

INSTRUMENTS OF THE NATIONAL SME SERVICE NETWORK SUPPORTING INNOVATION SME SECTOR

INSTRUMENTY KRAJOWEGO SYSTEMU USŁUG WSPIERAJĄCE INNOWACYJNOŚĆ SEKTORA MŚP

ABSTRACT

The genesis of the creation of the National SME Service Network is to support the development of entrepreneurship at local and regional level, with particular attention to the needs of small and medium-sized enterprises. Through this system, small companies are able to obtain access to a specific range of services. These services under market conditions would be difficult to reach, do not meet the expectations of entrepreneurs or expensive.

The aim of the research study was to analyze the one hand, the strengths and weaknesses of SME entrepreneurs in connection with the implementation of innovations and confront this with the offer of the National SME Service Network. The adopted research method was analysis of documents of domestic and empirical data secondary. The collected data points to uneven availability of instruments of the National SME Service Network in the Polish scale and the positive signs emerging in the attitudes of entrepreneurs themselves taking up economic activity. The changing attitude of entrepreneurs to your own business can provide a stimulus in the future to benefit increasingly from the offer of the National SME Service Network.

STRESZCZENIE

Genezą powstania Krajowego Systemu Usług jest wspieranie rozwoju przedsiębiorczości na poziomie lokalnym i regionalnym, ze szczególnym zwróceniem uwagi na potrzeby sektora małych i średnich przedsiębiorstw. Za pośrednictwem tego systemu małe przedsiębiorstwa mają możliwość uzyskania dostępu do określonego

wachlarza usług. Usługi te w warunkach rynkowych byłyby trudno dostępne, niespełniające oczekiwań przedsiębiorców albo drogie.

Celem badawczym opracowania było przeanalizowanie z jednej strony mocnych i słabych stron przedsiębiorców z sektora MŚP w związku z możliwością wdrażania innowacji, a z drugiej strony skonfrontowanie tego z ofertą Krajowego Systemu Usług. Przyjętą metodą badawczą była analiza dokumentów krajowych oraz danych empirycznych wtórnych. Zebrane dane wskazują na nierównomierną dostępność instrumentów Krajowego Systemu Usług w skali Polski oraz na pozytywne sygnały pojawiające się w postawach samych przedsiębiorców podejmujących działalność gospodarczą. Zmieniające się nastawienie przedsiębiorców do własnej firmy może stanowić w przyszłości pewien bodziec do korzystania w coraz większym stopniu z oferty Krajowego Systemu Usług.

KEYWORDS: *SME sector, National SME Service Network, innovations, entrepreneurship, loan funds, loan guarantee funds*

SŁOWA KLUCZOWE: *sektor MŚP, Krajowy System Usług, innowacje, przedsiębiorczość, fundusze pożyczkowe, fundusze poręczeń kredytowych*

WPROWADZENIE

Sektor małych i średnich przedsiębiorstw (MŚP) stanowi główny motor napędowy polskiej gospodarki, a tym samym przyczynia się do wzrostu dobrobytu społeczeństwa oraz do umocnienia bezpieczeństwa ekonomicznego kraju. Pomimo tak dużego znaczenia sektora MŚP dla rozwoju społeczno-gospodarczego, badania koncentrujące się na tym sektorze nadal wskazują na liczne problemy i bariery towarzyszące przedsiębiorcom.

Jednym z takich problemów jest niska innowacyjność sektora MŚP, która może ograniczać podnoszenie konkurencyjności przedsiębiorstwa w skali lokalnej czy regionalnej oraz prowadzić do wypierania małych podmiotów przez większe, bardziej konkurencyjne i odważniej działające przedsiębiorstwa krajowe czy zagraniczne.

Opracowania krajowe jako główną przyczynę niskiego poziomu innowacyjności sektora MŚP wskazują awersję do ryzyka wśród małych przedsiębiorstw i utrudniony dostęp do zewnętrznych źródeł finansowania. Brak świadomości i wiedzy wśród przedsiębiorców co do możliwości wsparcia w podnoszeniu poziomu innowacyjności ze strony instytucji publicznych również stanowi hamulec w podnoszeniu własnej konkurencyjności.

Celem artykułu jest przeanalizowanie z jednej strony mocnych i słabych stron przedsiębiorców z sektora MŚP w związku z możliwością wdrażania innowacji, a z drugiej strony skonfrontowanie tego z ofertą Krajowego Systemu Usług. Teza artykułu została sformułowana następująco: obecność instrumentów wsparcia dla sektora MŚP, bez zmiany postaw przedsiębiorców w stosunku do własnej firmy, nie jest gwarantem wzrostu poziomu innowacyjności przedsiębiorstw.

