

Krzysztof Janasz

ŹRÓDŁA FINANSOWANIA INNOWACJI W POLSKICH PRZEDSIĘBIORSTWACH W LATACH 2003–2008

Wstęp

Rozwój sektora przedsiębiorstw innowacyjnych jest dla gospodarki Polski kluczowy ze względu na osiągnięcie przewagi konkurencyjnej w wymiarze globalnym. Na scenie międzynarodowej z sukcesem mogą funkcjonować tylko przedsiębiorstwa innowacyjne, charakteryzujące się dużym udziałem wysokich technologii, ale także zarządzane w sposób umożliwiający ekspansję na rynkach międzynarodowych. Polska pod względem nakładów na badania i rozwój jest, niestety, opóźniona zarówno w stosunku do rozwiniętych krajów UE, jak i niektórych krajów rozwijających się. Właściwym wzorem są Finlandia i Szwecja, w których udział wydatków na badania i rozwój w stosunku do PKB wyniósł w 2004 roku odpowiednio 3,48% i 3,86%. W Polsce w 2005 roku wskaźnik ten wyniósł 0,57% PKB¹.

Finansowanie przedsiębiorstw, które charakteryzują się działaniami proinnowacyjnymi i protechnologicznymi, jest jednym z najpoważniejszych problemów, z jakimi mają do czynienia ich właściciele. Brak kapitału na realizację przedsięwzięć innowacyjnych może przełożyć się na ich odpływ do innych gospodarek, zarówno poprzez bezpośrednią emigrację przedsiębiorców, jak i przejmowanie projektów przez przedsiębiorstwa zagraniczne. Kapitał jest podstawą do rozwoju innowacyj-

¹ Por. *Stymulowanie innowacyjności i zdolności eksportowych polskiej gospodarki poprzez poprawę struktury napływu inwestycji zagranicznych do Polski*, red. T. Kalinowski, IBnGR, Gdańsk 2007, s. 37.

nych przedsiębiorstw. Celem artykułu jest przybliżenie i przedstawienie problematyki dotyczącej finansowania procesów innowacyjnych z uwzględnieniem kapitału innowacyjnego i jego roli w gospodarce. W artykule zaprezentowano też pojęcie kapitału społecznego, które ma ścisły związek z szeroko rozumianymi procesami innowacyjnymi, a także źródła pozyskiwania kapitału, jakie mają do dyspozycji przedsiębiorstwa w Polsce. Największym jednak problemem jest brak właściwego systemu instrumentów finansowych (systemu finansowania), który wynika z niedostatecznego udziału kapitału prywatnego w finansowaniu działalności innowacyjnej.

1. Kapitał społeczny a innowacje

W ekonomii coraz częściej sięga się do pojęcia kapitału społecznego. Związek między innowacyjnością a kapitałem społecznym stanowi nowy obszar badań naukowych. Pojęcie to wprowadził do socjologii J. Coleman², który zdefiniował kapitał społeczny jako relacje społeczne między jednostkami, które mogą stać się ważnym zasobem danej wspólnoty. Podobnie jak kapitał fizyczny, w tym finansowy, kapitał ludzki tworzy specyficzny potencjał rozwoju gospodarczego³. Niektórzy ekonomiści traktują kapitał społeczny jako spoiwo łączące inne typy kapitału, umożliwiające lepsze wykorzystanie tych zasobów⁴. Efektywne wykorzystanie zasobów organizacji wymaga zaangażowania nie tylko zasobów materialnych, ale również niematerialnych. Do takich zasobów można zaliczyć kapitał społeczny, obejmujący między innymi strukturę relacji, zaufanie, normy zachowań oraz zasoby dostępne przez relacje indywidualne i międzyorganizacyjne wpływające na jakość zarządzania przedsiębiorstwem⁵.

Każdy społeczny proces gospodarowania wymaga wykształcenia się odpowiedniej struktury ideologicznej, politycznej, religijnej i kulturowej. Mechanizm rynko-

² J.S. Coleman, *Social Capital in the Creation of Human Capital*, „The American Journal of Sociology” 1988, Vol. 94, s. 95–101.

