

INNOWACJE I PRZEDSIĘBIORCZOŚĆ DLA PRZYSZŁOŚCI

SOOIPP Annual – 2006

AUTORZY:

Maciej CHOROWSKI

Grzegorz GROMADA (redakcja)

Jacek GULIŃSKI

Krzysztof GULDA

Tomasz JARUS

Jan KOCH

Monika MARDAS

Krzysztof B. MATUSIAK

Małgorzata MATUSIAK (redakcja)

Marzena MAŻEWSKA

Jan MERTL

Piotr NIEDZIELSKI

Magdalena NOWAK (redakcja)

Aleksandra NOWAKOWSKA

Agnieszka RÓŻYCKA

Sławomir SKOWROŃSKI

Mariusz E. SOKOŁOWICZ

Edward STAWASZ

Jerzy STRZELEC

Agnieszka SZYLKIN

Aneta WILMAŃSKA

Marek WINKOWSKI

Krzysztof ZASIADŁY

**STOWARZYSZENIE ORGANIZATORÓW OŚRODKÓW INNOWACJI
I PRZEDSIĘBIORCZOŚCI W POLSCE**

**INNOWACJE
I PRZEDSIĘBIORCZOŚĆ
DLA PRZYSZŁOŚCI**

SOOIPP Annual – 2006

ŁÓDŹ/POZNAŃ/WARSZAWA/WROCŁAW 2006

Recenzja:
prof. dr hab. Krystyna POZNAŃSKA

Redakcja naukowa: Grzegorz GROMADA, Małgorzata MATUSIAK,
Magdalena NOWAK

Redakcja wydawnicza: Magdalena NOWAK

Korekta: Joanna BALCERAK

**Publikacja dofinansowana przez
Polską Agencję Rozwoju Przedsiębiorczości**

© Copyright by Stowarzyszenie Organizatorów Ośrodków Innowacji
i Przedsiębiorczości w Polsce

ISBN 83-907625-2-8

Printed in Poland
DRUKARNIA ARSGRAF
ul. Jaktorowska 40
96-300 Żyrardów

Spis treści:

WPROWADZENIE	7
Aneta Wilmańska REALIZACJA STRATEGII LIZBOŃSKIEJ W POLSCE – KRAJOWY PROGRAM REFORM NA LATA 2005–2008	9
Krzysztof Gulda POLITYKA INNOWACYJNA W POLSCE DO ROKU 2013	23
Edward Stawasz TENDENCJE I BARIERY ROZWOJU MSP W POLSCE	33
Piotr Niedzielski, Agnieszka Szyłkin INNOWACJE W SEKTORZE USŁUG – ZARYS PROBLEMATYKI	49
Aleksandra Nowakowska, Mariusz E. Sokołowicz ZDOLNOŚCI INNOWACYJNE POLSKICH REGIONÓW	59
Jacek Guliński DROGA DO REGIONALNYCH SYSTEMÓW INNOWACJI	77
Tomasz Jarus PRZEDSIĘBIORCZOŚĆ AKADEMICKA W REGIONALNYCH PROGRAMACH OPERACYJNYCH 2007–2013	85
Jerzy Strzelec MOŻLIWOŚCI ROZWOJU AKTYWNOŚCI INNOWACYJNEJ W WOJEWÓDZTWIE ŚWIĘTOKRZYSKIM	99
Krzysztof B. Matusiak STAN POLSKICH OŚRODKÓW INNOWACJI I PRZEDSIĘBIORCZOŚCI W 2006 R.	115
Maciej Chorowski, Grzegorz Gromada, Jan Koch, Marek Winkowski WROCŁAWSKI PARK TECHNOLOGICZNY – STUDIUM PRZYPADKU	131
Krzysztof Zasiadły BENCHMARKING OŚRODKÓW INNOWACJI I PRZEDSIĘBIORCZOŚCI	139

Agnieszka Różycka BENCHMARKING – PORÓWNANIE FUNKCJONOWANIA INKUBATORÓW PRZEDSIĘBIORCZOŚCI W POLSCE I W INNYCH KRAJACH UNII EUROPEJSKIEJ	155
Magdalena Nowak PARTNERSTWO PUBLICZNO-PRYWATNE JAKO FORMA WSPIERANIA OŚRODKÓW INNOWACJI I PRZEDSIĘBIORCZOŚCI	179
Jan Mertl, Sławomir Skowroński ŁÓDZKI KLASTER PRZEDSIĘBIORCZOŚCI – SZANSA NA WZROST GOSPODARCZY	189
Monika Mardas STAN ROZWOJU PRZEDSIĘBIORCZOŚCI AKADEMICKIEJ W POLSCE	213
Marzena Mażewska SPECYFIKA MŁODZIEŻOWEJ PRZEDSIĘBIORCZOŚCI	227
Małgorzata Matusiak ZAWODY PRZYSZŁOŚCI	241
INFORMACJE O AUTORACH	255
BIBLIOTECZKA SOOIPP	261

WPROWADZENIE

Innowacyjność i przedsiębiorczość, jako komplementarne funkcje i typy zachowań rynkowych, odgrywają we współczesnych społeczeństwach coraz ważniejszą rolę. Własna firma jest postrzegana jako szansa na włączenie się jednostki w wolnorynkowy system pomnażania bogactwa. Prywatni przedsiębiorcy z niespotykaną dotąd w historii ludzkości dynamiką, zmieniają i odnawiają gospodarkę światową. Przedsiębiorczość, determinująca zdolność do generowania i absorpcji przez przedsiębiorstwa nowej wiedzy, stanowi klucz do powodzenia ekonomicznego krajów i regionów. W tych warunkach aktywizacja przedsiębiorczości i procesów innowacyjnych staje się podstawą strategii konkurencji państw i regionów na początku XXI wieku. Tworzenie tego typu strategii jest coraz silniej uwarunkowane lokalnie przy jednoczesnej globalizacji procesów gospodarczych i rozwojowych. Od ponad dwudziestu lat w państwach narzucających tempo rozwoju cywilizacyjnego rośnie zainteresowanie różnego typu działaniami, tworzącymi dogodne warunki dla powstawania nowych, innowacyjnych firm oraz rozwoju wiedzy i kreacji mechanizmów przenoszenia jej rezultatów do praktyki gospodarczej.

Stowarzyszenie Organizatorów Ośrodków Innowacji i Przedsiębiorczości od lat aktywnie promuje tego typu działania w Polsce i innych krajach postsocjalistycznych. Prezentowana kolejna publikacja SOOIPP stanowi podsumowanie dyskusji po historycznej dacie 1 maja 2004 r. Największe z dotychczasowych rozszerzeń Unii Europejskiej tworzy nowe możliwości rozwoju ekonomiczno-społecznego całej Europy, w tym państw byłego bloku wschodniego. System centralnego planowania zakładał eliminację indywidualnej przedsiębiorczości, a w praktyce okazał się dodatkowo całkowicie nieporadny w obszarze innowacyjności i zmian jakościowych w gospodarce. Transformacja systemowa, zakładająca potrzebę odbudowy podstaw wolnego rynku, wymaga w szerokim zakresie aktywizacji i odrodzenia potencjału przedsiębiorczości i innowacyjności społeczeństw Europy Środkowo-Wschodniej. Ów potencjał, a właściwie jego spadek, nastrocza wiele problemów tzw. Starej Unii. W kontekście rosnącej roli innowacji w kształtowaniu międzynarodowej konkurencyjności, od lat obserwujemy sukcesywne słabnięcie gospodarki europejskiej względem Stanów Zjednoczonych, objawiające się wolniejszym tempem wzrostu ekonomicznego. W ostatnich dwóch dekadach XX w. kraje Unii rozwijały się w tempie 2,3%, a USA osiągnęło w tym okresie średnio 3,3% poziom wzrostu gospodarczego. W konsekwencji poziom życia, liczony jako PKB na jednego mieszkańca, w UE wynosi 70% amerykańskiego. Negatywne skutki tego procesu są coraz wyraźniej widoczne w kilku wymiarach:

1. Amerykańskie przedsiębiorstwa są bardziej innowacyjne i aktywne w kontaktach z klientami, budują trwałe przewagi konkurencyjne poprzez inwestycje w nowe technologie. Przykładem jest rozwój biznesowych zastosowań technologii internetowych, umożliwiający szeroki dostęp konsumentów do nowoczesnych produktów.
2. Poziom bezrobocia jest w większości państw europejskich znacznie wyższy niż w USA. Jednocześnie w Europie stopa zatrudnienia wynosi 64% ludności w wieku

produkcyjnym, podczas gdy za oceanem ten wskaźnik wynosi 75%. Europejskie firmy tworzą mniej miejsc pracy, a plagą rynków pracy jest długotrwałe bezrobocie strukturalne i dobrowolne.

3. Rozwój nauki i komercyjnych zastosowań wiedzy w Europie pozostaje w tyle w porównaniu z dynamiką innowacyjną gospodarki amerykańskiej. Europa już dawno przestała być kuźnią postępu technologicznego. Jedynie 17% unijnego eksportu to produkty wysokiej techniki, w Stanach Zjednoczonych ten wskaźnik wynosi 25%. Na działalność B+R państwa europejskie przeznaczają przeciętnie o ponad 30% mniej środków finansowych od Amerykanów.