CECHY CHARAKTERYSTYCZNE SEKTORA MŚP W POLSCE

W literaturze przedmiotu opisującej funkcjonowanie sektora MŚP wielokrotnie podkreśla się jego dużą rolę w rozwoju społeczno-gospodarczym kraju. Z jednej strony działalność sektora MŚP przyczynia się do dostarczania na rynek finalnych dóbr i usług, które służą coraz lepszemu zaspokajaniu potrzeb społeczeństwa. Z drugiej strony sektor MŚP kreuje miejsca pracy, dzięki czemu społeczeństwo dysponuje odpowiednim kapitałem pieniężnym, który pozwala mu te potrzeby na bieżąco zaspokajać.

Dane dotyczące udziału sektora MŚP w tworzeniu PKB czy w tworzeniu miejsc pracy już od kilku lat pozostają na względnie stałym i wysokim poziomie. Według danych Polskiej Agencji Rozwoju Przedsiębiorczości (PARP) udział sektora MŚP w tworzeniu PKB wynosił odpowiednio w: 2010 r. – 47,6%, 2011 r. – 47,3%, 2012 r. – 48,5% (Łapiński, 2015, s. 16), a udział pracujących w sektorze MŚP kształtował się na poziomie: w 2010 r. – 69,9%, w 2011 r. – 70,2%, w 2012 r. – 70,1% i w 2013 r. – 69,5% (Łapiński, 2015, 2014, 2013, 2012, s. 29, 27, 23, 19). Pozytywnym sygnałem jest również rosnący od 2007 r. wskaźnik przeżycia w pierwszym roku działania firmy, który w ostatnim okresie kształtował się na poziomie ok. 76–77%, co oznacza, że trzy na cztery firmy radziły sobie dobrze w ich pierwszym roku funkcjonowania (Łapiński, 2012, s. 27). Niestety ostatni raport PARP to raport opisujący sektor MŚP w latach 2013–2014, stąd nie ma jeszcze danych, które przedstawiałyby w pełni aktualną sytuację.

Sektor MŚP można zdefiniować w ujęciu ilościowym i jakościowym. Ujęcie ilościowe dotyczące takich aspektów, jak: poziom zatrudnienia, wysokość rocznego obrotu netto czy sumy aktywów w bilansie, zostało w Polsce ure-

gulowane prawnie (ustawa z 2 lipca 2004 r., art. 104–106). Ujęcie ilościowe staje się jednak nie do końca adekwatne, kiedy porównanie dotyczy przedsiębiorstw z odmiennych regionów, różniących się stopniem rozwoju oraz poziomem i sektorami podejmowanej aktywności gospodarczej. Elementem komplementarnym jest wówczas ujęcie jakościowe, wskazujące na cechy szczególnie sektora MŚP. Spośród cech jakościowych można wskazać te tworzące zarówno mocne, jak i słabe strony przedsiębiorstwa, które sprzyjają podnoszeniu jego poziomu innowacyjności bądź go ograniczają.

Poprzez innowacje (w ujęciu szerokim) rozumie się wprowadzanie na rynek nowego produktu bądź ulepszenie produktu już istniejącego. Ponadto zmiany towarzyszące wprowadzaniu innowacji można podzielić na mające charakter podtrzymujący i ewolucyjny, aż po zmiany o charakterze skokowym, przełomowym. Kryterium podziału to poziom potencjału innowacyjnego i jego wpływ na rozwój gospodarczy kraju (Durlik, Santarek, 2016, s. 36–38).

Innym kryterium klasyfikacji innowacji jest ich zakres: technologiczny albo nietechnologiczny. Do innowacji technologicznych należą innowacje produktowe i procesowe, natomiast w skład innowacji nietechnologicznych wchodzi innowacje marketingowe i organizacyjne. M. Nieć wskazuje na komplementarność innowacji nietechnologicznych w stosunku do wcześniej wdrożonych innowacji technologicznych. Powyższa tendencja obserwowana jest zwłaszcza w dużych przedsiębiorstwach (Nieć, 2015, s. 16–17).

W ostatnim czasie, z uwagi na propagowanie i realizowanie przez UE strategii zrównoważonego rozwoju, coraz większe znaczenie zyskują tzw. eko-innowacje (Węgrzyn, 2013, s. 140–141). Są to rozwiązania technologiczne: produktowe, procesowe, które w mniejszym stopniu oddziałują negatywnie na środowisko w porównaniu z innymi rozwiązaniami znajdującymi się na rynku.

Z punktu widzenia miejsca powstawania innowacji można je podzielić na innowacje zamknięte – tworzone wewnątrz firmy, przy pomocy jej własnych zasobów, oraz na innowacje otwarte. Źródłem innowacji otwartych jest współpraca przedsiębiorstwa z podmiotami zewnętrznymi, które współuczestniczą w ich powstawaniu. Mogą to być m.in. konsumenci (Rojek, 2016, s. 21–23).

