



ZPORR
Zintegrowany Program
Operacyjny
Rozwoju Regionalnego



Realizacja Projektu BTT jest współfinansowana w 75% przez Unię Europejską z Europejskiego Funduszu Społecznego oraz w 25% przez Budżet Państwa w ramach Zintegrowanego Programu Operacyjnego Rozwoju Regionalnego

UNIwersytet SZCZECIŃSKI
WYDZIAŁ ZARZĄDZANIA I EKONOMIKI SŁUG

KATEDRA GOSPODARKI ŚWIATOWEJ I TRANSPORTU MORSKIEGO
DR MICHAŁ PLUCIŃSKI

KATEDRA EFEKTYWNOŚCI INNOWACJI
MGR MAŁGORZATA SKWERES-KUCHTA

KATEDRA METOD ILOŚCIOWYCH
DR MARCIN HUNDERT

POTRZEBY SEKTORA MSP W ZAKRESIE WSPARCIA INNOWACYJNOŚCI I BUDOWY STRUKTUR KLASTROWYCH W BRANŻY TSL

**Raport z badań
w województwie zachodniopomorskim**

SPIS TREŚCI

SPIS TREŚCI.....	2
1 INTEGRACJA PROCESÓW TRANSPORTOWYCH.....	3
1.1 Podmioty sektora TSL w województwie zachodniopomorskim	3
1.2 Sieć branżowych powiązań kooperacyjnych	8
1.3 Instytucjonalne wsparcie innowacyjności regionalnych firm sektora TSL	16
1.3.1 Innowacyjność i struktury klastrów – wstęp do tematyki	16
1.3.2 Infrastruktura wsparcia innowacyjności i budowy klastrów	19
2 POTRZEBY SEKTORA MSP W ZAKRESIE WSPARCIA INNOWACYJNOŚCI I BUDOWY STRUKTUR KLASTROWYCH W BRANŻY TSL – WYNIKI BADANIA	25
2.1 Opis próby i metodyki badawczej.....	25
2.2 Szczegółowe wyniki badania.....	25
2.2.1 Instytucje otoczenia biznesu w świetle opinii sektora MSP	25
2.2.2 Jakie znaczenie w ocenie odgrywa wielkość przedsiębiorstwa?	30
3 WNIOSKI I REKOMENDACJE ODNOŚNIE WSPARCIA ROZWOJU INNOWACYJNOŚCI BRANŻY TSL W WOJEWÓDZTWIE ZACHODNIOPOMORSKIM	34
4 SPIS TABEL I RYSUNKÓW	39
5 BIBLIOGRAFIA	40
6 ZAŁĄCZNIKI	40

1 INTEGRACJA PROCESÓW TRANSPORTOWYCH

1.1 Podmioty sektora TSL w województwie zachodniopomorskim

Małe i średnie przedsiębiorstwa usługowe stanowią dominującą grupę podmiotów w gospodarkach poszczególnych krajach Unii Europejskiej. Wspomniana dominacja objawia się przede wszystkim w udziale sektora usługowego w PKB poszczególnych krajów oraz PRB ich regionów, osiągając udział na poziomie 60 – 80%. Ważną grupę wśród wspomnianych podmiotów odgrywają przedsiębiorstwa branży TSL (Transport – Spedycja – Logistyka).

Lokalizacja województwa zachodniopomorskiego w pasie nadmorskim, w ujściowym odcinku rzeki Odry, w sąsiedztwie regionów niemieckich, szwedzkich i duńskich, stanowi dodatkowy bodziec rozwoju przedsiębiorstw branży TSL. Obok przedsiębiorstw samochodowych, czy kolejowych, w regionie tym swoje siedziby lub przedstawicielstwa posiadają armatorzy żeglugi morskiej i śródlądowej, przedsiębiorstwa portowe, agencje morskie, spedytorzy portowo – morscy, itp.

Badaniami w ramach projektu BTT objęto grupę mikro, małych i średnich przedsiębiorstw branży TSL mających swoje siedziby na terenie województwa Zachodniopomorskiego. W grupie tej znalazły się przede wszystkim firmy spedycyjne, przewoźnicy (głównie drogowi) oraz podmioty łączące w ramach swojej oferty usługi transportowo – spedycyjno – logistyczne).

Pierwszą z podgrup badanych podmiotów gospodarczych byli przewoźnicy. Funkcjonowanie tego rodzaju firm związane jest z pojęciem transportu w aspekcie przedmiotowym (działalność technicznie, organizacyjnie i ekonomicznie wydzielona z innych czynności technologicznych, np. przemysłowych, rolnych)¹. Wśród badanych przedsiębiorstw transportowych dominowali przewoźnicy samochodowi. Związane jest to z faktem, iż stanowią one grupę najliczniejszą (najbardziej zatimizowany rynek ze wszystkich rynków transportowych) spełniającą, poza nielicznymi przypadkami, warunki zaliczenia jej do MSP.

¹ E. Mendyk, *Ekonomika i organizacja transportu*. Poznań 2002, s. 10.

Rozwój rynku transportu samochodowego w Polsce, który można zaobserwować od początku lat 90-tych XX w. związany jest z atutami tej gałęzi transportu do których można niewątpliwie zaliczyć bezpośredniość dostaw, dostępność, komplementarność obsługi czy prędkość. Jeżeli dodać do tego stworzenie podstaw prawnych dla procesów liberalizacyjnych oraz zmianę struktury wielkościowej i własnościowej gestorów ładunków (dominacja firm małych i średnich firm prywatnych) nie trudno wytłumaczyć burzliwy rozwój strony podażowej rynku przewozów samochodowych w Polsce.

Wiele z badanych firm obok przewozów wewnątrz krajowych świadczy usługi przewozowe w relacjach międzynarodowych. Ten rodzaj działalności pod względem ekonomicznym jest dla przewoźników samochodowych szczególnie interesujący. Duża konkurencja powoduje, że firmy transportu samochodowego zabiegają o każdego klienta, dążąc do jak najlepszego zaspokojenia jego potrzeby i oczekiwań. Najważniejszym narzędziem walki pomiędzy przedsiębiorstwami analizowanej branży jest cena za usługę przewozową.

O dynamicznym rozwoju przedsiębiorstw tej gałęzi transportu na terenie województwa zachodniopomorskiego świadczy fakt, iż w okresie 2000 – 2005 liczba zarejestrowanych przez firmy tego regionu samochodów ciężarowych i ciągników siodłowych wzrosła z 80 tys. do blisko 164 tys².

Dużą podgrupą badanych przedsiębiorstw stanowiły firmy spedycyjne. Spedycja to zorganizowanie przemieszczenia ładunków przy zastosowaniu właściwie dobranych środków i sposobów transportu, w wyniku czego następuje przesłanie ładunków od nadawcy do odbiorcy. W szerszym znaczeniu spedycja obejmuje wykonanie wszelkich czynności składających się na zorganizowanie transportu i przesłanie ładunku z wyłączeniem samego przewozu, natomiast w węższym – wykonanie tylko takich czynności, które mają charakter organizacyjno- doradczy lub organizacyjno- prawny (tzn. takich czynności, które nie polegają na fizyczno-technicznej manipulacji przesyłanym ładunkiem)³.

² Dane zachodniopomorskiego oddziału GUS.

³ A. Salomon, Spedycja w handlu morskim, Gdańsk 2003, s. 15.

Realizacja kontraktu handlowego, szczególnie międzynarodowego, wymaga przygotowania i wykonywania wielu fachowych czynności poprzedzających przewóz, realizowanych w trakcie przewozu, jak i po zakończeniu samego przewozu, co sytuuje spedytora między eksporterem i importerem, stronami tego kontraktu. Spedytor może udzielić praktycznych rad przydatnych w trakcie negocjacji handlowych. Inne czynności spedycyjne to np.⁴:

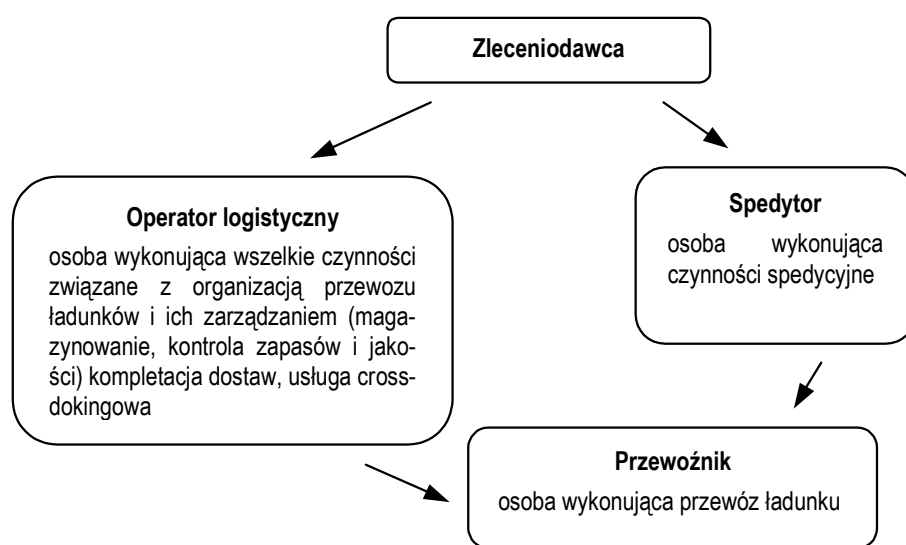
- przygotowanie ładunku do przewozu (kompletowanie, pakowanie, ważenie);
- dowóz ładunków do miejsca nadania i załadunku na główny środek transportowy;
- sporządzanie dokumentów przewozowych oraz kompletowanie innych niezbędnych w czasie przewozu (celnych, standaryzacyjnych, faktur itp.);
- ubezpieczenie ładunku;
- dokonanie zgłoszenia celnego ładunku;
- zawarcie umowy przewozu;
- konwojowanie ładunku w czasie przewozu, informowanie zleceniodawcy o aktualnym miejscu pobytu i stanie ładunku;
- odbiór przesyłki;
- uiszczanie należności przewozowych;
- stwierdzenie jakości ładunku;
- ewentualne czasowe składowanie ładunku lub nawet sprzedaż.

Na rynku usług spedycyjnych występuje wielu spedytorów specjalizujących się tylko w jednej określonej dziedzinie. W regionie zachodniopomorskim z uwagi na jego specyfikę wynikającą z nadmorskiej lokalizacji funkcjonuje wiele firm specjalizujących się w tzw. spedycji morsko - portowej. Wg. A. Salomona⁵ spedytor portowo-morski to podmiot który działa w porcie morskim i zajmuje się spedycją portowo-morską. Zajmuje się on oddawaniem przesyłek do transportu morskiego lub odbiorem ładunków ze statków albo ze składów portowych oraz wysyłką ich do zaplecza. Taki spedytor specjalizujący się w świadczeniu określonego rodzaju usług jest bardziej efektywny pod

⁴ E. Mendyk, *Ekonomika i organizacja ... op. cit.*, s. 11.

⁵ A. Salomon: *Spedycja w handlu ... op. cit.*, s. 20.

względem jakościowym i kosztowym. Podmioty te zlokalizowane są przede wszystkim w Szczecinie i Świnoujściu. Po roku 1989 strona podażowa tego rynku uległa znaczącej atomizacji. Z rynku na którym funkcjonował C. Hartwig specjalizujący się w obsłudze polskiego handlu zagranicznego oraz Spedrapid aranżujący przewozy tranzytowe z/do Czechosłowacji powstał rynek na którym na przełomie XX i XXI w. funkcjonowało ponad 50 podmiotów gospodarczych.



Rysunek 1 Uczestnicy sektora TSL

Źródło: T. Kwarciański, Miejsce spedycji w sektorze transportowo-spedycyjno-logistycznym. Translog 2003 II Europejski Kongres Transportowy. Fundacja na rzecz US, Szczecin 2003, s. 301.