Zmianie tego stanu mają służyć różnorodne inicjatywy koordynowane Strategią Lizbońską: Europejski Obszar Badawczy, sieć IRE itp. Potrzeba wzmocnienia przedsiębiorczości i zachowań innowacyjnych Europejczyków tworzy szczególnie możliwości wykorzystania funduszy unijnych na przedsięwzięcia rozwijające podstawy społeczeństwa informacyjnego oraz nowoczesne instytucje i mechanizmy transferu technologii. Bogata oferta wsparcia finansowego z funduszy europejskich stanowi szczególnie szansę dla rozwoju infrastruktury przedsiębiorczości i transferu technologii.

Prezentowana publikacja została przygotowana w maju 2006 r. w oparciu o przeprowadzone analizy, materiały i dyskusje, których podsumowaniem była XVII Doroczna Konferencja SOOIPP, która odbyła się 11-13 maja we Wrocławiu. Zakwalifikowane teksty zostały uporządkowane w pięć następujących grup problemowych:

1. Programy i działania rządu w kontekście realizacji Strategii Lizbońskiej (A. Wilmańska, K. Gulda);
2. Innowacje i sektor MSP (E. Stawasz, P. Niedzielski, A. Szyłkin, J. Mertl, S. Skowroński);
3. Budowa regionalnych zdolności innowacyjnych (J. Guliński, A. Nowakowska, M. E. Sokołowicz, J. Strzelec);
4. Stan i kierunki rozwoju ośrodków innowacji i przedsiębiorczości (K. B. Matusiak, K. Zasiadły, A. Różycka, M. Chorowski, G. Gromada, J. Koch, M. Winkowski, M. Nowak);
5. Przedsiębiorczość i wyzwania rynku pracy (T. Jarus, M. Mardas, M. Matusiak, M. Mażewska).

Przedstawiony materiał powinien być przydatny dla wszystkich wspierających innowacyjność, zarówno na poziomie regionalnym, jak i krajowym oraz dla podmiotów poszukujących pomocy w tym zakresie. Pragnę podziękować wszystkim uczestnikom dyskusji, których wiedza, przemyślenia i doświadczenie legły u podstaw niniejszej publikacji, życząc jednocześnie dalszych pomysłów i praktycznych działań. Środowisko SOOIPP jest otwarte na dyskusję, nowe idee do czego zapraszam obecnych i przyszłych członków.

Prezes SOOIPP

dr Krzysztof B. Matusiak

Łódź/Poznań/Warszawa/Wrocław, 3 czerwca 2006 r.

Aneta Wilmańska

REALIZACJA STRATEGII LIZBOŃSKIEJ W POLSCE – KRAJOWY PROGRAM REFORM NA LATA 2005–2008

1. Strategia Lizbońska

Strategia Lizbońska jest obecnie najważniejszym długofalowym programem społeczno-gospodarczym Unii Europejskiej, obejmującym szereg programów reform i zmian strukturalnych. Jej celem strategicznym, przyjętym na posiedzeniu Rady Europejskiej w marcu 2000 r., było uczynienie z Unii Europejskiej wiodącej gospodarki świata w perspektywie do 2010 r.

Wdrożenie Strategii Lizbońskiej miało uczynić gospodarkę Unii Europejskiej najbardziej konkurencyjną, dynamicznie rozwijającą się, opartą na wiedzy, zdolną do trwałego zrównoważonego rozwoju, tworzącą nowe miejsca pracy oraz charakteryzującą się większą spójnością społeczną.

Strategia Lizbońska obejmuje różnorodne cele szczegółowe, dotyczące: reform gospodarczych, rynku pracy, gospodarki opartej na wiedzy, trwałego zrównoważonego rozwoju i spójności społecznej.

Po pięciu latach realizacji Strategii Lizbońskiej dokonano przeglądu śródkresowego jej wdrażania przez państwa członkowskie. Stwierdzono, że działania podejmowane na poziomie europejskim są niewystarczające, a liczne reformy oraz inwestycje, pozostające w gestii państw członkowskich, nie zostały zrealizowane. Głównym problemem jest niedostateczne zaangażowanie rządów i parlamentów państw członkowskich.

W konkluzjach po wiosennym posiedzeniu Rady Europejskiej (marzec 2005 r.) zalecono koncentrację na dwóch zasadniczych celach, tj. wzroście gospodarczym i zatrudnieniu. Dla zdynamizowania realizacji odnowionej Strategii Lizbońskiej państwa członkowskie zobowiązały się do przygotowania trzyletnich Krajowych Programów Reform (KPR), akcentując w ten sposób swoją współodpowiedzialność za powodzenie jej realizacji na poziomie krajowym.

Pierwszy z nich to KPR na lata 2005-2008, w którym miało nastąpić połączenie celów gospodarczych, społecznych i środowiskowych, zmierzających do wzrostu konkurencyjności gospodarki kraju, poprzez ożywienie wzrostu gospodarczego i zatrudnienia. Podstawą tego opracowania były dokumenty unijne i krajowe. Zakres i strukturę KPR oparto na przedstawionym przez Komisję Europejską zintegrowanym pakiecie wytycznych na lata 2005-2008¹,

¹ *Wzrost i zatrudnienie – Zintegrowane wytyczne na lata 2005–2008*, COM (2005) 141, Bruksela 12.04.2005 (dokument przyjęty przez Radę Europejską na szczycie w dniach 16-17.06.2005).

tj. połączonych w jednym dokumencie ogólnych wytycznych polityki gospodarczej (*Broad Economic Policy Guidelines*) oraz wytycznych w sprawie zatrudnienia (*Employment Guidelines*). Zintegrowany pakiet zawiera 24 wytyczne szczegółowe, dotyczące trzech podstawowych obszarów: makroekonomicznego, mikroekonomicznego oraz rynku pracy, co znalazło odzwierciedlenie w strukturze KPR.

Zgodnie z kompleksowym podejściem do zagadnienia konkurencyjności gospodarki, jakie zakłada odnowiona Strategia Lizbońska, należy dążyć do osiągnięcia efektu synergii wszystkich polityk i działań na poziomie krajowym. W szczególności oznacza to konieczność korelacji działań prowadzonych w ramach polityki gospodarczej, polityki zatrudnienia oraz polityki spójności.

2. Krajowy Program Reform na lata 2005-2008 – cel, priorytety, wybrane działania

2.1. Cel KPR

Krajowy Program Reform jest dokumentem przedstawiającym działania, jakie polski rząd zamierza podjąć w latach 2005-2008, by realizować podstawowe cele odnowionej Strategii Lizbońskiej. Polski KPR został przyjęty przez rząd 27 grudnia 2005 r. i przekazany Komisji Europejskiej. Jako podstawowy cel przyjęto w nim **utrzymanie wysokiego tempa wzrostu gospodarczego, sprzyjającego tworzeniu nowych miejsc pracy z zachowaniem zasad zrównoważonego rozwoju.**

2.2. Priorytety KPR

Kierując się celami rozwoju społeczno-gospodarczego oraz wytycznymi Komisji Europejskiej, w KPR wskazano sześć priorytetów oraz zaproponowano odpowiednie działania, zmierzające do ich realizacji.

W obszarze polityki makroekonomicznej i budżetowej:

- **konsolidacja finansów publicznych i poprawa zarządzania finansami publicznymi**, m.in. poprzez reformę systemu finansów publicznych, systemu emerytalnego i rentowego, reformę organizacji ochrony zdrowia.

W obszarze polityki mikroekonomicznej i strukturalnej:

- **rozwój przedsiębiorczości**, m.in. poprzez tworzenie lepszych warunków dla powstawania nowych firm, sprzyjającego środowiska instytucjonalnego do prowadzenia działalności gospodarczej oraz na rzecz sprawnej administracji i ułatwienia dostępu przedsiębiorców do kapitału;
- **wzrost innowacyjności przedsiębiorstw**, m.in. poprzez tworzenie zachęt dla przedsiębiorców do przeznaczania większych środków na badania i innowacje oraz zachęt do transferu technologii do firm, znaczące

podniesienie wydatków na B+R, w szczególności przez sektor prywatny, wspieranie sfery badawczo-rozwojowej;

- **rozwój i modernizacja infrastruktury oraz zapewnienie warunków konkurencji w sektorach sieciowych** poprzez unowocześnienie infrastruktury drogowej, kolejowej, mieszkaniowej, energetycznej dzięki wykorzystaniu m.in. ustawy o partnerstwie publiczno-prywatnym jako skutecznego środka pozyskiwania kapitału prywatnego na realizację zadań publicznych oraz liberalizację w sektorze energetycznym, transporcie, telekomunikacji i usługach pocztowych.

W obszarze polityki rynku pracy:

- **tworzenie i utrzymanie nowych miejsc pracy oraz zmniejszanie bezrobocia**, m.in. poprzez obniżenie obciążeń, nakładanych na pracowników o najniższych dochodach, aktywizację osób z grup, znajdujących się w szczególnie trudnej sytuacji na rynku pracy, aktywizację zawodową osób niepełnosprawnych;
- **poprawa zdolności adaptacyjnych pracowników i przedsiębiorstw** poprzez inwestowanie w kapitał ludzki.

