zmieniające się wymagania konsumentów. Przewagi MŚP, jeśli chodzi o efektywność badań, potwierdzają wyniki różnych badań.

W działalności innowacyjnej MŚP występuje jednak szereg barier, wśród których najważniejsze to finanse i kapitał ludzki. Dlatego muszą one być wspierane środkami polityki międzynarodowej (UE), krajowej i regionalnej. Szczególne znaczenie wydają się mieć regionalne strategie innowacyjne, w których akcent powinien być położony na tworzenie sieci powiązań pomiędzy MŚP, uniwersytetami i ośrodkami badawczymi, władzami samorządowymi i organizacjami pozarządowymi. Najwyższy ich stopień to powstanie innowacyjnego klastra. W najnowszej historii gospodarczej świata, jak wiadomo, odnotowano powstanie dużej liczby takich ośrodków

tworzenia wiedzy przez MŚP w różnych krajach, z których najsłynniejsze to Silicon Valley w Kalifornii. Z tego wniosek, że małe i średnie może być wielkie, a nawet wyznaczać kierunki innowacyjnego w skali globalnej rozwoju. Wydaje się, że można oczekiwać dalszego wzmocnienia działalności innowacji MŚP, co warunkuje rosnące zainteresowanie i świadomość decydentów oraz rozwój procesów globalizacji, których egzemplifikacja ma także wymiar regionalny i lokalny.

Literatura

- Fujita M., *The Transnational Activities of Small and Medium Sized Enterprises*, Kluwer Academic Publisher, Boston 1998.
- Heinlein M., *Innovationen Kleiner Unternehmen in regionalen Netzwerken*, Peter Lang, Europäischer Verlag Wissenschaften Oldenburg, Univ. Wiss., Oldenburg 2003.
- Innovation and Business Partnering in Japan, Europe and the United States*, ed. R. Taplin, Routledge, London and New York 2007.
- Kleine und mittelgrosse Unternehmen im globalen Innovationswettbewerb*, Hrsg. R. Abel et al., Rainer Hampp Verlag, München u. Mering 2006.
- Regional Innovation Policy for Small-Medium Enterprises*, eds B.T. Asheim et al., Edward Elgar, Cheltenham (UK) 2003.
- Strategie, Innovation und Internationalisierung*, Hrsg. T. Peske, R. Schrank, Eul Verlag, Lohmar-Köln 2003.
- Wissens- und Informationsmanagement in kleinen und mittleren Unternehmen*, Hrsg. J.A. Meyer, Eul Verlag, Köln 2005.
- Zarządzanie małym i średnim przedsiębiorstwem*, red. K. Safin, Wydawnictwo AE, Wrocław 2008.

INNOVATIVE ACTIVITY OF SMALL AND MEDIUM ENTERPRISES

Summary: Innovative activity of small and medium enterprises has been an object of interest of politicians, businessmen and scientists since recently. It is a debatable problem whether they are more or less innovative than large companies. It seems that they are more effective in this field. The most important barriers of their innovative activity are lack of finance and personnel. For this reason they should be supported by the authorities and institutions with political and economic means.