Logistyka to proces zarządzania przepływem i magazynowaniem materiałów, półfabrykatów, części i gotowych produktów, poczynając od dostawców, poprzez firmę, aż do klientów⁶. W przeprowadzonym badaniu nie brały udziału firmy zajmujące się wyłącznie logistyką. To raczej część badanych przewoźników, czy spedytorów wskazywała, iż obok tradycyjnej działalności realizuje dodatkowo funkcje logistyczne. Jest to zgodne z aktualnymi trendami panującymi na rynku. Wymagania stawiane przez podmioty gospodarujące procesowi przepływów materialnych stale wpływają na zwiększanie się liczby podmiotów transportowych, które w mniejszym lub większym zakresie

⁶ E. Mendyk, *Ekonomika i organizacja ...* op. cit.

oferują obsługę procesów logistycznych. Efektem jest powstanie i rozwój sektora TSL (transport-spedycja-logistyka) gdzie zacierają się różnice pomiędzy firmą „czysto” transportową, spedycyjną czy logistyczną. Podział ról na badanym rynku, został przedstawiony na rysunku 1.

Tabela 1
Proces ewolucji przedsiębiorstw transportowych i spedycyjnych

Typ podmiotu	Charakter podmiotu i jego działalność
Komórka transportowa w przedsiębiorstwie	Jednostka organizacyjna wykonująca zadania transportowe dla zaspokojenia potrzeb przewozowych występujących wewnątrz podmiotu gospodarczego, w skład którego wchodzi.
Przedsiębiorstwo przewozowe	Wyodrębniony instytucjonalnie podmiot realizujący czynności przewozu lub wynajmu środków transportu.
Przedsiębiorstwo spedycyjne	Wyodrębniony instytucjonalnie podmiot realizujący czynności organizacji transportu.
Przedsiębiorstwo przewozowo-spedycyjne	Wyodrębniony instytucjonalnie podmiot realizujący zarówno indywidualne usługi przewozu bądź spedycji, jak i zintegrowane czynności przewozu i spedycji.
Operator przewozów multimodalnych (MTO)	Wyodrębniony instytucjonalnie podmiot realizujący według wyspecjalizowanej technologii wzajemnie zintegrowane czynności przewozowo-spedycyjne, współpracujący z przewoźnikami gałęzi komplementarnych.
Przedsiębiorstwo transportowe, przewozowe lub spedycyjne, współuczestniczące w obsłudze logistycznej	Wyodrębniony instytucjonalnie podmiot realizujący część czynności zintegrowanych funkcjonalnie należących do zespołu czynności fizycznej obsługi dóbr rzeczowych.
Operator logistyczny	Wyodrębniony instytucjonalnie podmiot realizujący kompleksową obsługę dóbr rzeczowych (fizyczną, finansową, informacyjną, serwisową), często współpracujący z wyspecjalizowanymi producentami usług przewozowych i spedycyjnych.
Wirtualni operatorzy logistyczni (3PL)	Podmioty gospodarcze oferujące klientom usługi logistyczne przy wykorzystaniu własnej infrastruktury lub udostępniają tę infrastrukturę innym podmiotom. Są oni właścicielami składów, magazynów i specjalistycznych terminali. Ponadto są dostawcami nowoczesnych rozwiązań technologicznych jak i oferują wyspecjalizowaną kadrę do obsługi procesów logistycznych.
Wirtualni operatorzy logistyczni (4PL)	Podmioty gospodarcze oferujące klientom wachlarz usług mocno wykraczający poza tradycyjną logistykę. Nie posiadają na własność infrastruktury, ich działalność opiera się przede wszystkim na zasobach posiadanych przez inne firmy (3PL). Ich działalność polega na tworzeniu kompleksowych rozwiązań logistycznych poprzez dobieranie najkorzystniejszych rozwiązań dla klientów.

Źródło: Opracowano na podstawie: W. Paprocki, Koncepcja logistyczna w transporcie. SGPIS, Warszawa 1989, s. 86.

Przedsiębiorstwa tego sektora świadczą usługi coraz bardziej wyspecjalizowane, ich zakres rozszerza się wraz z rozwojem środków transportu, organizacją systemów dystrybucji czy zmianami w preferencjach klientów. W przypadku wielu badanych przedsiębiorstw trudno ocenić czy ma się do czynienia z czystym przewoźnikiem, spedytorem, operatorem logistycznym, czy jeszcze inną firmą mieszczącą się w ramach sektora TSL. Próbę syntetycznej analizy pojęć istniejących w literaturze przedmiotu oraz praktyce gospodarczej przedstawiono w tabeli 1.

Klient korzystając z usług przedsiębiorstw TSL, może liczyć na indywidualne podejście i dużą elastyczność dostosowaną do jego specyficznych wymagań. Kompleksowość oferty powinna zapewnić gotowość do zarządzania całym łańcuchem dostaw, obsługi dokumentacyjnej i świadczenia usług doradczych z zakresu optymalnych rozwiązań transportowych, magazynowych i logistycznych. Wspomniane wcześniej uwarunkowania skłaniają coraz większą grupę spedytatorów i przewoźników do świadczenia kompleksowych usług TSL.

1.2 Sieć branżowych powiązań kooperacyjnych

Podejmując problematykę współpracy przedsiębiorstw TSL w ramach badanego sektora lub z podmiotami trzecimi należy zauważyć, iż można w tym przypadku wyróżnić powiązania dwojakiego rodzaju:

- obligatoryjne – niezbędne dla realizacji określonych zadań np. spedycyjnych,
- fakultatywne – współcześnie jednak stające się warunkiem niezbędnym skutecznego funkcjonowania na konkurencyjnym rynku.

Największą liczbę kontaktów posiadają spedytory oraz operatorzy logistyczni. Wynika to z faktu, iż spedytory, podejmując rolę pośrednika między zleceniodawcą dysponującym towarem a przewoźnikiem.

Wśród podmiotów współuczestniczących w procesie transportowym, z którymi kontaktują się spedytory należy wymienić:

- eksporterów,
- importerów,

- inne firmy spedycyjne,
- firmy świadczące usługi logistyczne,
- przewoźników samochodowych i ich przedstawicieli (agentów),
- przewoźników kolejowych i ich przedstawicieli (agentów),
- przewoźników śródlądowych i ich przedstawicieli (agentów),
- przewoźników lotniczych i ich przedstawicieli (agentów),
- armatorów morskich i ich przedstawicieli (agentów),
- przedsiębiorstwa przeładunkowe,
- przedsiębiorstwa sztauerskie i trymerskie,
- przedsiębiorstwa składowania,
- przedsiębiorstwa innych manipulacji ładunkowych,
- firmy rzeczoznawstwa i kontroli,
- urzędy i izby celne,
- banki i inne instytucje finansowe.
- towarzystwa ubezpieczeniowe,
- izby przemysłowe, handlowe, konsulaty, attache,
- inne urzędy i instytucje,
- firmy zajmujące się usługami marketingowymi, i inne.

Znaczącą grupę wśród wspomnianych przedsiębiorstw stanowią inne podmioty sektora TSL zawierające ze spedytorami (operatorami) umowy odcinkowe.

Współcześnie spedytor (w tradycyjnym znaczeniu) to jedynie ogniwo w całym łańcuchu dostaw. Może być zarówno bezpośrednim dostawcą usług dla firmy, bądź podwykonawcą operatora logistycznego, który integruje poszczególne elementy całego łańcucha. Większe możliwości oddziaływania na rynek posiada operator. Podobnie jak spedytor jest on ogniwnem łańcucha dostaw, jednak jego rola jest większa. Zakres jego zadań i odpowiedzialności wykracza poza organizowanie transportu. Współpraca operatora logistycznego z klientem ma wymiar strategiczny, polega na dążeniu do maksymalizacji korzyści ekonomicznej całego łańcucha dostaw⁷.

⁷ Transport i spedycja w handlu zagranicznym, T. Szczepaniak (red.), PWE, Warszawa 2001, s. 308.

Aby spedytor osiągnął status operatora musi on posiadać odpowiednie zaplecze kapitałowe i kadrowe oraz stosować nowoczesne metody zarządzania. Konieczność wykształcenia opiekuńczego i indywidualnego podejścia do każdego z klientów wymaga permanentnie uzupełnianej i aktualizowanej wiedzy, umiejętności sięgania po kapitał zewnętrzny, czy też ścisłej współpracy z uczestnikami łańcucha logistycznego. Wspomnianą wiedzę spedytorzy mogą zdobywać dzięki kontaktom z:

- uczelniami wyższymi,
- instytutami badawczymi,
- instytucjami świadczącymi usługi doradcze,
- ośrodkami szkoleniowymi,
- centrami transferu technologii,
- parkami technologicznymi,
- funduszami pożyczkowymi, itp.

Korzystnie na funkcjonowanie firm wspomnianego sektora wpływa współpraca z innymi podmiotami branży TSL, realizowana m.in. w ramach stowarzyszeń czy izb branżowych. Uczestnictwo we wspomnianych organizacjach ułatwia im m.in. zdobycie wiedzy dotyczącej warunków skutecznego konkurowania na rynkach międzynarodowych. Dzięki członkostwu w takich strukturach można również mieć realny wpływ na kształtowanie regulacji prawnych tworzonych na potrzeby sektora TSL.

2.3. Przykłady współpracy branżowej w ramach sektora TSL w województwie zachodniopomorskim⁸

Poniżej przedstawiono przykłady struktur zrzeszających podmioty sektora TSL regionu zachodniopomorskiego.

Spośród charakterystycznych dla sektora TSL instytucji otoczenia biznesu oferujących wsparcie w postaci szkoleń, czy doradztwa wymienić można Wojewódzkie

⁸ Informacje w tej części opracowania pochodzą z zasobów wewnętrznych poszczególnych instytucji.

Ośrodki Ruchu Drogowego (w zachodniopomorskim w Szczecinie i Koszalinie). Oferują one następujące kursy i szkolenia:

- kursy dla kandydatów na egzaminatorów,
- kursy dla kandydatów na instruktorów nauki jazdy,
- kursy dla osób ubiegających się o certyfikat kompetencji zawodowych,
- kursy dokształcające dla kandydatów na doradców do spraw bezpieczeństwa w zakresie transportu drogowego towarów niebezpiecznych,
- kursy dokształcające dla kierowców przewożących towary niebezpieczne,
- kursy dokształcające dla kierowców wykonujących transport drogowy,
- szkolenie w zakresie wykonywania transportu drogowego taksówką,
- szkolenie kierowców naruszających przepisy ruchu drogowego,
- comiesięczne seminaria z kierownikami szkół i instruktorami nauki jazdy poświęcone doskonaleniu procesu szkolenia i egzaminowania kandydatów na kierowców oraz kierowców.

Ustawa z dnia 29 lipca 2005 r. „O zmianie ustawy o transporcie drogowym oraz niektórych innych ustaw” pozwoliła organizować specjalistyczne kursy zawodowe dla kierowców, obok wspomnianych WORD-ów, organizacjom branżowym mającym zasięg ogólnopolski. Wspomniane organizacje gwarantują wysoki poziom przeprowadzanych szkoleń. Przykładem takiej struktury jest Stowarzyszenie „Kierowca PL”.

Stowarzyszenie „Kierowca PL” powstało w Szczecinie w maju 2006 roku, po to, aby poprzez swoją działalność przyczynić się do podniesienia standardu funkcjonowania firm transportowych, spedycyjnych oraz kształcenia umiejętności kierowców zawodowych głównie poprzez wszechstronną pomoc w organizacji systematycznych i profesjonalnych szkoleń oraz ułatwienie dostępu do informacji i wiedzy z tego zakresu.

Stowarzyszenie spełnia wszystkie przewidziane prawem standardy, a dzięki zastosowaniu nowoczesnych rozwiązań w dziedzinie przekazywania wiedzy w wielu dziedzinach znacznie przewyższa normy ustalone przez Ustawodawcę. W niespełna rok udało mu się utworzyć ogólnopolską sieć elitarnych szkół jazdy, świadczących usługi szkoleniowe na najwyższym poziomie, tak dydaktycznym jak i organizacyjnym.