2.3. Realizacja wybranych działań KPR

Wśród działań w ramach Priorytetu 2. Rozwój przedsiębiorczości znalazły się m.in.:

- **Poprawa jakości regulacji prawnych** – obejmuje określenie priorytetowych aktów prawnych, wymagających uproszczenia oraz opracowanie wytycznych i systemu monitorowania oceny skutków regulacji, znowelizowanie aktów prawnych oraz wprowadzenie systemu pomiaru i eliminacji obciążeń regulacyjnych.
- **Uproszczenie procedur administracyjnych i obniżenie kosztów prowadzenia działalności gospodarczej** – obejmuje m.in. nowelizację ustawy o swobodzie działalności gospodarczej, uruchomienie Centralnej Informacji o Działalności Gospodarczej (*one-stop-shop*), uproszczenie regulacji dotyczących ubiegania się o fundusze strukturalne, wdrożenie portalu internetowego wspomagającego przedsiębiorców w ubieganiu się o zamówienia publiczne, uruchomienie internetowego systemu dostępu do Krajowego Rejestru Sądowego, w tym Rejestru Przedsiębiorców, uruchomienie systemu umożliwiającego przyjmowanie drogą elektroniczną deklaracji oraz ich weryfikację i dostęp do informacji o stanie rozliczeń podatnika.
- **Usprawnienie sądownictwa gospodarczego** – obejmuje m.in. wzmocnienie kadry orzeczniczej i administracyjnej sądów gospodarczych, zwiększenie liczby asystentów sędziów orzekających w sprawach gospodarczych, nowelizację kodeksu postępowania cywilnego,

zmierzającą do usprawnienia (skrócenia) postępowań w sprawach gospodarczych, nowelizację ustawy w zakresie uproszczenia procedury o wpis zastawów rejestrowych m.in. wprowadzenie możliwości składania wniosków o wpis zastawu drogą elektroniczną.

- **Wzmocnienie finansowe funduszy pożyczkowych, poręczeniowych i kapitałowych** – obejmuje m.in. dokapitalizowanie funduszy mikropożyczkowych i poręczeniowych w ramach SPO *Wzrost konkurencyjności przedsiębiorstw* – lata 2004–2006 (SPO – WKP) oraz po roku 2007 w ramach regionalnych programów operacyjnych, wzmocnienie systemu funduszy pożyczkowych oraz poręczeniowych w ramach PO Kapitał ludzki 2007-2013, utworzenie Krajowego Funduszu Kapitałowego wspierającego fundusze kapitałowe, uruchomienie instrumentu wsparcia funduszy kapitału zaangażowanego w ramach SPO WKP, przygotowanie kolejnego instrumentu wsparcia funduszy *venture capital*, inwestujących w szczególności we wczesne fazy rozwoju firm, w ramach PO Innowacyjna gospodarka, 2007–2013 (PO IG).

Wśród działań Priorytetu 3. *Wzrost innowacyjności przedsiębiorstw* znalazły się m.in.:

- **Rozwój rynku innowacji oraz otoczenia instytucjonalnego służącego współpracy między sferą B+R a gospodarką** – obejmuje m.in. wdrożenie ustawy o niektórych formach wspierania działalności innowacyjnej (nadawanie firmom statusu centrum badawczo-rozwojowego, uruchomienie kredytu technologicznego na wdrożenie nowych technologii), nowelizację ww. ustawy w zakresie uproszczenia zasad korzystania z ulgi podatkowej (zmiany podatkowe będą obowiązywać od 1 stycznia 2006 r.), wdrożenie działań SPO-WKP w zakresie działań ukierunkowanych na wzmacnianie instytucji otoczenia przedsiębiorstw, w tym rozwój krajowej sieci innowacji oraz wspieranie powstawania inkubatorów technologicznych i parków naukowo-technologicznych, wspierania prac badawczo-rozwojowych prowadzonych przez przedsiębiorstwa – projekty celowe i rozwojowe; w ramach Zintegrowanego Programu Operacyjnego Rozwoju Regionalnego – realizacja projektów wynikających z regionalnych strategii innowacji, realizacja trzech programów pilotażowych przez PARP w zakresie wsparcia technostarterów, klastrów oraz uzyskiwania przez przedsiębiorców ochrony patentowej poza granicami Polski, uruchomienie działań ministra właściwego ds. nauki w zakresie wsparcia prowadzenia przez młodych naukowców badań o charakterze innowacyjnym, przedsiębiorczości akademickiej i platform technologicznych, zmianę systemu dofinansowania projektów celowych i projektów badawczo-rozwojowych, uruchomienie w ramach PO IG 2007–2013 działań w zakresie wspierania nowych rozwiązań technologicznych i organizacyjnych w firmach, ochrony własności

przemysłowej, brokerów wynalazków, powstawania nowych firm innowacyjnych, mobilizacji kapitału prywatnego dla rozwoju w innowacyjne przedsiębiorstwa, prowadzenia prac B+R przez przedsiębiorstwa, rozwoju ponadregionalnych sieci instytucji otoczenia przedsiębiorstw wspierających innowacyjną działalność firm, stymulowania powiązań kooperacyjnych.

- **Wspieranie sfery badawczo-rozwojowej** – obejmuje restrukturyzację sektora jednostek naukowych (zmiany w prowadzeniu przez JBR działalności gospodarczej, stworzenie możliwości ogłoszenia upadłości JBR, rozszerzenie uprawnień organów nadzorczych w zakresie restrukturyzacji jednostek oraz ułatwienie nadawania statusu państwowych instytutów badawczych), zmianę zasad przyznawania dotacji na podstawową działalność statutową (skoncentrowanie finansowania podmiotowego na najlepszych jednostkach naukowych), realizację Narodowego Programu Foresight w trzech polach badawczych: zrównoważony rozwój, technologie informacyjne i telekomunikacyjne oraz bezpieczeństwo; realizację krajowego programu ramowego ministra właściwego ds. nauki poprzez finansowanie projektów badawczych zamawianych – dużych, zintegrowanych i multidyscyplinarnych projektów w priorytetowych dla rozwoju społecznego i gospodarczego kierunkach badań, wspieranie międzynarodowej współpracy badawczej i rozwojowej, realizację działań w ramach SPO–WKP oraz PO IG 2007-2013 w zakresie wzmocnienia infrastruktury B+R oraz prowadzenia prac badawczo-rozwojowych, powołanie Narodowego Centrum Badań Naukowych i Prac Rozwojowych w celu zreformowania sposobu wydawania publicznych środków na B+R poprzez skoncentrowanie nakładów finansowych na ograniczonej liczbie dużych projektów oraz polepszenia współpracy sektora nauki z gospodarką poprzez współdziałanie z przedsiębiorcami w realizacji niektórych programów badawczych.

3. Ocena polskiego KPR przez Komisję Europejską

W ocenie Komisji Europejskiej, zawartej w komunikacie na wiosenny szczyt Rady Europejskiej *Czas wrzucić wyższy bieg: nowe partnerstwo na rzecz wzrostu i zatrudnienia*², polski KPR uzyskał pozytywną ocenę. Komisja w pełni poparła dobór sześciu priorytetów. Jednocześnie jednak wskazała zbyt małą szczegółowość opisu działań oraz brak w dokumencie: harmonogramu, instytucji odpowiedzialnych za wdrażanie reform, określenia skutków budżetowych, a także zbyt mały zakres konsultacji społecznych na etapie tworzenia dokumentu.

² Komunikat Komisji Europejskiej na wiosenny szczyt Rady Europejskiej: *Czas wrzucić wyższy bieg: nowe partnerstwo na rzecz wzrostu i zatrudnienia*, COIM, 30.01.2006.

Według KE, mocnymi stronami polskiego KPR są:

- niektóre inicjatywy, zmierzające do poprawy funkcjonowania otoczenia biznesu poprzez zmniejszenie kosztów administracyjnych i poprawę dostępu małych i średnich przedsiębiorstw do źródeł finansowania;
- koncentracja na poprawie kształcenia, szkoleń i uczenia się przez całe życie.

Komisja wskazała także kwestie, którym, Polska powinna poświęcić więcej uwagi, a mianowicie:

- większy nacisk na konkurencję, wzmocnienie B+R i innowacji;
- kompleksową strategię, dotyczącą inwestowania w infrastrukturę oraz w ochronę środowiska;
- bardziej zdecydowane działania na rzecz zwiększenia stóp zatrudnienia i zmniejszenia dysproporcji regionalnych.

4. Koordynacja wdrażania Krajowego Programu Reform

Koordynatorem procesu lizbońskiego w Polsce, odpowiedzialnym za realizację Strategii Lizbońskiej i wdrażanie Krajowego Programu Reform jest minister właściwy ds. gospodarki³, pełniący rolę *Mr. Lisbon*.

4.1. Poziom krajowy

W świetle oceny Komisji Europejskiej polskiego KPR, rząd polski podjął decyzję o przygotowaniu **Dokumentu Implementacyjnego** (DI), stanowiącego załącznik do KPR.

Kluczowa część DI – rozdział pt. *Wdrażanie Krajowego Programu Reform* – przedstawia informacje na temat sposobu wprowadzania reform, ujętych w KPR na przestrzeni lat 2005-2008. W ramach poszczególnych działań przedstawiono harmonogramy ich realizacji oraz efekty wdrażania wraz ze wskaźnikami ilościowymi lub jakościowymi. Ponadto zwrócono uwagę na resorty i urzędy odpowiedzialne za realizację poszczególnych działań, jak również nakłady finansowe, niezbędne do przeprowadzenia reform.

