

DR HAB. WALDEMAR GLABISZEWSKI

Uniwersytet Mikołaja Kopernika w Toruniu  
Wydział Nauk Ekonomicznych i Zarządzania  
Katedra Zarządzania Przedsiębiorstwem  
e-mail: waldemar.glabiszewski@umk.pl

## ROZWÓJ POTENCJAŁU ABSORPCYJNEGO PRZEDSIĘBIORSTW FINANSOWYCH W POLSCE A POZIOM ICH INNOWACYJNOŚCI

Słowa kluczowe: potencjał absorpcyjny, innowacyjność, transfer technologii

Abstrakt. Wbrew powszechnie wyrażanym opiniom transfer dostępnych w otoczeniu technologii jako forma rozwoju przedsiębiorstwa może być źródłem znaczących innowacji. Te w dużej mierze są jednak uwarunkowane zdolnościami przedsiębiorstwa do absorpcji nowych technologii. W niniejszym opracowaniu autor, opierając się na wynikach badań własnych, podejmuje próbę oceny wpływu stopnia rozwoju potencjału absorpcyjnego działających w Polsce przedsiębiorstw finansowych na poziom ich innowacyjności. Realizacja tego celu pozwala wykluczyć nasuwającą się wątpliwość, według której wzrost zdolności absorpcyjnych wyrażający się m.in. w zdobywanym doświadczeniu nie tyle prowadzi do założonych w teorii zarządzania wiedzą kolejnych innowacji, ile wręcz przeciwnie, do rutyny ograniczającej kreatywność, a w konsekwencji oryginalność zmian wprowadzanych w następstwie transferu wiedzy i technologii.

The development of the absorptive capacity of financial enterprises operating in Poland versus their innovativeness

Key words: absorptive capacity, innovativeness, technology transfer

Abstract. Against popular assumption, transfer of the technologies that are available in the environment might be a source of innovative solutions. However, this highly depends on an enterprise's absorptive capacity as well as desabsorptive abilities of technology donor. The author of the paper, based on his own research findings, attempts to assess the influence of the absorptive potential level existing in the financial companies operating in Poland on their innovativeness. In particular, he tries to eliminate the doubt suggesting that the increase of absorptive capacity, meaning, among others, the increase of experience, leads rather to some organizational routines restricting creativity instead leading to implementation of innovations, as it suggested in the literature. This in turn leads to limited originality of changes being outcomes of technology transfer.

## Wprowadzenie

Dynamiczne i wieloaspektowe zmiany masowo zachodzące we współczesnej rzeczywistości, zwłaszcza gospodarczej i technologicznej, wyraźnie intensyfikują zjawisko konkurencji oraz komplikują działalność uczestniczącym w nim przedsiębiorstwom. Taki stan rzeczy wymusza na nich zwiększone zaangażowanie w poszukiwanie, kreowanie i stosowanie coraz to skuteczniejszych instrumentów w procesie rynkowej rywalizacji, a zatem odmiennych, lepszych, bardziej oryginalnych. Im większa jest presja otoczenia na stosowanie innowacyjnych technologii i wytwarzanie innowacyjnych produktów, tym częściej nawet wysoko konkurencyjne przedsiębiorstwa sięgają po dostępną w otoczeniu wiedzę, wynalazki i rozwiązania, by wykorzystać je w prowadzonej przez siebie proinnowacyjnej działalności. A zatem z jednej strony zjawisko ciągłych zmian w otoczeniu zmusza przedsiębiorstwa do prowadzenia nieustannych obserwacji i analiz oraz uczenia się, a z drugiej strony zdobyta tą drogą wiedza prowadzi do wprowadzania kolejnych, i to z reguły coraz bardziej wysublimowanych, zmian (Evans, 2005, s. 123). Jednak jakość, jak również skala tych zmian jest pochodną stopnia rozwoju zdolności absorpcyjnych przedsiębiorstwa, warunkujących skuteczność jego działania w zakresie nabywania, asymilowania i eksploataowania użytecznej wiedzy i nowoczesnych technologii. Choć założenie to wydaje się logiczne i jak najbardziej uzasadnione teoretycznie, może wywoływać pragmatyczny sceptycyzm, również wśród menedżerów, a w konsekwencji ich ostrożność w podejmowaniu przedsięwzięć na rzecz transferu nowych technologii. Mają oni bowiem świadomość, że doświadczenie nabywane wraz z kolejnymi takimi transferami, będące *de facto* przejawem rozwoju ich zdolności absorpcyjnych, może służyć nie tyle wzrostowi uzyskiwanej w przedsiębiorstwie innowacyjności, ile rutynie czy pewnym automatyzmom, a więc podążaniu utartymi ścieżkami postępowania i stosowaniu sprawdzonych rozwiązań.

Wobec powyższego dylematu w niniejszym artykule podjęto próbę jednoznacznego rozwiania tych – bądź co bądź – uzasadnionych merytorycznie wątpliwości poprzez empiryczną weryfikację hipotezy, zgodnie z którą przyjmuje się, że rozwój potencjału absorpcyjnego przedsiębiorstwa istotnie wpływa na wzrost jego innowacyjności. Ma to duże znaczenie również dla praktyki gospodarczej przedsiębiorstw finansowych, jako że pełne przekonanie kadry menedżerskiej o tej zależności powinno skłaniać ją do podejmowania bardziej zintensyfikowanych działań na rzecz rozwoju potencjału absorpcyjnego poprzez rozbudowywanie jego struktury, zwiększanie zasobności i doskonalenie jakości w celu zapewnienia wysokiego poziomu innowacyjności. Ta z kolei jest niezwykle ważna z perspektywy budowania konkurencyjności przedsiębiorstwa finansowego, jakiemu przyszło współcześnie

działać w wyjątkowo silnie konkurencyjnym środowisku. Tym samym głównym celem artykułu uczyniono ocenę wpływu stopnia rozwoju potencjału absorpcyjnego działających w Polsce przedsiębiorstw finansowych na poziom ich innowacyjności. Realizację tego celu oparto na wynikach autorskiego badania ankietowego przeprowadzonego w polskim sektorze przedsiębiorstw finansowych.