Sieć ośrodków, oferujących pełen zakres usług szkoleniowych kierowców to blisko 100 wiodących jednostek w każdym w regionie Polski. W oparciu o doświadczenie i wiedzę współpracujących ze Stowarzyszeniem ekspertów z zakresu ruchu drogowego, techniki jazdy, prawa oraz korzystając z doświadczenia firm transportowych stworzono narzędzia dydaktyczne i ramy organizacyjne nieodzowne w prowadzeniu nowoczesnej działalności szkoleniowej. Do realizacji założonych celów Stowarzyszenie sięga po profesjonalnie zrealizowane filmy własnej produkcji, publikuje specjalistyczne poradniki i czasopismo, prowadzi portal z bogatym zasobem informacji z branży, świadczy, również bezpłatnie, eksperckie usługi doradcze, prowadzi szkolenia w całym kraju, obligatoryjne kursy dokształcające z zakresu przewozu osób i rzeczy.

Ośrodki szkolenia kierowców, które przystąpiły do Stowarzyszenia, oprócz specjalistycznej wiedzy, uzyskały również dostęp do najnowszej, wciąż aktualizowanej bazy aktów prawnych, których znajomość jest niezbędna w tej branży.

Szkolenie i prowadzenie kursów stanowi istotę pracy instruktora i każdego szefa Ośrodka Szkolenia Kierowców. Niemniej, aby ich wysiłki i wysokie kwalifikacje nie trafiały w próżnię, potrzebny jest skuteczny marketing i dotarcie do potencjalnego klienta. Również i w tym względzie „Kierowca PL” ma wiele do zaoferowania swoim Partnerom. Podstawową platformą komunikacji jest tutaj, stale wzbogacany o nowe treści, portal www.kierowca.pl.

Ważną rolę we wsparciu dla firm transportu samochodowego w Polsce, w tym na terenie województwa Zachodniopomorskiego odgrywa Zrzeszenie Międzynarodowych Przewoźników Drogowych. Podstawowym celem Zrzeszenia jest udzielanie pomocy i przekazywanie informacji członkom ZMPD w sprawach dotyczących działalności przewozowej oraz reprezentowanie ich interesów na zewnątrz, wobec organów państwowych, organizacji krajowych i międzynarodowych. W ZMPD można znaleźć informacje o wymaganiach stawianych przez służby drogowe i celne kilkudziesięciu krajów, m.in. o nowych przepisach dotyczących ograniczeń w ruchu, opłatach za przejazdy po drogach oraz dotyczących diet i czasu pracy kierowców. Tylko ZMPD jest upoważnione przez polski rząd do wydawania w Polsce karnetów TIR oraz gwarantowania przewozów w procedurze TIR.

ZMPD prowadzi wszechstronną działalność szkoleniową. ZMPD organizuje szkolenia, prowadzone przez wysokiej klasy specjalistów, dla przewoźników i spedytorów w zakresie podstawowych zagadnień międzynarodowych konwencji: TIR, CMR i AETR. Prowadzi szkolenia w zakresie przygotowania przewoźników do wykonywania międzynarodowych i krajowych przewozów pasażerskich oraz przewozów ładunków (certyfikat CPC), a także w zakresie przewozów ładunków niebezpiecznych (ADR) i dla doradców ds. bezpieczeństwa przewozów (DGSA) zgodnie z przepisami umowy ADR.

Na terenie województwa zachodniopomorskiego funkcjonuje też Zachodniopomorskie Stowarzyszenie Międzynarodowych Przewoźników Drogowych i Spedytorów w Szczecinie. Stowarzyszenie realizuje następujące zadania:

- udzielanie członkom oraz zainteresowanym organom i organizacjom informacji i opinii dotyczących międzynarodowego transportu drogowego i spedycji,
- informowanie członków o obowiązujących przepisach, zwyczajach, stosowanej polityce działania i sytuacji w międzynarodowym transporcie drogowym i spedycji,
- współpraca w przygotowywaniu i opiniowaniu krajowych i międzynarodowych przepisów dotyczących międzynarodowego transportu drogowego i spedycji,
- zaopatrywanie przewoźników drogowych w znajdujące się w dyspozycji Stowarzyszenia krajowe i zagraniczne dokumenty związane z wykonywaniem międzynarodowych przewozów drogowych i spedycji,
- uczestniczenie w postępowaniu wyjaśniającym dotyczącym nieprawidłowego użycia dokumentów związanych z wykonywaniem międzynarodowych przewozów drogowych i spedycji,
- uczestniczenie w prowadzeniu, negocjowaniu i rozwiązywaniu spraw międzynarodowego transportu drogowego na forum krajowym i międzynarodowym,
- występowanie w obronie interesów członków Stowarzyszenia wobec instytucji, organizacji, administracji,
- współpraca z ośrodkami szkoleniowymi w zakresie podnoszenia kwalifikacji członków Stowarzyszenia,

- wspieranie informacyjne wydawnictw dotyczących międzynarodowych przewozów drogowych.

Stowarzyszenie prowadzi sprzedaż zezwoleń, kart opłat drogowych, druków CMR, kart postojowych, oświadczeń o dniach wolnych, dokumentacji kierowcy, wykresówek oraz publikacji dotyczących międzynarodowego oraz krajowego transportu drogowego.

Polska Izba Gospodarcza Transportu Samochodowego i Spedycji w Warszawie prowadzi szkolenia dla firm transportu samochodowego m.in. z zakresu wiedzy niezbędnej do prowadzenia działalności gospodarczej, czy też obsługi tachografów cyfrowych. Są to zarówno szkolenia kierowane do kadry zarządzającej w przedsiębiorstwach transportowych, jak i samych kierowców. Izba posiada jeden ze swoich regionalnych oddziałów w Szczecinie.

Inną instytucją wsparcia dla przedsiębiorstw sektora TSL w zachodniopomorskim jest Polska Izba Spedycji i Logistyki. Główne cele i zadania jakie stawia sobie Izba to:

- ochrona praw i reprezentowanie interesów członków wobec organów władzy i administracji państwowej, organów samorządu terytorialnego oraz wobec międzynarodowych organizacji spedytorów, załadowców, przewoźników lub innych, których działalność dotyczy sfery zainteresowań zawodowych członków,
- zapewnienie dostępu do informacji krajowych i międzynarodowych, zwłaszcza w kontekście członkostwa Polski do Unii Europejskiej,
- organizowanie szkoleń, sympozjów, konferencji, kongresów o tematyce będącej w sferze zainteresowań członków Izby.

Izba wydała pierwszy w Polsce „Podręcznik Spedytora”, który kompleksowo omawia istotę działalności spedycyjnej, związanych ze spedycją uregulowań prawnych i dokumentów, technologii informatycznych w działalności spedytora, marketingu firmy spedycyjnej, specyfiki w poszczególnych rodzajach i gałęziach transportu. W Szczecinie mieści się biuro PISiL.

Krajowa Izba Gospodarki Morskiej jest ogólnokrajową, dobrowolną, samorządową organizacją podmiotów gospodarczych prowadzących działalność w ramach szeroko rozumianej gospodarki morskiej. Krajowa Izba Gospodarki Morskiej jest członkiem Krajowej Izby Gospodarczej w Warszawie, posiada osobowość prawną. Organem prasowym KIGM jest dwutygodnik menadżerów transportu, handlu i przemysłu morskiego "Namiary na Morze i Handel. Do podstawowych zadań Izby, której oddział znajduje się również w Szczecinie, należy:

- zapewnienie członkom Izby wszechstronnej pomocy w prowadzonej przez nich działalności gospodarczej zgodnie z ich potrzebami i interesami,
- tworzenie warunków rozwoju życia gospodarczego oraz wspieranie inicjatyw gospodarczych uwzględniających cechu charakterystyczne regionów nadmorskich, a przede wszystkim jego więź z morzem,
- integracja środowiska przedsiębiorców działających w obszarach gospodarki związanej z morzem i zapewnienie reprezentacji tej grupy przedsiębiorstw wobec instytucji oraz administracji państwowej i samorządowej,
- przedstawianie uwag i wniosków dotyczących projektów międzynarodowych umów gospodarczych w zakresie gospodarki morskiej, zawieranych z innymi krajami i organizacjami gospodarczymi,
- prowadzenie działalności promocyjnej, w tym organizacja targów i wystaw oraz pomoc członkom Izby w nawiązywaniu kontaktów gospodarczych z partnerami krajowymi i zagranicznymi,
- wspieranie polskich przedsiębiorców gospodarki morskiej w jak najlepszym przygotowaniu się do spełniania wymogów integracyjnych z Unią Europejską i NATO,
- popieranie działań na rzecz rozwoju turystyki i rekreacji morskiej jako ważnej dźwigni rozwoju gospodarczego,
- wspieranie restrukturyzacji, prywatyzacji oraz przekształceń własnościowych w przedsiębiorstwach gospodarki morskiej,
- kształtowanie i upowszechnianie zasad etyki w działalności gospodarczej, w szczególności uczestnictwo w tworzeniu prawa o działalności gospodarczej, opra-

cowanie i doskonalenie norm rzetelnego postępowania w obrocie gospodarczym tworzenie doraźnych zespołów oraz komisji do monitorowania, opiniowania i wskazywania rozwiązań problemów polskiej przedsiębiorczości.

1.3 Instytucjonalne wsparcie innowacyjności regionalnych firm sektora TSL

1.3.1 Innowacyjność i struktury klastrowe – wstęp do tematyki

Wprowadzając w tematykę budowy struktur klastrowych należy wyjść od definicji klastra⁹, który to stanowi terytorialnie skoncentrowaną grupę kooperujących firm z pokrewnych sektorów, związaną z instytucjami szeroko pojętego wsparcia biznesu, konkurującą wewnątrznie, aczkolwiek wykorzystującą siłę współpracy do obrony swych interesów i wypracowania jak najkorzystniejszych warunków własnego rozwoju na zasadzie efektu synergii.¹⁰ Rola powiązań klastrowych w budowaniu przewagi konkurencyjnej wynika z szeregu czynników, a mianowicie:¹¹

- misji, jaką przypisuje się regionom w kształtowaniu procesów prorozwojowych;
- specyfiki formalnych i nieformalnych powiązań pomiędzy grupami interesów na danym terenie (uwarunkowania historyczne, kulturowe, obyczajowe) – wśród wspomnianych grup, obok przedsiębiorstw, funkcjonują ośrodki naukowe, jednostki badawczo-rozwojowe czy też inne wyspecjalizowane instytucje wsparcia biznesu, które tworzą środowisko o wysokim potencjale innowacyjnym;

⁹ Pierwsza definicja pojęcia „klastery” należy do amerykańskiego ekonomisty M.E. Portera (ur. 1947 r.), specjalisty w dziedzinie strategicznego zarządzania organizacją, zorientowanego na budowę przewag konkurencyjnych. Zgodnie z interpretacją Portera klastry (przemysłowe) to geograficzna koncentracja konkurencyjnych firm w powiązanych sektorach, związanych ze sobą gospodarczo, dzielących te same umiejętności, technologię i infrastrukturę. W klastrze, wielkie i małe przedsiębiorstwa osiągają znacznie więcej niż gdyby miały pracować same, dzięki sieci związanych przedsiębiorstw, dostawców, usług, instytucji akademickich oraz producentów skoncentrowanych na tym samym obszarze. Koncentracja wspomaga tworzenie nowych przedsiębiorstw, produktów oraz nowych miejsc pracy dla wysoko wykwalifikowanych, dobrze opłacanych pracowników. Klastry stanowią o sile każdej gospodarki narodowej, regionalnej, stanowej, a nawet wielkomijskiej, głównie w krajach gospodarczo rozwiniętych.

¹⁰ Istotę zależności i procesów zachodzących w strukturach klastrowych świetnie obrazują hasła zamienne – swego rodzaju synonimy słowa „klastery”, a mianowicie: grono, wiązka przemysłowa, lokalny system produkcyjny / usługowy, biegun kompetencji.

¹¹ Szerzej: T. Brodzicki, S. Szultka, *Koncepcja klastrow a konkurencyjność przedsiębiorstw*, Organizacja i Kierowanie, nr 4 (110), Warszawa 2002.