Polskie przedsiębiorstwa charakteryzują się niskim poziomem innowacyjności na tle innych firm z krajów UE. Powyższa sytuacja dotyczy przede wszystkim przedsiębiorstw małych i średnich, które w rankingach w 2012 r. plasowały się na 28. i 27. miejscu (Nieć, 2015, s. 25).

Cechą jakościową sektora MŚP, która może przyczyniać się zarówno do pomyślnego wdrażania innowacji, jak i do bierności przedsiębiorstwa w tym zakresie, jest sama postawa przedsiębiorcy (właściciela) oraz motywy kierujące jego działaniami. Ponieważ w małych firmach założyciel bardzo często jest również osobą kierującą, jak też podejmującą strategiczne decyzje, to jego podejście do przedsiębiorstwa będzie miało kluczowe znaczenie.

Przy zakładaniu firmy wyróżnia się dwa motywy jej powstania: motywy pozytywne i motywy negatywne (Arent, 2010, s. 51–53). Motywy pozytywne charakteryzują przedsiębiorczość zorientowaną na szansę. Przedsiębiorca tworzy firmę świadomie, kierując się pewną wizją. Wszelkie działania podejmowane w przedsiębiorstwie mają na celu jego dalszy rozwój i podnoszenie konkurencyjności, co równoległe daje przedsiębiorcy satysfakcję i zadowolenie z działania. Zarobione pieniądze właściciel reinwestuje, a sam stara się poszerzać swoją wiedzę na temat funkcjonowania rynku i firmy. Przedsiębiorstwo będące wynikiem przedsiębiorczości zorientowanej na szansę rozwija się, zwiększa swój potencjał, tworzy nowe miejsca pracy i stara się odpowiadać na nowe potrzeby konsumentów. Dodatkowo, jeżeli przedsiębiorca będzie charakteryzował się małą awersją do ryzyka, wówczas włożony wysiłek właściciela powinien iść w parze z pojawianiem się w firmie coraz to lepszych bądź nowych produktów, procesów albo rozwiązań w sferze organizacyjnej.

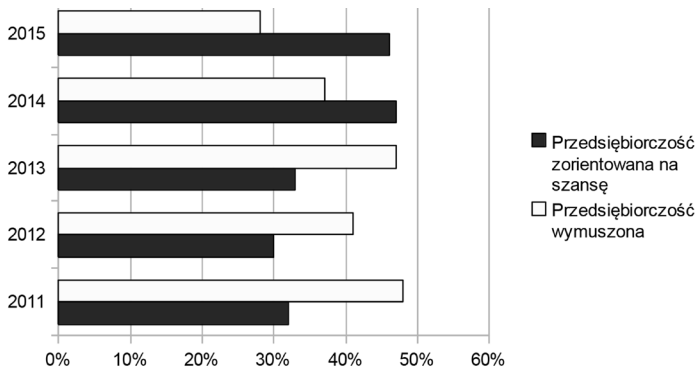
Negatywne motywy właściciela przy zakładaniu i prowadzeniu firmy określane są jako przedsiębiorczość wymuszona lub przedsiębiorczość z konieczności (Węclawska, 2015, s. 25). Określenie wynika z tego, że przedsiębiorca w pewien sposób zmuszony jest do podjęcia działalności gospodarczej z powodu braku perspektyw zatrudnienia i innych źródeł zarobkowania. Przedsiębiorstwo powstające z przyczyn negatywnych cały czas tkwi w miejscu bądź traci na konkurencyjności z uwagi na to, że wypracowane nadwyżki finansowe idą w pierwszej kolejności na zaspokojenie bieżących potrzeb przedsiębiorcy i jego rodziny, a sam właściciel raczej nie odczuwa potrzeby inwestowania w firmę. Postawa przedsiębiorcy na starcie i w trakcie pro-

wadzenia firmy nie sprzyja zatem podnoszeniu poziomu konkurencyjności przedsiębiorstwa i wprowadzaniu nowych rozwiązań (innowacji), które wiązałyby się z dodatkowymi nakładami.

Rysunek 1 przedstawia, jak w Polsce w latach 2011–2015 kształtowały się motywy przedsiębiorców podejmujących działalność gospodarczą i prowadzących firmę na bardzo wczesnym jej etapie rozwoju. Według raportów GEM (*Global Entrepreneurship Monitor*) z ostatnich lat do 2013 r. dominowała w Polsce przedsiębiorczość wymuszona, co było zjawiskiem niesprzyjającym polskiej gospodarce, a sama postawa przedsiębiorców nie motywowała ich do wdrażania nowych rozwiązań w przedsiębiorstwie. Natomiast od 2014 r. proporcje się odwróciły na korzyść przedsiębiorczości zorientowanej na szansę. Stanowi to pozytywny sygnał, ponieważ to przedsiębiorczość zorientowana na szansę jest głównym motorem napędowym gospodarki oraz źródłem innowacji.