## 1. Rola potencjału absorpcyjnego przedsiębiorstwa w budowaniu jego innowacyjności

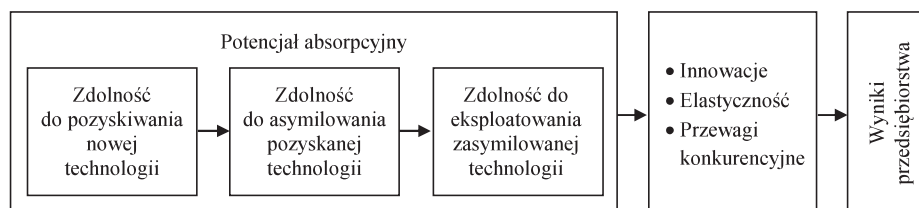
Innowacja jest zwięźleniem procesu tworzenia nowej rzeczywistości, mającym praktyczne odzwierciedlenie i dającym określone korzyści. Jest zatem czymś jak najbardziej pożądanym z punktu widzenia konsumenta, a tym samym również producenta czy usługodawcy. Dla konsumenta innowacje powinny być bezpośrednio lub pośrednio źródłem dodatkowej wartości nabywanej wraz z atrakcyjną ofertą rynkową, a przez to wyższego poziomu zadowolenia, a zatem dla obsługującego go przedsiębiorstwa skutecznym środkiem w doskonaleniu narzędzi oddziaływania rynkowego. Zdaniem Druckera, innowację można definiować jako „zmianę wartości i zaspokojenia potrzeb konsumenta przez wykorzystanie określonych zasobów” (1992, s. 42). Z punktu widzenia budowania przez przedsiębiorstwo zdolności do skutecznego konkurowania najważniejsze są innowacje rynkowe, które mając wyraz w instrumentach marketingowych, świadczą o atrakcyjności, a zatem wyższości kierowanej do klienta oferty rynkowej. Warunkiem uzyskania i długoterminowego utrzymywania tej wyższości jest z kolei zbudowanie określonych przewag w potencjale przedsiębiorstwa, wynikających z zastosowanych w nim innowacji zasobowych, a szczególnie technologicznych. Technologie bowiem – jako zasób strategiczny (Wilson, 1999, s. 159–160) – w sposób bezpośredni warunkują jakość oferty rynkowej, a w przypadku przedsiębiorstwa usługowego nawet same w sobie stanowią instrument oddziaływania na klienta w myśl rozszerzonej w działalności usługowej koncepcji marketingu-mix.

Z perspektywy przedsiębiorstwa źródłem innowacji mogą być wewnątrzorganizacyjne wysiłki nad jej wykreowaniem bądź szeroko rozumiane otoczenie organizacji (Miles, 2012, s. 17). Innymi słowy – można ją stworzyć samodzielnie lub pozyskać z zewnątrz. Tak też generalnie klasyfikuje się źródła innowacji ze względu na kryterium miejsca ich powstania: na wewnętrzne i zewnętrzne lub endogeniczne i egzogeniczne. W praktyce rekomenduje się jednak łączenie tych dwóch źródeł, a tym samym integrowanie działalności badawczo-rozwojowej z absorpcyjną (Trott, 2008, s. 333).

Współcześnie ze względu na dynamikę zachodzących zmian coraz częściej to otoczenie wydaje się dominującym źródłem innowacji, a zwłaszcza technologicznych. W konsekwencji ogromnego znaczenia nabiera potencjał absorpcyjny przedsiębiorstwa, który jest odpowiedzialny za dostrzeganie tkwiących w otoczeniu zasobów wiedzy i technologii, a następnie ich wartościowanie, pozyskiwanie i wykorzystywanie. Warto zatem dodać, że jego zadaniem jest nie tyle bezkrytyczne przejmowanie owej wiedzy czy gotowych rozwiązań, ile staranne ich selekcjonowanie, a także podejmowanie działań na rzecz ich adaptacji, modernizacji i doskonalenia w celu późniejszego sprawnego i prorynkowego eksploataowania. W konsekwencji potencjał absorpcyjny powinien zapewnić przedsiębiorstwu pożądany poziom innowacyjności i elastyczności w działaniu (zob. Cohen, Levinthal, 1990, s. 128–129; Zahra, George, 2002, s. 192; Todorova, Durisin, 2007, s. 776).

Przez potencjał absorpcyjny wykorzystywany w transferze technologii należy rozumieć całokształt wyspecjalizowanych zasobów, zwłaszcza o charakterze niematerialnym, umożliwiających przedsiębiorstwu skuteczne pozyskiwanie, asymilowanie oraz wykorzystywanie nowych i strategicznie cennych technologii w celu osiągnięcia zamierzonych wyników (Glabiszewski, 2016, s. 166). Ma on zatem określoną strukturę wyznaczającą obszary zdolności i zapewniające je zasoby, zwłaszcza określone kompetencje. Najbardziej zagregowanymi składowymi potencjału absorpcyjnego są wyodrębnione wymiary zdolności wynikające z przywołanej definicji, a więc zdolności do pozyskiwania, asymilowania oraz wykorzystywania nowych technologii. Te składają się z bardziej jednorodnych i wyspecjalizowanych segmentów zdolności<sup>1</sup>, które z kolei są zapewniane przez liczne elementarne zasoby<sup>2</sup>. Ogólną strukturę potencjału absorpcyjnego wraz z jego przeznaczeniem zaprezentowano na rysunku 1.

