

Rozdział 11.

Przedsiębiorczość i innowacje w polityce Unii Europejskiej wobec małych i średnich przedsiębiorstw

Bożena Mikołajczyk

11.1. Wprowadzenie

Zdaniem twórców strategii lizbońskiej należy uznać znaczące możliwości małych i średnich przedsiębiorstw w kontekście przystosowania się do potrzeb rynku, a także tworzenia nowych miejsc pracy. Potrzebna jest coraz większa liczba nowych, dobrze prosperujących firm, które będą chciały czerpać korzyści z otwarcia rynku, a również będą gotowe na podjęcie twórczych i innowacyjnych przedsięwzięć. Ogromne znaczenie ma w tym kontekście rozwój przedsiębiorczości i innowacji, zarówno w zakresie nowego produktu czy usługi jak i organizacji przedsięwzięcia.

Celem opracowania jest zwrócenie uwagi na symbiozę między rozwojem przedsiębiorczości i innowacji w gospodarce opartej o wiedzę, która stała się przesłaniem strategii lizbońskiej. Ta symbioza ma zdaniem wielu autorów wpływ na wyniki ekonomiczne przedsiębiorstwa. Dla uzyskania tego celu, przedstawione zostały rozważania na temat czynników sprzyjających przedsiębiorczości i jej efektów. Z drugiej strony omówione zostały warunki, w których przedsiębiorczość sprzyja innowacyjności jak również zawarto najnowsze poglądy na temat możliwości innowacyjności małych i średnich przedsiębiorstw w świetle najnowszych metod ich pomiarów.

11.2. Ramy dla przedsiębiorczości

Przedsiębiorczość sama w sobie jest wieloaspektowym, złożonym zjawiskiem społeczno ekonomicznym. Świadczy o tym fakt, że do tej pory nie pojawiła się jedna, ogólnie przyjęta definicja przedsiębiorczości. Najbardziej powszechne i

istotne poglądy koncentrują się na dostrzeganiu nowych możliwości ekonomicznych i w następstwie na wprowadzeniu nowych pomysłów w życie na danym rynku. Stąd dla niniejszych rozważań najbliższa jest definicja przedsiębiorczości proponowana przez OECD.

„Przedsiębiorcy są przyczynami zmiany i wzrostu w gospodarce rynkowej i mogą działać na rzecz przyspieszenia, powstania, rozprzestrzeniania i stosowania innowacyjnych pomysłów. (...) Przedsiębiorcy nie tylko wyszukują i identyfikują potencjalne opłacalne możliwości ekonomiczne, ale są gotowi podjąć ryzyko, żeby sprawdzić, czy przeczucia ich nie zawiodły” (Audretsch, 2003, s. 2).

Jeżeli dokonamy analizy różnych definicji przedsiębiorczości i wybierzemy wspólne elementy, to należy stwierdzić, że na istotę tego pojęcia składa się inwencja i innowacja. (szerzej zob.: Mikołajczyk, 2004, s. 25).

Na początku rozważań należy zwrócić uwagę na czynniki, które zdaniem UE mają wpływ na większą lub mniejszą przedsiębiorczość.

Pierwszy aspekt to wykorzystanie kreatywności i innowacji. Aby wejść z produktami, czy usługami na istniejący już rynek, czy rywalizować z konkurencją, czy zmienić lub stworzyć nowy rynek potrzebna jest kreatywność i innowacja. Pomysł winien przerodzić się w sukces, stąd konieczna jest umiejętność połączenia kreatywności bądź innowacji z zarządzaniem. Należy również zoptymalizować rozwój firmy we wszystkich fazach cyklu jej życia, a więc: tworzenia, startu, kontynuacji działania, ekspansji, przejęcia, wycofania z rynku.

Drugi aspekt tego pojęcia to sylwetka przedsiębiorcy. Stanowią oni bardzo różnorodną grupę, pochodzącą z różnych grup społecznych, ale istnieją również pewne cechy wspólne, do których można zaliczyć: gotowość do podejmowania ryzyka, pragnienie niezależności a także samorealizacji.

Ważnym, trzecim z kolei elementem jest miejsce występowania przedsiębiorczości. Otóż przedsiębiorczość pojawia się w każdym sektorze oraz rodzaju działalności. Dotyczy zarówno osób działających w firmie jednoosobowej, jak i pracujących w firmach wieloosobowych we wszystkich cyklach życia przedsiębiorstwa. Jest ona istotna dla przedsiębiorstw cechujących się różną formą własności (firma rodzinna, przedsiębiorstwo państwowe, firmy notowane na rynkach giełdowych i pozagiełdowych, organizacje typu non-profit).