Rysunek 1.

Poziom przedsiębiorczości zorientowanej na szansę i przedsiębiorczości wymuszonej w latach 2011–2015 (w % TEA*)



Źródło: opracowanie własne na podstawie: Tarnawa, A. i inni, 2016, s. 34; Węclawska, D. i inni, 2015, s. 26–27* TEA (Total early-stage Entrepreneurial Activity) – odsetek osób w wieku produkcyjnym, które zakładają lub prowadzą przedsiębiorstwo na wczesnym etapie

Wśród cech jakościowych sektora MŚP, które mogą w znacznym stopniu przyczynić się do wdrażania innowacji, można wskazać:

- Szybkość reagowania przedsiębiorstwa na pojawiające się zmiany w otoczeniu.
- Bliskość i bezpośredniość relacji właściciela z pracownikami i podmiotami zlokalizowanymi w mikrootoczeniu firmy.

Mała firma posiada tę przewagę nad dużym przedsiębiorstwem, że dzięki prostej i mało rozbudowanej strukturze organizacyjnej i kanałom komunikacji informacja szybciej krąży w przedsiębiorstwie, co umożliwia sprawniejsze podejmowanie decyzji. We współczesnym „turbulentnym” otoczeniu może to stanowić przewagę konkurencyjną przedsiębiorstwa.

Bliskie relacje właściciela z podmiotami wewnątrz przedsiębiorstwa, jak też na zewnątrz niego pozwalają przedsiębiorcy zdobywać cenne wiadomości, w tym informację zwrotną od klientów, dostawców i pracowników. Użytkowana wiedza, efektywnie wykorzystana, może posłużyć do poprawy oferty produktowej, działań marketingowych czy organizacji firmy oraz dawałaby możliwość wprowadzania tzw. innowacji otwartych.

Z kolei do cech jakościowych sektora MŚP, niesprzyjających wdrażaniu innowacji, można zaklasyfikować:

- Dysponowanie przez firmę ograniczonymi zasobami kapitału (rzeczo- wego, finansowego, ludzkiego). Przedsiębiorstwa z sektora MŚP dysponują, w porównaniu z dużymi firmami, skromnymi zasobami. W ostatnich latach w sektorze MŚP najmniejsze nakłady inwestycyjne notowały firmy małe, a największe – firmy średnie (Bernat, 2015, s. 36–37). Mała skala działalności wpływa także na mniejsze ich wyposażenie w kapitał trwały, ludzki oraz możliwość uzyskania efektów skali. Nie ma tutaj wyspecjalizowanych działów, komórek zajmujących się jakimś określonym obszarem działania (Nieć, 2015, s. 24). Podział pracy jest mało zaawansowany, stąd może brakować specjalistów, którzy byłiby w stanie opracowywać i wdrażać innowacje.
- Stosowanie uproszczonych form opodatkowania i prowadzenie niepełnej księgowości, co obniża wiarygodność przedsiębiorstwa w oczach banku i podnosi koszty zbadania takiego podmiotu (Kiziukiewicz, Sawicki, 2012). Sytuacja dotyczy głównie mikroprzedsiębiorców, którzy stanowią ponad 99% firm z sektora MŚP, w przeważającej części pro-

wadzili podatkową księgę przychodów i rozchodów albo samą ewidencję przychodów (Waniak-Michalak, 2015, s. 16–18).

- Brak możliwości skorzystania z pewnych zewnętrznych źródeł finansowania z uwagi na niewystarczający wkład własny albo uproszczoną formę organizacyjnoprawną i inne bariery o charakterze finansowym (Stefański, 2016, s. 22–23).

Biorąc pod uwagę słabe strony sektora MŚP, można stwierdzić, że największymi barierami we wdrażaniu innowacji przez sektor MŚP byłyby: utrudniony dostęp do zewnętrznych źródeł finansowania; ograniczona wiedza małego przedsiębiorstwa w tym zakresie oraz sama postawa przedsiębiorcy, który może nie być zainteresowany rozszerzaniem skali działania czy wprowadzaniem nowych rozwiązań i produktów.

