

ANNA SPOZ

## INNOWACYJNOŚĆ MIKROPRZEDSIĘBIORSTW W POLSCE – WYBRANE PROBLEMY

### WSTĘP

Narastająca globalizacja i internacjonalizacja rynków, postęp techniczny oraz rozwój technik teleinformacyjnych sprawia, że dla współczesnych przedsiębiorstw innowacyjność to nie alternatywa możliwa do przemyślenia, lecz warunek konieczny, by móc efektywnie funkcjonować na rynku.

Zgodnie z art. 104 ustawy o swobodzie działalności gospodarczej z dnia 2 lipca 2004 roku pod pojęciem mikroprzedsiębiorstwa należy rozumieć podmiot gospodarczy, którego średnioroczne zatrudnienie w co najmniej jednym z dwóch ostatnich lat obrotowych kształtowało się na poziomie niższym niż 10 pracowników, a jego roczny obrót netto ze sprzedaży nie przekraczał równowartości 2 mln euro i suma aktywów bilansu nie była większa niż równowartość w złotych 2 mln euro.

Mikrofirmy to najdynamiczniej rozwijająca się grupa przedsiębiorstw w Polsce, której gospodarcze znaczenie systematycznie wzrasta. Potwierdzeniem tego faktu są następujące dane<sup>1</sup>: wzrastający poziom przychodów z 699 097 mln zł w 2009 roku do 760 896 mln zł w 2011 roku, zysk brutto w wysokości 114 066 mln zł oraz wartość dodana kształtująca się na poziomie 214 615 mln zł.

---

Dr ANNA SPOZ – adiunkt Katedry Instytucji i Rynków Finansowych Katolickiego Uniwersytetu Lubelskiego Jana Pawła II; adres do korespondencji: Al. Raławickie 14, 20-950 Lublin; e-mail: [aspoz@kul.lublin.pl](mailto:aspoz@kul.lublin.pl)

<sup>1</sup> *Działalność przedsiębiorstw niefinansowych w 2011 r.*, Warszawa: GUS 2013.

Mikroprzedsiębiorstwa stanowią specyficzną grupę podmiotów gospodarczych, którą Paul Burns trafnie określił jako „rozszerzenie osobowości właściciela”<sup>2</sup>. Założyciele firm, którzy najczęściej są także jej zarządcami, determinują sposób funkcjonowania przedsiębiorstwa. Osobowość właściciela, jego odwaga, stosunek do nowości i poziom akceptowanego ryzyka wyznaczają tempo i kierunki rozwoju zakładu. Mikroprzedsiębiorca tworzy wizerunek i markę przedsiębiorstwa na zewnątrz. W oczach klienta bowiem mikrofirmy są utożsamiane z ich właścicielami. Kim zatem jest współczesny mikroprzedsiębiorca i jaki jest jego stosunek do innowacji?

W tym miejscu należy zauważyć, iż w wypadku tej grupy firm decyzja o podjęciu i realizacji inwestycji jest szczególnie trudna. Przede wszystkim ze względu na rozmiar zakładu i ograniczoność środków (zwłaszcza finansowych), jakimi dysponują te podmioty. Nietrafiona inwestycja lub zbyt długa jej realizacja mogą zachwiać przedsiębiorstwem lub też doprowadzić go do bankructwa. Celem niniejszego artykułu jest odpowiedź na pytania: jaki jest poziom inwestycji realizowanych w mikroprzedsiębiorstwach, co jest najczęstszym przedmiotem nakładów inwestycyjnych mikrofirm i jakie jest źródło pochodzenia środków pieniężnych przeznaczanych na inwestycje.

Na innowacyjność mikroprzedsiębiorstw warto spojrzeć także z makroekonomicznego punktu widzenia. Innowacyjność przedsiębiorstw przekłada się na innowacyjność i wzrost konkurencyjności gospodarki jako całości. Przedsiębiorstwa te są także miejscem pracy dla prawie 40% osób pracujących w sektorze przedsiębiorstw. Warto się zatem zastanowić, czy stymulacja rozwoju mikrofirm może być skutecznym sposobem na zmniejszenie rozmiarów bezrobocia i jakie działania w tym zakresie może podejmować państwo.

#### INNOWACJE I INNOWACYJNOŚĆ MIKROPRZEDSIĘBIORSTW W POLSCE

O znaczeniu innowacyjności w procesie budowania potencjału konkurencyjnego przedsiębiorstwa pisali już tacy klasyki ekonomii, jak P. Drucker, M. Porter czy C. K. Prahalad.

---

<sup>2</sup> G. Michalski, *Płynność finansowa w małych i średnich przedsiębiorstwach*, Warszawa: Wydawnictwo Naukowe PWN, s. 19 – za: P. Burns, *Entrepreneurship and Small Business*, London: Palgrave Macmillan 2001, s. 8-9.

W literaturze przedmiotu poświęca się także wiele miejsca identyfikacji i badaniu czynników determinujących poziom innowacyjności przedsiębiorstwa. Najczęściej czynniki te dzielone są na zewnętrzne i wewnętrzne. W niniejszym artykule autorka pragnie się skupić na koncepcji potencjału innowacyjnego, zaproponowanego przez K. Poznańską. Podzieliła ona potencjał innowacyjny firm na cztery części: finansowy, ludzki, wiedzę techniczną i informacje rynkowe<sup>3</sup>.