Rysunek 1. Potencjał absorpcyjny w procesie transferu technologii



Źródło: opracowanie własne na podstawie Cohen, Levinthal (1990), s. 128–152; Zahra, George (2002), s. 192; Todorova, Durisin (2007), s. 776.

<sup>1</sup> Zostały one zaprezentowane i oszacowane w części empirycznej (punkt 3).

<sup>2</sup> Szerzej strukturę potencjału absorpcyjnego autor prezentuje w: Glabiszewski (2016), s. 178–189.

Jak wskazano na rysunku 1, potencjał absorpcyjny z założenia ma wpływać na skalę wdrażanych przez przedsiębiorstwo innowacji, a tym samym na jego innowacyjność. Według Zespołu ds. Innowacyjności Ministerstwa Handlu i Przemysłu Wielkiej Brytanii innowacyjność to „stosowanie z sukcesem nowych pomysłów w praktyce” (Tidd, Bessant, 2011, s. 40). Innowacyjność jest zazwyczaj rozumiana jako „zdolność do tworzenia i wdrażania zmian w różnych sferach życia społeczno-gospodarczego” (Bogdanienko, Haffer, Popławski, 2004, s. 21). Przedsiębiorstwa o wysokiej innowacyjności są zdolne do tworzenia i rozwoju nowych produktów komercyjnych, szybko i elastycznie reagują na wszelkie zmiany zachodzące w otoczeniu i stosownie do tych zmian doskonalą organizację i taktykę działania, tzn. dostosowują się, adaptują i przeistaczają (Stawasz, 1999, s. 34).

Zgodnie z wytycznymi Unii Europejskiej pomiar innowacyjności przedsiębiorstwa powinien obejmować rezultaty jego działalności innowacyjnej (innowacje), jego wysiłki (działalność innowacyjną), jak również potencjał (zasoby i przepływy) (OECD, 2008, s. 145–146). Stąd badania innowacyjności przedsiębiorstwa opierają się z reguły na obiektywnych danych, jak np. liczba patentów, udział przychodów ze sprzedaży nowych produktów w sprzedaży ogółem, wydatki na działalność B+R, liczba pracowników zatrudnionych na stanowiskach pełniących funkcje badawczo-rozwojowe, inwestycje w nowe maszyny i urządzenia (Bennasi, Greve, Harkola, 1999, s. 205–210). Choć poszczególne miary mają słabości i są nierzadko poddawane krytyce, nie ulega wątpliwości fakt, że innowacyjność musi podlegać analizie i ocenie. Za podstawowy jej miernik najczęściej uznaje się liczbę wprowadzonych przez organizację innowacji i uzyskiwane dzięki nim rezultaty. Dlatego w niniejszym artykule przez innowacyjność przedsiębiorstwa rozumie się jego zdolność do kreowania i wdrażania innowacji przynoszących korzyści zgodnie z oczekiwaniami stanowiącymi bezpośredni motyw podejmowania działalności innowacyjnej.

## 2. Metodyka badań empirycznych i hipotezy badawcze

Część empiryczną artykułu opracowano na podstawie wyników badania przeprowadzonego w latach 2014–2015 metodą ankiety internetowej z zastosowaniem techniki CSAQ (Computerized Self-Administered Questionnaire) (zob. Tourangeau, Conrad, Couper, 2013, s. 59–60). Została ona skierowana do naczelnego kierownictwa 155 zarejestrowanych w Polsce komercyjnych przedsiębiorstw sektora finansowego, tj. wszystkich banków, zakładów ubezpieczeń majątkowych i na życie, towarzystw funduszy inwestycyjnych (TFI) oraz powszechnych towarzystw emerytalnych (PTE). Do badania ostatecznie przystąpiło 108 przedsiębiorstw, poprawnie

wypełniając kwestionariusz ankiety. Stanowiły one 70% badanej populacji. Ostatecznie pomiarowi i analizie poddano 37 TFI, 26 banków, 19 zakładów ubezpieczeń majątkowych, 17 zakładów ubezpieczeń na życie i 9 PTE.

Przeprowadzone badanie stanowiło podstawowe źródło danych niezbędnych do realizacji głównego celu empirycznego artykułu, którym uczyniono ocenę wpływu stopnia rozwoju potencjału absorpcyjnego działających w Polsce przedsiębiorstw finansowych na poziom ich innowacyjności, przy czym formułując ten cel, przyjęto takie rozumienie potencjału absorpcyjnego i innowacyjności przedsiębiorstwa, jakie zostało zaproponowane w ramach teoretycznych rozważań w punkcie 1. Dla osiągnięcia tak sformułowanego celu głównego autor wyznaczył dwa cele szczegółowe:

- ocenę wpływu stopnia rozwoju potencjału absorpcyjnego i jego trzech zagregowanych wymiarów zdolności na poziom innowacyjności dysponujących nim przedsiębiorstw finansowych w Polsce,
- ocenę wpływu stopnia rozwoju wyodrębnionych segmentów zdolności absorpcyjnych przedsiębiorstw finansowych w Polsce na poziom ich innowacyjności.

Chcąc zrealizować cele szczegółowe, a tym samym cel główny artykułu, autor sformułował i poddał empirycznej weryfikacji dwie następujące hipotezy badawcze:

- H1. Stopień rozwoju posiadanego przez przedsiębiorstwa finansowe w Polsce potencjału absorpcyjnego silnie wpływa na poziom ich innowacyjności.
- H2. Stopień rozwoju wszystkich dziesięciu wyodrębnionych segmentów zdolności absorpcyjnych przedsiębiorstw finansowych w Polsce ma istotny statystycznie wpływ na uzyskiwany poziom ich innowacyjności.