- systemowego podejścia do konkurencyjności, licznych zależności, w tym zwrotnych wśród uczestników procesów innowacyjnych – świadomości współdziałania w dziedzinach, gdzie przedsiębiorstwu jako pojedynczemu podmiotowi trudno jest cokolwiek wyegzekwować a skupienie zasobów produkcyjnych zdecydowanie wpływa na rentowność działalności;
- wypracowany poziom rozwoju działa jak magnes i przyciąga do regionu kolejnych specjalistów w danych dziedzinach, tworząc jeszcze silniejsze zaplecze rozwojowe i powiększając osiągniętą już przewagę konkurencyjną poprzez dyfuzję know-how oraz otwartość na innowacje;
- funkcjonalność struktur klastrowych determinowana jest jednak wysokim poziomem zaufania społecznego i etyki biznesowej, co, jak zaobserwowali autorzy, stanowi główną barierę rozwoju regionalnej, a w zasadzie przedsiębiorczości w ogóle.

Co ciekawe, klaster podobnie jak produkt, przechodzi przez kolejne fazy w cyklu swego funkcjonowania, warunkowane możliwościami koncentracji działalności gospodarczej i około biznesowej. Co więcej, życie klastra silnie koreluje z życiem produktów danej struktury. Czynniki, które sprzyjają powstawaniu klastrów po przekroczeniu pewnych wielkości mają na nie wpływ dokładnie odwrotny, np. wysokie koszty utrzymania¹². Kryterium fazy cyklu życia pozwala dokonać następującej typologii klastrów:¹³

- embrionalne – powstające na nowych rynkach, bądź inicjowane na funkcjonującym już rynku przez uczestników, którzy zauważają korzyści we współdziałaniu, inicjatywa ta przybiera charakter oddolnej lub też koordynowana jest przez instytucje wspierające;
- wzrostowe - rozwijające się i posiadające przestrzeń do dalszego rozwoju;
- dojrzałe – wykształcone stabilne formy, które w danym obszarze działalności nie są w stanie wygenerować nowych rozwiązań a rynek jest już zupełnie nasycony daną produkcją, względnie brak jest zasobów do dalszego rozwoju;

¹² Szerzej: J. Paytas, R. Gradeck, L. Andrews, Universities and the Development of Industry Clusters, A report for the Economic Development Administration, U.S. Department of Commerce, 2004.

¹³ Szerzej: DTI, A Practical Guide to Cluster Development, DTI, Londyn, 2004.

- schyłkowe - klastry, które osiągnęły swój szczyt rozwoju i zaczynają się kurczyć, chociażby ze względu na zanikający rynek czy też brak perspektyw rozwojowych w danej dziedzinie, co nie przeszkadza w podjęciu kroków reorganizacyjnych, dywersyfikacji czy też zmiany profilu produkcji, a co za tym idzie, wkroczenia w kolejny cykl życia struktury.

Tabela 2
Metodologia identyfikacji struktur klastrowych

Metoda	Opis metody	Zalety	Wady
Input-Output	Analiza powiązań między sektorami z wykorzystaniem macierzy przepływów produkcji	Kompleksowa i obiektywna	Brak kompletnych danych Pominięcie instytucji wsparcia Niedoskonałość klasyfikacji sektorowej
	Macierze innowacyjne oparte o informacje zdobywane podczas badania innowacyjności w krajach OECD	Rzetelne dane nt. procesów i zależności innowacyjnych	Kosztowne Dane wybiórcze
Współczynnik lokalizacji	Współczynnik lokalizacji $LQ = (E_{ij}/E_j)/(E_{in}/E_n)$ gdzie: E _{ij} – zatrudnienie w przemyśle „i” w regionie „j” (lub inna kategoria ekonomiczna: dochody, liczba firm) E _j – całkowite zatrudnienie w regionie j E _{in} – krajowe zatrudnienie w przemyśle i E _n – całkowite zatrudnienie w kraju Interpretacja: LQ=1 – zatrudnienie w danym przemyśle jest identyczne dla regionu i gospodarki krajowej LQ>1,25 – świadczy o specjalizacji regionalnej w danym sektorze	Identyfikuje koncentracje przedsiębiorstw, stanowiąc punkt wyjścia do dalszych analiz potencjalnych klastrow	Nie definiuje klastrow ani powiązań między sektorami Wymaga zastosowania metod uzupełniających
Case study (metoda ekspercka)	Analiza danych jakościowych przeprowadzana za pomocą wywiadów z kluczowymi aktorami rynku.	Względnie tania i łatwa do przeprowadzenia	Subiektywna Bazuje tylko na opiniach

Źródło: Opracowano na podstawie: T. Brodzicki, S. Szultka, Koncepcja klastrow a konkurencyjność przedsiębiorstw, Organizacja i Kierowanie, nr 4 (110), Warszawa 2002 [za:] E. J. Feser, Introduction to regional industry cluster analysis, Department of City & Regional Planning, University of North Carolina, Chapel Hill 2001.

Mimo, że funkcjonowanie klastrów utożsamia się z wysoką aktywnością centrów badawczo rozwojowych i silnym zorientowaniem na rozwój technologii, to obok klastrów stricte technologicznych¹⁴, wyróżnić można również struktury tradycyjne¹⁵ (historyczne), gdzie istotę stanowią wieloletnie powiązania, know how oraz wypracowana wiedza, a kontakty z sektorem technologicznym traktowane są raczej marginalnie.

Obok przedmiotu działań, istotnym kryterium różnicowania klastrów jest ich struktura i charakter relacji między uczestnikami. Typowym jest tutaj klaster sieciowy¹⁶, tworzony przez liczne współpracujące ze sobą małe firmy o podobnym profilu produkcji, funkcjonujące bez dominującego centrum. Przeciwnie klaster koncentryczny¹⁷, który wiąże się z istnieniem w regionie dużych firm dominujących oraz sieci drobnych przedsiębiorców – dostawców towarów i usług.¹⁸

Kwestia identyfikacji struktur klastrowych wiąże się z niejednorodną metodologią – przegląd wybranych metod przedstawiony został w tabeli 2.

1.3.2 Infrastruktura wsparcia innowacyjności i budowy klastrów

Szczególną rolę w kontekście powiązań i współpracy fakultatywnej przypisać należy instytucjom otoczenia biznesu, które to stanowią istotne dla regionu centra

¹⁴ Przykładem jest Dolina Krzemowa.

¹⁵ Winnice regionu Bordeaux we Francji lub szwajcarski przemysł zegarmistrzowski.

¹⁶ Sieciowy układ klastra daje możliwości szybkiej adaptacji do zmieniających się uwarunkowań rynkowych poprzez elastyczność, współpracę i innowacyjność. Firmy w klastrze wykorzystują przewagę specyfiki danego obszaru w postaci dostępu do lokalnej wiedzy i rynku pracy, niskich kosztów transportu i kosztów transakcyjnych, pokładów elastyczności, zaufania i współpracy oraz lokalnej infrastruktury. Przykłady: Dolina Krzemowa, Boston (Route 128) oraz północne Włochy.

¹⁷ Klaster koncentryczny, inaczej „Hub and Spoke”, dosłownie, aczkolwiek znamiennie, tłumacząc to „oś i szprychy”. W przeciwieństwie do klastrów sieciowych w relacjach pomiędzy przedsiębiorstwami prym wiodą firmy największe i to one narzucają warunki współpracy, co usztywnia nieco reakcje na zmienne otoczenie i nie motywuje do aktywności innowacyjnej. Jednak sąsiedztwo dużych firm sprzyja napływowi bądź też powstawaniu firm mniejszych. Przykładem może być tutaj koncern Toyota City. Ponadto istnieje możliwość fragmentacji klastrów koncentrycznych na tzw. klastry satelitarne – gałęzie produkcji. Wśród powiązań klastrowych odnaleźć można również i takie, gdzie podmiotem wiodącym są instytucje publiczne, względnie non profit - klastry instytucjonalne (state-anchored) zdominowane są przez publiczne lub niedochodowe jednostki, takie jak: laboratoria badawczo-rozwojowe, uniwersytety, systemy obronne lub administracja publiczna. Duże instytucje przyciągają grono dostawców nastawionych na zaspokajanie ich potrzebą rozwój lokalnej przedsiębiorczości jest w tym przypadku celem drugorzędym.

¹⁸ Zob. też: T. Brodzicki, S. Szultka, *Koncepcja klastrów...* op. cit.

wspierania rozwoju przedsiębiorczości i konkurencyjności, wpływające m. in. na wzrost świadomości innowacyjnej, transfer wiedzy czy komercjalizację nowych bądź „zapożyczonych” technologii.¹⁹ Problem rozpatrywany jest na poziomie regionalnym, ponieważ tu najłatwiej zdiagnozować problemy i skutecznie im zaradzić, co zresztą jest zgodne z obecną strategią delegowania kompetencji i obowiązków niższemu szczeblom, efektywniej wpływającym na rozwój gospodarczy. Przyszłość regionu, uzależniona od aktywności własnych środowisk, przekłada się zatem na funkcjonowanie licznej grupy ośrodków o charakterze non-profit²⁰, wyspecjalizowanych w szeroko zakrojonych działaniach na rzecz:²¹

- aktywizacji i doskonalenia regionalnej przedsiębiorczości, zwłaszcza tej z sektora MSP, poprzez pomoc doradczą nowopowstającym firmom, ich promocję oraz poprawę konkurencyjności;
- wzrostu poziomu innowacyjności, postrzeganej zarówno przez pryzmat nowości absolutnej, jak i benchmarkingu sprawdzonych już rozwiązań;
- zwiększania kwalifikacji zasobów ludzkich, stanowiących główny czynnik rozwoju innowacyjności w gospodarce;
- tworzenia sieci współpracy i partnerstw, warunkujących dynamiczne zmiany w regionie – rozwiązania w kierunku budowy klastrów;
- zagospodarowanie dostępnych zasobów na cele infrastrukturalne.

Wśród instytucji tych wyróżnia się fundacje i stowarzyszenia, spółki publiczno-prywatne, izby gospodarcze organizacje rzemiosła, zrzeszenia i związki pracodaw-

¹⁹ Instytucje otoczenia biznesu funkcjonują w skali międzynarodowej (sieci INSME - International Network for Small and Medium Sized Enterprises czy NBIA - National Business Incubation Association), krajowej (Polska Agencja Rozwoju Przedsiębiorczości) i wreszcie regionalnej (Północna Izba Gospodarcza w Szczecinie, Zachodniopomorska Agencja Rozwoju Regionalnego S.A., uczelnie wyższe), względnie lokalnej (np. Fundacja na rzecz rozwoju Powiatu Łobeskiego).

²⁰ Działalność instytucji wsparcia nie jest nastawiona na zysk, a ewentualnie wypracowane dochody przeznaczane są na cele statutowe. Podmioty te coraz częściej pełnią rolę redystrybutora środków publicznych i międzynarodowych czy funduszy pomocowych, przeznaczanych dla regionów dotkniętych określonymi trudnościami.

²¹ Innowacje i transfer technologii. Słownik pojęć, K.B. Matusiak (red.), Polska Agencja Rozwoju Przedsiębiorczości, Warszawa 2005, s. 107.

ców oraz wyodrębnione organizacyjnie i finansowo jednostki samorządowe, administracji publicznej jak również jednostek naukowo-badawczych. Choć zróżnicowane organizacyjnie, skupiają się wszystkie na kluczowych zagadnieniach regionalnego rozwoju, tj. działaniach proinnowacyjnych, tworząc różnego rodzaju formy wsparcia.²²

- ośrodki szkoleniowo-doradcze – regionalne instytucje koncentrują się na zagadnieniach związanych z zakładaniem i funkcjonowaniem firm, od zawłości podatkowych począwszy, poprzez dotacje, szkolenia językowe i komputerowe, na przepisach regulujących funkcjonowanie rynku UE skończywszy (np. Centrum euro Info);
- centra transferu technologii – ich zadaniem jest pomoc w zakresie komercjalizacji powstałych pomysłów, jak również adaptacja na regionalnym rynku rozwiązań technologicznych, które przyjęły się i sprawdziły w innych regionach czy krajach, ponadto centra skupiają się na kojarzeniu partnerstw biznesowych poprzez tworzenie warunków do wymiany wiedzy, know-how czy informacji chociażby podczas giełd kooperacyjnych bądź tworzenia baz ekspertów, specjalistów i ofert technologicznych (np. Szczeciński Park Naukowo-Technologiczny);
- akademickie pre- i inkubatory przedsiębiorczości, stanowiące swego rodzaju mecenat nad „rodzącymi się” biznesami środowisk akademickich w postaci odciążenia od formalności związanych z prowadzeniem firmy, jak i zapewnienia zaplecza technicznego, na które początkującego przedsiębiorcy zazwyczaj nie stać, w regionie funkcjonują dwa tego typu inkubatory – przy Uniwersytecie Szczecińskim oraz Akademii Rolniczej²³;
- inkubatory przedsiębiorczości i centra technologiczne, realizujące pomoc doradczą, techniczną i lokalową nowopowstającym podmiotom gospodarczym – w regionie działają dwa tego typu podmioty, zlokalizowane przy Szczecińskim Parku Naukowo-Technologicznym oraz Szczecińskim Centrum Przedsiębiorczości;

²² Innowacje i transfer... op. cit., s. 109.