Do potencjału ludzkiego zaliczyła liczbę osób zatrudnionych, ich wykształcenie, wiedzę merytoryczną i doświadczenie praktyczne. Z przeprowadzonych badań empirycznych<sup>4</sup> wynika, że mikroprzedsiębiorstwa, które zajmują wiodącą pozycję na rynku, są zarządzane przez ich właścicieli, którzy łączą w sobie specjalistyczną wiedzę teoretyczną z doświadczeniem praktycznym. To ludzie z dużą charyzmą i autorytetem, którzy swoim zachowaniem wyznaczają standardy pracy w przedsiębiorstwie. Kierując firmą, bardzo często, choć w sposób nieświadomy, wykorzystują nowoczesne metody zarządzania.

Odważny, konsekwentny, kreatywny, wykształcony<sup>5</sup>, otwarty na ryzyko i nadchodzące zmiany, to wizerunek mikroprzedsiębiorcy, który wyłonił się z badań. Takie osoby poszukują współpracowników o podobnych cechach, którym chcą i potrafią stworzyć odpowiednie warunki do pracy.

Do podobnych wniosków doszli także A. Bigasa i A. Przywara, prowadząc badania nad strategiami wygrywających przedsiębiorstw MŚP. Oprócz wcześniej wymienionych cech charakteryzujących mikroprzedsiębiorców i sposób, w jaki zarządzają swoimi firmami, zwrócili uwagę na fakt, iż mikroprzedsiębiorstwa odnoszące sukcesy na rynku wykazują wysoką dbałość o klienta. Nastawieni na klienta, indywidualizują swoje podejście do niego, starając się poznać jego potrzeby i oczekiwania, a następnie zaspokoić je w sposób optymalny, są bowiem świadomi, że nie ma skuteczniejszej reklamy na rynku lokalnym niż marketing szeptany. Obserwują rynek i zbierają o nim informacje, by móc dostrzec i przewidzieć kierunek zachodzących na nim zmian.

Pozostałe dwie grupy czynników składających się na potencjał innowacyjny firm, tj. wiedza techniczna i zasoby finansowe, ze względu na istnie-

---

<sup>3</sup> *Uwarunkowania innowacji w małych i średnich przedsiębiorstwach*, Warszawa: Dom Wydawniczy ABC 2003, s. 34.

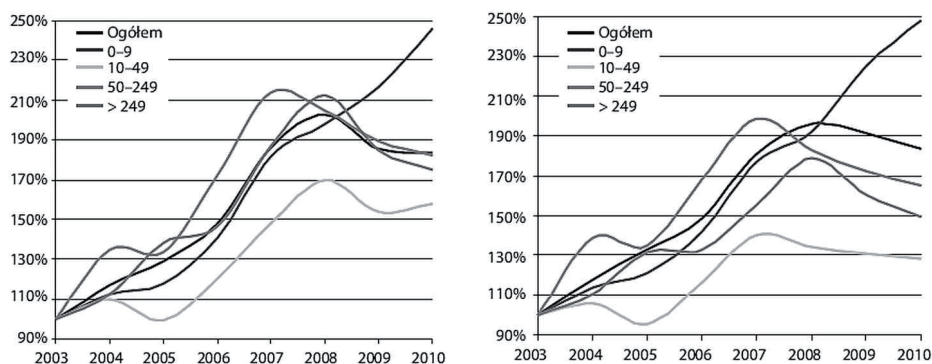
<sup>4</sup> Projekt badawczy pt. „Kształtowanie konkurencyjności przedsiębiorstw w Polsce” zrealizowany w latach 2004-2006 przez zespół badawczy pracowników Kolegium Nauk o Przedsiębiorstwie Szkoły Głównej Handlowej pod kierownictwem A. Sosnowskiej.

<sup>5</sup> Z przeprowadzonych przez PKPP Lewiatan badań wynika, że wśród mikroprzedsiębiorców dominują osoby ze średnim i wyższym wykształceniem, z tendencją wzrostową tych ostatnich.

jące między nimi zależności, zostaną omówione razem. Potencjał rzeczowy przedsiębiorstwa tworzony przez posiadany aparat produkcyjny, jego stan techniczny i elastyczność determinowany jest zasobami finansowymi podmiotu (własnymi środkami pieniężnymi lub możliwościami pozyskania ich z zewnątrz). Z drugiej strony, by firmy mogły utrzymać się na rynku w długim okresie, muszą oferować nowoczesne i dobre jakościowo produkty i usługi, a te wymagają posiadania zaplecza na odpowiednim poziomie.

Spróbujmy zatem odpowiedzieć na następujące pytania: Jaki jest poziom inwestycji realizowanych w mikroprzedsiębiorstwach? W co inwestują mikroprzedsiębiorcy? W jaki sposób finansują swoje działania inwestycyjne?

Opierając się na wynikach badań prowadzonych przez Główny Urząd Statystyczny, można zauważyć, że mikroprzedsiębiorstwa są jedyną grupą przedsiębiorstw, których poziom nakładów inwestycyjnych pomimo trwającego kryzysu gospodarczego nie tylko nie zmalały, ale wykazują tendencję rosnącą.



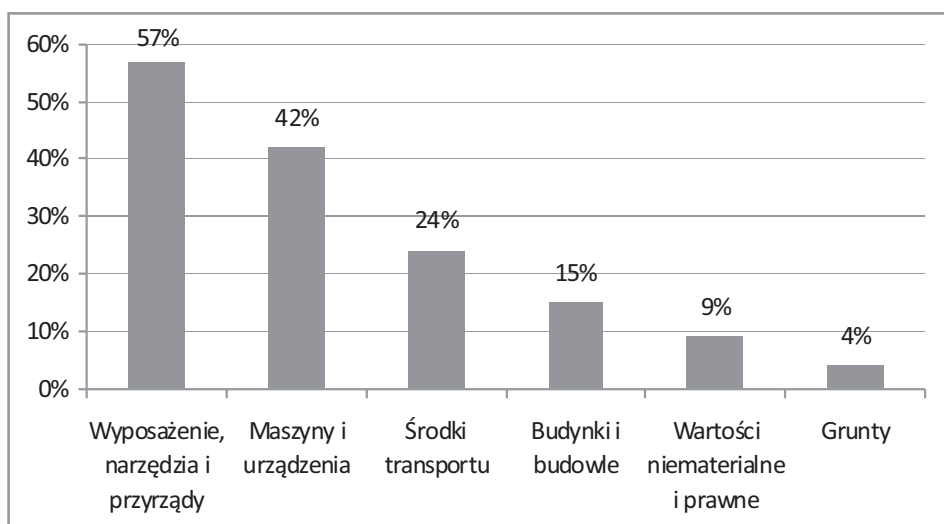
Rys. 1. Dynamika nakładów inwestycyjnych ogółem w Polsce według wielkości przedsiębiorstw w latach 2003-2010