Do najistotniejszych efektów przedsiębiorczości zalicza się (szerzej zob.: *Entrepreneurship...*, 2003, s. 7):

- » tworzenie nowych miejsc pracy. Z badań wynika, że nowe i małe firmy, a nie duże, w coraz większym stopniu przyczyniają się do powstawania nowych miejsc pracy. Stąd wzrost przedsiębiorczości w tych firmach powoduje spadek poziomu bezrobocia;

- » pojawienie się presji konkurencyjności. Założenie firmy, czy zmiana profilu już istniejącej, a więc nowe inicjatywy gospodarcze, podnoszą efektywność gospodarowania, a również zmuszają inne firmy do poprawy swej kondycji finansowej dzięki wprowadzaniu innowacji. Zwiększone efekty działalności firmy, niezależnie od tego, czy będą wynikać ze zmiany organizacji pracy, procesu produkcji, nowych produktów czy usług, wzmacniają potencjał produkcyjny również całej gospodarki;
- » wyzwolenie potencjału osobistego. W wyborze kariery ludzie kierują się nie tylko wysokością wynagrodzenia, ale również poczuciem stabilności pracy, stopniem niezależności, zainteresowaniem wykonywaną pracą. Satysfakcja zawodowa wśród przedsiębiorców pracujących na własny rachunek jest wyższa, niż u osób zatrudnionych w charakterze najemnych pracowników (szerzej zobacz: *Entrepreneurship...*, 2003, s. 7);
- » wyższa społeczna odpowiedzialność. Duże przedsiębiorstwa przyjęły wspólną strategię w kwestii społecznej odpowiedzialności. Przykładem takim może być np.: zobowiązanie do produkowania w sposób przyjazny dla środowiska naturalnego (zob.: Mikołajczyk, 1991, s. 8). Małe i średnie firmy powinny także zadbać by ich działalność charakteryzowała się podobnymi cechami.

Empiryczne dowody poświadczają wzrost przedsiębiorczości w związku z postępującą globalizacją. Zdaniem badaczy można koncentrować się wokół sześciu hipotez (Audretsch, 2003, s. 7):

1. Postęp w dziedzinie technologii ograniczył efekt skali w przemyśle wytwórczym.
2. Rynki stały się bardziej niestabilne na skutek konkurencji ze strony zwiększonej liczby zagranicznych uczestników.
3. Zmieniająca się struktura siły roboczej charakteryzująca się zwiększonym udziałem kobiet, imigrantów, młodych pracowników może okazać się bardziej sprzyjająca powstawaniu i rozwojowi małych i średnich przedsiębiorstw ze względu na wysoko cenioną elastyczność pracy.
4. Odchodzenie gustów konsumenckich od produkcji masowej, w kierunku produktów wystylizowanych i dostosowanych do potrzeb indywidualnego klienta ułatwia egzystowanie drobnym producentom.
5. Ograniczenie interwencji państwa w sprawy gospodarcze (większa swoboda działalności gospodarczej) a również procesy prywatyzacji ułatwiają nowym małym firmom wejście na rynki wcześniej dla nich niedostępne.
6. Rosnące znaczenie innowacji zmniejsza względnie znaczenie produkcji na dużą skalę i sprzyja działalności opartej na przedsiębiorczości.

Uważa się, że rozwojowi przedsiębiorczości powinno sprzyjać:

1. otoczenie regulujące działalność przedsiębiorstw. Są to przepisy prawne, instytucje finansowe i pozafinansowe, z którymi przedsiębiorca spotyka się w trakcie swojej działalności;
2. instrumenty podatkowe. Komisja Europejska zidentyfikowała przeszkody wpływające negatywnie na handel między krajami na jednolitym rynku. Ważne zagadnienie, nad którym trwają dyskusje, dotyczy podatków i opłat związanych m.in. z przekazywaniem praw własności firmy. Chodzi tu głównie o firmy rodzinne, które w krajach europejskich stanowią znaczny odsetek. Przejście na emeryturę lub przekazanie firmy w spadku może nastroczać wiele trudności (biurokratycznych, a również związanych ze skomplikowaną procedurą ustalenia podatków);
3. dostęp do środków finansowych. Wiele małych i średnich przedsiębiorstw ma trudności w uzyskaniu kredytu z banku, a rynek kapitału wysokiego ryzyka jest niewystarczająco rozwinięty w Europie. W ramach funduszy strukturalnych powstają programy na zasilanie kapitałowe venture capital jeżeli będą finansowały małe i średnie przedsiębiorstwa na etapie tworzenia i zaisiwu przedsiębiorstwa (*early stage – seed financing*) (Mikołajczyk, Piotrowska-Marczak, 2004, s. 65).