³ T.G. Grosse, *Innowacyjna gospodarka na peryferiach?* Instytut Spraw Publicznych, Warszawa 2007, s. 110–111.

⁴ Zob. S. Iyer, M. Kitson, B. Toh, *Social Capital, Economic Growth and Regional Development*, „Regional Studies” 2005, Vol. 39, No. 8, s. 1014–1040.

⁵ Zob. D. Lizak, *Zasobowy charakter kapitału społecznego organizacji*, „Przegląd Organizacji” 2009, nr 2, s. 13.

wy jest sprawny jedynie wówczas, gdy istnieje cała sieć kompatybilnych instytucji nieformalnych w postaci norm i wartości kulturowych, które są w stanie skutecznie go wspierać⁶. W związku z tym coraz częściej zwraca się uwagę na konieczność akumulacji kapitału społecznego jako czynnika współdecydującego o rozwoju gospodarczym. Jakość kapitału społecznego może rozstrzygać niewątpliwie o zdolności konkurencyjnej i innowacyjności na poziomie mikro- i makroekonomicznym⁷.

Inną kwestią jest to, że pojęcie kapitału społecznego jest szeroko definiowane i odmiennie mierzone. Ważne jest tutaj rozróżnienie kapitału społecznego służącego innowacjom (kreatywny kapitał społeczny) oraz takiego, który wręcz ogranicza działalność innowacyjną⁸. Eksperti zwracają uwagę, że na rozwój kreatywnego kapitału społecznego duży wpływ ma współpraca zróżnicowanych podmiotów i wymiana odmiennych doświadczeń społecznych. Oznacza to, że na przykład umiarkowane zróżnicowanie etniczne może być korzystne dla generowania innowacji, jeśli podziały na tym tle nie są zbyt głębokie. Również wymiana informacji z otoczeniem i współpraca z podmiotami zewnętrznymi służą rozwojowi innowacji. Jest także negatywny kapitał społeczny, który pomimo społecznego współdziałania może utrudniać działania w sferze innowacji.

Związek między innowacyjnością a kapitałem społecznym ma kilka aspektów. Na poziomie indywidualnym może występować sprzężenie zwrotne między stylem poznawczym (innowacyjnym vs. adaptacyjnym) a rodzajem kapitału społecznego. Na poziomie organizacji innowacyjność jest obecna jako wartości tworzące daną kulturę organizacyjną. Ta natomiast w połączeniu z czynnikami zewnętrznymi wpływa na efektywność działania organizacji. Na poziomie społeczeństw i gospodarek krajowych kapitał społeczny oddziałuje na innowacyjność pośrednio przez kapitał ludzki. Związki te jednak nie do końca zostały wyjaśnione i wymagają wielu badań⁹. Niemniej jednak we współczesnej gospodarce kapitał społeczny może w znacznym

⁶ A. Wildowicz-Giegiel, *Rola kapitału społecznego w procesie tworzenia i transferu wiedzy*, w: *Innowacyjność w Polsce w ujęciu regionalnym: nowe teorie, rola funduszy unijnych i klastrów*, red. S. Pangsy-Kania, K. Piech, Instytut Wiedzy i Innowacji, Warszawa 2008, s. 56–57.

⁷ *Ibidem*, s. 57.

⁸ Por. T. Tura, V. Harmaakorpi, *Social Capital in Building Regional Innovative Capability*, „Regional Studies” 2005, Vol. 93, No. 8, s. 1112–1125.

⁹ K. Pająk, *Innowacyjność a kapitał społeczny*, w: *Innowacyjność w teorii i praktyce*, red. M. Strużycki, SGH, Warszawa 2006, s. 43.

stopniu wpływać na alokację kapitału ludzkiego, fizycznego i finansowego, dzięki zaufaniu i efektywnej współpracy podmiotów gospodarujących.