Źródło: *Raport o stanie małych i średnich przedsiębiorstw w Polsce w latach 2010-2011*. Warszawa: PARP 2011, s. 30.

Powyższy wykres potwierdza przyjętą tezę, że mikroprzedsiębiorcy są świadomi znaczenia innowacji w procesie budowy potencjału konkurencyjnego firm. Rozumieją, że tylko nowoczesne firmy, świadczące produkty i usługi wysokiej jakości będą mogły utrzymać się na rynku w długim okresie. W co zatem inwestują mikrofirmy?

Z *Raportu o sytuacji mikro i małych firm w roku 2012*, przygotowanego przez Bank Pekao S.A., wynika, że głównym przedmiotem wydatków inwe-

stycyjnych mikroprzedsiębiorstw są wyposażenie, narzędzia i przyrządy (57%). Maszyny i urządzenia to druga pod względem wielkości grupa wydatków inwestycyjnych mikroprzedsiębiorstw (42% nakładów). Najmniej środków pieniężnych przeznaczanych jest na zakup wartości niematerialnych i prawnych (9 %) oraz gruntów (4%).

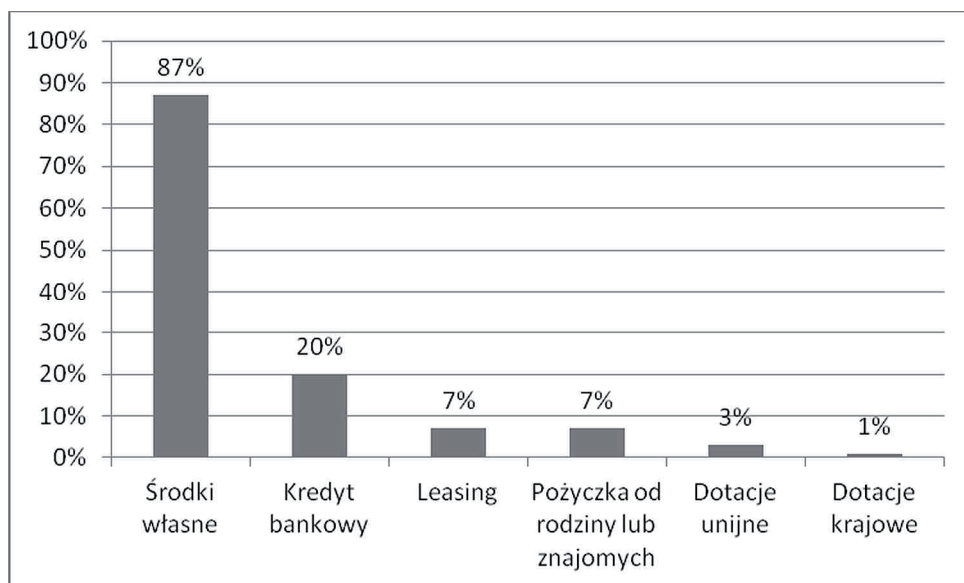


Rys. 2. Przedmiot wydatków inwestycyjnych mikroprzedsiębiorstw w 2012 roku

Źródło: *Raport o sytuacji mikro i małych firm w roku 2012*, Warszawa: Bank Pekao S.A. 2013, s. 68.

Zdecydowana większość wydatków inwestycyjnych, bo aż 93% całości nakładów, mikroprzedsiębiorstwa przeznaczają na zakup nowych obiektów majątkowych lub ulepszenie już istniejących. Pozostałe 7% służy do nabycia używanych środków trwałych.

Analizując sposób finansowania inwestycji przez mikroprzedsiębiorstwa, należy zauważyć, iż ich głównym źródłem nakładów inwestycyjnych są własne zasoby pieniężne. W ten sposób finansowanych jest aż 87% wszystkich inwestycji. Drugim pod względem popularności źródłem pozyskania pieniędzy przeznaczonych na inwestycje jest kredyt bankowy, choć w ten sposób finansowanych jest jedynie 20% inwestycji. Dotacje krajowe i dotacje unijne to dwa najrzadziej wykorzystywane źródła pieniądza inwestycyjnego.