Pamiętać należy, że w procesie edukacji – na każdym jego poziomie – należy pobudzać inicjatywę oraz uświadamiać jakie możliwości daje prowadzenie własnej działalności. Stąd postuluje się przekazywać wiedzę na temat działalności gospodarczej i przedsiębiorczości na wszystkich poziomach kształcenia i we wszystkich typach szkół. Większość krajów członkowskich zmieniło już program nauczania.

Przedsiębiorczość winna znaleźć się w Narodowych Programach Kształcenia dla ponadpodstawowych szkół ogólnokształcących i zawodowych. Polska zalicza się obecnie do tych krajów, które wprowadzają ten przedmiot (*Komunikat...*, 2005, s. 5).

W niektórych krajach m.in. Finlandii i Szwecji przedsiębiorczość jest częścią programu nauczania w szkołach średnich. Pilotażowe projekty, uczące jak założyć i prowadzić przedsiębiorstwo zostały wprowadzone w Niemczech, Irlandii, Austrii, Szwecji, i Wielkiej Brytanii (*Report...*, 2003, s. 16). Z tego samego raportu wynika, że przekazywanie wiedzy o przedsiębiorczości na poziomie szkolnictwa podstawowego jest rzadko praktykowane, choć w Irlandii, Szwecji, Finlandii, Norwegii funkcjonują programy dla dzieci i młodzieży w wieku od 5-18 lat rozwijające umiejętności i ducha przedsiębiorczości. Jednocześnie w większości krajów Unii Europejskiej prowadzone są szkolenia nauczycieli w zakresie nauczania przedsiębiorczości.

Z innych badań wynika (szerzej zob. *Observatory...*, s. 15), że istnieją ściśle powiązania między przedsiębiorczością, innowacyjnością a wynikami ekonomicznymi. Stąd przedsiębiorczość można uznać za źródło poprawy wyników ekonomicznych. Powiązania między przedsiębiorczością a wynikami ekonomicznymi są analizowane na różnych poziomach, począwszy od firmy, przez region, aż po kraj. Do kryteriów oceny wyników ekonomicznych na poziomie przedsiębiorstwa należą m.in.: tworzenia nowych miejsc pracy, możliwość przetrwania na rynku, stopień innowacji, płace, wydajność, eksport.

11.3. Ramy dla polityki innowacyjnej

Cele polityki innowacyjnej związane są z przedsiębiorczością i gospodarką opartą na wiedzy. Pamiętać bowiem należy, że przedsiębiorczość sprzyja innowacjom, jeżeli następuje (*Innovation...*, 2000, s. 15):

- » zapewnienie spójności polityki innowacyjnej między polityką krajową i regionalną. W tym przypadku chodzi również o propagowanie dobrych praktyk, pod warunkiem, że będą ustalone prawidłowe wskaźniki jakościowe i ilościowe, zapewniające porównywalność osiągnięć innowacyjnych w poszczególnych krajach unijnych;
- » tworzenie ram administracyjno-prawnych sprzyjających działalności innowacyjnej. Nadmiar bowiem przepisów często nieprzejrzystych i towarzysząca temu biurokracja nie pomaga działalności innowacyjnej firm;
- » stymulowanie tworzenia i rozwoju firm innowacyjnych. Wiąże się to z tworzeniem przychylnego otoczenia dla powstania firm opartych na zaawansowanej technologii. Ożywiają one gospodarkę poprzez wdrażanie nowych pomysłów i są źródłem nowej produkcji dla tradycyjnych sektorów gospodarki;
- » doskonalenie powiązań w systemie innowacyjnym, by każdy sektor gospodarki i przedsiębiorstwo miało możliwość wdrożyć innowacje. Wiąże się to z zapewnieniem dostępu do wiedzy w celu zwiększenia kwalifikacji personelu do instytucji zajmujących się badaniami, oraz do ośrodków doradztwa.
- » tworzenie społeczeństwa otwartego na innowacje. Zaliczyć tu można działania mające na celu poprawę powiązań między sektorem badawczo-rozwojowym, przemysłem, przedsiębiorstwami, administracją publiczną, a odbiorcami produktów, którzy mogą być również w przyszłości twórcami.