ROLA KRAJOWEGO SYSTEMU USŁUG WE WSPIERANIU DZIAŁAŃ INNOWACYJNYCH SEKTORA MŚP

Małe i średnie przedsiębiorstwa stanowią motor napędowy nie tylko polskiej gospodarki, ale także gospodarki Unii Europejskiej. Stąd wsparcie dla tego sektora pochodzi ze środków i instytucji krajowych, regionalnych oraz ze środków unijnych. Celem krajowych działań jest przede wszystkim niwelowanie barier w gospodarce o charakterze administracyjnoprawnym, wspieranie instytucji otoczenia biznesu i realizacja przedsięwzięć podnoszących konkurencyjność i innowacyjność małych przedsiębiorstw.

Spośród rozwiązań unijnych propagujących działania innowacyjne wśród przedsiębiorców warto wspomnieć powołanie w 2014 r. Agencji Wykonawczej ds. Małych i Średnich Przedsiębiorstw, której zostało powierzone zarządzanie określonymi programami unijnymi, np. COSME, Horyzont 2020 (Sitek, 2016, s. 148–149). Program COSME (Program na rzecz Konkurencyjności Przedsiębiorstw oraz Małych i Średnich Przedsiębiorstw) ma umożliwiać podmiotom z sektora MŚP dostęp do finansowania poprzez powołanie dwóch instrumentów: Instrumentu Gwarancji Kredytowych oraz Instrumentu Kapitałowego dla Wzrostu (Dylewski, 2016, s. 188–189). Ma także ułatwiać transfer innowacji i technologii. Założeniem Programu Horyzont 2020 jest z kolei podnoszenie poziomu konkurencyjności i innowacyjności

przedsiębiorstw poprzez nawiązanie bliższej współpracy podmiotów gospodarczych z sektorem nauki. Wynikiem tej współpracy ma być komercjalizacja opracowanego rozwiązania do procesu gospodarowania. Powyżej wymienione programy są realizowane w Polsce w nowej perspektywie finansowej 2014–2020.

Rozwiązaniem krajowym sprzyjającym małym i średnim przedsiębiorstwom było powołanie PARP ustawą z 9 listopada 2000 r. o utworzeniu Polskiej Agencji Rozwoju Przedsiębiorczości. Wśród kompetencji Agencji znalazły się zadania na rzecz sektora MŚP, które mają na celu wspieranie małych podmiotów w działaniach dostosowawczych w związku ze zmianami rynkowymi oraz pomoc w budowaniu zdolności, które umożliwią skuteczne ich konkurowanie na rynku. Wśród zadań szczegółowych Agencji na rzecz podmiotów gospodarczych znajdują się (art. 6):

- usługi doradcze, szkoleniowe, informacyjne (w tym dla bezrobotnych i osób podejmujących działalność gospodarczą),
- organizowanie wydarzeń o charakterze promocyjnym, organizowanie targów,
- prowadzenie rejestru podmiotów wchodzących w skład Krajowego Systemu Usług (KSU), w celu zapewnienia odpowiedniego poziomu wykonywania różnego rodzaju usług, głównie na rzecz sektora MŚP oraz rejestru podmiotów tworzących Krajową Sieć Innowacji (KSI).

Krajowy System Usług skupia zatem podmioty, które świadczą na rzecz małych i średnich przedsiębiorstw usługi doradcze, szkoleniowe, informacyjne i finansowe. Podmioty te zobowiązane są do wykonywania usług na wysokim poziomie. W tym celu powinny dysponować odpowiednim zapleczem technicznym i ekonomicznym oraz pracownikami posiadającymi wymagane kwalifikacje i przestrzegającymi zasad etyki zawodowej.

Podmioty wchodzące w skład KSU zlokalizowane są w różnych regionach Polski. Swoim zasięgiem działania mogą obejmować województwo, na terenie którego mają siedzibę, bądź większy obszar kraju.

Wśród instrumentów KSU, które mogłyby się przyczynić do wdrażania innowacji przez małe przedsiębiorstwa, znajdują się cztery grupy instrumentów wsparcia:

1. Usługi konsultacyjno-doradcze.

Służą podnoszeniu wiedzy przedsiębiorców. Głównymi beneficjentami mogliby tutaj być przedsiębiorcy zorientowani na szansę w celu doskonalenia się i lepszego poznania swojego warsztatu pracy oraz otoczenia, w którym działają.

2. Usługi doradcze dla osób bezpośrednio zainteresowanych wdrożeniem innowacji w firmie.

Działania te były wdrażane w ramach projektu systemowego Program Operacyjny Innowacyjna Gospodarka 5.2. Doradztwo KSI KSU dla innowacji. Projekt współfinansowała UE, a okres jego realizacji przypadał na lata 2013–2015. Usługa składała się z dwóch części: przeprowadzanie audytu innowacyjności oraz doradztwo na etapie wdrażania innowacji. Obecnie nie zostało wprowadzone inne substytucyjne rozwiązanie, co może wynikać z rozpoczęcia się nowej perspektywy finansowej przy projektach unijnych.