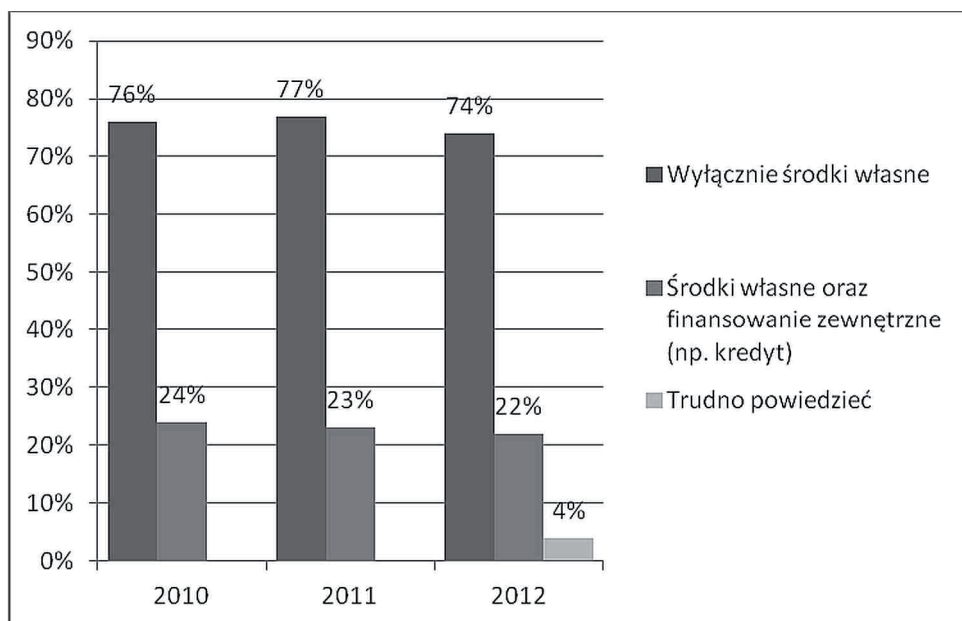


Rys. 3. Sposób finansowania inwestycji w mikroprzedsiębiorstwach w 2012 roku

Źródło: *Raport o sytuacji mikro i małych firm w roku 2012*, Warszawa: Bank Pekao S.A. 2013, s. 72.

W przypadku mikroprzedsiębiorstw, które ze względu na swoją specyfikę i charakter borykają się z ograniczonością zasobów, w tym także finansowych, uzależnienie planów inwestycyjnych od posiadanych wolnych środków pieniężnych znacząco zmniejsza ilość i zakres możliwych inwestycji oraz wydłuża proces ich realizacji w czasie.

Badania wykazały, że w ten sam sposób mikroprzedsiębiorcy podchodzą do finansowania bieżącej działalności firmy. Około 75% ankietowanych zadeklarowało, że prowadząc firmę, korzysta wyłącznie z własnych środków pieniężnych i jest to proporcja o charakterze stałym.

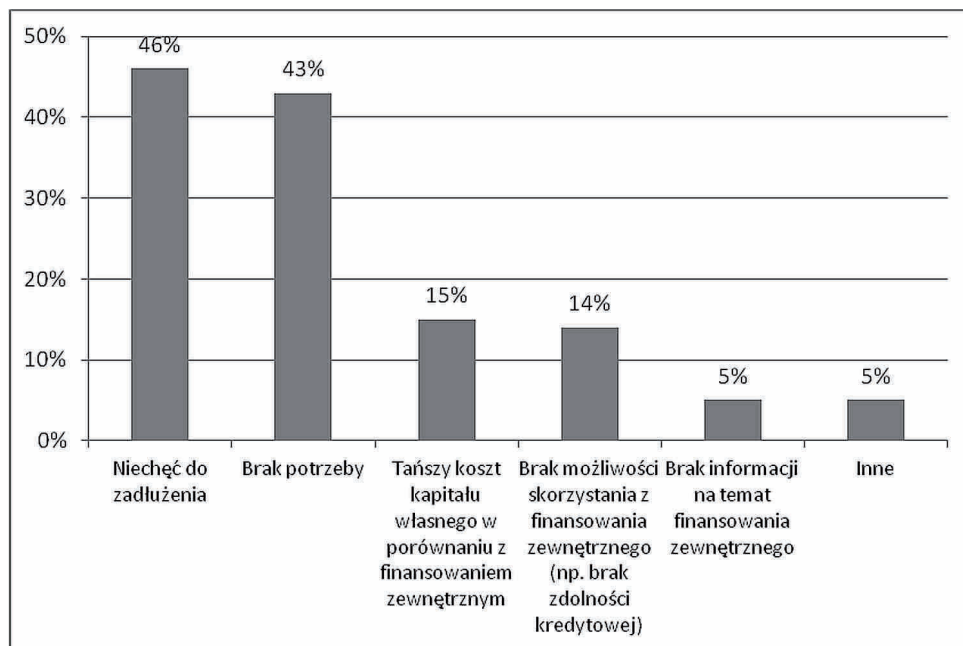


Rys. 4. Źródła finansowania działalności bieżącej mikro przedsiębiorstw

Źródło: Opracowanie własne na podstawie: *Raport o sytuacji mikro i małych firm w roku 2012*, Warszawa: Bank Pekao S.A. 2013, s. 72; *Raport o sytuacji mikro i małych firm w roku 2011*, Warszawa: Bank Pekao S.A. 2011, s. 65.

Przedsiębiorcy pytani o powody przyjęcia takiego sposobu finansowania projektów inwestycyjnych i działalności firmy najczęściej wskazywali niechęć do zadłużenia. Takiej odpowiedzi udzieliło aż 46% ankietowanych. W wypadku tych przedsiębiorstw niechęć do zadłużenia jest proporcjonalna do ponoszonego ryzyka. Wspominane już naturalne ograniczenia zasobowe mikrofirm powodują, że realizacja większego ale nierentownego zlecenia, nietrafionej inwestycji lub zbyt długie rozciągnięcie jej w czasie może zachwiać przedsiębiorstwem lub też stać się przyczyną jego upadku.

Pewnym zaskoczeniem może okazać się natomiast druga najczęściej wymieniana przyczyna wyłącznego finansowania działalności mikrofirm ze środków własnych. Aż 43% ankietowanych odpowiedziało, że nie ma potrzeby posilkowania się zewnętrznymi źródłami kapitału. Na tańszy koszt kapitału własnego w porównaniu z kapitałem obcym oraz brak możliwości skorzystania z finansowania zewnętrznego wskazało około 15% ankietowanych.