Sformułowane powyżej hipotezy wprost wynikają z założeń idei rozwoju potencjału absorpcyjnego, którego głównym przeznaczeniem jest zapewnienie przedsiębiorstwu – obok wysokiej elastyczności i konkurencyjności – pożądanego wzrostu innowacyjności (Zahra, George, 2002, s. 192). Zamysłem autora była weryfikacja występowania tej zależności w rzeczywistości polskiego sektora przedsiębiorstw usług finansowych, bo choć wydaje się ona jak najbardziej logiczna, może budzić wątpliwości i to przynajmniej z dwóch względów. Pierwsza wątpliwość wynika z samej istoty badań naukowych i sprowadza się do pytania: Czy ten teoretycznie uzasadniony związek przyczynowo-skutkowy ma faktyczne odzwierciedlenie w praktyce? Druga natomiast ma postać dylematu zawartego w następującej kwestii: Czy na pewno rozwój potencjału absorpcyjnego wyrażający się m.in. w doświadczeniu zdobywanym w trakcie realizowanych dotychczas procesów pozyskiwania, asymilowania i eksploataowania nowych technologii wpływa na wzrost poziomu innowacyjności kolejnych rozwiązań technologicznych wdrażanych w formie transferu? Czy czasami to doświadczenie nie prowadzi do rutyny? Czy wynikająca z niego



większa pewność siebie w działaniu nie skłania do sięgania po sprawdzone, a tym samym bardziej wystandaryzowane rozwiązania? I wreszcie, czy to doświadczenie nie ogranicza kreatywności pracowników odpowiedzialnych za absorpcję nowych technologii i generowanie na podstawie nieokreślonych efektów, wpływając tym samym na hamowanie wzrostu innowacyjności przedsiębiorstwa?

To właśnie te wątpliwości skłoniły autora do podjęcia problemu badawczego wyrażonego w przyjętych powyżej hipotezach. W celu ich weryfikacji przeprowadzono statystyczne i opisowe analizy uzyskanych wyników badania, dochodząc do zaprezentowanych w kolejnym punkcie spostrzeżeń i wniosków.

### 3. Wpływ potencjału absorpcyjnego przedsiębiorstw finansowych w Polsce na poziom ich innowacyjności

Chcąc zweryfikować istnienie przywołanego w tytule wpływu potencjału absorpcyjnego na poziom innowacyjności, należy najpierw zdiagnozować, czy działające w Polsce przedsiębiorstwa finansowe w ogóle są zainteresowane wzrostem innowacyjności, a jeśli tak, to czy udaje się im go osiągnąć, a następnie zbadać, czy zachodzi korelacja pomiędzy poziomem rozwoju będącego w ich dyspozycji potencjału absorpcyjnego a stopniem realizacji celów zakładających wzrost innowacyjności w określonych obszarach prowadzonej działalności.

W pierwszej kolejności trzeba odpowiedzieć na pytanie, czy wzrost innowacyjności przedsiębiorstwa jest rzeczywistym motywem pozyskiwania nowych technologii w przypadku działających w Polsce przedsiębiorstw finansowych. Wyniki przeprowadzonego badania ankietowego wskazują, że tak, ponieważ wszystkie indagowane przedsiębiorstwa finansowe wyznaczały sobie taki cel, podejmując w ostatnich trzech latach proces transferu technologii, a aż 68% z nich zamierzało tym sposobem radykalnie zwiększyć poziom innowacyjności.

W kolejnym kroku postępowania badawczego podjęto się oceny poziomu skuteczności przedsiębiorstw finansowych w zakresie realizacji tych zamierzonych protechnologicznych przedsięwzięć ukierunkowanych na wzrost poziomu innowacyjności. W tym celu poproszono naczelną kadrę menedżerską o określenie, w jakim stopniu udało się im osiągnąć w ostatnich trzech latach zakładane efekty świadczące o wzroście innowacyjności, których chęć osiągnięcia skłoniła ich do uruchomienia transferu technologii. Dokonując tego pomiaru, posłużono się skalą procentową, w ramach której 0% oznaczało, że dany efekt nie został osiągnięty w ogóle, a 100% – został osiągnięty całkowicie, tj. na poziomie zgodnym z oczekiwaniami biocy

technologii. W tabeli 1 przedstawiono uzyskane wyniki, będące średnimi arytmetycznymi dokonanych ocen.

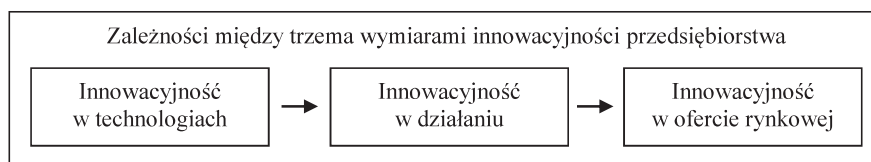
Tabela 1. Stopień realizacji celów wyrażających wzrost innowacyjności przedsiębiorstw finansowych w Polsce

Efekty świadczące o wzroście innowacyjności przedsiębiorstwa	Średnia ocen
Wzrost innowacyjności posiadanych technologii	77,13
Wzrost innowacyjności realizowanych procesów biznesowych	74,72
Wzrost innowacyjności oferty rynkowej	72,65
Ogólny wzrost innowacyjności przedsiębiorstwa	74,83

Źródło: opracowanie własne na podstawie wyników badania ankietowego.