Ostatnie studia naukowe doprowadziły do powstania zrewidowanego poglądu, zgodnie z którym przedsiębiorcze małe firmy wnoszą istotny wkład w działania innowacyjne oraz w zmianę technologiczną. Istnieją dwie hipotezy (Audretsch,

2004, s. 24) dlaczego tak gwałtownie rozwinęły się studia naukowe na temat roli małych firm. Pierwsza z nich mówi o tym, że znacznie poprawiły się metody dokonywania pomiarów wyników innowacji oraz zmian technologicznych. Dopóki główne instrumenty szacowania działań innowacyjnych ograniczały się do nakładów na proces innowacyjny (takich jak wydatki na oficjalną działalność naukowo-badawczą) wiele lub nawet większość działań innowacyjnych ze strony małych przedsiębiorstw pozostawało niezbadanych przez naukowców. Wraz z rozwojem kryteriów koncentrujących się na pomiarze wyników innowacji, widoczny stał się istotny wkład małych firm. W rezultacie nie tylko uznano, że małe firmy stanowią siłę napędową działań innowacyjnych (przynajmniej w kontekście niektórych gałęzi przemysłu), ale również pojawiły się nowe teorie mające na celu wyjaśnienia skąd małe firmy mają dostęp do wiedzy i nowych pomysłów. Opisana pierwsza hipoteza sugerowałaby, że w rzeczywistości małe firmy zawsze miały wkład w działania innowacyjne, lecz wkład ten pozostawał ukryty i przeważnie nie był zauważany przez naukowców ani decydentów.

Alternatywna hipoteza mówi o tym, że w rzeczywistości nowy pogląd na temat zdolności innowacyjnych małych firm pojawił się nie ze względu na poprawę w dokonywanych pomiarach, lecz w efekcie zmian, jakie miały miejsce w otoczeniu ekonomicznym i społecznym, które umożliwiły przesunięcie przewagi w zakresie innowacji w kierunku mniejszych przedsiębiorstw. Ta hipoteza zakłada, że obiegowe sądy na temat względnej niemożności małych firm do wprowadzania innowacji były słuszne przynajmniej w minionym okresie czasu. Nowy pogląd, według którego nowe firmy stanowią siłę napędową działań innowacyjnych, odzwierciedla zmiany w technologii, procesie globalizacji oraz inne czynniki, które gruntownie zmieniły znaczenie i proces przebiegu innowacji oraz zmiany technologiczne. Jak podsumował Jovanovic:

„nowa ekonomia to taka, w której technologie i produkty stają się przestarzałe w znacznie szybszym tempie, niż kilka dziesięcioleci wstecz (...). Wyraźnie wskazujemy w erę młodej firmy dlatego też, mała firma zacznie odgrywać rolę, która pod względem znaczenia, będzie większa niż była w ciągu ostatnich siedemdziesięciu lat” (Jovanovic, za: Observatory of European SMEs, 2003/7, s. 12)

Małe i średnie przedsiębiorstwa nie dysponują dużymi zasobami finansowymi, charakteryzują się małą zdolnością do formowania zewnętrznego środowiska oraz wyróżniają się kulturą organizacyjną, w której właściciele pełnią jednocześnie funkcje zarządcze (Nauwelaers, Winties, 2000, s. 3). Jednak należy podkreślić, że przedsiębiorstwa te są bardzo elastyczne i szybko dostosowują się do otoczenia, ale często trudno im wykorzystać istniejące szanse. Polityka innowacyjna skierowana do małych firm powinna zatem uwzględniać wyżej wymienio-

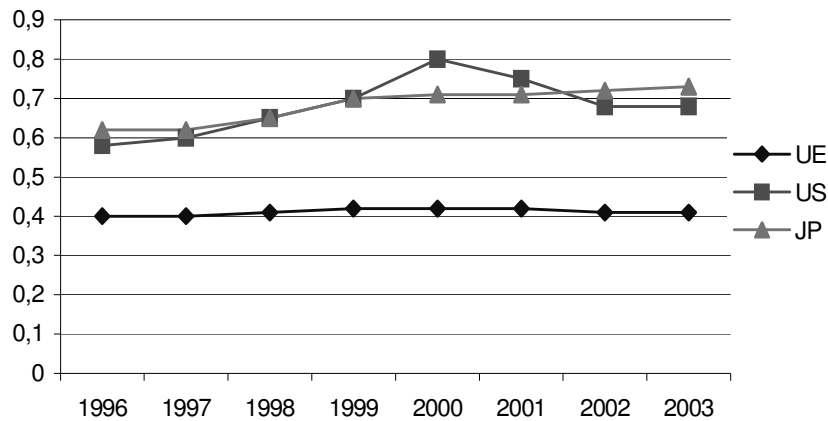
ne aspekty i starać się za pośrednictwem właściwych instrumentów ułatwić firmom funkcjonowanie i dostęp do niezbędnych zasobów.