Rys. 5. Przyczyny finansowania działalności firmy ze środków własnych

Źródło: Opracowanie własne na podstawie: *Raport o sytuacji mikro i małych firm w roku 2012*, Warszawa: Bank Pekao S.A. 2013, s. 64.

Tylko 5% spośród mikroprzedsiębiorców odpowiedziało, że wybór finansowania działalności wyłącznie ze środków własnych podyktowany był brakiem informacji na temat możliwości finansowania zewnętrznego.

**WSPÓŁPRACA PODMIOTÓW GOSPODARCZYCH  
JAKO JEDNA Z ALTERNATYW  
ZWIĘKSZAJĄCA MOŻLIWOŚCI INWESTYCYJNE  
MIKROPRZEDSIĘBIORSTW**

Z omówionych badań wynika, że właściciele najmniejszych firm są świadomi konieczności wprowadzania innowacji i ich znaczenia w procesie budowania potencjału konkurencyjnego jednostki. Niestety, ograniczoność zasobów (ludzkich, organizacyjnych, technologicznych i finansowanych), jakimi dysponują te podmioty powoduje, że samodzielna realizacja dużych projektów



inwestycyjnych z reguły nie jest możliwa. Zakup nowoczesnych maszyn, urządzeń czy prowadzenie prac badawczych to działania bardzo kosztowne, na które mikroprzedsiębiorstw po prostu nie stać.

Jednym z najprostszych i najszybszych sposobów powiększenia możliwości inwestycyjnych przedsiębiorstwa jest nawiązanie współpracy z innymi podmiotami gospodarczymi. Przykładem takiej współpracy mogą być grupy producenckie oraz klastry.

Klaster to funkcjonująca w danej branży grupa konkurujących ze sobą firm wraz z innymi podmiotami działających w danym regionie. Koncentracja przedsiębiorstw o podobnym profilu działalności, a związku z tym także podobnych potrzebach technologicznych umożliwia łączeniu zasobów tych podmiotów i wspólne angażowanie się projekty inwestycyjne<sup>6</sup>. W ten sposób poziom niepewności i ryzyka związanego z działalnością badawczą i inwestycyjną pojedynczego przedsiębiorstwa ulega znacznej redukcji.

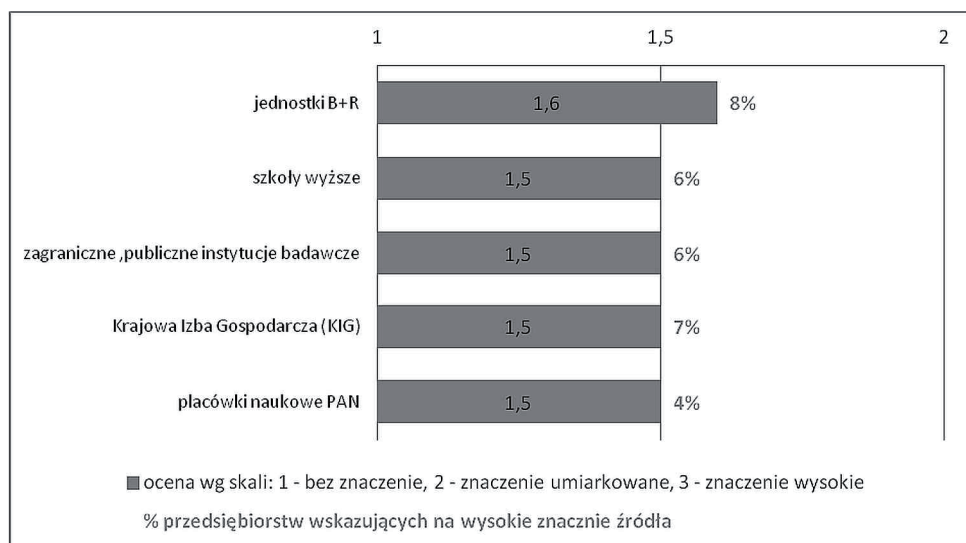
Polska praktyka gospodarcza pokazuje, że inicjatywy klastrowe mogą pełnić ważną rolę w procesie podnoszenia poziomu innowacyjności firm. Potwierdzeniem tej tezy może być przykład Nutribiomedu koordynowanego przez Wrocławski Park Technologiczny. Głównym celem tej inicjatywy było zbudowanie linii technologicznej do produkcji suplementów diety i zadanie to w pełni zostało zrealizowane. Powstała nowoczesna linia produkcyjna oparta na innowacyjnych rozwiązaniach polskiej myśli technicznej.<sup>7</sup>

Niewątpliwą słabością polskich klastrów jest natomiast fakt, że bardzo rzadko i w niewielkim zakresie firmy współpracują z jednostkami badawczo-rozwojowymi. Ośrodki naukowe nie są także istotnym źródłem informacji o możliwościach działalności inwestycyjnej mikroprzedsiębiorstw.

---

<sup>6</sup> *Klastry w Polsce – raport z cyklu paneli dyskusyjnych*, red. S. Szultka, Warszawa: PARP 2012, s. 55.

<sup>7</sup> Tamże, s. 56.



Rys. 6. Znaczenie instytucjonalnych źródeł informacji wykorzystywanych w działalności innowacyjnej przedsiębiorstw

Źródło: B. Grzybowska, *Kierunki i instrumenty wsparcia działalności innowacyjnej mikroprzedsiębiorstw*, Warszawa 2010.