DI zawiera również opis przyjętego systemu monitorowania realizacji działań oraz tryb konsultacji społecznych i promocji KPR. Zasadniczym elementem systemu monitorowania są kwartalne sprawozdania, na poziomie zadań przyjętych w KPR, składane przez resorty i urzędy. Zestawienie informacji ujętych w DI z informacjami przedstawionymi w sprawozdaniach okresowych pozwoli na dokonanie oceny stopnia realizacji poszczególnych

³ Zgodnie z decyzją Rady Ministrów z dn. 21.06.2005.

działań i zadań KPR, a tym samym oceny stopnia wdrażania planowanych reform w Polsce.

Zgodnie z planami rządu RP organem opiniodawczo-doradczym Prezesa Rady Ministrów, wspomagającym ministra właściwego ds. gospodarki w pełnieniu roli koordynatora procesu lizbońskiego w Polsce, będzie Międzyresortowy Zespół ds. realizacji Strategii Lizbońskiej w Polsce.⁴ Członkami Zespołu będą przedstawiciele, na szczeblu kierownictw, tych resortów i urzędów, w których kompetencjach leżą kwestie związane z wdrażaniem celów Strategii Lizbońskiej.

Zadania Zespołu będą związane z jednej strony z udziałem Polski w kształtowaniu Strategii Lizbońskiej na szczeblu unijnym, z drugiej zaś – z procesem jej realizacji na poziomie krajowym.

W zakresie wywierania wpływu na kształt Strategii Lizbońskiej Zespół będzie analizował dokumenty unijne związane z wdrażaniem celów Strategii Lizbońskiej i opiniował stanowiska rządu w ich sprawie. Zespół będzie uczestniczył w kształtowaniu Strategii, zajmując stanowisko wobec propozycji rozwiązań przyjmowanych na forum Unii Europejskiej, a także formułując propozycje reform i konkretnych działań koniecznych do podjęcia na szczeblu krajowym i unijnym w ramach Strategii.

W zakresie implementacji Strategii Lizbońskiej Zespół będzie wspomagał Prezesa Rady Ministrów w pracach w zakresie nadzoru nad realizacją zadań wynikających z unijnych i krajowych instrumentów jej wdrażania, ze szczególnym uwzględnieniem Krajowego Programu Reform.

W ramach Zespołu będzie pracować Grupa Robocza ds. realizacji KPR, która bezpośrednio odpowiada za sprawne wdrażanie i monitorowanie KPR.

Powiązanie między Strategią Lizbońską, Krajowym Programem Reform a polityką spójności, za której realizację odpowiada minister właściwy ds. rozwoju regionalnego, zapewnią wzajemne zobowiązania obu ministrów, zapisane w *Wytycznych do opracowania systemu realizacji Narodowych Strategicznych Ram Odniesienia na lata 2007-2013 i wynikających z nich programów operacyjnych*.

4.2. Poziom unijny

Komisja Europejska ściśle współpracuje z państwami członkowskimi nad realizacją Strategii Lizbońskiej i wdrażaniem Krajowych Programów Reform. Służy temu system bilateralnych konsultacji na szczeblu roboczym oraz wymiana doświadczeń poprzez organizację warsztatów w poszczególnych krajach członkowskich. Komisja Europejska służy pomocą i wskazówkami

⁴ Planuje się, że Zespół zostanie powołany w pierwszej połowie 2006 r.

przez cały proces realizacji KPR: od opracowania i realizacji KPR, po ocenę postępów osiągniętych w ich wdrażaniu oraz identyfikację nowych wyzwań.

Komisja będzie ściśle współdziałać z państwami członkowskimi opracowującymi Narodowe Strategie Spójności, w celu zapewnienia, że programy w ramach nowego okresu programowania odzwierciedlają priorytety zawarte w KPR oraz w czterech priorytetach, określonych w komunikacie wiosennym Rady Europejskiej.

5. Monitorowanie wdrażania KPR

5.1. Poziom krajowy

Przyjęty system monitorowania przebiegu realizacji KPR obejmuje:

- Dokument Implementacyjny przedstawiający harmonogram realizacji poszczególnych działań KPR, instytucje odpowiedzialne za ich realizację, wskaźniki i nakłady finansowe;
- Kwartalny system sprawozdawczości na poziomie zadań przyjętych w KPR, składany przez odpowiednie resorty i urzędy;
- Zespół Międzyresortowy ds. realizacji Strategii Lizbońskiej w Polsce.

Przyjęty system sprawozdawczości jest podstawą do przygotowania *Raportu rocznego z postępów w realizacji KPR*. *Raport* jest przedkładany Radzie Ministrów oraz do wiadomości Sejmowi RP. *Raport roczny* kraje członkowskie zobowiązane są przedkładać Komisji Europejskiej na jesieni każdego roku (do połowy października).

Pierwsze sprawozdania złożone przez resorty i urzędy wyjątkowo objęły dwa ostatnie kwartały 2005 r., następne obejmą okresy kwartalne 2006 r. Na ich podstawie minister właściwy ds. gospodarki przedkłada Radzie Ministrów *Informację o stanie realizacji KPR* raz na trzy miesiące.

System sprawozdawczości przewiduje możliwość zgłaszania nowych działań lub zadań i ewentualnej rezygnacji z działań lub zadań, które zostaną uznane w aktualnych uwarunkowaniach za bardziej lub mniej skuteczne, co pozwoli również interweniować w sytuacji wystąpienia zagrożeń w prawidłowej realizacji KPR.

Zespół Międzyresortowy ds. realizacji Strategii Lizbońskiej będzie opiniował opracowane co roku raporty z postępów realizacji Krajowego Programu Reform.

Polska przewiduje ustanowienie mechanizmu niezależnej ewaluacji z postępów w realizacji reform w ramach KPR.

5.2. Poziom unijny

Komisja Europejska w rocznych raportach, po przeglądach KPR państw członkowskich, przedstawia wyniki analizy tych programów, dokonując oceny wyboru priorytetów, planowanych działań oraz wskazanych przez kraje członkowskie postępów na drodze realizacji odnowionej Strategii Lizbońskiej, zarówno z narodowego, jak i europejskiego punktu widzenia. *Raport roczny* Komisji Europejskiej ma stanowić narzędzie wielostronnego nadzoru postępów w realizacji celów Strategii Lizbońskiej. Komisja może przedstawić propozycje modyfikacji zintegrowanych wytycznych i zaleceń, a na ich podstawie Rada Europejska na wiosennych posiedzeniach przedstawia ogólne wytyczne polityczne odnośnie do propozycji zmian w zintegrowanych wytycznych. Istotną rolę w tym procesie odgrywa Parlament Europejski.

Pierwszy *Raport roczny (Annual Progress Report)* Komisja Europejska opublikowała w styczniu 2006 r. Obejmuje on trzy zasadnicze części:

- analizę 25 przedstawionych przez państwa członkowskie krajowych programów reform;
- mocne strony poszczególnych programów krajowych, promując wymianę dobrych rozwiązań;
- problemy i propozycje konkretnych rozwiązań na szczeblu krajowym i wspólnotowym.

Wskazano cztery priorytetowe obszary działań:

- inwestycje w edukację, badania naukowe i innowacje;
- liberalizację przepisów, dotyczących małych i średnich przedsiębiorstw;
- politykę, stymulującą wzrost zatrudnienia;
- zagwarantowanie bezpiecznych i trwałych dostaw energii.

Dla każdego z obszarów wskazano zadania/wskaźniki, które należy wdrożyć do 2007 r. na poziomie krajowym i na poziomie unijnym.

W przekazywanych jesienią do Komisji Europejskiej *Raportach rocznych* z postępów w realizacji KPR, państwa członkowskie powinny odnieść się do Konkluzji z wiosennego posiedzenia Rady Europejskiej, uwag KE zapisanych w *Raporcie rocznym KE w sprawie postępów w realizacji odnowionej Strategii Lizbońskiej*, w szczególności do tzw. krajowych fiszek, w których KE wskazuje mocne i słabe strony programów państw członkowskich. Ponadto *Raport* powinien przedstawiać aktualny stan prac w zakresie wdrażania reform na rzecz wzrostu i zatrudnienia oraz wskazywać ewentualne zmiany w stosunku do działań zapisanych w KPR, które przekazane zostały KE w 2005 r.

Na podstawie raportów państw członkowskich z realizacji KPR, KE sporządzi drugi roczny raport dla Rady Europejskiej, oceniający postęp

w realizacji celów lizbońskich na poziomie krajowym. Będzie on stanowił podstawę do efektywnej realizacji procesu koordynacji polityki gospodarczej i wielostronnego nadzoru (*multilateral surveillance*).

6. Konsultacje i promocja KPR i DI

Zgodnie z zaleceniami Rady Europejskiej, państwa członkowskie powinny zorganizować konsultacje KPR z udziałem wszystkich zainteresowanych stron na poziomie narodowym (a w szczególności parlamentów) i na poziomie regionalnym, z udziałem władz regionalnych i samorządowych, a także partnerów społecznych i przedstawicieli społeczeństwa obywatelskiego.