²³ Inkubacja w akademickich inkubatorach przechodzi przez trzy fazy, łącznie zamykane w okresie trzech lat aktywności gospodarczej: 1/ preinkubacja – przygotowanie projektu biznesowego, 2/ wczesna inkubacja – pierwszy rok funkcjonowania przedsiębiorstwa, 3/ późna inkubacja – dwa kolejne lata działalności.

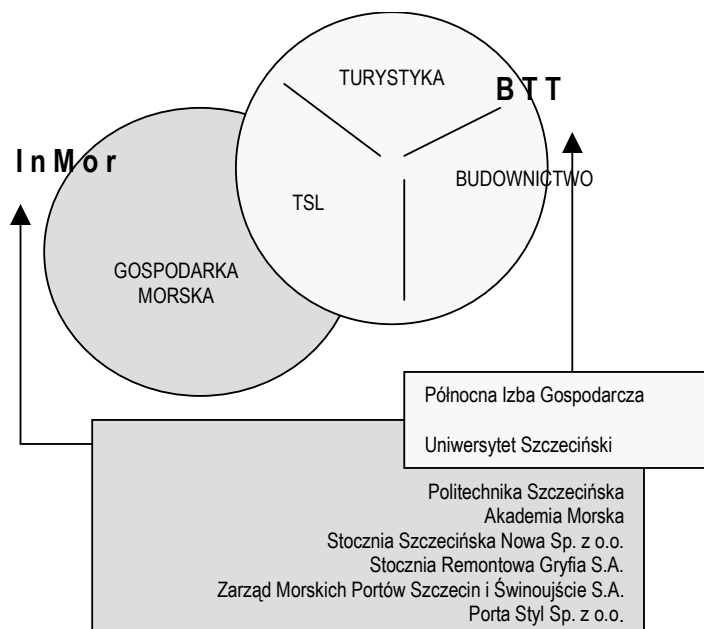
- parki technologiczne i przemysłowe oraz strefy ekonomiczne – skupiska przedsiębiorstw, wsparte pomocą około biznesową (kształtowanie struktur klastrowych) – o ile parki prężnie realizują swe statutowe cele w regionie, o tyle, akurat w Szczecinie, brak jest specjalnej strefy ekonomicznej;
- fundusze pożyczkowe i poręczeń kredytowych, ułatwiające zaistnienie i funkcjonowanie na rynku przedsiębiorstwom bez należytego zabezpieczenia czy też historii kredytowej czyli, w ocenie sektora bankowego, obciążonym ryzykiem wyższym niż standardowe – należy wspomnieć tu o Polskiej Fundacji Przedsiębiorczości, która, obok pożyczek i poręczeń, od stycznia 2007 roku oferuje regionalnym przedsiębiorstwom kapitał załączkowy (seed capital) w ramach jednego z pierwszych w Polsce funduszu venture capital - Funduszu Innowacyjno-Inwestycyjny "Pomeranus II" Sp. z o.o.

Dynamizm w zakresie szeroko rozumianego wsparcia rozwoju gospodarczego obserwowany jest głównie wokół aglomeracji i terenów rozwijających się, ze szkodą dla i tak zacofanych obszarów peryferyjnych, zwłaszcza terenów wiejskich i nieatrakcyjnych inwestycyjnie. Polaryzacja ta dodatkowo pogłębia dysproporcje rozwojowe między poszczególnymi obszarami kraju, paradoksalnie wspierając tych, którzy pomocy względnie najmniej potrzebują. Identyczne relacje mają miejsce w województwie zachodniopomorskim, gdzie większość działających podmiotów koncentruje się wokół największych miast regionu, zwłaszcza w Szczecinie. Pomoc w większości przypadków przybiera formę pozafinansową, dotyczącą różnego rodzaju szkoleń i doradztwa, najczęściej odnośnie pozyskiwania zewnętrznych źródeł finansowania. Szczególnie istotne dla przedsiębiorców zagadnienia to dotacje na przedsięwzięcia o charakterze innowacyjnym, co podyktowane jest rosnącymi wymaganiami rynku, dynamicznie rozwijającą się konkurencją oraz możliwością uzyskania współfinansowania właśnie na tego typu projekty.

Podmioty przedstawione w niniejszym punkcie opracowania koncentrują się głównie na wsparciu innowacyjności i rozwoju konkurencyjności regionalnych firm bez względu na ich przynależność sektorową. Branżowe instytucje wsparcia zostały

wprawdzie scharakteryzowane w poprzednim rozdziale pracy nt. „Sieć branżowych powiązań kooperacyjnych”, niemniej jednak warto przywołać tutaj przykład współpracy podmiotów związanych z działalnością TSL w ramach projektów, wdrażanych właśnie w celu budowy sieci wzajemnych powiązań oraz wypracowywania wartościowych dla środowiska inicjatyw innowacyjnych:

- Branżowe wsparcie innowacyjności mikro, małych i średnich przedsiębiorstw BTT,
- Innowacyjność i współpraca siłą gospodarki morskiej regionu InMor.



Rysunek 2 Struktura realizowanych projektów – obszary zainteresowania i partnerzy

Źródło: Opracowanie własne.

Przedsięwzięcia te realizowane są w zasadzie równolegle a ich wspólnym mianownikiem jest branża transportowa, którą Wydział Zarządzania i Ekonomiki Usług US zajmuje się od początku swego istnienia. O ile projekt BTT swym zasięgiem, prócz transportu, obejmuje także branżę budowlaną i turystyczną, o tyle InMor koncentruje się już tylko na przedsiębiorstwach związanych z gospodarką stricte morską. BTT stanowi wynik prac dwóch partnerów, tj. Uniwersytetu Szczecińskiego i Północnej Izby

Gospodarce, którzy pełnią rolę „projektantów” załączkowych struktur klastrowych w obszarze wspomnianych branż. W przypadku InMoru wśród siedmiu partnerów znajdują się duże przedsiębiorstwa gospodarki morskiej oraz uczelnie wyższe, w związku z czym oddziaływanie tego projektu jest dwupłaszczyznowe, dotyczy bowiem, po pierwsze, współpracy pomiędzy przemysłem i nauką, po drugie kooperacji dużych firm z MŚP (patrz rysunek 2).

2 POTRZEBY SEKTORA MSP W ZAKRESIE WSPARCIA INNOWACYJNOŚCI I BUDOWY STRUKTUR KLASTROWYCH W BRANŻY TSL – WYNIKI BADANIA

2.1 Opis próby i metodyki badawczej

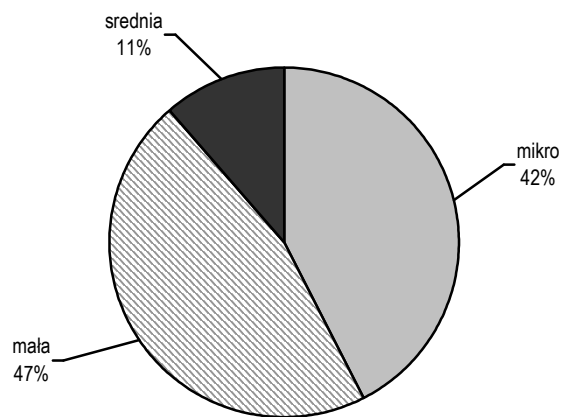
W przeprowadzonym w dniach 17 grudnia 2007 roku - 3 stycznia 2008 roku badaniu udział wzięły przedsiębiorstwa branży TSL, zaliczane do sektora MSP, z siedzibą na terenie województwa zachodniopomorskiego. W grupie tej znalazły się przede wszystkim firmy transportowe i spedycyjne jako istotne podmioty procesów transportowych, zachodzących w regionie. Badanie w formie wywiadu telefonicznego objęło 80 firm, które ustosunkowywały się do pytań zawartych w kwestionariuszu, stanowiącym załącznik do niniejszego opracowania.

Uzyskane wyniki pozwoliły określić oczekiwania firm z branży TSL na usługi ze strony instytucji otoczenia biznesu z zakresu szeroko pojętej innowacyjności oraz wspierania procesów klastrowych w regionie. Ponadto dokonana analiza umożliwiła zdiagnozowanie potrzeb w zależności od wielkości badanego podmiotu.

2.2 Szczegółowe wyniki badania

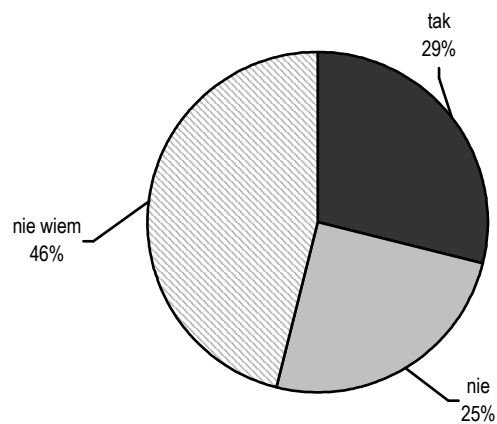
2.2.1 Instytucje otoczenia biznesu w świetle opinii sektora MSP

Spośród przebadanych firm większość stanowiły firmy małe - około 46% przedsiębiorstw, niewiele mniej bo około 42% było firm mikro, najmniej liczną grupę stanowiły firmy średnie - około 11% (rysunek 3). Przy czym przez firmy mikro rozumiano takie, w których było zatrudnionych od 0 do 9 osób oraz roczny obrót netto nie przekraczał 2 mln euro, przez firmy małe rozumiano przedsiębiorstwa zatrudniające do 50 osób oraz posiadających roczny obrót netto do 10 mln euro, natomiast przez firmy średnie rozumiano takie, w których zatrudniono do 250 osób oraz posiadających roczny obrót netto do 50 mln euro.



Rysunek 3 Wielkość firmy

Źródło: Opracowanie własne.



Rysunek 4 Czy pomoc instytucji otoczenia biznesu we wspieraniu działań innowacyjnych w firmach jest wystarczająca?

Źródło: Opracowanie własne.

Na pytanie dotyczące tego czy pomoc instytucji otoczenia biznesu we wspieraniu działań innowacyjnych w firmach jest wystarczająca, niemal połowa (46,3%) przedsiębiorstw stwierdziła, że nie wie. Może to wskazywać, iż przedsiębiorstwa te nie wiedzą o jakie instytucje chodzi. Jedna czwarta badanych firm uważała, iż pomoc ta nie jest

wystarczająca, natomiast około 29%, że pomoc instytucji otoczenia biznesu jest w zupełności odpowiednia (rysunek 4).