2. Koncepcja kapitału innowacyjnego w rozwoju przedsiębiorstw

Jednym z głównych problemów wprowadzania innowacji w Polsce jest występowanie **luki kapitałowej**, która charakteryzuje się niedostatecznym dostępem do kapitału dla przedsiębiorstw, które postawiły na innowacyjność. Kluczem do rozwoju gospodarczego kraju może być **kapitał innowacyjny**. Można go zdefiniować jako zasób środków dostępnych podmiotom gospodarczym, które prowadzą lub chcą prowadzić działalność rozwojową i innowacyjną. Mianem kapitału innowacyjnego można także nazwać korzyści osiągnięte dzięki wprowadzeniu różnego rodzaju przedsięwzięć innowacyjnych. Kapitał ten możemy podzielić na:

- kapitał sektora publicznego,
- kapitał sektora prywatnego,
- kapitał wysokiego ryzyka.

Kapitał innowacyjny można szerzej ująć jako zbiór uwarunkowań instytucjonalnych i behawioralnych charakterystycznych dla podmiotu, społeczeństwa, przedsiębiorstwa, rynku itp., których określone skojarzenie (model, modele) determinowałyby działalność innowacyjną.

Należy podkreślić, że chociaż proces globalizacji zlikwidował wiele barier i pozwolił na szybszą absorpcję nowych technologii, to bez dostępu do kapitału eksplozja innowacji w Polsce jest niemożliwa. Koncepcja finansowania projektów innowacyjnych powoduje zasadność przyjęcia tak zwanego **montażu finansowego**, to jest środków pochodzących z różnych źródeł.

Montaż finansowy należałoby podzielić ze względu na źródło pochodzenia środków finansowych, które przeznaczone będą na wsparcie i finansowanie projektów innowacyjnych. Podział ten mógłby być skonstruowany w następujący sposób:

- a) środki pochodzące od inwestorów prywatnych, tak zwany **kapitał prywatny**;
- b) środki pochodzące z budżetu państwa i funduszy europejskich, czyli **kapitał publiczny**;
- c) środki pochodzące zarówno od kapitału prywatnego i kapitału publicznego, czyli **kapitał publiczno-prywatny** (kapitał mieszany).

Wśród różnych rodzajów kapitałów finansujących działalność innowacyjną przedsiębiorstw w Polsce można wyróżnić różnego rodzaju instrumentarium finansowe w postaci źródeł, modeli i metod finansowania tego rodzaju przedsięwzięć, o których mowa w następnym punkcie.

W europejskim sektorze przedsiębiorstw operujących w dziedzinie nowych technologii ważną rolę odgrywają małe i średnie przedsiębiorstwa. W Polsce w 2005 roku firmy te stanowiły 99% zarejestrowanych przedsiębiorstw i były odpowiedzialne za wytwarzanie prawie połowy polskiego PKB. Główną część tego sektora (prawie 95%) stanowią mikroprzedsiębiorstwa, które zatrudniają do 9 osób i których roczny obrót (lub/i całkowity bilans roczny) nie przekracza 2 mln euro.

Niestety, nakłady na finansowanie innowacyjności w polskim sektorze małych i średnich przedsiębiorstw są bardzo niskie. Największą grupę wdrażającą innowacje tworzą duże przedsiębiorstwa (67%), udział małych firm wynosi zaledwie 17%, a średnich około 40%. W porównaniu z Europą, gdzie 44% przedsiębiorstw podjęło się wdrażania innowacji, sytuacja nie jest najlepsza. Dla porównania, w 15 krajach UE w latach 1998–2004 39% małych firm podjęło takie działania, aż 60% średnich i 77% dużych przedsiębiorstw¹⁰.

Dla rozwoju innowacyjnych przedsiębiorstw niezbędne jest wsparcie sektora małych i średnich przedsiębiorstw, który cechuje się największym potencjałem rozwojowym i którego wpływ na całą gospodarkę jest znaczny. Szczególnie istotne jest umożliwienie łatwego pozyskiwania finansowania na rozwój ich działalności w zakresie wdrażania innowacji.