Małe i średnie przedsiębiorstwa muszą bowiem przekonać rynek, konsumentów, rynki finansowe o tym, iż mają potencjał, mogą absorbować nowe technologie, wdrażać innowacje, a tym samym przyczyniać się do rozwoju gospodarczego regionów, państw i całej Unii Europejskiej. Warto podkreślić fakt, iż instrumenty polityki innowacyjnej muszą być precyzyjnie określone i skierowane w kierunku uczestników procesu innowacyjnego, a zwłaszcza przedsiębiorstw. Bez dostosowania do wymagań beneficjentów instrumenty te są bezużyteczne, a przecież polityka innowacyjna ma na celu wspomagać, a nie przeszkadzać. Niezwykle istotna jest infrastruktura wspomagania innowacji. Polityka innowacyjna musi zadbać o to, aby małe firmy umiały odnaleźć się w gospodarce opartej na wiedzy. Konieczne jest więc wsparcie w dostępie do informacji, technologii, finansów, wykwalifikowanego, mobilnego personelu. Zatem polityka innowacyjna UE powinna interweniować w tych obszarach, w których przedsiębiorstwa zgłaszają skargi, redukować bariery wdrażania innowacji, ograniczać przeszkody biurokratyczne, zmieniać zasady polityki narodowej, by nie skupiała się ona wyłącznie na badaniach i technologii, ale też na aspektach rynkowych (*European...*, 2004, s. 17). Z badań przeprowadzonych w 2003 r., wynika, że stosunkowo dużo zostało do zrobienia w dziedzinie wiedzy i innowacji. (*Innovation Policy...*, 2003 s. 4) Innowacyjność krajów UE pozostaje daleko w tyle w stosunku do innowacyjności np. Japonii czy Stanów Zjednoczonych (por. wykres 1).

Szczególnie różnice dotyczą liczby patentów, odsetka osób z wykształceniem wyższym i wydatków na badania i rozwój. Luka w tym zakresie w stosunku do Stanów Zjednoczonych wynosi kolejno: 50%, 26% i 11% (*European...*, 2004, s. 4). Podobny obraz innowacyjności wynika z badań zawartych w *Global Competitiveness Report 2002-2003* (szerzej zob. *Innovation...*, 2003, s. 4)

Polityka innowacyjna powinna skupiać się na stymulowaniu aktywności innowacyjnej i strategii innowacyjnej. Unia Europejska, choć dokłada wszelkich starań, by sprawnie szybko reagować na potrzeby zgłaszane przez MSP, ma jeszcze wiele do zrobienia. Nie należy zapominać o inicjatywach i programach podejmowanych w krajach członkowskich, gdyż polityka innowacyjna powinna mieć ukierunkowanie terytorialne. Nie ulega wątpliwości, iż dużo ważniejszym elementem jej konstrukcji winno być tworzenie sieci współpracujących instytucji w obrębie danego regionu czy kraju. Jest to lepsze niż współpraca w skali ogólnonarodowej, gdyż wtedy można osiągnąć dużo lepsze efekty.

Ważne znaczenie przypisuje się parkom naukowym, technologicznym oraz badawczym. Z badań prowadzonych w Stanach Zjednoczonych wynika, że powstają one w celu zwiększenia konkurencyjności określonego regionu.

Wykres 1: **Innowacyjna „luka” pomiędzy Stanami Zjednoczonymi, Japonią, Unią Europejską (zmierzona za pomocą wskaźnika SII¹)**

Źródło: *European...* (2004), s. 3.