Polski KPR był konsultowany z partnerami społecznymi na etapie tworzenia. Po przyjęciu KPR przez Radę Ministrów został on skierowany do Sejmu RP. W marcu br. był przedmiotem dyskusji podczas połączonego posiedzenia Komisji Gospodarki i Komisji Administracji i Spraw Wewnętrznych Sejmu RP. Na wniosek Komisji Gospodarki 27 kwietnia 2006 r. Sejm przyjął KPR do wiadomości.

W celu zbudowania jak najszerzego poparcia społecznego dla proponowanych rozwiązań ujętych w KPR, rząd będzie prowadził dalsze konsultacje z zaangażowanymi w proces lizboński partnerami społecznymi i gospodarczymi.

Przewidywane są konsultacje Dokumentu Implementacyjnego KPR oraz *Raportu z postępów w realizacji KPR*. Planuje się zorganizowanie dwóch konferencji promocyjno-informacyjnych. Jednocześnie KPR będzie prezentowany na spotkaniach, seminariach i konferencjach, których tematyka będzie związana z procesem lizbońskim.

Pomyślne wdrożenie reform i zmian organizacyjnych i instytucjonalnych zaplanowanych w KPR, uwarunkowane jest przede wszystkim szybkim przyjęciem odpowiednich aktów prawnych, jak również sprawnym wdrożeniem instrumentów, które zostały w nich określone. W związku z tym sprawna i efektywna realizacja KPR wymaga ścisłej współpracy wszystkich zaangażowanych resortów, urzędów, Parlamentu oraz partnerów gospodarczo-społecznych, których poparcie dla planowanych reform jest bardzo ważne.

Tabela 1. Działania KPR na tle zintegrowanego pakietu wytycznych WE

Zintegrowany pakiet wytycznych	Działania przewidziane w ramach Krajowego Programu Reform na lata 2005–2008
I. <u>Obszar makroekonomiczny</u> (1) Zapewnienie stabilności gospodarczej dla trwałego wzrostu (2) Zapewnienie równowagi gospodarczej i budżetowej jako podstawy wzrostu zatrudnienia	• Priorytet 1 – <u>Konsolidacja finansów publicznych i poprawa zarządzania finansami publicznymi</u> • Dalsza decentralizacja wydatków publicznych • Optymalizowanie dostępu do świadczeń prowadzących do wcześniejszej dezaktywacji pracowników • Doskonalenie systemu ubezpieczeń społecznych rolników • Reforma systemu rentowego • Kontynuacja reformy organizacji ochrony zdrowia • Dalsze wprowadzanie obowiązkowego audytu wewnętrznego w instytucjach publicznych
(3) Promowanie efektywnej alokacji zasobów zorientowanej na wzrost i zatrudnienie	• Racjonalizacja wydatków publicznych na administrację oraz zwiększenie kontroli nad środkami publicznymi, będącymi w dyspozycji funduszy celowych i agencji państwowych • Ukierunkowanie pomocy publicznej na cele horyzontalne • Informatyzacja finansów publicznych • Upowszechnianie i rozwój partnerstwa publiczno-prywatnego
(4) Zapewnienie wzrostu płac, który powinien stać się czynnikiem równowagi makroekonomicznej i wzrostu	• Zwiększanie elastyczności i zróżnicowania form zatrudnienia i organizacji pracy • Inwestowanie w kapitał ludzki
(5) Propagowanie większej spójności między politykami makroekonomicznymi, strukturalnymi i zatrudnienia	• Wdrażanie systemu wieloletniego planowania budżetowego • Przejęcie standardów unijnych (ESA'95) w zakresie statystyki oraz prognoz z zakresu sektora finansów publicznych
(6) Przyczynianie się do dynamicznego i prawidłowego funkcjonowania Unii Gospodarczo-Walutowej	
II. <u>Obszar polityki mikroekonomicznej i strukturalnej</u>	Priorytet 2 – <u>Rozwój przedsiębiorczości</u> Priorytet 3 – <u>Wzrost innowacyjności przedsiębiorstw</u> Priorytet 4 – <u>Rozwój i modernizacja infrastruktury oraz zapewnienie warunków konkurencji w sektorach sieciowych</u>

Zintegrowany pakiet wytycznych	Działania przewidziane w ramach Krajowego Programu Reform na lata 2005–2008
(7) Zwiększenie i poprawa inwestycji w dziedzinie badań i rozwoju realizowanych w szczególności przez sektor prywatny	• Wspieranie sfery badawczo-rozwojowej
(8) Wspieranie wszelkich form innowacji (9) Wspieranie upowszechniania i efektywnego wykorzystania ICT dla tworzenia społeczeństwa informatycznego	• Rozwój rynku innowacji oraz otoczenia instytucjonalnego, służącego współpracy między sferą B+R a gospodarką • Rozwój technologii informacyjnych i komunikacyjnych w gospodarce i administracji
(10) Wzmocnienie konkurencyjnej przewagi bazy przemysłowej	• Rozwój rynku innowacji oraz otoczenia instytucjonalnego, służącego współpracy między sferą B+R a gospodarką
(11) Wspieranie zrównoważonego wykorzystania zasobów i wzmocnienia synergii pomiędzy ochroną środowiska a wzrostem	• Ułatwienie wykorzystania ekotechnologii, wspieranie efektywności energetycznej oraz kogeneracji
(12) Rozszerzenie i pogłębienie rynku wewnętrznego (13) Zagwarantowanie istnienia otwartych i konkurencyjnych rynków w Europie i poza nią oraz spożytkowanie korzyści wynikających z globalizacji	• Liberalizacja rynków sieciowych (energii i gazu ziemnego, transportu kolejowego, telekomunikacji, poczty) • Ukierunkowanie pomocy publicznej na cele horyzontalne
(14) Stworzenie bardziej konkurencyjnego otoczenia działalności gospodarczej i wsparcia prywatnej inicjatywy poprzez lepsze uregulowania prawne	• Uproszczenie procedur administracyjnych i obniżenie kosztów prowadzenia działalności gospodarczej • Poprawa jakości regulacji prawnych • Usprawnienie sądownictwa gospodarczego
(15) Promowanie kultury w większym stopniu opartej na przedsiębiorczości i stworzenie otoczenia sprzyjającego rozwojowi MSP	• Wzmocnienie finansowe funduszy pożyczkowych, poręczeniowych i kapitałowych • Wsparcie systemu promocji gospodarki Polski oraz systemu obsługi eksporterów • Uproszczenie budowlanego procesu inwestycyjnego • Zakończenie procesu przekształceń własnościowych przedsiębiorstw państwowych, działających na podstawie ustawy z dnia 25 września 1981 r. o przedsiębiorstwach państwowych

Zintegrowany pakiet wytycznych	Działania przewidziane w ramach Krajowego Programu Reform na lata 2005–2008
(16) Rozbudowywanie, ulepszanie i powiązanie infrastruktury w Europie oraz dokończenie realizacji priorytetowych projektów transgranicznych	• Tworzenie nowoczesnej sieci transportowej (drogi, lokalny transport publiczny, koleje, porty lotnicze, porty morskie) • Restrukturyzacja i przekształcenia własnościowe sektora paliwowo-energetycznego • Wsparcie budowy i modernizacji infrastruktury energetycznej • Wspomaganie rozwoju odnawialnych źródeł energii
III. <u>Obszar rynku pracy</u>	Priorytet 5 – <u>Tworzenie i utrzymanie nowych miejsc pracy oraz zmniejszanie bezrobocia</u> Priorytet 6 – <u>Poprawa zdolności adaptacyjnych pracowników i przedsiębiorstw oraz inwestowanie w kapitał ludzki</u>
(17) Wdrażanie polityk zatrudnienia ukierunkowanych na osiągnięcie pełnego zatrudnienia, poprawę jakości i wydajności pracy oraz wzmacnianie spójności społecznej i terytorialnej	• Wdrożenie nowych rozwiązań organizacyjno-finansowych, zapewniających zwiększenie dostępu do usług rynku pracy świadczonych na rzecz bezrobotnych, poszukujących pracy i pracodawców
(18) Promowanie podejścia do pracy zgodnego z cyklem życia człowieka	• Aktywizacja osób z grup znajdujących się w szczególnie trudnej sytuacji na rynku pracy • Zwiększanie elastyczności i różnicowania form zatrudnienia i organizacji pracy
(19) Zapewnianie rynków pracy, sprzyjających integracji, zwiększanie atrakcyjności pracy oraz czynienie pracy opłacalną dla osób jej poszukujących, jak również znajdujących się w gorszym położeniu i zawodowo nieaktywnych (20) Lepsze dostosowanie do potrzeb rynku pracy	• Wzbogacenie oferty i podwyższenie jakości usług świadczonych przez powiatowe i wojewódzkie urzędy pracy • Aktywizacja osób z grup znajdujących się w szczególnie trudnej sytuacji na rynku pracy • Aktywizacja zawodowa osób niepełnosprawnych • Poprawa informacji o rynku pracy • Poprawa dostępności mieszkań dla obywateli oraz budowa i modernizacja infrastruktury sanitacji
(21) Promowanie elastyczności przy równoczesnym zapewnianiu bezpieczeństwa zatrudnienia oraz redukcja segmentacji rynku pracy z uwzględnieniem roli partnerów społecznych	• Zwiększanie elastyczności oraz różnicowania form zatrudnienia i organizacji pracy
(22) Kształtowanie sprzyjających zatrudnieniu kosztów pracy oraz mechanizmów ustalania płac	• Obniżenie obciążeń, nakładanych na pracowników o najniższych dochodach

Zintegrowany pakiet wytycznych	Działania przewidziane w ramach Krajowego Programu Reform na lata 2005–2008
(23) Rozszerzanie i podnoszenie poziomu inwestycji w kapitał ludzki (24) Dostosowanie systemów kształcenia i szkolenia do nowych wymogów dotyczących kompetencji	• Inwestowanie w kapitał ludzki

Źródło: Krajowy Program Reform na rzecz realizacji Strategii Lizbońskiej w Polsce, dokument przyjęty przez Radę Ministrów 27 grudnia 2005 r.