Diagnozowana skuteczność przedsiębiorstw finansowych kształtuje się na dość wysokim poziomie, aczkolwiek nie w pełni satysfakcjonującym. W największym stopniu osiągnięto cele przewidujące wzrost innowacyjności technologicznej (77,1%), a w najmniejszym stopniu – wzrost innowacyjności oferty rynkowej (72,7%). Jak widać, oszacowany średni poziom realizacji celów odnoszących się do wzrostu wszystkich trzech aspektów innowacyjności jest bardzo zbliżony, co w dużej mierze wynika z logicznej zależności zachodzącej między tymi trzema wielkościami, a w konsekwencji łącznego ich uzyskiwania i takiego też postrzegania w przeprowadzanej przez respondentów ocenie. Otóż innowacje technologiczne ze swej istoty mają wywołać innowacyjne działanie w ramach realizowanych procesów, zwłaszcza tych podstawowych ukierunkowanych na kreowanie wartości dla klienta. Z kolei odmiennosc w działaniu ma pozwolić na wygenerowanie nowej, atrakcyjniejszej oferty rynkowej. Zależność ta została przedstawiona na rysunku 2.

Rysunek 2. Relacje zachodzące w procesie kształtowania innowacyjności przedsiębiorstwa



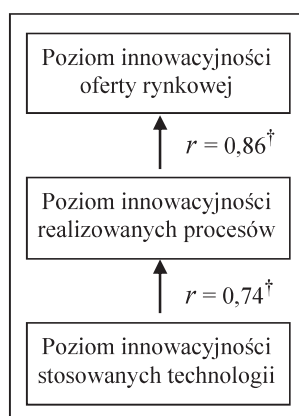
Źródło: opracowanie własne.

Stąd – jak sugerują menedżerowie – ocena wszystkich trzech aspektów innowacyjności dokonywana jest w zasadzie syntetycznie, a w konsekwencji także



subiektywnie przez pryzmat łącznie osiągniętych celów stawianych przed złożonymi i wieloetapowymi przedsięwzięciami ukierunkowanymi na wzrost innowacyjności. Chcąc usankcjonować ten sposób postrzegania i oceny zjawiska zwiększania innowacyjności przedsiębiorstwa, przeprowadzono statystyczną analizę zależności występujących pomiędzy jej przywołanymi na rysunku 1 częściowymi kategoriami. W tym celu posłużono się współczynnikiem korelacji Pearsona, którego wartości zostały przedstawione na rysunku 3.

Rysunek 3. Korelacje pomiędzy poziomem wyodrębnionych wymiarów innowacyjności przedsiębiorstw finansowych w Polsce



Źródło: opracowanie własne na podstawie wyników badania ankietowego.

Uzyskane wartości współczynników korelacji Pearsona świadczą o istnieniu silnego związku liniowego między poziomami osiągniętych sekwencyjnie innowacyjności częściowych. Tym samym analizowane kategorie innowacyjności tworzą hierarchiczny układ powiązań stanowiący naturalną konsekwencję operacyjnej zależności typu: zasoby – działanie (jako przejaw wykorzystywania zasobów) – efekty rynkowe (jako wynik działania).

Okazuje się zatem, że w polskiej praktyce gospodarczej wdrażane przez przedsiębiorstwa finansowe innowacje technologiczne rzeczywiście zwiększają poziom ich innowacyjności w działaniu, a ta z kolei wpływa na wzrost docelowej, a zatem rynkowej innowacyjności, mającej wyraz w nowej, kierowanej do klientów ofercie przedsiębiorstwa. W tym miejscu warto podkreślić, że dostrzeżone i docenione jednocześnie przez rynek innowacje w ofercie danego przedsiębiorstwa stanowią

narzędzie, bez którego nie zdoła ono zbudować przewagi konkurencyjnej, a tym samym osiągnąć rynkowego i finansowego sukcesu.

Przechodząc do diagnozowania korelacji między rozwojem potencjału absorpcyjnego a wzrostem innowacyjności, należy dodać, że odchylenia poszczególnych ocen uzyskiwanej innowacyjności od wartości średnich zaprezentowanych w tabeli 1 okazały się bardzo istotne. Wszystkie dokonane oceny mieszczą się bowiem w szerokim przedziale od 10 do 100%. Stąd jak najbardziej zasadne wydaje się określenie statystycznej zależności między ustalonym poziomem skuteczności osiąganej w zakresie realizacji proinnowacyjnych zamierzeń a stopniem rozwoju potencjału absorpcyjnego, jak również jego wyodrębnionych wymiarów i segmentów. W tym celu należało wpieryw ustalić stan rozwoju potencjału absorpcyjnego analizowanych przedsiębiorstw finansowych. Dlatego poproszono menedżerów o oszacowanie stopnia rozwoju zdolności odpowiedzialnych za realizację wyodrębnionych obszarów działań przewidzianych w ramach kolejnych etapów absorpcji nowych technologii, ponownie stosując skalę od 0 do 100%, gdzie 0% oznaczało, że dane zdolności nie zostały w ogóle rozwinięte, a 100% – zostały maksymalnie, a zatem w pełni rozwinięte. Uzyskane w tym zakresie wyniki zaprezentowano w tabeli 2.