Przykładem ukazującym tego rodzaju efekty jest Park Trójkąta Naukowego (Research Triangle Park) w północnej Karolinie, gdzie znaczący udział przypisuje się ośrodkom akademickim. Interesującym przykładem w Europie dla poprawy przedsiębiorczości w ramach „EXIST Programme” jest ustanowienie pięciu regionów w Niemczech: Rhein-Ruhr, Drezno, Turyngia, Karlsruhe, Stuttgart (Audretsch, 2003, s. 5; *Entrepreneurship...*, 2003, s. 21), gdzie zachęca się naukowców z ośrodków akademickich oraz rządowych instytutów badawczych razem z przedsiębiorcami do zakładania własnych firm. Zainicjowanemu programowi wyznaczono do realizacji: stworzenie kultury przedsiębiorczej, komercjalizację wiedzy naukowej oraz zwiększenie liczby innowacyjnych firm rozpoczynających działalność w omawianym segmencie przedsiębiorstw.

11.4. Zakończenie

Przedsiębiorczość jest postrzegana jako siła napędowa sukcesu przedsiębiorstwa, warunkująca umocnienie pozycji firmy na rynku, czy uzyskanie większego wyniku finansowego. Jednak panuje przekonanie, iż potencjał gospodarczy ma-

¹ Summary Innovation Index (SII) – przedstawia on ogólny obraz krajowych wyników innowacyjności świadczących o nakładach na innowacje i o ich efektach. SII jest obliczony dla wszystkich krajów UE (25 członków), a także dla Bułgarii, Rumunii, Turcji, Islandii Norwegii, Szwajcarii, Stanów Zjednoczonych i Japonii. Skalkulowany jest na podstawie wszystkich dostępnych wskaźników innowacyjności, których liczba waha się od 12 do 20 w zależności od kraju. Cytuję za: *European...* (2004), s. 3.

łych i średnich przedsiębiorstw funkcjonujących w UE nie jest w dużej mierze wykorzystany. W porównaniu ze Stanami Zjednoczonymi i Japonią, kraje Unii Europejskiej charakteryzują się dużo niższą dynamiką przedsiębiorczości, wolniejszą ekspansją firm oraz zdecydowanie niższym poziomem zaangażowania w gospodarcze inicjatywy. Zatem zadaniem Unii jest wspieranie nowopowstających firm zwłaszcza tych zajmujących się wysokimi technologiami oraz stymulowanie rozwoju już istniejących. Wyzwaniem dla Wspólnoty jest również zidentyfikowanie kluczowych czynników, dzięki którym realne stałoby się stworzenie sprzyjającego klimatu dla przedsiębiorczości. Bez wątpienia przedsiębiorczość jest jednym ze sposobów uzyskiwania przewagi konkurencyjnej. Należy przy tym promować przedsiębiorczość na trzech różnych poziomach (Entrepreneurship in Europe, 2003, s. 10):

1. motywowanie indywidualnych osób, by stały się przedsiębiorcami (trzeba ludziom uzmysłowić, czym jest przedsiębiorczość, jak również przekonywać ich, iż jest to atrakcyjny sposób zatrudnienia, ale wymagający odpowiednich umiejętności),
2. motywowanie firm, czyli dążenie do przekształcenia ich w efektywnie działające przedsiębiorstwa poprzez wprowadzenie nowych inicjatyw gospodarczych. W tym celu niezbędne jest zapewnienie sprzyjających warunków funkcjonowania firm, a także łatwości wyjścia z branży;
3. motywowanie społeczeństwa, które powinno wykazywać się pozytywnym nastawieniem w stosunku do przedsiębiorców i samej przedsiębiorczości. Należy uwypuklać sukcesy osiągnięte przez przedsiębiorców, a niepowodzenia określić jako jeden z cykli życia przedsiębiorstwa.

Komisja Europejska ma świadomość, iż osiągnięcia w zakresie innowacji nie są imponujące, dlatego dąży do realizacji powyższych celów poprzez promowanie przedsiębiorstw zajmujących się wprowadzaniem nowości, dostrzeganie wszelkich aspektów innowacji (organizacyjnych jak i zakresie zarządzania) i nie tylko innowacji technologicznych, ale też tych nie związanych z technologią. Uważa się, że należy położyć szczególny nacisk na uwarunkowania rynkowe wprowadzania nowości, czyli zapewnienie akceptacji rynku dla innowacji oraz stworzenie sprzyjającego otoczenia prawnego dla innowacji. Przede wszystkim należy zwiększyć zaufanie konsumentów do innowacyjnych produktów, usług, metod dystrybucji (e-handel) oraz zaprojektować przyjazne regulacje prawne dla rozwoju przedsiębiorstw i innowacji. Unia powinna stymulować rozwój klastrów i regionalnych systemów innowacji, ułatwiać przepływ wiedzy między jednostkami naukowymi a przemysłem oraz zwiększać dostęp do własności intelektualnej i prawnej.