THE IMPLEMENTATION OF THE LISBON STRATEGY IN POLAND – THE NATIONAL REFORM PROGRAMME 2005-2008

The Lisbon Strategy (LS) is a multi-year programme of reforms and structural changes which aims, over a period ending in 2010, to turn the EU into the most competitive economy in the world. In order to make the Lisbon Strategy more dynamic, and to achieve prompter and better implementation of its priorities, the Member States have undertaken to draft three-year *National Reform Programmes (NRPs)*, and in so doing have underlined their joint responsibility for the success of the LS implementation at a national level.

The scope and structure of the Polish *NRP* has been based on the *Integrated Guidelines Package for 2005–2008* presented by the European Commission, i.e. a combination of *Broad Economic Policy Guidelines* and *Employment Guidelines* in a single document. The integrated guidelines focus on two basic areas: economic growth and employment, they also cover three key aspects: macroeconomics, microeconomics and the labour market.

The National Reform Programme is a document presenting the measures which the Polish Government intends to undertake in the period of 2005–2008, in order to implement the fundamental objectives of the renewed LS. The *NRP* acknowledges the key challenges faced by the Polish economy; namely: increasing its competitiveness and productivity, eliminating the barriers hampering the development of entrepreneurship, improving the basic infrastructure (of transport, telecommunications and housing), improving the quality of public institutions (such as administration and justice), and lessening the fiscal burden levied on those pursuing business activities.

The Minister for the Economy is in charge of developing the *National Reform Programme* in Poland, and also acts as the coordinator of the Lisbon process in Poland. The Minister for the Economy shall be responsible for *NRP* implementation, coordination and monitoring, as well as submitting to the Council of Ministers annual Reports on the implementation of the *NRP*.

Krzysztof Gulda

POLITYKA INNOWACYJNA W POLSCE DO ROKU 2013

1. Wprowadzenie

Polska gospodarka musi być konkurencyjna. O jej konkurencyjności będzie w najbliższych latach decydować przede wszystkim zdolność przedsiębiorstw do udziału w globalnym obrocie gospodarczym. Przedsiębiorstwa muszą opierać swoją pozycję konkurencyjną na trwałych przewagach, pozwalających zdobywać i utrzymać nowe rynki w skali lokalnej, regionalnej i międzynarodowej. Taką pozycję mogą uzyskać dzięki innowacjom. Przedsiębiorcy muszą ustawicznie poszukiwać i wykorzystywać w praktyce wyniki prac badawczych i rozwojowych, wynalazki, nowe koncepcje biznesowe i pomysły organizacyjne. Innowacje oznaczają więc dla przedsiębiorcy doskonalenie i rozwój istniejących technologii produkcyjnych, eksploatacyjnych i związanych ze sferą usług, wprowadzanie nowych rozwiązań w organizacji i zarządzaniu, doskonalenie i rozwój infrastruktury, zwłaszcza odpowiedzialnej za gromadzenie, przetwarzanie i udostępnianie informacji.

W perspektywie najbliższych 5-10 lat wyczerpywać się będą dotychczasowe źródła wzrostu gospodarczego, takie jak niskie koszty pracy i tanie surowce. Trudniej będzie czerpać profity z korzystnego położenia geograficznego czy akcesji do Unii Europejskiej. Szukać zatem należy nowych źródeł przewagi konkurencyjnej. Trendy rozwojowe krajów wysoko rozwiniętych pokazują, że aktualnie i w najbliższej przyszłości jedynie budowanie przewagi konkurencyjnej na wiedzy i innowacjach może zagwarantować trwały rozwój. Polska musi włączyć się w budowanie globalnej gospodarki, opartej na wiedzy (GOW).

Strategia przejścia do gospodarki opartej na wiedzy musi uwzględniać promocję i wsparcie jej kluczowych sektorów, którymi są:

- edukacja;
- nauka i działalność badawczo-rozwojowa;
- gałęzie przemysłu tzw. wysokiej techniki¹;
- usługi biznesowe, związane z GOW;
- sektor usług społeczeństwa informacyjnego.

¹ Zgodnie z metodologią OECD wysoka technika obejmuje dziedziny, w których nakłady na działalność B+R stanowią ponad 4% wartości sprzedaży; zalicza się do niej: przemysł lotniczy, produkcję komputerów i maszyn biurowych, przemysł farmaceutyczny i przemysł elektroniczny.

W świetle stosowanych kryteriów Polska nie kwalifikuje się do grupy krajów dysponujących gospodarką opartą na wiedzy, ponieważ nie osiągnęła minimalnego poziomu rozwoju kluczowych sektorów uznawanych za nośniki GOW. Gospodarkę uznaje się za opartą na wiedzy, jeśli poziom zatrudnienia w sektorach – nośnikach GOW przekracza łącznie 15%. W 2000 r. wskaźnik ten wynosił dla Polski 9,3 i był znacznie niższy niż dla 7 wybranych krajów UE (14,4).

Gospodarka oparta na wiedzy stanowi jedno z najważniejszych dla Polski wyzwań w XXI w. Uzyskane przez Polskę członkostwo w Unii Europejskiej otwiera nowe szanse rozwoju GOW, jednak transfer wiedzy nie dokona się automatycznie. Motorem wzrostu produktywności, zatrudnienia i wzrostu gospodarczego są: innowacje, badania, wiedza oraz technologie informacyjne i telekomunikacyjne. Okres 2007-2013 musi zostać wykorzystany na dokonanie transformacji świadomości społecznej, a w szczególności świadomości przedsiębiorców, w wyniku której innowacje będą postrzegane jako największa szansa rozwojowa Polski i podstawa budowania przewagi konkurencyjnej na rynkach lokalnych i międzynarodowych. Dla stymulowania tego procesu, nadania mu określonego kierunku i wybrania strategicznych obszarów oddziaływania państwa został opracowany dokument strategiczny w zakresie polityki innowacyjnej pt. *Kierunki zwiększania innowacyjności gospodarki na lata 2007–2013*. Jest to dokument, który zawiera ocenę stanu innowacyjności polskiej gospodarki oraz rekomenduje kierunki działań, których wdrożenie umożliwi zbudowanie w Polsce gospodarki opartej na wiedzy, w której siłą przedsiębiorców na konkurencyjnych rynkach będzie ich wysoka innowacyjność. Stanowi jednocześnie kontynuację szeregu podjętych działań i inicjatyw rządu, jest ich uzupełnieniem, zawierając propozycje działań, uwzględniających horyzont czasowy roku 2013. Opracowanie strategii wzrostu innowacyjności gospodarki zostało zapisane jako zadanie dla Ministra Gospodarki w „Programie działania rządu premiera Kazimierza Marcinkiewicza *Solidarne Państwo*”. Polityka innowacyjna, realizowana poprzez działania zapisane w *Kierunkach...* oddaje jej horyzontalny charakter. Dla właściwego oddziaływania *Kierunków...* musi zostać zapewniona akceptacja ze strony elit politycznych, społeczno-gospodarczych i naukowych we wszystkich obszarach aktywności rządu i gospodarki.

Niniejszy dokument stanowi kontynuację programu rządowego *Zwiększanie innowacyjności gospodarki w Polsce do 2006 r.*, który został przyjęty przez Radę Ministrów 11 lipca 2000 r. Pomimo długiego jak na owe czasy horyzontu czasowego, na który składały się zarówno trudny do programowania okres przygotowania do członkostwa, jak i akcesja do Unii Europejskiej, można stwierdzić, że 19 z 21 działań zostało zrealizowanych pomyślnie lub są stale realizowane w ramach Sektorowych Programów Operacyjnych: *Wzrost Konkurencyjności Przedsiębiorstw*, *Rozwój Zasobów Ludzkich* oraz w ramach *Zintegrowanego Programu Operacyjnego Rozwoju*

Regionalnego. Program Zwiększanie innowacyjności gospodarki w Polsce do roku 2006 zawierał szczególne zobowiązanie do opracowania i wdrożenia ustawy o działalności badawczo-rozwojowej. Realizując to zobowiązanie, Ministerstwo Gospodarki i Pracy przygotowało projekt ustawy o wspieraniu działalności innowacyjnej. Projekt ten został przyjęty przez Sejm RP 29 lipca 2005 r. pod nazwą *Ustawa o niektórych formach wspierania działalności innowacyjnej*. Jest ona szczególnie ważna dla innowacyjności polskiej gospodarki; tym bardziej można uznać założenia omawianego programu za zrealizowane pomyślnie.