Podobnie jak to miało miejsce w odniesieniu do diagnozowanej wcześniej skuteczności przedsiębiorstw finansowych w zakresie działań podejmowanych na rzecz wzrostu ich innowacyjności, tak i w przypadku rozwoju ich potencjałów absorpcyjnych nie osiągnięto jeszcze docelowego, a więc w pełni satysfakcjonującego efektu. Indagowani menedżerowie dostrzegają w swoich organizacjach lukę – czasami nawet wyraźną – w poziomie rozwoju zdolności do absorpcji innowacyjnych technologii względem założonych oczekiwań, wynikających przede wszystkim z presji konkurencji i rynkowych potrzeb. Największe braki występują w ramach wyodrębnionych zdolności do asymilowania pozyskanych technologii. To właśnie ten wysoko wyspecjalizowany wymiar potencjału absorpcyjnego analizowane przedsiębiorstwa finansowe uznały za swoją największą słabość (średnia ocen na poziomie 56,7 pkt), a w jego wewnętrznej strukturze segment zdolności do dostosowywania przejmowanych technologii (54,1 pkt) i ich udoskonalania (51,9 pkt). Z kolei najwyżej ankietowani ocenili stopień rozwoju zdolności do eksploatacji nowo wdrażanych technologii (72,1 pkt), a wśród nich najbardziej rozwinięte okazały się zdolności do sprawnego ich eksploatacji (76,3 pkt). Niemniej mimo dość wysokiego poziomu ich rozwoju nawet one wymagają, zdaniem naczelnego kierownictwa, dalszego doskonalenia w celu zwiększenia skuteczności ich wykorzystywania.

Warto zauważyć, że średnie ocen stopnia rozwoju kolejnych segmentów, a więc tych bardziej szczegółowo wyodrębnionych obszarów zdolności w ramach każdego z trzech głównych wymiarów potencjału absorpcyjnego, są do siebie zbliżone.

Maksymalna różnica wynosi zaledwie 12 punktów procentowych. Zatem podobnie jak powiązane ze sobą obszary innowacyjności, tak również segmenty potencjału absorpcyjnego traktowane są przez menedżerów jako sfery wewnętrznie spójne i zintegrowane, aczkolwiek nie jednorodne.

Tabela 2. Stopień rozwoju poszczególnych wymiarów i segmentów potencjału absorpcyjnego przedsiębiorstw finansowych w Polsce

Lp.	Obszary zdolności w ramach potencjału absorpcyjnego przedsiębiorstwa	Średnia ocen
Zdolność do pozyskiwania nowych technologii		69,6
1	Zdolność do identyfikowania oraz oceny własnych potrzeb i możliwości technologicznych	75,9
2	Zdolność do identyfikowania w otoczeniu oraz oceny potencjalnych technologii i ich dawców	68,6
3	Zdolność do zastosowania poszczególnych form transferowania (pozyskiwania z zewnątrz) technologii	68,1
4	Zdolność do współpracy z innymi podmiotami celem doprowadzenia do przeniesienia technologii (umiejętności nawiązywania i podtrzymywania relacji, negocjowania itp.)	65,7
Zdolność do asymilowania pozyskanych technologii		56,7
1	Zdolność do przyswajania pozyskanych technologii	64,2
2	Zdolność do dostosowywania pozyskanych technologii	54,1
3	Zdolność do wzbogacania pozyskanych technologii	51,9
Zdolność do wykorzystywania nowo wdrożonych technologii		72,1
1	Zdolność do sprawnego eksploatowania wdrożonych technologii (zgodnie z przeznaczeniem)	76,3
2	Zdolność do efektywnego eksploatowania wdrożonych technologii	69,0
3	Zdolność do generowania pożądanych przez rynek efektów za sprawą wdrożonych technologii	70,9

Źródło: Głabiszewski (2016), s. 213.

Chcąc ostatecznie odpowiedzieć na pytanie, jaki wpływ na innowacyjność badanych przedsiębiorstw finansowych mają ich zdolności do absorpcji nowych technologii, oszacowano współczynniki korelacji Pearsona dla zdiagnozowanego w trakcie badania i zaprezentowanego powyżej poziomu rozwoju tych zdolności i stopnia osiągnięcia celów zakładających wzrost innowacyjności. Uzyskane wartości współczynników zostały przedstawione w tabeli 3.

Uzyskane wartości współczynników Pearsona świadczą o istnieniu pozytywnej i silnej ( $r \geq 0,6$ ) (zob. Wasilewska, 2008, s. 236) korelacji zachodzącej między badanymi zmiennymi. Oznacza to, że dalszy rozwój zdolności absorpcyjnych powinien zapewnić przedsiębiorstwom finansowym istotny wzrost poziomu innowacyjności,

jaki spodziewają się one uzyskać zarówno bezpośrednio, jak i pośrednio w następstwie przeprowadzanego transferu nowych technologii. Te wyraźnie występujące zależności pozwalają potwierdzić prawdziwość hipotezy H1, zgodnie z którą stopień rozwoju posiadanego przez przedsiębiorstwa finansowe w Polsce potencjału absorpcyjnego silnie wpływa na poziom ich innowacyjności.

Tabela 3. Współczynniki korelacji Pearsona dla stopnia rozwoju potencjału absorpcyjnego i jego wymiarów oraz stopnia osiągnięcia zakładanego wzrostu innowacyjności

Zmienne	Stopień osiągnięcia zakładanego wzrostu innowacyjności przedsiębiorstwa (r)
Stopień rozwoju zdolności do pozyskiwania nowych technologii	0,62 <sup>†</sup>
Stopień rozwoju zdolności do asymilowania pozyskanych technologii	0,66 <sup>†</sup>
Stopień rozwoju zdolności do wykorzystywania wprowadzonych technologii	0,58 <sup>†</sup>
Stopień rozwoju całego potencjału absorpcyjnego	0,73 <sup>†</sup>

<sup>†</sup>  $p \leq 0,001$ .

Źródło: opracowanie własne na podstawie uzyskanych wyników badania.