3. Udzielanie poręczeń.

Przy udzielaniu poręczeń olbrzymi wkład wnoszą fundusze poręczeń kredytowych (organizacje *non profit*). Ich głównym zadaniem jest przyznawanie poręczenia w sytuacji, kiedy bank lub inny podmiot wstępnie akceptuje wniosek kredytowy (o pożyczkę), ale pod warunkiem że przyszły kredytobiorca/pożyczkobiorca przedstawi dodatkowe zabezpieczenie. Instrument, jakim jest poręczenie, służy do znielowania słabej strony sektora MŚP, jaką jest mała wiarygodność przedsiębiorcy w oczach banku w sytuacji prowadzenia uproszczonych ewidencji podatkowych czy dysponowania ograniczonym kapitałem. Fundusz poręczeń kredytowych może poręczać do 80% wartości kredytu (nie licząc odsetek) i jest to usługa odpłatna.

4. Udzielanie pożyczek. Podobnie jak przy udzielaniu poręczeń, zaangażowane w tę działalność są instytucje *non profit* – fundusze pożyczkowe. Priorytetem działalności funduszu pożyczkowego jest zmniejszenie tzw. luki kapitałowej, jaką spotyka się wśród firm z sektora MŚP, które charakteryzują się brakiem zewnętrznych źródeł finansowania, np. kredytów bankowych, bądź ograniczonym dostępem do nich (Bernat, 2015, s. 117–120). W przeciwieństwie do ubogiej oferty bankowej względem pewnych przed-

siębiorstw, oferta funduszu obejmuje pożyczki także dla młodych firm (działających z reguły minimum 6 miesięcy na rynku) oraz pożyczki o niskiej wartości. Udzielanie pożyczek przez fundusz jest usługą odpłatną, ale przy możliwym preferencyjnym oprocentowaniu.

W tabeli 1 została przedstawiona w ujęciu ilościowym obsługa województw przez podmioty zarejestrowane w KSU w podziale na wyżej opisane cztery instrumenty. Z zaprezentowanych danych wynika, że rozmieszczenie podmiotów, które oferują dany instrument, jest niesymetryczne w skali kraju czy też w skali województw. Ma to duże znaczenie w przypadku pożyczek udzielanych przez fundusze pożyczkowe, ponieważ działalność tych podmiotów obejmuje z reguły zasięg województwa, w którym są zlokalizowane. Oznacza to, że miejsce siedziby przedsiębiorcy będzie go uprawniało bądź też nie do skorzystania z usług danego funduszu.

W przypadku funduszy poręczeniowych ograniczenie w dostępie będzie wynikało z dwóch czynników: zasięgu działania funduszu oraz liczby banków/instytucji finansowych, z którymi fundusz podpisał umowę o współpracy. Fundusze poręczeniowe ze względu na obszar działania dzielą się na lokalne (np. obszar danej gminy), subregionalne (np. obszar kilku powiatów) i regionalne (np. obszar województwa). Współpracują z wybranymi bankami komercyjnymi i spółdzielczymi, a także funduszami pożyczkowymi. Współpraca jest na tyle silna, że często wnioski o uzyskanie poręczenia oraz niezbędne dokumenty aplikacyjne są przekazywane do funduszu poręczeniowego za pośrednictwem banku (Walczyńska, 2014, s. 99–100). Przedsiębiorca, który zamierza zatem skorzystać z instrumentu, jakim jest poręczenie, powinien wcześniej sprawdzić, jakie fundusze poręczeniowe obejmują zasięgiem dane region i z jakimi instytucjami finansowymi nawiązały już współpracę.

Analizując dane z tabeli 1, w największym stopniu to województwa: lubelskie, małopolskie, mazowieckie i wielkopolskie dysponują instrumentami wsparcia KSU. W tych województwach większy dostęp jest do usług doradczych, oferty pożyczkowej i poręczeniowej, z tym że oferta poręczeniowa jest bardziej rozwinięta od pożyczkowej. Najmniejszy dostęp do instrumentów wsparcia charakteryzuje województwa: lubuskie, opolskie i podlaskie. O ile w każdym województwie znajdował się przynajmniej jeden podmiot oferu-

jący ogólne usługi doradcze, pożyczkowe i poręczeniowe, o tyle usługi w ramach projektu systemowego nie były dostępne aż w sześciu województwach.

Tabela 1.