Strategiczny cel polityki innowacyjnej, zapisany w dokumencie *Kierunki zwiększania innowacyjności gospodarki na lata 2007–2013* został zdefiniowany jako wzrost innowacyjności przedsiębiorstw dla utrzymania gospodarki na ścieżce szybkiego rozwoju i tworzenia nowych, lepszych miejsc pracy. Tak określony cel wpisuje się w realizację zrewidowanej i zaktualizowanej przez Komisję Europejską w lutym 2005 r. Strategii Lizbońskiej, w ramach której przyjmuje się, że w rozwiniętych gospodarkach główną siłą napędową wzrostu produktywności jest wiedza, oparta na trzech filarach: badaniach i rozwoju, innowacjach oraz edukacji.

Innowacyjność polskiej gospodarki jest stosunkowo niska, co wyraża się jednym z najniższych wskaźników innowacyjności w Europie. Aktualnie tylko niewielki odsetek przedsiębiorstw w Polsce jest zaliczany do grupy innowacyjnych. Wskaźnik innowacyjności, określający udział firm innowacyjnych w populacji badanych przedsiębiorstw przemysłowych, spadł z poziomu 37,6% latami 1994-1996 do 16,9% dla okresu 1998-2000. Udział eksportu wyrobów wysokiej techniki w obrotach handlu zagranicznego utrzymuje się od początku lat dziewięćdziesiątych w zasadzie na niezmiennym, niskim poziomie. W 2004 r. udział eksportu tych wyrobów wyniósł 2,3%, natomiast w UE analogiczne wartości wynosiły dla eksportu 17,8% (2003), wzrastając w dekadzie lat dziewięćdziesiątych o ok. 10%. Jednocześnie Polska ma jeden z najniższych wskaźników udziału wydatków na badania i rozwój w krajach Unii Europejskiej. W 2004 r. wartość nakładów na działalność B+R w cenach bieżących wzrosła w stosunku do zbliżonego poziomu z lat 2002-2003 i wyniosła 5155,4 mln zł. Jednocześnie wskaźnik relacji nakładów na działalność B+R do PKB, po spadku z lat 1995-2003, wzrósł nieznacznie do poziomu 0,58% PKB. Odnotować należy, że wzrost ten wynika z utrzymującej się, słabo rosnącej, tendencji nakładów przedsiębiorstw na B+R. Porównując wskaźnik relacji nakładów na B+R do PKB w Polsce ze wskaźnikami krajów UE i OECD (w 2003 r. średnia UE-15 – 2%, średnia UE-25 – 1,95%, Wielka Brytania – 1,98%, Hiszpania – 1,05), Polska wypada bardzo niekorzystnie. Podobnie plasuje się na tle krajów, które zostały w 2004 r. członkami UE (w 2003 r. odpowiednie dane wynosiły: dla Czech – 1,27%, dla Węgier – 0,98%). Natomiast udział środków budżetowych w nakładach ogółem przeznaczonych na działalność B+R wyniósł w 2004 r. 61,7%. Był on

zdecydowanie wyższy niż przeciętnie w krajach OECD, gdzie udział tych środków wynosił w 2002 r. 29,9%, a w krajach UE-15 w 2001 r. 34,1%. Ważnym wskaźnikiem trendu procesów innowacyjnych jest liczba zgłoszeń patentowych do Europejskiego Urzędu Patentowego przypadająca na 1 milion mieszkańców. Dla Polski wartość tego wskaźnika w 2002 r. wyniosła 2,7, a średnia wartość tego wskaźnika dla krajów UE-25 – 133,6. Dla Słowacji wskaźnik ten wynosił 4,3, dla Czech – 10,9, natomiast dla Węgier – 18,3. Powszechnie znanym problemem jest słaba współpraca środowisk gospodarczych i naukowych, niewielka liczba wdrożeń nowych technologii i niska liczba przedsiębiorstw, tworzonych w oparciu o nowe technologie. Jednocześnie tylko ok. 1% przedsiębiorców dostrzega w swoich strategiach rozwoju innowacje jako źródło przyszłej przewagi konkurencyjnej. Utrzymywanie się tego stanu w dłuższym okresie oznaczać będzie w przyszłości pogorszenie pozycji konkurencyjnej polskich przedsiębiorstw.

Obok wskaźników charakteryzujących innowacyjność gospodarki poprzez poziom innowacyjności przemysłu i procesy w otoczeniu przedsiębiorstw, istotną rolę we wzroście innowacyjności gospodarki odgrywa infrastruktura instytucjonalna, wspierająca działalność innowacyjną i transfer technologii do przedsiębiorstw. Infrastruktura ta jest stosunkowo dobrze rozwinięta, lecz często niedostosowana do potrzeb regionalnych, słabo powiązana w jeden skutecznie działający system oraz w niewystarczającym stopniu dofinansowywana. W jej skład wchodzi szkoła wyższa, placówki PAN, jednostki badawczo-rozwojowe, instytucje wspierające takie jak: Polska Agencja Rozwoju Przedsiębiorczości, Agencja Rozwoju Przemysłu, Centrum Innowacji FIRE, sieci instytucji o charakterze ponadregionalnym oraz instytucje regionalne (centra transferu technologii, parki technologiczne, inkubatory przedsiębiorczości o profilu technologicznym, fundusze poręczeń kredytowych i pożyczkowych, klastry, fundusze *venture capital*, firmy brokerskie i biura patentowe, zorientowane na zagadnienia transferu technologii oraz ochronę własności intelektualnej). W ramach rozwoju Krajowego Systemu Usług (KSU) tworzona jest Krajowa Sieć Innowacji (KSI), skupiająca ośrodki, świadczące usługi proinnowacyjne. Zadaniem KSI jest wypełnianie luki pomiędzy instytucjami sfery badawczo-rozwojowej i przedsiębiorstwami. Występuje tu jednak luka strukturalna w stosunku do krajów UE i innych krajów wysokorozwiniętych, ponieważ brak jest podmiotów wspomagających realizatorów projektów innowacyjnych po zakończeniu prac badawczych i rozwojowych, a znajdujących się przed fazą wdrożeniową.

Uzupełnieniem działań na szczeblu krajowym są regionalne strategie innowacji, których celem jest budowa trwałego partnerstwa między jednostkami naukowymi a przemysłem, podnoszenie konkurencyjności małych i średnich przedsiębiorstw poprzez wprowadzanie nowych rozwiązań technologicznych, organizacyjnych oraz rozwijanie umiejętności pracowników w zakresie badań

i innowacji. Strategie te zostały przygotowane w 15 regionach i po ich przyjęciu przez wojewódzkie władze samorządowe są obecnie wdrażane.

Rysunek 1. Wzajemne wynikanie kierunków wzrostu innowacyjności gospodarki



Źródło: *Kierunki wzrostu innowacyjności gospodarki na lata 2006–2013*, Ministerstwo Gospodarki, Warszawa 2006.

Działania wskazane w *Kierunkach zwiększania innowacyjności gospodarki na lata 2007-2013* mają przyczynić się do wzrostu innowacyjności działających w Polsce przedsiębiorstw poprzez wzmocnienie Narodowego Systemu Innowacji. Nastąpi to m.in. poprzez zwiększenie spójności rozproszonych dotychczas działań wspierających innowacyjność oraz wprowadzenie nowych instrumentów, których głównym odbiorcą ma być przedsiębiorca.

Powyższy rysunek 1 obrazuje proponowane kierunki działań. Istotą proponowanych kierunków jest wzajemne wynikanie w cyklu procesów innowacyjnych, w centrum których znajduje się przedsiębiorstwo i jego potrzeby. Innowacje materializują się w postaci nowych produktów lub usług w przedsiębiorstwie, więc cykl działań dotyczy przedsiębiorstwa i jego bezpośredniego otoczenia. Pierwszy kierunek działań – kadra dla nowoczesnej gospodarki – obejmuje działania, związane z rozwojem kadr, zdolnych do budowy gospodarki opartej na wiedzy. Człowiek i jego akceptacja dla nowości oraz jego zdolności twórcze stanowią klucz do rozwoju przez innowacje. Drugi kierunek działania to działalność badawcza, ukierunkowana na potrzeby gospodarki. Rezultaty pozytywnie zakończonych badań powinny być z kolei objęte ochroną prawną. Istotne znaczenie dla nowoczesnej rozwijającej się gospodarki opartej na wiedzy, ma więc ochrona własności intelektualnej, której

rola została uwypuklona w trzecim kierunku działań. Następnym etapem procesu powstawania innowacji jest zdobycie kapitału umożliwiającego realizację przedsięwzięć. Kapitał stanowi czwarty kierunek działań. Przypisano mu bardzo duże znaczenie, gdyż brak zasobów finansowych jest określany przez przedsiębiorców jako główna bariera wprowadzania innowacji, a tym samym stanowi istotną przyczynę niskiej innowacyjności polskiej gospodarki. Czterem wymienionym kierunkom towarzyszy piąty, nie przedstawiony na schemacie – infrastruktura dla innowacji. Stanowi on bazę dla realizacji wcześniej wskazanych kierunków. Zapewnia szkolenia, doradztwo, dostęp do nowoczesnych technologii informacyjnych, ułatwia współpracę przedsiębiorców, wpływa na zintensyfikowanie współpracy pomiędzy sferą B+R a gospodarką oraz transfer nowych technologii i rozwiązań organizacyjnych. System instytucjonalny i prawny oraz infrastruktura dla innowacji są elementami składającymi się na Narodowy System Innowacji, które warunkują skuteczną realizację wszystkich proponowanych kierunków. Kluczem do powodzenia ich realizacji jest uruchomienie mechanizmów koordynacji i wdrażania polityki innowacyjnej na poziomie krajowym i regionalnym, zapewnianych przez instytucje publiczne.