Czy zatem właściciele najmniejszych firm są zainteresowani uczestnictwem w klastrze i jakie nadzieje łączą z wpływem ich uczestnictwa w klastrze na wprowadzenie innowacji w przedsiębiorstwie? Z przeprowadzonych badań wynika, że największa liczba mikrofirm liczy na ustanowienia wspólnych standardów jakościowych. Tę odpowiedź wskazało 69% respondentów. 52% mikrofirm oczekuje również na upowszechnienie nowych rozwiązań organizacyjnych, a 48% spośród nich na upowszechnienie rozwiązań marketingowych. Prawie 40% ankietowanych firm ma nadzieję, że ich obecność w klastrze przyczyni się do dostarczenia nowych rozwiązań technologicznych i innowacji produktowych.

Mikroprzedsiębiorcy zapytani o problemy występujące przy współpracy z innymi firmami w zakresie działalności inwestycyjnej, najczęściej wskazywali na trudności finansowe. Takiej odpowiedzi udzieliło aż 68% ankietowanych podmiotów. Kolejnymi najczęściej wymienianymi barierami były: uregulowania prawne (48%), brak lub niska jakość ofert współpracy (22%), brak informacji o możliwościach współpracy (20%).

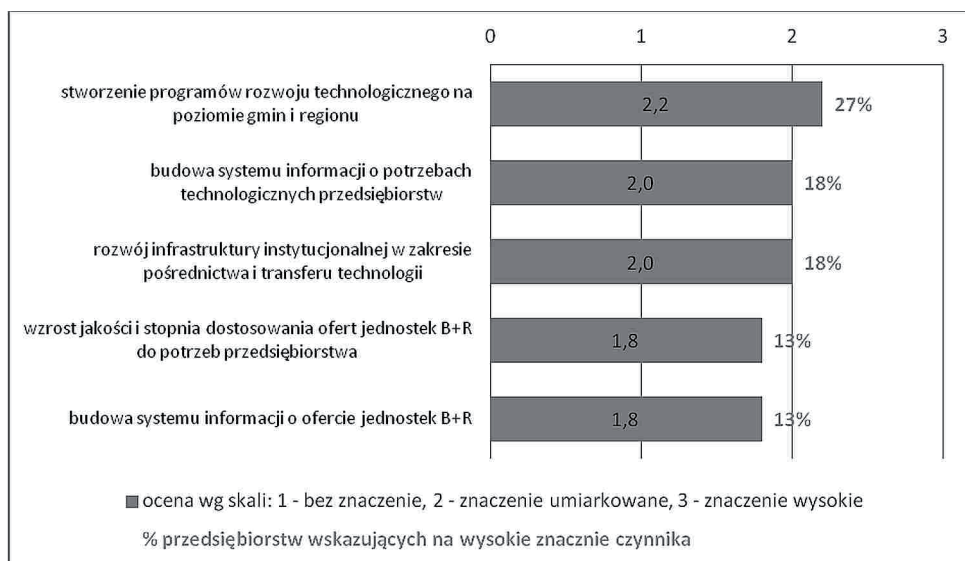


Rys. 7. Bariery we współpracy mikroprzedsiębiorstw z innymi podmiotami w zakresie działalności inwestycyjnej

Źródło: B. Grybowska. *Kierunki i instrumenty wsparcia działalności innowacyjnej mikroprzedsiębiorstw*, Warszawa 2010.

Najrzadziej wymienianą trudnością we współpracy z innymi firmami przy wdrażaniu inwestycji był brak zainteresowania współpracą ze strony środowisk naukowo-badawczych.

Jakie są zatem oczekiwania mikroprzedsiębiorców odnośnie do działań ze strony państwa, ułatwiających i usprawniających współpracę przedsiębiorstw przy wprowadzaniu innowacji? Spośród ankietowanych podmiotów największa liczba firm (27%) wskazała na stworzenie programów rozwoju technologicznego na poziomie gmin i regionu. 18 % firm oczekuje na budowę systemu informacji o potrzebach technologicznych przedsiębiorstw i rozwoju infrastruktury instytucjonalnej w zakresie pośrednictwa i transferu technologii.



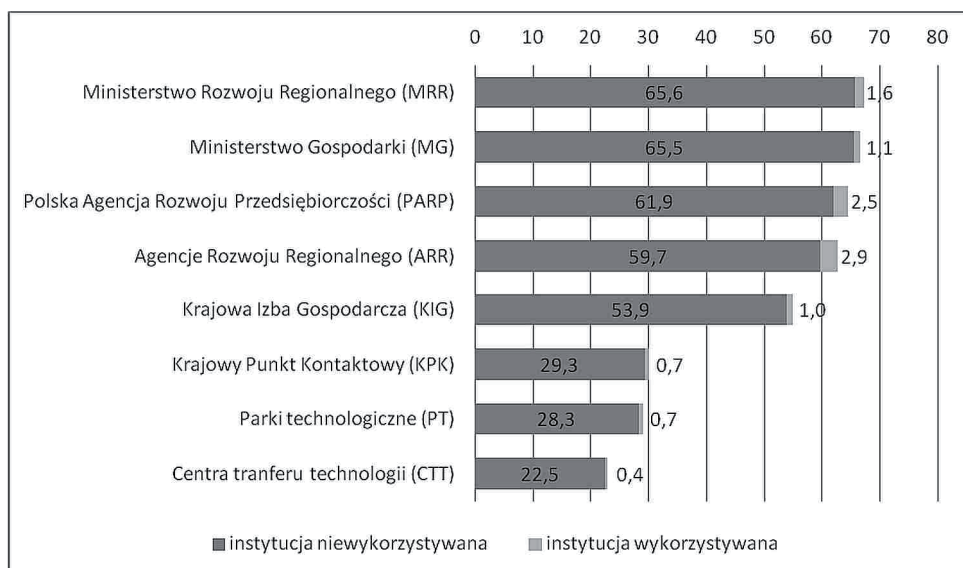
Rys. 8. Oczekiwania mikroprzedsiębiorców co do ułatwień współpracy z innymi podmiotami w procesie wprowadzania innowacji

Źródło: B. Grzybowska, *Kierunki i instrumenty wsparcia działalności innowacyjnej mikroprzedsiębiorstw*, Warszawa 2010.