3. Źródła pozyskiwania kapitału na finansowanie projektów innowacyjnych

Warto się zastanowić nad podziałem źródeł pozyskiwania kapitału na innowacje w zależności od wielkości danego przedsiębiorstwa. Dostęp do kapitału jest niewątpliwie uzależniony nie tylko od wielkości danej firmy, ale również od skali finansowania przyjętego projektu innowacyjnego. Należy skonstruować taki model finansowania przedsięwzięć innowacyjnych, do którego miałyby dostęp wszystkie przedsiębiorstwa niezależnie od ich wielkości. Model ten może mieć następującą postać:

¹⁰ Zob. *Raport o stanie sektora małych i średnich przedsiębiorstw w Polsce w latach 2004–2005*, PARP, Warszawa 2006.

- a) sektor małych i średnich przedsiębiorstw – finansowanie działalności innowacyjnej pochodzące ze źródeł tak zwanego kapitału prywatnego i kapitału publiczno-prywatnego (kapitał mieszany);
- b) sektor dużych przedsiębiorstw – finansowanie działalności innowacyjnej kapitałem ze wszystkich źródeł, czyli prywatnym, publicznym i mieszanym.

Pominięcie źródeł kapitału publicznego w finansowaniu innowacji sektora MSP nie jest oczywiście konieczne. Środki publiczne łatwiej pozyskać dużym przedsiębiorstwom niż małym, chociażby z powodu dużego doświadczenia i rozbudowanej administracji, która ma doświadczenie w składaniu różnego rodzaju wniosków.

Przedsiębiorstwa małe i średnie powinny oprzeć się głównie na kapitale prywatnym, gdyż tam znajduje się klucz do sukcesu, czyli przewagi konkurencyjnej nad innymi podmiotami, co z kolei prowadzi do trwałego wzrostu gospodarczego w Polsce.

Badania przeprowadzone przez Główny Urząd Statystyczny w 2006 roku pokazują, że poziom innowacyjności polskich przedsiębiorstw i sektora usług uległ znacznemu pogorszeniu. Niekorzystnym zjawiskiem towarzyszącym restrukturyzacji gospodarki było zmniejszanie się liczby innowacyjnych firm, szczególnie w sektorze małych i średnich przedsiębiorstw.

Wartość wskaźnika innowacyjności dla lat 1998–2000 z uwzględnieniem wielkości przedsiębiorstw wskazuje, że najmniej innowacyjne były w kraju przedsiębiorstwa małe (10–49 zatrudnionych), dla których wskaźnik innowacyjności wyniósł w tym okresie tylko 10,7%. W przedsiębiorstwach średnich (50–249 zatrudnionych) oraz dużych (powyżej 249 zatrudnionych) wskaźnik ten wyniósł odpowiednio 23,2% i 54,2%. Należy zaznaczyć, że czynnikiem, który ma duży wpływ na poziom innowacyjności, jest wysokość nakładów finansowych poniesionych na innowacje. Tu właśnie tkwi problem. W roku 2000 po raz pierwszy od wielu lat został odnotowany bezwzględny spadek nakładów na działalność innowacyjną w przemyśle. W porównaniu z 1999 rokiem nakłady krajowe obniżyły się z 15,2 mld zł do 12,2 mld zł, co oznaczało spadek o prawie 20%. W kolejnych latach nakłady w polskim przemyśle na innowacje wyniosły ogółem 39,5 mld zł, co w przeliczeniu na jednego zatrudnionego w tym dziale dawało kwotę 13,1 tys. zł.

W Polsce głównym źródłem kapitału są banki. Finansowanie działalności innowacyjnej młodych przedsiębiorstw za pomocą kredytu jest często niemożliwe lub zbyt drogie. W dobie kryzysu finansowego konserwatyzm w przyznawaniu kre-

dytów, poparty uzyskiwaniem satysfakcjonującej stopy zwrotu z zachowaniem niskiego ryzyka w ramach aktualnej polityki banków oraz potrzebami finansowymi zadłużającego się sektora państwowego, skutecznie odstrasza sektor bankowy od poszukiwania bardziej dochodowych, ale też bardziej ryzykownych form finansowania przedsiębiorstw.