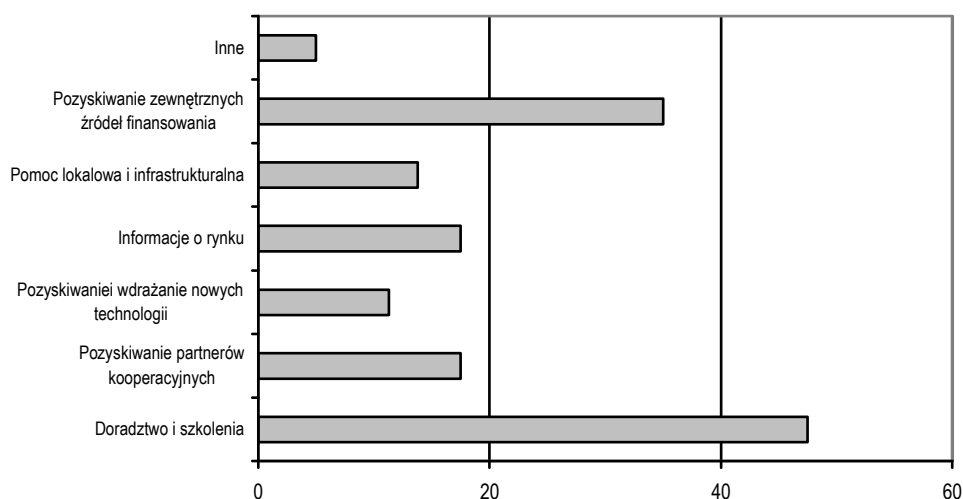
Spośród odpowiedzi dotyczących pytania o największe potrzeby firm odnośnie usług ze strony instytucji otoczenia biznesu wspierających innowacyjność firmy, przedsiębiorstwa najczęściej wskazywały na potrzeby dotyczące doradztwa i szkoleń - 47,5% wskazań. Poszukiwane przez firmy transportu samochodowego wsparcie w tym zakresie związane jest z brakiem wiedzy dotyczącej m.in.:

- czasu pracy kierowców, którego nieprzestrzeganie wiąże się z dużymi karami dla kierowców oraz firm ich zatrudniających,
- funkcjonowania tachografów cyfrowych, zastępujący powszechnie używane tachografy analogowe,
- sposobów mocowania ładunków, w celu bezpiecznego transportu.

Kluczową dla skutecznego funkcjonowania na konkurencyjnym rynku wiedzą na którą zapotrzebowanie zgłaszają współcześni spedytorzy są informacje o zmianach w kierunkach i strukturze polskiej wymiany handlowej.

Badane przedsiębiorstwa zgłaszały również potrzebę pomocy w pozyskiwaniu zewnętrznych źródeł finansowania – 35% odpowiedzi (rysunek 5). Jest to charakterystyczny postulat dla małych firm transportowych poszukujących możliwości uzyskania kapitału na unowocześnienie i rozwój swojego taboru, dla których zakup nowych środków transportu z własnych zasobów finansowych jest zadaniem trudnym do zrealizowania.

Niemal 70% firm nie posiada wystarczającej wiedzy aby jednoznacznie odpowiedzieć na pytanie „Czy pomoc instytucji otoczenia biznesu we wspieraniu powiązań klastrowych w branży TSL jest wystarczająca?” Jest to konsekwencja nieznajomości pojęć: „klaster”, „grono przedsiębiorczości”, „integracja w sieci”, itp. oraz zasadności tworzenia takich powiązań. Firmy sektora TSL dotychczasowe relacje między sobą identyfikują przede wszystkim jako konkurencję. Duża atomizacja rynku, na którym działają bardziej sprzyjała dotąd konkurencji, niż kooperacji.



Rysunek 5 Jakie są największe potrzeby firm odnośnie usług ze strony instytucji otoczenia biznesu wspierających innowacyjność firmy?

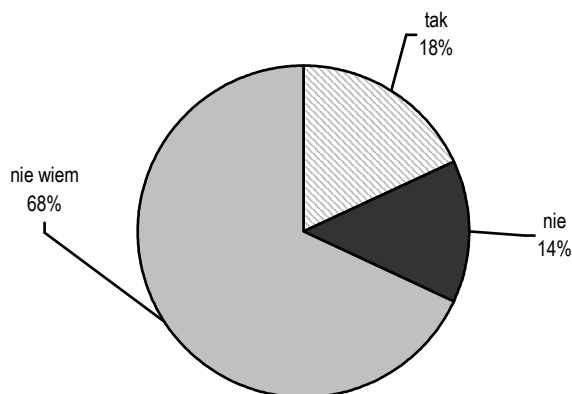
Źródło: Opracowanie własne.

Pomoc instytucji otoczenia biznesu we wsparciu powiązań klastrowych jako wystarczającą oceniło 17,5% firm, natomiast jako niewystarczającą około 14% (rysunek 6).

W przypadku oczekiwań przedsiębiorstw w stosunku do usług ze strony instytucji otoczenia biznesu z zakresu wspierania powiązań kooperacyjnych niemal połowa firm (47,5%) chciałaby korzystać z usług związanych z pozyskiwaniem środków unijnych na wspólne działania firm w branży. Atrakcyjność środków UE związana jest przede wszystkim z ich bezzwrotnym charakterem. Ważny wpływ na formułowanie takiego postulatu ma powszechne przekonanie, iż po środki UE „powinno się ubiegać”.

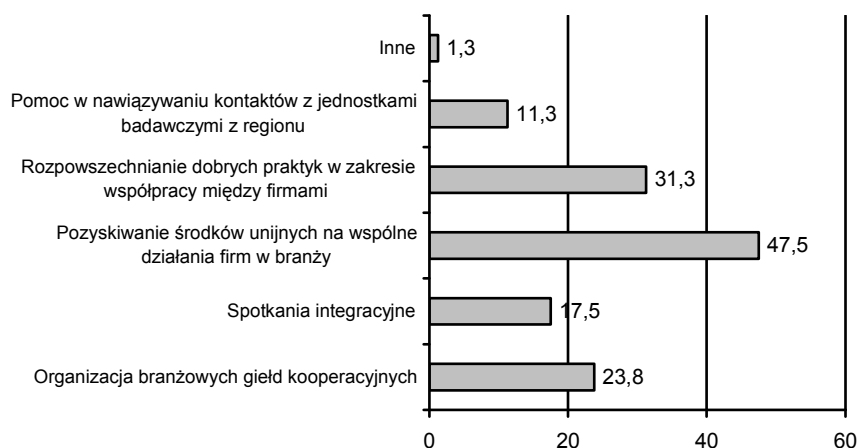
Firmy oczekują także usług z zakresu rozpowszechniania dobrych praktyk w zakresie współpracy między nimi, odpowiedź tę wybrało 31,3% firm. Zaledwie 11,3% przedsiębiorstw uważa że warto korzystać z usług dotyczących pomocy w nawiązywaniu kontaktów z jednostkami badawczymi z regionu (rysunek 7). W tym przypadku negatywnie odbija się zerwanie kontaktów między sferą nauki i praktyki gospodarczej, które można obserwować w Polsce od rozpoczęcia transformacji gospodarczej. Podmio-

ty sektora TSL charakteryzuje słabe przekonanie o tym że współpraca z nauką zaowocuje wymiernymi efektami w ich działalności.



Rysunek 6 Czy pomoc instytucji otoczenia biznesu we wspieraniu powiązań klastrowych w branży TSL jest wystarczająca?

Źródło: Opracowanie własne.

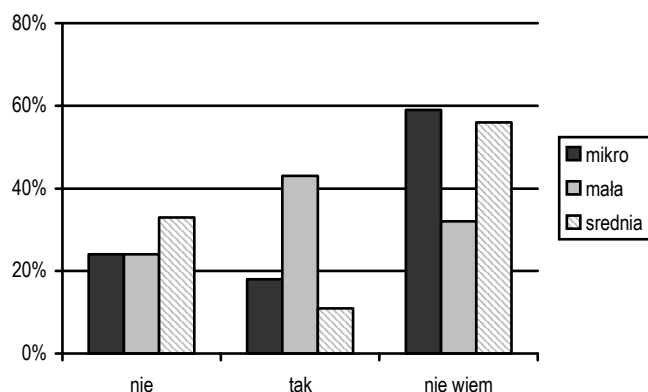


Rysunek 7 Jakie usługi ze strony instytucji otoczenia biznesu z zakresu wspierania powiązań kooperacyjnych byłyby najbardziej oczekiwane przez firmę?

Źródło: Opracowanie własne.

2.2.2 Jakie znaczenie w ocenie odgrywa wielkość przedsiębiorstwa?

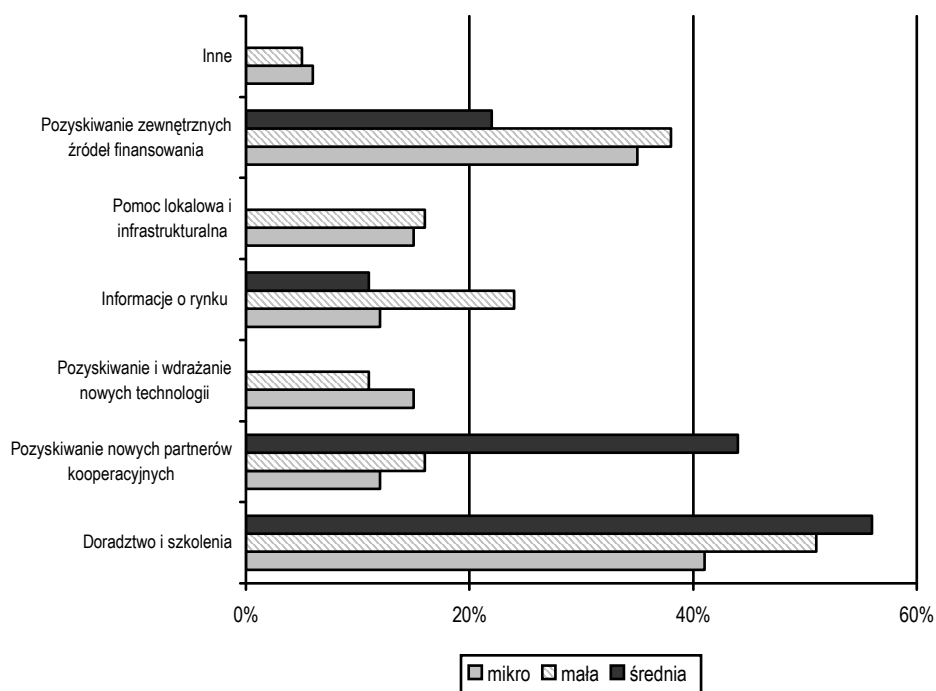
Ciekawie prezentują się uzyskane wyniki po uwzględnieniu wielkości firmy i tak na pytanie o to czy pomoc instytucji otoczenia biznesu we wspieraniu działań innowacyjnych firmy jest wystarczająca 43% firm małych odpowiedziało, że tak. Natomiast firmy mikro i średnie odpowiedziały, że nie potrafią udzielić odpowiedzi na to pytanie, odpowiednio 58,8% oraz 55,6% wskazań. Jednocześnie firmy te w drugiej kolejności wskazały, iż pomoc ta jest niewystarczająca, wśród firm mikro – 24% odpowiedzi, wśród firm średnich – 33% odpowiedzi (rysunek 8).



Rysunek 8 Czy pomoc instytucji otoczenia biznesu we wspieraniu działań innowacyjnych w firmach jest wystarczająca?

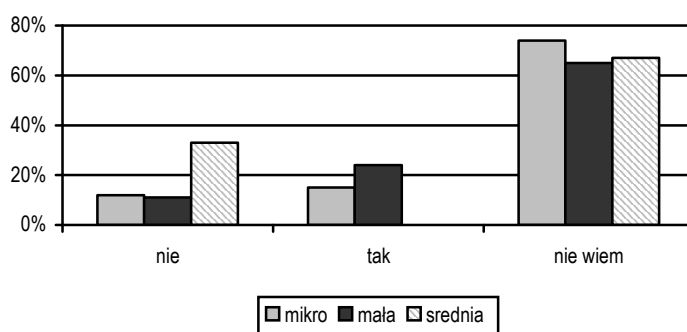
Źródło: Opracowanie własne.

W przypadku pytania o największe potrzeby odnośnie usług ze strony instytucji otoczenia biznesu wspierających innowacyjność firmy dla wszystkich przedsiębiorstw najważniejsze (najwięcej wskazań) są usługi dotyczące doradztwa i szkoleń. Jednakże dla firm mikro i małych kolejną ważną usługą jest pomoc w pozyskiwaniu zewnętrznych źródeł finansowania, odpowiednio po 35% i 38% odpowiedzi. Natomiast dla firm średnich ważniejsza jest pomoc w pozyskiwaniu nowych partnerów kooperacyjnych (rysunek 9).