Najsilniejszy związek liniowy został zdiagnozowany w odniesieniu do całego potencjału absorpcyjnego, co jednoznacznie konstytuuje słuszność hipotezy H1. Mniejszy, aczkolwiek również silny związek został ustalony w przypadku wszystkich trzech obszarów zdolności wyodrębnionych ze względu na zakres ich wykorzystywania, zwanych wymiarami potencjału absorpcyjnego. Choć uzyskane dla nich współczynniki korelacji Pearsona są bardzo zbliżone, zgodnie z ich wartościami największy wpływ na poziom uzyskiwanej innowacyjności ma stopień rozwoju zdolności do asymilowania nowo pozyskanych technologii (zob. szerzej Glabiszewski, Zastempowski, 2016, s. 67). Wydaje się to jak najbardziej uzasadnione, jako że to właśnie na etapie asymilowania pozyskiwanej technologii przewiduje się jej adaptowanie i ewentualne doskonalenie. Adaptacja nowo pozyskiwanej technologii jest warunkiem koniecznym jej skutecznego transferu, a zatem wprowadzenia tą drogą zmiany technologicznej o praktycznym znaczeniu, stanowiącej innowację przynajmniej z perspektywy biorcy. Natomiast przewidywane równoległe doskonalenie wdrażanej technologii zwiększa poziom jej oryginalności, dając sposobność do podwyższenia stopnia jej nowości, nawet z perspektywy innych przedsiębiorstw, nie tylko sektora finansowego.

Chcąc pogłębić wiedzę na temat badanych zależności, oszacowano w kolejnym kroku prowadzonych analiz współczynniki korelacji Pearsona dla zdiagnozowanego

w trakcie badania stopnia rozwoju dziesięciu segmentów zdolności wyodrębnionych w ramach trzech podstawowych wymiarów potencjału absorpcyjnego i stopnia osiągnięcia celów świadczących o wzroście pożądanej innowacyjności. Ich wartości zostały przedstawione w tabeli 4.

Tabela 4. Współczynniki korelacji Pearsona dla stopnia rozwoju poszczególnych segmentów zdolności absorpcyjnych i stopnia osiągnięcia zakładanego wzrostu innowacyjności

Zmienne	Stopień osiągnięcia zakładanego wzrostu innowacyjności przedsiębiorstwa (r)
Stopień rozwoju zdolności do pozyskiwania nowych technologii	0,62 <sup>†</sup>
Zdolność do identyfikowania oraz oceny własnych potrzeb i możliwości technologicznych	0,64 <sup>†</sup>
Zdolność do identyfikowania w otoczeniu oraz oceny potencjalnych technologii i ich dawców	0,54 <sup>†</sup>
Zdolność do zastosowania poszczególnych form transferowania (pozyskiwania z zewnątrz) technologii	0,60 <sup>†</sup>
Zdolność do współpracy z innymi podmiotami celem doprowadzenia do przeniesienia technologii (umiejętności nawiązywania i podtrzymywania relacji, negocjowania itp.)	0,48 <sup>†</sup>
Stopień rozwoju zdolności do asymilowania pozyskanych technologii	0,66 <sup>†</sup>
Zdolność do przyswajania pozyskanych technologii	0,48 <sup>†</sup>
Zdolność do dostosowywania pozyskanych technologii	0,66 <sup>†</sup>
Zdolność do wzbogacania pozyskanych technologii	0,65 <sup>†</sup>
Stopień rozwoju zdolności do wykorzystywania wprowadzonych technologii	0,58 <sup>†</sup>
Zdolność do sprawnego eksploatowania wdrożonych technologii (zgodnie z przeznaczeniem)	0,59 <sup>†</sup>
Zdolność do efektywnego eksploatowania wdrożonych technologii	0,49 <sup>†</sup>
Zdolność do generowania pożądanych przez rynek efektów za sprawą wdrożonych technologii	0,47 <sup>†</sup>

<sup>†</sup>  $p \leq 0,001$ .

Źródło: opracowanie własne na podstawie uzyskanych wyników badania.

Przedstawione w tej części analiz wartości współczynników korelacji Pearsona świadczą o silnym bądź umiarkowanym związku liniowym zachodzącym między wyznaczonymi zmiennymi. Potwierdzają w ten sposób dotychczasowe

spostrzeżenia o zależności zachodzącej między potencjałem absorpcyjnym przedsiębiorstwa a jego innowacyjnością, jak również słuszność przyjętej w niniejszym opracowaniu hipotezy H2, która zakłada, że stopień rozwoju wszystkich dziesięciu wyodrębnionych segmentów zdolności absorpcyjnych przedsiębiorstw finansowych w Polsce ma istotny statystycznie<sup>3</sup> wpływ na uzyskiwany przez nie poziom innowacyjności.

Najsilniejsza korelacja z poziomem innowacyjności została oszacowana dla stopnia rozwoju zdolności do dostosowywania pozyskanych technologii i ich wzbogacania w ramach wymiaru potencjału asymilacyjnego. Wyniki te sankcjonują zatem zaproponowane powyżej uzasadnienie kluczowej roli zdolności asymilacyjnych w kreowaniu innowacji. Silny wpływ na wzrost innowacyjności przedsiębiorstw finansowych w Polsce mają ponadto ich zdolności wykorzystywane na początkowym etapie pozyskiwania technologii, jakimi są zdolności do identyfikowania własnych potrzeb i możliwości technologicznych oraz do zastosowania pożądaných form transferowania nowej technologii, a także wykorzystywane na końcowym etapie, mianowicie zdolności do sprawnego eksploataowania nowo wdrażanych technologii zgodnie z ich przeznaczeniem. Wszystkie pozostałe segmenty potencjału absorpcyjnego mają również istotny wpływ na uzyskiwaną innowacyjność, choć już bardziej umiarkowany. W każdym razie żaden spośród analizowanych segmentów nie okazał się nieważny. Stąd działające w Polsce przedsiębiorstwa finansowe, chcąc zwiększać własną innowacyjność, powinny dbać o rozwój wszystkich zdolności służących skutecznej absorpcji pochodzących z zewnątrz innowacyjnych technologii.