Liczba podmiotów KSU świadczących wybrane usługi w poszczególnych województwach

	Usługi doradcze o charakterze proinnowacyjnym	Projekt systemowy POIG 5.2 Doradztwo KSI KSU dla innowacji*	Udzielanie pożyczek	Udzielanie poręczeń
Dolnośląskie	4	1	5	4
Kujawsko-pomorskie	2	1	5	1
Lubelskie	7	3	3	3
Lubuskie	1	1	1	3
Łódzkie	4	2	2	4
Małopolskie	7	2	3	6
Mazowieckie	8	2	2	7
Opolskie	3	0	1	1
Podkarpackie	5	1	1	5
Podlaskie	1	0	3	3
Pomorskie	3	0	2	5
Śląskie	8	1	2	8
Świętokrzyskie	4	0	2	4
Warmińsko-mazurskie	2	0	4	7
Wielkopolskie	7	4	4	5
Zachodniopomorskie	2	0	3	3
SUMA	68	18	43	69

Źródło: opracowanie własne na podstawie strony internetowej KSU: <http://ksu/parp.go.pl/pl> [dostęp: 7.01.2017]

Przy funduszach pożyczkowych i poręczeniowych występuje też pewien chaos informacyjny. Z tabeli wynika, że w ramach KSU działa 69 funduszy

pożyczkowych i 43 fundusze poręczeniowe na terenie kraju. Nie wszystkie fundusze zarejestrowały się jednak w KSU, co oznacza, że oferta funduszy i ich dostępność jest znacznie większa. Fundusze pożyczkowe zrzeszone są w Polskim Związku Funduszy Pożyczkowych (PZFP), natomiast fundusze poręczeniowe – w Krajowym Stowarzyszeniu Funduszy Poręczeniowych. Według ostatniego raportu PZFP w Polsce w 2015 r. prowadziło działalność ok. 109 funduszy pożyczkowych (wraz z oddziałami), najwięcej pożyczek udzielono w województwie pomorskim, ale były to pożyczki na niskie kwoty. Najmniej pożyczek, ale też i o największej wartości przyznano w województwie wielkopolskim (Polski Związek Funduszy Pożyczkowych, 2015, s. 25–26). Powyższy przykład wskazuje zatem na zupełnie inne potrzeby pożyczkowe przedsiębiorców, biorąc pod uwagę wielkość, strukturę i poziom regionu, w którym ci przedsiębiorcy prowadzą działalność gospodarczą.

PODSUMOWANIE

Przedstawione w artykule zagadnienia pozwalają na sformułowanie następujących wniosków:

1. Motorem napędowym polskiej gospodarki są niewątpliwie mikro, małe i średnie przedsiębiorstwa. Ich działalność przyczynia się do podnoszenia dobrobytu społeczeństwa oraz do umacniania, obok dużych przedsiębiorstw, bezpieczeństwa ekonomicznego kraju. Ich działania powinny się jednak wpisywać w przedsiębiorczość zorientowaną na szansę, która sprzyjałaby wdrażaniu innowacji w firmie.
2. Dopiero od 2014 r. w Polsce zaczęły dominować pozytywne motywy (nad negatywnymi) przy zakładaniu i prowadzeniu na wczesnym etapie własnej działalności gospodarczej, co może stać się pozytywnym impulsem do wprowadzania nowych rozwiązań czy produktów. Powyższa sytuacja mogła także rzutować na słabe wyniki Polski w poziomie innowacyjności wśród małych i średnich przedsiębiorstw w ostatnich latach.
3. Głównym problemem sektora MŚP w Polsce jest nadal utrudniony dostęp do zewnętrznych źródeł finansowania oraz niski poziom wiedzy ekonomicznej przedsiębiorców. Krajowy System Usług skupiając liczne podmioty oferujące zróżnicowane usługi dla sektora MŚP (doradcze, finansowe), w pewien sposób uzupełnia istniejące braki na rynku.

4. Oferta KSU w przypadku usług pożyczkowych i poręczeniowych ma głównie charakter regionalny albo lokalny, co powoduje nierównomierny dostęp do tych usług finansowych dla przedsiębiorców działających w różnych regionach Polski. Ponadto każdy fundusz pożyczkowy, ze względu na skalę działalności, wielkość i wyposażenie w kapitał, może oferować bardzo zróżnicowane produkty pożyczkowe.