Rysunek 9 Jakie są największe potrzeby odnośnie usług ze strony instytucji otoczenia biznesu wspierających innowacyjność firmy?

Źródło: Opracowanie własne.



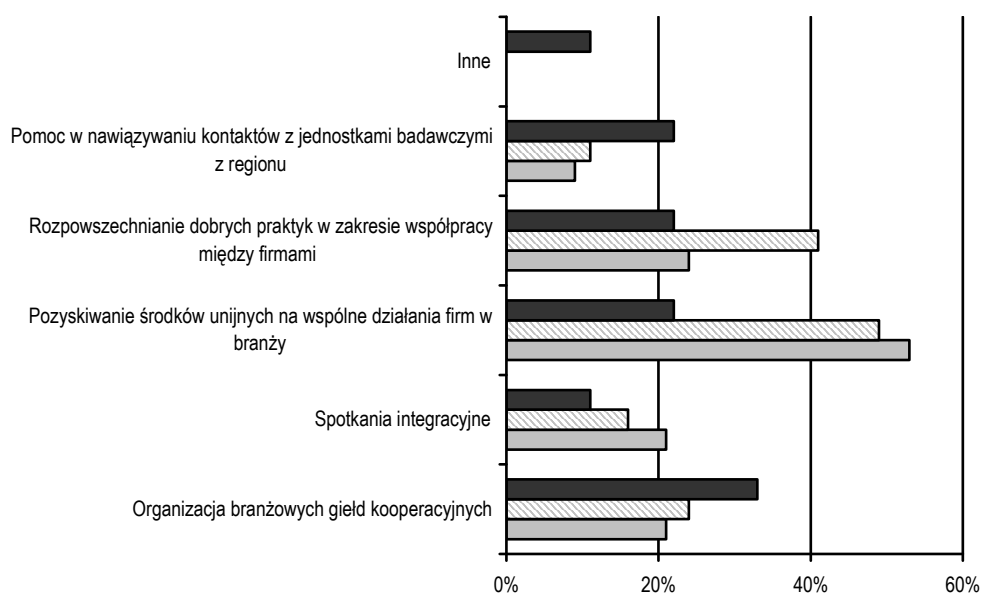
Rysunek 10 Czy pomoc instytucji otoczenia biznesu we wspieraniu powiązań klastrowych w branży TSL jest wystarczająca ?

Źródło: Opracowanie własne.

Zarówno firmy mikro, małe jak średnie nie wiedzą czy pomoc instytucji otoczenia biznesu we wspieraniu powiązań klastrowych w branży TSL jest dla nich wy-

starczająca, przy czym firmy średnie albo nie wiedzą albo oceniają tę pomoc na niewystarczającą (rysunek 10).

Odpowiedzi na pytanie dotyczące oczekiwań w stosunku do usług ze strony instytucji otoczenia biznesu z zakresu wspierania powiązań kooperacyjnych dla poszczególnych firm kształtowały się następująco: firmy mikro i małe oczekują głównie usług związanych z pozyskiwaniem środków unijnych na wspólne działania firm w branży (po około 50% firm), natomiast firmy średnie oczekują usług związanych z organizacją branżowych giełd kooperacyjnych (33% firm).



Rysunek 11 Jakie usługi ze strony instytucji otoczenia biznesu z zakresu wspierania powiązań kooperacyjnych byłyby najbardziej oczekiwane?

Źródło: Opracowanie własne.

W drugiej kolejności firmy mikro i małe miały również te same oczekiwania, tzn. oczekują usług dotyczących rozpowszechniania dobrych praktyk w zakresie współpracy między firmami, przy odpowiedź tę wskazało 24% firm mikro oraz 41% firm małych. Firmy średnie wskazały na trzy odpowiedzi (po 22%): pozyskiwanie środków unijnych na wspólne działania firm w branży, rozpowszechnianie dobrych praktyk w

zakresie współpracy między firmami oraz pomoc w nawiązywaniu kontaktów z jednostkami badawczymi z regionu (rysunek 11).

Na podstawie dokonanych analiz sformułowane zostały wnioski ogólne, przedstawione w tabeli 3.

Tabela 3
Synteza wniosków z przeprowadzonych badań

Dynamicznie zmiany w otoczeniu firm branży TSL w Polsce wymuszają poszukiwanie przez te firmy wsparcia w zakresie podejmowanych działań innowacyjnych.

Wyniki przeprowadzonej ankiety wskazują na małe zrozumienie podstawowych pojęć w niej występujących:

- „instytucje otoczenia biznesu”,
- „działania innowacyjne”,
- „powiązania klastrowe”.

Wsparcia w zakresie inicjatyw innowacyjnych badane podmioty poszukują przede wszystkim w zakresie doradztwa i szkoleń. W dalszej kolejności ważne dla firm jest otrzymanie pomocy w pozyskiwaniu kapitału zewnętrznego (mikro i małe) oraz wsparcie w zakresie pozyskiwania partnerów kooperacyjnych (średnie).

Od współpracy klastrowej firmy tego sektora oczekują przede wszystkim możliwości pozyskiwania środków UE na wspólne działania firm z branży.

Na niskim poziomie kształtuje się przekonanie firm badanego sektora o zasadności symbiozy między sferą nauki i praktyki gospodarczej.

Źródło: Opracowanie własne.

3 WNIOSKI I REKOMENDACJE ODNOŚNIE WSPARCIA ROZWOJU INNOWACYJNOŚCI BRANŻY TSL W WOJEWÓDZTWIE ZACHODNIOPOMORSKIM

Województwo zachodniopomorskie to krajowy lider pod względem ilości przedsiębiorstw w odniesieniu do liczby mieszkańców, skupia bowiem blisko 208 tys. podmiotów, z czego 99,9% zalicza się do sektora MSP.¹ Ponadto dodać należy, iż region cechuje dominująca rola usług w strukturze gospodarczej, co oznacza, że za priorytetowe traktować należy wszelkie działania mające na celu poprawę stanu innowacyjności tejże grupy. Temat jest o tyle istotny, że dla przedsiębiorstw stricte produkcyjnych innowacyjność jest pojęciem o wiele bliższym i możliwym do zdefiniowania niż w przypadku firm usługowych, dla których pozostaje ona często czystą abstrakcją, mimo, iż stanowi główne narzędzie poprawy jakości, tak istotnej w omawianym sektorze – patrz tab. 4. W ostatnio przeprowadzonych badania wśród branż o ujemnym saldzie powstałych przedsiębiorstw w stosunku do zlikwidowanych wymienia się właśnie transport, stąd wniosek, iż podmioty tego sektora powinny zyskać wsparcie w fazie „aklimatyzacji rynkowej”, na etapie stabilizacji szczególny nacisk należy położyć na aktywność innowacyjną oraz budowanie silnej pozycji w sieciach współpracy.

Region cechuje jeden z najniższych wskaźników nakładów inwestycyjnych w odniesieniu na podmiot sektora MSP i niestety najniższy, co do przychodów ze sprzedaży, w tym samym kontekście. Biorąc jednak pod uwagę całokształt poziomu rozwoju i efektywności sektora MSP w regionach plasuje się na szóstym miejscu. Powraca zatem kwestia pozyskiwania zewnętrznego kapitału – ciągle w strukturze finansowania inwestycji dominują środki własne – oraz nierozzerwalnie z tym związanej konkurencyjności regionalnej oferty. Odpowiedź nasuwa się sama po przeanalizowaniu mapy inno-

¹ Raport o stanie sektora małych i średnich przedsiębiorstw w Polsce w latach 2005-2006, S. Pyciński, A. Żołnierski (red.), Polska Agencja Rozwoju Przedsiębiorczości, Warszawa 2007, s. 188-189.

wacyjności regionów w Polsce, gdzie zachodniopomorskie zalicza się do grupy najmniej aktywnych pod tym względem województw.²

Tabela 4
Innowacyjność województwa zachodniopomorskiego na tle kraju

Wskaźnik	Zachodniopomorskie	Polska	Lider	Najsłabsze ogniwo
Udział firm innowacyjnych	12,0%	22,0%	Mazowieckie: 26,9%	Lubuskie: 7,6%
Nakłady na działalność innowacyjną (% nakładów ogólnopolskich)	23,9 mln zł, czyli 0,3%	9318,2 mln zł	Mazowieckie: 6439,6 mln zł, czyli 69,1%	Lubuskie: 0,2% Podlaskie, Świętokrzyskie: 0,3% Warmińsko-mazurskie: 0,5%
Przedsiębiorstwa zaangażowane we współpracę proinnowacyjną – liczba partnerów	19 podmiotów z Polski 11 zagranicznych jednostek	1552 podmiotów z Polski 753 zagranicznych jednostek	Mazowieckie: 521 podmiotów z Polski 385 zagranicznych jednostek	Lubuskie: 17 podmiotów z Polski, 6 zagranicznych jednostek Warmińsko-mazurskie: 19 podmiotów z Polski, 3 zagranicznych jednostek
Udział innowacji w sprzedaży w 2003 r.	W skali: - firmy - 1% - rynku - 0,5%	W skali: - firmy - 7,4% - rynku - 4,8%	Mazowieckie: w skali: - firmy - 10,2% - rynku - 6,8%	Lubuskie: w skali: - firmy - 1,5% - rynku - 0,7%

Źródło: Opracowanie własne na podstawie: Działalność innowacyjna przedsiębiorstw w sektorze usług w latach 2001-2003, GUS, Warszawa 2004.

Z racji komplementarności działań proinnowacyjnych i proklastrowych nie-
możliwym wydaje się odrębne traktowanie tychże kwestii w przypadku tworzenia ofer-
ty wsparcia ze strony instytucji otoczenia biznesu. Dotychczasowe doświadczenia
wskazują autorów, potwierdzone dodatkowo badaniami przeprowadzonymi w trakcie
realizacji projektu „Branżowe wsparcie...”, dowodzą, iż zagadnienia związane, zarów-
no z innowacyjnością, jak i strukturami klastrowymi, stanowią dla większości przedsię-
biorstw temat - abstrakcję. Instytucje otoczenia biznesu, zwłaszcza te wywodzące się ze

² Raport o stanie sektora... op. cit., s. 201-206.

środowisk naukowych, analizują, dyskutują i teoretycznie chcą wspierać firmy w zakresie generowania innowacji, chcą budować wspólnie klastry, aczkolwiek dążenia te nie przekładają się efektywnie na grunt biznesowy.

Bariery, definiowane po obu stronach, sprowadzają się zazwyczaj do trudności w zrozumieniu problemów partnera z racji pracy w zgoła odmiennych środowiskach. Dlatego też intensyfikacja współpracy oraz aranżowanie platform do tegoż współdziałania może nauczyć słuchania a przez to poznawania specyfiki, dla wspierających, w tym naukowców – biznesu, dla przedsiębiorców – nauki i wiedzy w różnych postaciach. Najbardziej namacalnym rezultatem podejmowanych wspólnie działań są nowe pomysły, generowane oddolnie, czyli wynikające z rzeczywistych potrzeb. Ich dyskutowanie w niejednorodnym środowisku może tylko pozytywnie wpłynąć na pojawiające się rozwiązania, tworząc tzw. efekt synergii, czyli większą korzyść ze współdziałania niż zmagania się z problemem każdy z osobna. Wspomniany projekt BTT, mimo, że stanowił jedno z pierwszych tego typu przedsięwzięć w regionie, a z racji pozyskanego finansowania zewnętrznego borykał się z szeregiem trudności natury formalnej, spotkał się z dużym zainteresowaniem ze strony przedsiębiorców oraz zaowocował kilkoma interesującymi inicjatywami o charakterze innowacyjnym:

- powstanie Akademii Dobrego Rzemiosła oraz nawiązanie kontaktów ze stroną ukraińską w ramach branży budowlanej jako odpowiedź na problem rosnących braków kadrowych – rozwiązanie równie dobrze służące innym branżom (współpraca przedsiębiorców, Północnej Izby Gospodarczej w Szczecinie oraz Katedry Efektywności Innowacji Uniwersytetu);
- próba stworzenia lokalnej organizacji turystycznej w Kołbaskowie w celu ochrony wspólnych interesów i zwiększenia siły przetargowej – tego typu dobra praktyka może być także zaadaptowana w pozostałych strukturach branżowych z uwagi na podobny mechanizm funkcjonowania (współdziałał Katedry Zarządzania Turystyką Uniwersytetu Szczecińskiego);
- i wreszcie dwie inicjatywy w ramach branży TSL:
 - regionalne centrum logistyczne - pomysł zweryfikowany został w ramach powstałej na ten temat ekspertyzy, co wskazuje na szerokie możliwości współ-

pracy środowisk gospodarczych (firma Cargo 69) i naukowych (Uniwersytet Szczeciński, Katedra Efektywności Innowacji);

system zarządzania pracownikami mobilnymi – wspólne kroki podjęte przez Katedrę Efektywności Innowacji oraz firmę Softline Sp. z o.o. przyniosły wymierny rezultat w formie wniosku, złożonego do Ministerstwa Nauki i Szkolnictwa Wyższego w ramach projektów celowych.