13% mikroprzedsiębiorstw chciałoby podniesienia jakości i stopnia dopasowania ofert jednostek badawczo rozwojowych do oczekiwań firm oraz budowy systemu informacji o ofercie tych podmiotów.

W tym miejscu warto się także zastanowić, czy mikroprzedsiębiorstwa znają już istniejące instytucje wspierania innowacyjności i w jakim stopniu korzystają z ich pomocy.

Z przeprowadzonych badań wynika, że o ile właściciele mikrofirm znają najważniejsze państwowe ośrodki wspierania przedsiębiorczości, o tyle odsetek firm, które rzeczywiście korzystają z ich pomocy, jest znikomy.

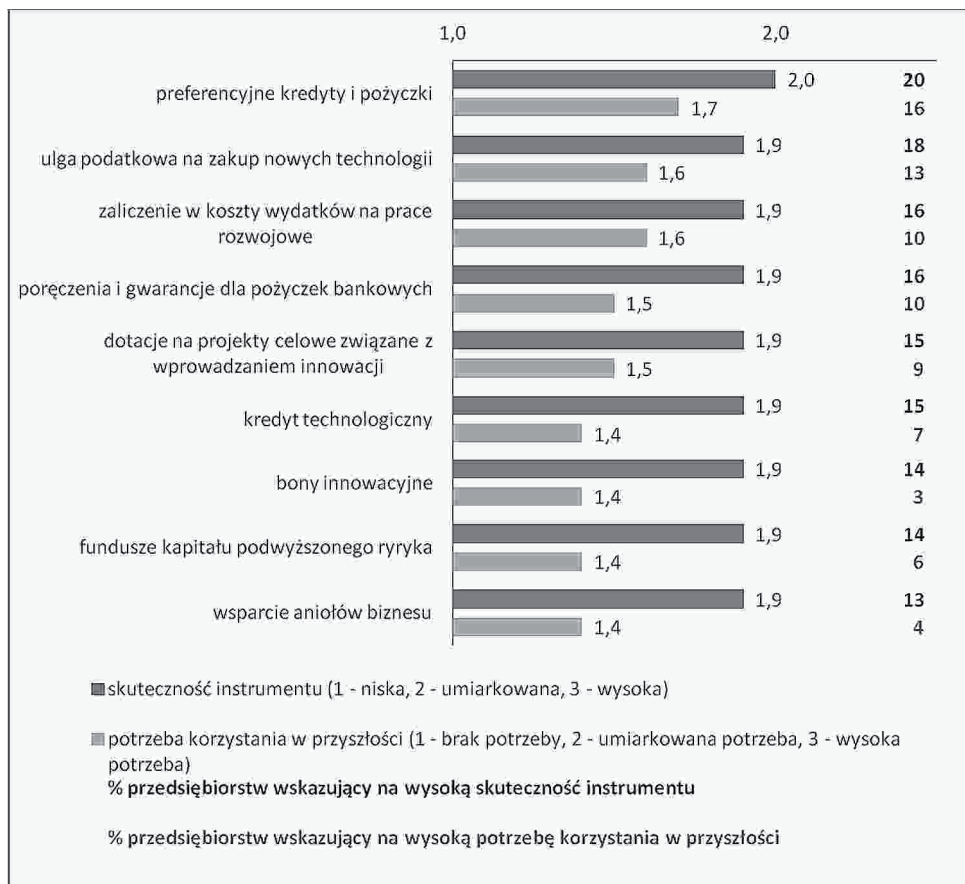


Rys. 9. Znajomość państwowych instytucji wspierających działalność innowacyjną przedsiębiorstw i stopień ich wykorzystania przez mikroprzedsiębiorców

Źródło: B. Grzybowska, *Kierunki i instrumenty wsparcia działalności innowacyjnej mikroprzedsiębiorstw*, Warszawa 2010.

Mikroprzedsiębiorcy umiarkowanie ocenili także skuteczność skierowanych do nich instrumentów wspierania innowacyjności. W badaniu instrumenty te zostały podzielone na sześć grup: badawcze i doradcze, finansowe, informacyjne, szkoleniowe, organizacyjne i technologiczne. Wśród instrumentów z grupy badawczych i doradczych jako najskuteczniejsze i najbardziej potrzebniejsze wymienione zostały: pomoc w opracowaniu biznesplanów, doradztwo finansowe i podatkowe oraz doradztwo prawne.

Spośród instrumentów wspierających działalność inwestycyjną mikroprzedsiębiorstw o charakterze finansowym respondenci za najbardziej potrzebne uznali: kredyty i pożyczki udzielane na preferencyjnych warunkach, ulgi podatkowe na zakup nowych technologii, poręczenia i gwarancje dla pożyczek bankowych ułatwiające mikroprzedsiębiorstwom korzystanie z zewnętrznych źródeł finansowania oraz dotacje na projekty celowe związane z wprowadzaniem inwestycji. Najmniej skutecznym narzędziem z tej grupy okazały się fundusze kapitału podwyższonego ryzyka.



Rys. 10. Skuteczność i potrzeba korzystania z finansowych instrumentów wspierania działalności innowacyjnej

Źródło: B. Grzybowska, *Kierunki i instrumenty wsparcia działalności innowacyjnej mikroprzedsiębiorstw*, Warszawa 2010.