Wiele przedsiębiorstw innowacje i rozwój finansuje ze środków własnych – kapitałem własnym lub środkami spółki. W takim przypadku przedsiębiorca pozostaje właścicielem firmy i ponosi ryzyko symetryczne do wniesionego kapitału, ale poprawia się zarówno prestiż, jak i płynność finansowa przedsiębiorstwa. Formy takiego finansowania pozwalają na zachowanie przez właściciela lub właścicieli kontroli nad przedsiębiorstwem, co w przypadku funduszy *private equity/venture capital*, pozyskania inwestora czy emisji akcji na giełdzie nie jest już możliwe i powoduje wpływ inwestorów na zarządzanie spółką, czego założyciele często nie akceptują.

Jak pokazują badania przeprowadzone przez firmę Ernst & Young w ramach Indeksu Przedsiębiorczości 2006 wśród uczestniczących w konkursie „Przedsiębiorca Roku”, środki własne nadal są głównym źródłem finansowania przedsiębiorstw, na drugim miejscu są wspomniane już kredyty bankowe, a na trzecim miejscu pomoc publiczna, w tym głównie fundusze unijne. W porównaniu z 2005 rokiem rośnie jednak znaczenie funduszy wysokiego ryzyka, które zajęły czwarte miejsce, dystansując emisję akcji, obligacji, pozyskanie inwestora strategicznego czy inne formy finansowania¹¹.

Podobne wyniki badań uzyskała Polska Agencja Rozwoju Przedsiębiorczości (PARP) – 68,3% małych przedsiębiorstw i 72,6% średnich przedsiębiorstw finansuje rozwój ze środków własnych. Kredyty krajowe zaciąga na ten cel 18,4% małych przedsiębiorstw i 17,1% średnich przedsiębiorstw. Trzecim sposobem finansowania są środki pochodzące z zagranicy. Na taki sposób finansowania wskazuje 7,3% małych i 3,6% średnich przedsiębiorstw. Udział zagranicznych kredytów bankowych w ramach finansowania ze środków zagranicznych podało 5,9% w małych i 1,5% w średnich przedsiębiorstwach¹².

Dotychczasowy rozwój Giełdy Papierów Wartościowych w Warszawie, która była i nadal jest ciągle instrumentem wspierającym prywatyzację spółek Skarbu Państwa, nie dawał zbyt wielu szans na finansowanie młodych, perspektywicznych spó-

¹¹ *Stymulowanie innowacyjności...*, s. 43.

¹² *Zob. Raport o stanie małych...*

łek innowacyjnych. Obowiązki informacyjne oraz kryteria dopuszczeniowe wiążą się z poniesieniem kosztów przez spółkę, a dla dotychczasowych właścicieli oznacza to podział własności i kontroli w spółce. Symptodem zmian na giełdzie jest jednak utworzenie w 2007 roku nowej **platformy NewConnect**, mającej pomagać młodym i rozwojowym firmom w pozyskiwaniu kapitału na innowacje. Rynek ten może być ważnym źródłem finansowania działalności innowacyjnej przedsiębiorstw.

Jeszcze innym rozwiązaniem jest skorzystanie z oferty *private equity/venture capital*. W Europie finansowanie *venture capital* dotyczy przedsięwzięć o szerokim spektrum aktywności. Europejskie Stowarzyszenie PE/VC (EVCA)¹³ średnio- i długoterminowe inwestycje polegające na nabywaniu akcji/udziałów przedsiębiorstw nienotowanych na giełdzie papierów wartościowych i służące do osiągnięcia zysku w efekcie przyrostu wartości przedsiębiorstwa określa mianem *private equity*. W tym rozumieniu mogą one dotyczyć różnych etapów rozwoju przedsiębiorstwa, począwszy od jego założenia i rozpoczęcia działalności, przez wszystkie etapy rozwoju, aż po wprowadzenie na giełdę. *Venture capital* jest szczególnym rodzajem kapitału udziałowego *private equity*, inwestowanym w przedsięwzięcia na wczesnych etapach rozwoju oraz dalszej ekspansji, którego wynagrodzeniem jest ponadprzeciętna stopa zwrotu. W statystykach EVCA wyróżnia się trzy segmenty inwestycji *private equity* – *venture capital*, wykupów (*buyout*) oraz projektów zdywersyfikowanych (*generalist*)¹⁴.