Jak powszechnie wiadomo, wdrażanie innowacji wiąże się z ogromnym ryzykiem, a dla ich rozwoju niezbędne są stosunkowo wysokie środki finansowe. Zatem Unia powinna ułatwić mobilizowanie publicznych i prywatnych funduszy, własnych i krajowych, które mogą być zainwestowane jako kapitał zasiewowy bądź początkowy w nowe firmy oparte na nowych technologiach. Istotne jest też wsparcie „aniołów biznesu” oraz dostarczycieli kapitału wysokiego ryzyka (*venture capitalists*) dla funduszy *venture capital*.

Na uwagę zasługuje fakt, że począwszy od lat 90. nieformalne *venture capital* do których zaliczamy m.in. *business angels* – „aniołów biznesu” stanowi ważny element narodowych, regionalnych i lokalnych programów na rzecz tworzenia i rozwoju nowych firm. Szczególnie dotyczy to przedsiębiorstw stosujących wysoką technologię. Kraje unijne wskazują na istotne znaczenie kapitału prywatnego w rozwoju przedsiębiorczości, przy czym identyfikują pewne bariery, do których zalicza się m.in. chęć zachowania anonimowości przez „aniołów biznesu” (co utrudnia przedsiębiorcom pozyskania od nich kapitału). Z reguły jest to dla tych inwestorów dodatkowa działalność, a więc nie odczuwają presji ciągłego, aktywnego poszukiwania nowych firm dla inwestowania. Z badań przeprowadzonych m.in. w Finlandii wynika, że „aniołowie biznesu” wspierają przede wszystkim firmy we wczesnych stadiach rozwoju (Lumme, Mason, Suomi, 1998 s. 45).

Poprawę infrastruktury finansowej dla omawianych firm upatruje się również w funduszach poręczeniowych i funduszach *venture capital* (Mikołajczyk, 2004, s. 151). Ostatnio zaakceptowane zostały przez Komisję Europejską m.in. trzy programy:

1. *Small and Medium Enterprise Venture Capital and Loan Fund* – Środki przeznaczone są dla *venture capital* zasilających małe firmy a również na mikro – kredyty.
2. *New Economy Development Fund* – przeznaczony dla tych funduszy *venture capital*, które będą związane z przedsiębiorstwami w sektorze telekomunikacji i biotechnologii.
3. *Risk Capital for Start – up Innovative Enterprises* – mający na celu tworzenia funduszy *venture capital* związanych z fazą rozruchu w innowacyjnych firmach (Mikołajczyk, 2004a, s. 47).

W zakresie stymulowania umiejętności niezbędnych dla innowacji należy przyjąć nowe systemy edukacji i szkoleń, by sprostać potrzebom przedsiębiorstw. Należy ponadto usuwać niedobory umiejętności przedsiębiorców oraz promować kreatywność i mobilność pracowników naukowych.

Uzupełnieniem powyższych działań ma być zmobilizowanie krajów członkowskich do polepszenia mechanizmów zarządzania innowacjami poprzez

utworzenie i wzmocnienie Narodowych Rad Innowacji oraz zaktywizowanie sektora publicznego jako siły napędowej innowacji.

Przedsiębiorczości i innowacji w Polsce sprzyjają głównie programy Phare 2002, a również Sektorowy Program Operacyjny Wzrost Konkurencyjności Przedsiębiorstw (2004-2006). Misją ich jest rozwój przedsiębiorczości, wzrost innowacyjności w wykorzystaniu instytucji otoczenia małych i średnich przedsiębiorstw, a również wzmocnienie pozycji konkurencyjnej przedsiębiorstw działających na Jednolitym Rynku Europejskim. Ponadto wprowadzone ostatnio przepisy zawarte w ustawie o niektórych formach wspierania działalności innowacyjnej, powodują, że kredyt technologiczny będzie udzielany na wspieranie inwestycji związanych z wdrażaniem nowych technologii przez Bank Gospodarstwa Krajowego do równowartości 2 mln euro (Dz.U. 179/2005, poz. 1484).

Z uwagi na fakt, że środki unijne są przekazywane dopiero po zakończeniu inwestycji w wielu przypadkach niezbędny jest kredyt pomostowy, który zapewnia płynność finansową firmy podczas realizacji inwestycji.