Z racji nawiązania współpracy z przedsiębiorcami, a co za tym idzie, praktycznego poznania ich słabych i mocnych stron, pojawiających się możliwości, zweryfikowanych dodatkowo przeprowadzonymi badaniami³, autorzy podjęli próbę sprecyzowania wniosków odnośnie usprawnienia działań na rzecz rozwoju innowacyjnością oraz kierunków współpracy w kontekście budowania efektywnie działających klastrów jako struktur intensywnie sprzyjających innowacyjnością (tabela 5). Wydają się one być rzetelne, chociażby z racji tego, iż zespół wdrażający projekt, spotkał się z trudnościami o podobnym charakterze, co przedsiębiorcy, którzy aplikując o dotacje na wsparcie swych działań, zmierzyć się muszą z nadmiarem biurokracji i absurdów natury prawnej.

Tabela 5
Rekomendacje w zakresie wspierania innowacyjności i budowy klastra TSL

Nawiązanie efektywnej współpracy między IOB¹ a przedsiębiorstwami w zakresie innowacyjności i tworzenia struktur klastrowych musi zostać poprzedzone trafną i klarowną interpretacją tychże zagadnień, gdyż obecny chaos informacyjny zakłóca nawet najbardziej oczywiste możliwości współdziałania.

Uproszczenie procedur dotacyjnych w celu skupienia uwagi na kwestiach merytorycznych wdrażanych projektów a nie machinie biurokracji - przedsiębiorcy oczekują wsparcia w postaci przygotowania merytorycznego, udzielania wskazówek i interpretacji przepisów, w przypadkach, kiedy są one niejednoznaczne.

Obecny okres programowania wiele uwagi skupia na wsparciu innowacyjności, kierując kapitał do IOB, stąd też wzmożona ich aktywność (w tym powstawanie nowych podmiotów) – dla przedsiębiorstw, zwłaszcza tych najmniejszych o ograniczonych zdolnościach kredytowania, istotniejsze wydaje się bezpośrednie dotowanie inwestycji o charakterze innowacyjnym.

Pomoc doradcza ze strony IOB, obok wsparcia ogólnie tematycznego, powinna skupić się na zagadnieniach specjalistycznych, charakterystycznych dla danej działalności – wówczas możliwe będzie przejście na „wyższy poziom” współpracy, a mianowicie zintensyfikowanie aktywności badawczo-rozwojowej.

³ W ramach projektu „Branzowe...” przeprowadzone zostały następujące badania i analiz, dla każdej z ujętych branż, tj. budownictwa, sektora TSL i turystyki:

Tak dynamiczne zmiany, będące zresztą atrybutem innowacyjności, wymuszają na wszystkich uczestnikach procesów innowacyjnych, tj. IOB oraz firmach, ciągłe doskonalenie kadr, z naciskiem na specjalizację, zwłaszcza w strategicznych dla regionu obszarach.

Nasilenie współpracy, szczególnie w kierunku działalności B+R wymaga zwiększenia zaangażowania pracowników naukowych w praktyce gospodarczej. Jest to szczególnie istotne dla małych przedsiębiorstw, które nie mają możliwości stworzenia własnego zaplecza badawczego.

Większość inicjatyw proinnowacyjnych ma charakter odgórny, motywowany często możliwością pozyskania na daną aktywność dofinansowania. Efektywność podejmowanych działań wydaje się wyższa, kiedy wynikają one z potrzeb oddolnych – problemów samych przedsiębiorców.

Cenną inicjatywą z punktu widzenia przedsiębiorstw jest tworzenie platform współpracy – wydarzeń umożliwiających nawiązanie współpracy, poszerzenie kontaktów itp., chociażby w formie giełd kooperacyjnych.

Benchmarking „cudzych” rozwiązań to też innowacja – warto adaptować rozwiązania już sprawdzone, pod warunkiem, że odpowiadają one specyfice działalności czy specyfice regionu.

Największym problemem, uniemożliwiającym w zasadzie funkcjonowanie struktur klastrowych jest brak zaufania względem potencjalnego partnera. Są to bariery, które nie sposób zmienić w krótkim okresie, aczkolwiek permanentnie należy podkreślać istotę i wagę etyki w biznesie.

Źródło: Opracowanie własne.

4 SPIS TABEL I RYSUNKÓW

Tabela 1 Proces ewolucji przedsiębiorstw transportowych i spedycyjnych.....	7
Tabela 2 Metodologia identyfikacji struktur klastrowych.....	18
Tabela 3 Synteza wniosków z przeprowadzonych badań.....	33
Tabela 4 Innowacyjność województwa zachodniopomorskiego na tle kraju.....	35
Tabela 5 Rekomendacje w zakresie wspierania innowacyjności i budowy klastra TSL	37
Rysunek 1 Uczestnicy sektora TSL.....	6
Rysunek 2 Struktura realizowanych projektów – obszary zainteresowania i partnerzy.	23
Rysunek 3 Wielkość firmy	26
Rysunek 4 Czy pomoc instytucji otoczenia biznesu we wspieraniu działań innowacyjnych w firmach jest wystarczająca?.....	26
Rysunek 5 Jakie są największe potrzeby firm odnośnie usług ze strony instytucji otoczenia biznesu wspierających innowacyjność firmy?	28
Rysunek 6 Czy pomoc instytucji otoczenia biznesu we wspieraniu powiązań klastrowych w branży TSL jest wystarczająca?	29
Rysunek 7 Jakie usługi ze strony instytucji otoczenia biznesu z zakresu wspierania powiązań kooperacyjnych byłyby najbardziej oczekiwane przez firmę?.....	29
Rysunek 8 Czy pomoc instytucji otoczenia biznesu we wspieraniu działań innowacyjnych w firmach jest wystarczająca?.....	30
Rysunek 9 Jakie są największe potrzeby odnośnie usług ze strony instytucji otoczenia biznesu wspierających innowacyjność firmy?	31
Rysunek 10 Czy pomoc instytucji otoczenia biznesu we wspieraniu powiązań klastrowych w branży TSL jest wystarczająca ?	31
Rysunek 11 Jakie usługi ze strony instytucji otoczenia biznesu z zakresu wspierania powiązań kooperacyjnych byłyby najbardziej oczekiwane?	32

5 BIBLIOGRAFIA

1. Brodzicki T., Szultka S., Koncepcja klastrów a konkurencyjność przedsiębiorstw, Organizacja i Kierowanie, nr 4 (110), Warszawa 2002.
2. DTI, A Practical Guide to Cluster Development, DTI, Londyn, 2004.
3. Działalność innowacyjna przedsiębiorstw w sektorze usług w latach 2001-2003, GUS, Warszawa 2004.
4. Feser E. J., Introduction to regional industry cluster analysis, Department of City & Regional Planning, University of North Carolina, Chapel Hill 2001.
5. Innowacje i transfer technologii. Słownik pojęć, K.B. Matusiak (red.), Polska Agencja Rozwoju Przedsiębiorczości, Warszawa 2005.
6. Kwarciański T., Miejsce spedycji w sektorze transportowo-spedycyjno-logistycznym. Translog 2003 II Europejski Kongres Transportowy. Fundacja na rzecz US, Szczecin 2003.
7. Mendyk E., Ekonomia i organizacja transportu. Poznań 2002.
8. Paprocki W., Koncepcja logistyczna w transporcie. SGPIS, Warszawa 1989.
9. Paytas J., Gradeck R, Andrews L., Universities and the Development of Industry Clusters, A report for the Economic Development Administration, U.S. Department of Commerce, 2004.
10. Raport o stanie sektora małych i średnich przedsiębiorstw w Polsce w latach 2005-2006, S. Pyciński, A. Żołnierski (red.), Polska Agencja Rozwoju Przedsiębiorczości, Warszawa 2007.
11. Salomon A., Spedycja w handlu morskim, Gdańsk 2003.
12. Transport i spedycja w handlu zagranicznym, T. Szczepaniak (red.), PWE, Warszawa 2001.

6 ZAŁĄCZNIKI

1. Kwestionariusz wywiadu telefonicznego 41

PROJEKT BTT „Branżowe wsparcie innowacyjności mikro, małych i średnich przedsiębiorstw” Umowa nr Z/2.32/III/2.6/5/05/U/11/06



ZPORR
Zintegrowany Program
Operacyjny
Rozwoju Regionalnego



Realizacja Projektu BTT jest współfinansowana w 75% przez Unię Europejską z Europejskiego Funduszu Społecznego oraz w 25% przez Budżet Państwa w ramach Zintegrowanego Programu Operacyjnego Rozwoju Regionalnego

Kwestionariusz wywiadu telefonicznego

Północna Izba Gospodarcza oraz Wydział Zarządzania i Ekonomiki Usług Uniwersytetu Szczecińskiego zwracają się do Państwa z uprzejmą prośbą o wzięcie udziału w wywiadzie telefonicznym. Wyniki uzyskane dzięki badaniu pozwolą określić oczekiwania firm z branży TSL na usługi ze strony instytucji otoczenia biznesu z zakresu szeroko pojętej innowacyjności oraz wspierania procesów klastrowych w regionie.

1. Czy według Państwa pomoc instytucji otoczenia biznesu we wspieraniu działań innowacyjnych w Państwa firmach jest wystarczająca? *(proszę wybrać jedną odpowiedź)*

- a) Tak
- b) Nie
- c) Nie wiem

2. Jakie są Państwa największe potrzeby odnośnie usług ze strony instytucji otoczenia biznesu wspierających innowacyjność Państwa firmy? *(kilka odpowiedzi)*

- a) Doradztwo i szkolenia
- b) Pomoc w pozyskiwaniu nowych partnerów kooperacyjnych
- c) Pomoc w pozyskiwaniu i wdrażaniu nowych technologii
- d) Informacje o rynku
- e) Pomoc lokalowa i infrastrukturalna
- f) Pomoc w pozyskiwaniu zewnętrznych źródeł finansowania, np. dotacji unijnych
- g) Inne, jakie?

3. Czy według Państwa pomoc instytucji otoczenia biznesu we wspieraniu powiązań klastrowych w branży budowlanej/TSL/turystycznej jest wystarczająca? *(proszę wybrać jedną odpowiedź)*

- a) Tak
- b) Nie
- c) Nie wiem

4. Jakie usługi ze strony instytucji otoczenia biznesu z zakresu wspierania powiązań kooperacyjnych byłyby przez Państwa najbardziej oczekiwane? *(kilka odpowiedzi)*

- a) Organizacja branżowych giełd kooperacyjnych
- b) Spotkania integracyjne
- c) Pozyskiwanie środków unijnych na wspólne działania firm w branży
- d) Rozpowszechnianie dobrych praktyk w zakresie współpracy między firmami
- e) Pomoc w nawiązywaniu kontaktów z jednostkami badawczymi z regionu
- f) Inne, jakie?

5. Proszę określić wielkość Państwa firmy:

- a) Mikro (0-9 zatrudnionych i roczny obrót netto do 2 mln euro)
- b) Mała (do 50 zatrudnionych i roczny obrót netto do 10 mln euro)
- c) Średnia (do 250 zatrudnionych i obrót netto roczny do 50 mln euro)