Literatura

- Arent, A. (2010). *Wpływ motywacji do podjęcia działalności gospodarczej na rozwój mikroprzedsiębiorstwa*, [w:] A. Arent (red.), *Zarządzanie przedsiębiorstwem i regionem wobec wyzwań europejskich*, Lublin: Politechnika Lubelska, s. 57–61.
- Bernat, A.K. (2015). *Luka finansowa w sektorze mikro, małych i średnich przedsiębiorstw na przykładzie województwa świętokrzyskiego*, Warszawa: CeDeWu.
- Durlik, I., Santarek, K. (2016). *Naukowe, techniczne i inwestycyjne przygotowanie produkcji wyrobów wysokiej techniki*, Warszawa: Wydawnictwo C.H. Beck.
- Dylewski, M. (2016). *Problemy finansowania rozwoju małych i średnich firm*, [w:] M. Dylewski (red.), *Finanse małych i średnich firm. Innowacje, decyzje, procesy*, Warszawa: CeDeWu, s. 181–203.
- Kiziukiewicz, T., Sawicki, K. (2012). *Rachunkowość małych przedsiębiorstw*, Warszawa: PWE.
- Łapiński, J. i inni (2014). *Działalność sektora małych i średnich przedsiębiorstw w Polsce na tle krajów UE*, [w:] A. Tarnawa, P. Zadura-Lichota, *Raport o stanie sektora małych i średnich przedsiębiorstw w Polsce w latach 2012–2013*, Warszawa: PARP.
- Łapiński, J. i inni (2012). *Małe i średnie przedsiębiorstwa w Polsce*, [w:] A. Tarnawa, P. Zadura-Lichota, *Raport o stanie sektora małych i średnich przedsiębiorstw w Polsce w latach 2010–2011*, Warszawa: PARP.
- Łapiński, J. i inni (2013). *Małe i średnie przedsiębiorstwa w Polsce*, [w:] A. Tarnawa, P. Zadura-Lichota, *Raport o stanie sektora małych i średnich przedsiębiorstw w Polsce w latach 2011–2012*, Warszawa: PARP.
- Łapiński, J. i inni (2015). *Przedsiębiorczość i perspektywy rozwojowe sektora MŚP w Polsce*, [w:] A. Tarnawa, P. Zadura-Lichota, *Raport o stanie sektora małych i średnich przedsiębiorstw w Polsce w latach 2013–2014*, Warszawa: PARP.
- Nieć, M. (2015). *Działalność innowacyjna przedsiębiorstw w Polsce na tle krajów Europy*, [w:] P. Zadura-Lichota (red.), *Innowacyjna przedsiębiorczość w Polsce. Odkryty i ukryty potencjał polskiej innowacyjności*, Warszawa: PARP.

- Polski Związek Funduszy Pożyczkowych (2015). *Rynek funduszy pożyczkowych w Polsce. Raport 2015*, Warszawa.
- Rojek, D. (2016). *Strategie innowacji w przedsiębiorstwie*, [w:] R. Żuber (red.), *Zarządzanie innowacjami w przedsiębiorstwie*, Warszawa: Difin, s. 11–39.
- Sitek, M. (2016). *Agencja Wykonawcza ds. Małych i Średnich Przedsiębiorstw. Przyrzeczenie Komisji Europejskiej do wspierania małych i średnich przedsiębiorstw*, „Journal of Modern Science” nr 3/30, s. 143–155.
- Stefański, A. (2016). *Małe i średnie firmy w dobie gospodarki globalnej*, [w:] M. Dylewski (red.), *Finanse małych i średnich firm. Innowacje, decyzje, procesy*, Warszawa: CeDeWu, s. 11–26.
- Tarnawa, A. i inni (2016). *Raport z badania Global Entrepreneurship Monitor (GEM) – Polska 2015*, Warszawa: PARP.
- Walczyn, Ł. (2014). *Uwarunkowania formalnoprawne korzystania z funduszy poręczeńiowych i pożyczkowych w Polsce*, [w:] A. Janc, K. Waliszewski, *Fundusze poręczeniowe i pożyczkowe w finansowym wspieraniu sektora mikro-, małych i średnich przedsiębiorstw w Polsce*, Warszawa: CeDeWu, s. 89–112.
- Waniak-Michalak, H. (2015). *Wsparcie małych i średnich przedsiębiorstw przez organizacje niedziałające dla zysku*, Warszawa: Difin.
- Węclawska, D. i inni (2015). *Raport z badania Global Entrepreneurship Monitor (GEM) – Polska 2014*, Warszawa: PARP.
- Węgrzyn, G. (2013). *Ekoinnowacje w Polsce na tle krajów Unii Europejskiej*, „Czasopismo Europejskiego Stowarzyszenia Ekonomistów Środowiska i Zasobów Naturalnych. Ekonomia i Środowisko” nr 3(46), s. 138–148.

Akty prawne

- Ustawa z dnia 2 lipca 2004 r. o swobodzie działalności gospodarczej (tekst jednolity: Dz.U. z 2016 r. poz. 1829).
- Ustawa z dnia 9 listopada 2000 r. o utworzeniu Polskiej Agencji Rozwoju Przedsiębiorczości (tekst jednolity: Dz.U. z 2016 r. poz. 64).