Wśród instrumentów informacyjnych respondenci najwyżej ocenili udostępnianie informacji o standardach i o normach. Za najmniej potrzebne uznali natomiast udostępnianie informacji o metodach zarządzania inwestycjami i o prawach autorskich.

Kolejną badaną grupą instrumentów wspierających działalność innowacyjną mikroprzedsiębiorstw były instrumenty szkoleniowe. Zdaniem mikroprzedsiębiorców w tej grupie najskuteczniejsze okazały się prowadzone szkolenia z zakresu obowiązujących regulacji prawnych, szkolenia z zakresu korzystania z unijnych programów wspierania innowacyjności i ochrony własności intelektualnej.

W grupie instrumentów o charakterze organizacyjnym najbardziej pożądana okazała się pomoc udzielona mikrofirmom we wdrażaniu nowych procesów technologicznych i w zakresie rozwoju nowych produktów, technologii i usług. Zdaniem ankietowanych najmniej skuteczna była natomiast pomoc w pozyskiwaniu patentów, licencji i wzorów użytkowych.

Ostatnią badaną grupą instrumentów wspierania działalności innowacyjnej były narzędzia o charakterze technologicznym. W tej grupie najbardziej potrzebnym instrumentem okazała się pomoc przy rozwoju nowych technologii, nowego produktu czy oferowanych nowych usług.

Choć instrumentów wspierających działalność innowacyjną mikroprzedsiębiorstw jest wiele, to jednak ocena ich skuteczności i potrzeby przez zainteresowanych nie jest wysoka. Warto się zatem zastanowić, jak można zwiększyć stopień ich wykorzystania. Na pewno dobrym pomysłem byłaby indywidualizacja oferty instrumentów wspierających innowacyjność w zależności od potrzeb i charakteru grupy. Należy także pomyśleć nad poprawą systemu informacji skierowanych do mikrofirm o możliwościach wsparcia ich procesów innowacyjnych i praktyczna pomoc tym podmiotom w ich pozyskaniu.

## PODSUMOWANIE

Mikroprzedsiębiorstwa to coraz ważniejszy element gospodarki kraju. To także najszybciej rozwijająca się grupa przedsiębiorstw. Ich właściciele to wykształceni i kompetentni ludzie, którzy są świadomi znaczenia innowacji w procesie budowania potencjału konkurencyjnego współczesnych firm.

Niestety, ze względu na naturalne ograniczenia zasobowe, mikroprzedsiębiorstwa nie są w stanie same realizować większych projektów inwestycyjnych. Szansą dla nich jest uczestnictwo w klastrach. Jak pokazuje praktyka gospodarcza, takie rozwiązania się sprawdzają i mogą być dobrym sposobem na podniesienie poziomu innowacyjności polskich firm. Niestety, poziom wiedzy przedsiębiorców o klastrach, choć z czasem coraz większy, nadal jest niewystarczający.

Doceniając gospodarcze znaczenie mikroprzedsiębiorstw, państwo kieruje do nich wiele różnorodnych instrumentów wspierających wdrażane projekty inwestycyjne. Niestety, skuteczność i ocena przydatności tych narzędzi przez zainteresowanych jest jak na razie umiarkowana. Dlatego bardzo potrzebne i oczekiwane są działania państwa ułatwiające i usprawniające korzystnie z form wspierania działalności inwestycyjnej wśród mikroprzedsiębiorstw.

## BIBLIOGRAFIA

- B u r n s P.: Entrepreneurship and Small Business, London: Palgrave Macmillan 2001.
- Działalność przedsiębiorstw niefinansowych w 2011 r., Warszawa: GUS 2013.
- G r z y b o w s k a B.: Kierunki i instrumenty wsparcia działalności innowacyjnej mikroprzedsiębiorstw, Warszawa 2010
- Klastry w Polsce – raport z cyklu paneli dyskusyjnych, red. S. Szultka, Warszawa: PARP 2012.
- M i c h a l s k i G.: Płynność finansowa w małych i średnich przedsiębiorstwach, Warszawa: Wydawnictwo Naukowe PWN 2013.
- P o z n a ń s k a K.: Uwarunkowania innowacji w małych i średnich przedsiębiorstwach, Warszawa: Dom Wydawniczy ABC 2003.
- Projekt badawczy pt. „Kształtowanie konkurencyjności przedsiębiorstw w Polsce” zrealizowane w latach 2004-2006 przez zespół badawczy pracowników Kolegium Nauk o Przedsiębiorstwie Szkoły Głównej Handlowej pod kierownictwem A. Sosnowskiej.
- Raport o stanie małych i średnich przedsiębiorstw w Polsce w latach 2010-2011, Warszawa: PARP 2011.
- Raport o sytuacji mikro i małych firm w roku 2011, Warszawa: Bank Pekao S.A. 2011.
- Raport o sytuacji mikro i małych firm w roku 2012, Warszawa: Bank Pekao S.A. 2013.

INNOVATIVE OF MICRO-ENTERPRISES IN POLAND  
– SELECTED ISSUES

## S u m m a r y

The aim of this article is to analyze the innovation of micro-enterprises – the fastest growing group of companies in Poland. The article contains the answers to the questions: What is the level of investment in micro-enterprises, and how they are financed? Due to the limited amount of funds, micro-enterprises often have to give up on the investments. The opportunity for them is to cooperate with other economic subjects. The article presents the expectations of entrepreneurs for such cooperation and difficulties associated with it. In addition, the author presented operations which are expected from the government by micro-enterprises to help them running their investments.

**Słowa kluczowe:** mikroprzedsiębiorstwa, mikrofirmy, innowacyjność, inwestycje, klastry.

**Key words:** micro-enterprises, innovation, investment, clusters.