Zakończenie

Fundusze wysokiego ryzyka mogą być naturalnym źródłem finansowania innowacyjnych przedsiębiorstw, które największe problemy mają z finansowaniem pośrednich faz rozwoju projektów innowacyjnych. Jednak bezwzględne utożsamianie działalności wspomnianych funduszy z pokrywaniem luki kapitałowej przedsiębiorstw innowacyjnych jest zbyt daleko idącym uproszczeniem¹⁵. W praktyce finansowanie wczesnych faz rozwoju przedsiębiorstwa to tylko jeden z rodzajów

¹³ European Private Equity and Venture Capital Association.

¹⁴ J. Świdarska, *Quasi-fundusze venture capital, Publiczne wsparcie innowacyjnych MSP*, Difin, Warszawa 2008, s. 38–39.

¹⁵ J. Grzywacz, A. Okońska, *Venture capital a potrzeby kapitałowe małych i średnich przedsiębiorstw*, Oficyna Wydawnicza SGH, Warszawa 2005, s. 47–48.

podejmowanej przez fundusze aktywności inwestycyjnej lub w ogóle jest przez nie odrzucane jako zbyt ryzykowne.

Głównym źródłem finansowania działalności innowacyjnej przedsiębiorstw w Polsce nadal są środki własne, które w 2006 roku stanowiły 80%, czyli 13,2 mld zł nakładów przedsiębiorstw przemysłowych, i ponad 90%, czyli 6,6 mld zł nakładów przedsiębiorstw z sektora usług¹⁶. Udział kapitału własnego w finansowaniu tego typu działalności wzrasta, a jego poziom jest uzależniony od rozmiaru przedsiębiorstwa – największy występuje w dużych podmiotach. Wskaźnik ten nie świadczy jednak o wysokim kapitale własnym polskich przedsiębiorstw, ale raczej potwierdza tezę o niewystarczającej dostępności kapitału prywatnego. O sukcesie innowacji decyduje powstanie odpowiedniego modelu finansowania innowacji, a także powstania specyficznego układu między poszczególnymi podmiotami (administracja państwa, regiony ekonomiczne, przedsiębiorstwa, powiązania ponadnarodowe). Konieczne są zmiany legislacyjne, instytucjonalne, które umożliwią przedsiębiorcom zarówno korzystanie z wyspecjalizowanych instrumentów wspierania finansowego, jak i współdziałanie publiczno-prywatnego. Powiązania te powinny być w znacznym stopniu nieformalne, sieciowe, a nie hierarchiczne, i wynikać raczej z kooperacji niż ze współzawodnictwa.

SOURCES OF FINANCING OF INNOVATION IN POLISH ENTERPRISES IN 2003–2008 YEARS

Summary

Effective innovation activities and development of innovation require financial resources, which are still hardly available to enterprises. The most important, however, is the greatest possible involvement of private equity. This paper shows capital as a main source for innovation economy development. There is a variety of determinants and models of financing of innovation in Poland in the context of UE integration. The existing risk funds, loans and guarantee funds, are definitely not sufficient and they do not solve the issue of access to the so-called friendly capital which could be used in the development of innovation activities. The role of innovation capital have been presented in this article too.

Translated by Krzysztof Janasz

¹⁶ Zob. *Nauka i technika w 2006 roku*, GUS, Warszawa 2007, tab. 2.20–2.21.