## Podsumowanie

Świadomość rzeczywistego występowania zależności zachodzących między stopniem rozwoju wyodrębnionych wymiarów i segmentów zdolności absorpcyjnych a uzyskiwanym w następstwie ich wykorzystywania wzrostem innowacyjności przedsiębiorstw powinna wpływać na menedżerów silnie motywująco do konsekwentnego i systemowego doskonalenia będących w ich dyspozycji potencjałów absorpcyjnych. Tym bardziej że intensyfikowanie działalności innowacyjnej stanowi oczywisty sposób na metodyczne budowanie wysokiej konkurencyjności przedsiębiorstwa, czyli zdolności do skutecznego rywalizowania o względy klientów i kształtowania rynkowej oraz finansowej pozycji konkurencyjnej w sektorze.

---

<sup>3</sup> Zależność istotna występuje wtedy, kiedy bezwzględna wartość współczynnika korelacji Pearsona ( $r$ ) jest większa od 0,4 i nie większa od 0,7. Zob. Dolny, Osińska (2009), s. 121.



Opierając się na wynikach badań własnych, należy uznać, że wzrost innowacyjności przedsiębiorstw finansowych w Polsce jest podyktowany poziomem rozwoju wszystkich trzech wymiarów potencjału absorpcyjnego, tj. zdolności do pozyskiwania, asymilowania i wykorzystywania nowych technologii. Spostrzeżenie to potwierdzają również wyniki bardziej szczegółowej analizy, które wskazują, że dalszy rozwój dziesięciu wyspecjalizowanych segmentów zdolności absorpcyjnych wykorzystywanych na poszczególnych etapach transferu technologii powinien zapewnić przedsiębiorstwom finansowym istotny wzrost poziomu ich innowacyjności. Tym samym należy porzucić wątpliwość, zgodnie z którą wzrost dotychczasowego doświadczenia przedsiębiorstwa zdobywanego w ramach pozyskiwania nowych technologii, będącego *de facto* przejawem rosnących zdolności absorpcyjnych, miałby ograniczać stopień oryginalności wprowadzanych drogą transferu innowacji technologicznych, a w konsekwencji rynkowych.

Zaprezentowane wnioski wydają się stanowić przekonujące i cenne dla przedsiębiorstw finansowych wskazówki, które powinny być wykorzystywane w ich praktyce gospodarczej. Jednocześnie skłaniają do podjęcia głębszych badań w celu zidentyfikowania kluczowych składników poszczególnych segmentów potencjału absorpcyjnego decydujących o sile sprawczej wynikających z nich zdolności.

## Literatura

- Bennasi, M., Greve, A., Harkola, J. (1999). Looking for a Network Organization. The case of GESTO. *Journal of Market Focused Management*, 3 (45), 205–229.
- Cohen, W.M., Levinthal, D.A. (1990). Absorptive capacity. A new perspective on learning and innovation. *Administrative Science Quarterly*, 1 (35), 128–152.
- Dolny, E., Osińska, M. (2009). *Statystyka opisowa*. Bydgoszcz: Wydawnictwo Uczelniane Wyższej Szkoły Gospodarki.
- Drucker, P.F. (1992). *Innowacja i przedsiębiorczość. Praktyka i zasady*. Warszawa: PWE.
- Evans, Ch. (2005). *Zarządzanie wiedzą*. Warszawa: PWE.
- Glabiszewski, W. (2016). *Potencjał absorpcyjny przedsiębiorstw finansowych w Polsce w procesie transferu innowacyjnych technologii*. Toruń: Wydawnictwo Uniwersytetu Mikołaja Kopernika.
- Glabiszewski, W., Zastempowski, M. (2016). The ability to assimilate technology as a source of competitive advantage of financial companies in Poland. *Journal of Competitiveness*, 4 (8), 61–71.
- Miles, J.A. (2012). *Management and organization theory*. San Francisco: Jossey-Bass Reader.
- Stawasz, E. (1999). *Innowacje a mała firma*. Łódź: Wydawnictwo Uniwersytetu Łódzkiego.

- Tidd, J., Bessant, J. (2011). *Zarządzanie innowacjami. Integracja zmian technologicznych, rynkowych i organizacyjnych*. Warszawa: Wolters Kluwer.
- Todorova, G., Durisin, B. (2007). Absorptive capacity. Valuing a reconceptualization. *Academy of Management Review*, 3 (32), 774–786.
- Tourangeau, R., Conrad, F.G., Couper, M.P. (2013). *The science of web surveys*. Oxford: Oxford University Press.
- Trott, P. (2008). *Innovation management and new product development*. Harlow: Prentice Hall.
- Wasilewska, E. (2008). *Statystyka opisowa nie tylko dla socjologów. Teoria, przykłady, zadania*. Warszawa: Wydawnictwo SGGW.
- Wilson, J. (1999). Different industries and different customer values require different resources. Towards the marriage of strategic positioning theory and the resource-based view of the firm. W: M.A. Hitt, P.G. Clifford, R.D. Nixon, K.P. Coyne (red.), *Dynamic strategic resources. Development, diffusion and integration* (s. 129–164). Chichester: John Wiley & Sons.
- Zahra, S.A., George, G. (2002). Absorptive capacity. A review, reconceptualization, end extension. *Academy of Management Review*, 2 (27), 185–203.

## Cytowanie

- Glabiszewski, W. (2017). Rozwój potencjału absorpcyjnego przedsiębiorstw finansowych w Polsce a poziom ich innowacyjności. *Europa Regionum*, 2 (XXXI), 37–52. DOI: 10.18276/er.2017.31-03.