Pomoc publiczna realizowana jest również ze strony państwa, między innymi przez dotacje, ulgi i zwolnienia podatkowe. Ponadto pomoc występuje w formie poręczeń i gwarancji kredytowych na zobowiązania przedsiębiorców, dokapitalizowanie przedsiębiorców na warunkach korzystniejszych od oferowanych na rynku (*Raport...*, 2004, s. 21).

Ważną rolę w kontekście poręczeń w Polsce odgrywa Fundusz Poręczeń Unijnych. Niebawem będzie można ocenić, najpierw w kontekście liczby i wartości przyznanych środków beneficjentom, a następnie efektów ich wykorzystania dla rozwoju przedsiębiorczości i innowacji w małych i średnich przedsiębiorstwach.

Zmiany w Ustawie o swobodzie działalności gospodarczej winny w jeszcze większym stopniu stwarzać lepsze warunki dla prowadzenia działalności gospodarczej, gdyż z ostatnich raportów, m.in. Banku Światowego, wynika, że chociaż jesteśmy na siódmym miejscu wśród najszybciej reformujących się krajów, robimy to wciąż zbyt wolno. Osobom mającym cechy przedsiębiorcze w dalszym ciągu nie jest, więc łatwo odnieść sukcesy gospodarcze.

Bibliografia:

1. Audretsch D. B. (2003), *Entrepreneurship. A survey of the literature*, „Enterprise Papers” nr 14, Enterprise Directorate-General, European Commission
2. Mikołajczyk B. (2004), *Przedsiębiorczość a małe i średnie przedsiębiorstwa* (w:) *Annales, Etyka w życiu gospodarczym*, Salezjańska Wyższa Szkoła Ekonomii i Zarządzania, Łódź, tom 7, nr 1
3. *Entrepreneurship in Europe*, Green paper, Brussels 2003, COM (2003) 27 final

4. Mikołajczyk B. (1991), *Spółeczna odpowiedzialność przedsiębiorstw w gospodarce rynkowej*, „Praca i Zabezpieczenie Społeczne” nr 10
5. Mikołajczyk B., Piotrowska-Marczak K. (2004), *Przedsiębiorczość a venture capital* (w:) *Polski przedsiębiorca we współczesnym otoczeniu prawno-ekonomicznym*, SGH, Warszawa
6. *Komunikat Komisji do Rady i Parlamentu Europejskiego*, Sprawozdanie w sprawie wdrażania Europejskiej Karty Małych Przedsiębiorstw, Bruksela 8.02.2005, s. 5
7. *Report from the Commission to the Council and the European Parliament: report on the implementation of the European Charter for Small Enterprises*, 2003
8. Jovanovic, za: *Observatory of European SMEs*, 2003/7, s. 12
9. *Innovation policy: updating the Union's approach in the context of the Lisbon strategy*, Brussels, 2003
10. *European Innovation Scoreboard 2004. Comparative Analysis of Innovation Performance*, “Commission Staff Working Paper”, Brussels, 19.11.2004.
11. *Innovation in a Knowledge Driven Economy* (2000), Communication from the Commission to the Council and the European Parliament, COM 567 final
12. *Making Innovation Policy More User-Friendly for SMEs*, Brussels 17-18 June 2004
13. Nauwelaers C., Winties R. (2000), *SME Policy and the Regional Dimension of Innovation: Towards a New Paradigm for Innovation Policy?* Merit – University of Maastricht
14. Lumme C., Mason C., Suomi M. (1998), *Informal Venture Capital. Investors, Investments and Policy Issues in Finland*, Kluwer Academic Publishers, 1998
15. Mikołajczyk B. (2004), *Rynek venture capital u progu XXI wieku* (w:) P. Karpuś, J. Węclawski (red.), *Strategie i instrumenty alokacji kapitału finansowego*, Uniwersytet Marii Curie-Skłodowskiej, Lublin
16. Dz.U. 179/2005, poz. 1484
17. Mikołajczyk B. (2004a), *Finansowanie firm innowacyjnych przez venture capital* [w:] Z. Dresler (red.), *Nauki finansowe wobec współczesnych problemów gospodarki polskiej*, AE w Krakowie, Kraków.
18. *Raport o pomocy publicznej w Polsce udzielonej przedsiębiorcom w 2003 r.*, Urząd Ochrony Konkurencji i Konsumentów, Warszawa 2004.