W dalszej części artykułu przedstawione są poszczególne kierunki działań i wskazane obszary interwencji państwa.

2. Kadra dla nowoczesnej gospodarki

Celem tego kierunku jest transformacja świadomości społecznej, a w szczególności przedsiębiorców, w wyniku której innowacje będą postrzegane jako najważniejsza szansa rozwojowa Polski i podstawa budowania przewagi konkurencyjnej na rynkach lokalnych i międzynarodowych. Działania w tym zakresie obejmują przygotowanie kapitału ludzkiego, zdolnego do funkcjonowania w gospodarce opartej na wiedzy. Wiedza staje się coraz bardziej dominującym czynnikiem w procesie wytwarzania towarów i dostarczania usług. Za strategiczne obszary wsparcia uznano: rozwijanie kształcenia ustawicznego, wymianę kadr pomiędzy sferą B+R a przedsiębiorstwami, dostosowanie programów kształcenia do potrzeb nowoczesnej gospodarki oraz promocję przedsiębiorczości i innowacyjności.

3. Badania na rzecz gospodarki

Celem wskazanego kierunku jest zwiększenie wykorzystania wyników prac B+R w przedsiębiorstwach oraz dostosowanie możliwości jednostek naukowych do zaspokajania potrzeb unowocześniającej się gospodarki i tworzenia podaży nowych rozwiązań dla gospodarki. Polskie przedsiębiorstwa, zwłaszcza MSP, nie są skłonne do prowadzenia działalności badawczo-rozwojowej i wdrażania jej wyników. Nie postrzegają tego rodzaju działalności jako strategicznej dla swojego rozwoju, nie akceptują ryzyka i kosztów z nią

związanych. Za strategiczne obszary wsparcia uznano: wsparcie dla działalności B+R przedsiębiorstw, koncentrację finansowania publicznego na strategicznych dziedzinach badawczych, restrukturyzację publicznej sfery jednostek naukowych, *foresight* technologiczny oraz internacjonalizację działalności naukowej i innowacyjnej.

4. Własność intelektualna dla innowacji

Celem tego kierunku działań jest poprawa efektywności funkcjonowania rynku innowacji, a w szczególności – zwiększenie przepływu rozwiązań innowacyjnych przez upowszechnianie stosowania prawa własności przemysłowej oraz prawa autorskiego i praw pokrewnych. Polską ofertę w zakresie patentów, *know-how*, umów licencyjnych, praw do wzorów użytkowych, przemysłowych i znaków towarowych, usług technicznych i transferu wyników prac B+R cechuje niska konkurencyjność. Za strategiczne obszary wsparcia uznano: zarządzanie własnością intelektualną, ochronę patentową poza granicami Polski oraz usprawnienie procesu uzyskiwania ochrony w Polsce. Jednocześnie wzornictwo przemysłowe zostało wskazane jako obszar szczególnej szansy dla poprawy konkurencyjności przedsiębiorstw.

5. Kapitał na innowacje

Celem omawianego kierunku jest mobilizacja kapitału prywatnego do tworzenia i rozwoju firm innowacyjnych. Barięą wdrażania rozwiązań innowacyjnych w przedsiębiorstwach są przede wszystkim wysokie koszty ich opracowania lub nabycia i wdrożenia, znacznie przekraczające możliwości kapitałowe większości przedsiębiorstw. Brak w Polsce rozwiniętej infrastruktury wspierającej komercjalizację wyników prac badawczo-rozwojowych, w tym funduszy podwyższonego ryzyka, opartych na publiczno-prywatnym kapitale powoduje, że inwestowanie w nowe technologie jest rzadko podejmowane przez przedsiębiorców. Problemem jest również brak instrumentów wsparcia stymulujących powstawanie firm, tworzonych w oparciu o nowe na skalę światową rozwiązania technologiczne. Istotną kwestią jest również wykorzystanie środków publicznych za pośrednictwem systemu zamówień publicznych do kreowania popytu na innowacje. Za strategiczne obszary wsparcia uznano: pozyskiwanie kapitału na przedsięwzięcia innowacyjne, powstawanie przedsiębiorstw opartych na nowoczesnych technologiach oraz zachęty podatkowe, motywujące do ponoszenia nakładów na działalność innowacyjną.

Tabela 1. Struktura strategicznych kierunków wzrostu innowacyjności na lata 2007–2013

Kierunek działań: Kadra dla nowoczesnej gospodarki	
	Obszar 1: Rozwijanie kształcenia ustawicznego
	Obszar 2: Transfer wiedzy pomiędzy sferą B+R a przedsiębiorcami poprzez wymianę kadr
	Obszar 3: Dostosowanie programów kształcenia do wymogów nowoczesnej gospodarki oraz promocja postaw innowacyjnych
	Obszar 4: Promocja przedsiębiorczości i innowacyjności
Kierunek działań: Badania na rzecz gospodarki	
	Obszar 1: Finansowanie badań i prac rozwojowych przedsiębiorstw
	Obszar 2: Koncentracja finansowania publicznego na badaniach w obszarach strategicznych wyznaczonych również w oparciu o potrzeby przedsiębiorstw
	Obszar 3: Restrukturyzacja publicznej sfery jednostek naukowych
	Obszar 4: <i>Foresight</i> technologiczny
	Obszar 5: Internacjonalizacja działalności naukowej i innowacyjnej – integracja europejska
Kierunek działań: Własność intelektualna dla innowacji	
	Obszar 1: Wsparcie dla zarządzania własnością intelektualną
	Obszar 2: Wsparcie dla podmiotów zgłaszających patenty poza granicami Polski
	Obszar 3: Usprawnienie procesu uzyskiwania ochrony w obszarze prawa własności przemysłowej
	Obszar 4: Wzornictwo przemysłowe źródłem przewagi konkurencyjnej
Kierunek działań: Kapitał na innowacje	
	Obszar 1: Pozyskiwanie kapitału na przedsięwzięcia innowacyjne
	Obszar 2: Powstawanie przedsiębiorstw opartych na nowoczesnych technologiach
	Obszar 3: Zastosowanie instrumentów podatkowych motywujących do ponoszenia nakładów na działalność innowacyjną
Kierunek działań: Infrastruktura dla innowacji	
	Obszar 1: Rozwój instytucji świadczących usługi doradcze oraz techniczne na rzecz innowacyjnych przedsiębiorców
	Obszar 2: Wspieranie wspólnych działań przedsiębiorców o charakterze sieciowym, ukierunkowanych na realizację przedsięwzięć innowacyjnych
	Obszar 3: Wzmocnienie współpracy sfery badawczo-rozwojowej z gospodarką
	Obszar 4: Upowszechnienie wykorzystania technologii informacyjno-komunikacyjnych

Źródło: *Kierunki wzrostu innowacyjności gospodarki na lata 2006–2013*, Ministerstwo Gospodarki, Warszawa 2006.

6. Infrastruktura dla innowacji

Celem kierunku jest poprawa warunków funkcjonowania innowacyjnych przedsiębiorstw. Polskie przedsiębiorstwa, w szczególności MSP, mają trudności we wdrażaniu rozwiązań innowacyjnych. Istnieje duże zapotrzebowanie przedsiębiorców na specjalistyczne usługi doradcze i szkoleniowe w zakresie transferu technologii oraz procesu wdrażania innowacji czy też np. korzystania z usług publicznych *on-line*. Przedsiębiorcy nie wykorzystują przewagi konkurencyjnej, która jest możliwa do uzyskania w wyniku współpracy z innymi przedsiębiorcami lub jednostkami naukowymi. Za strategiczne obszary wsparcia uznano: rozwój instytucji otoczenia przedsiębiorstw, wspólne przedsięwzięcia przedsiębiorstw (np. klastry), wzmocnienie współpracy pomiędzy przedsiębiorstwami a sferą badawczą oraz upowszechnienie wykorzystania technologii informacyjnych.

Warunkiem efektywnego wdrożenia *Kierunków zwiększania innowacyjności gospodarki* jest stworzenie sprawnie działającego systemu instytucjonalnego. Z uwagi na horyzontalny charakter polityki innowacyjnej i różnorodność podmiotów na szczeblu centralnym i regionalnym, zaangażowanych w działania w obszarze innowacji, niezbędne jest stworzenie odpowiednich mechanizmów koordynacyjnych. Dotychczas nie zostały wypracowane efektywne mechanizmy, koordynujące działania realizowane na szczeblu regionalnym i centralnym, co stanowi barierę w zapewnieniu wzrostu poziomu innowacyjności gospodarki.

Do najważniejszych elementów warunkujących powstanie systemu instytucjonalnego wdrażania *Kierunków...* należy zaliczyć:

- wzmocnienie koordynacji polityki innowacyjnej wewnątrz rządu oraz między resortami a partnerami gospodarczymi i środowiskami naukowymi dzięki ustanowieniu Rady ds. Innowacyjności przy Prezisie Rady Ministrów;
- poprawę warunków realizacji polityki innowacyjnej – powierzenie istniejącej lub utworzenie nowej instytucji szerokiego zakresu odpowiedzialności za realizację polityki innowacyjnej;
- stworzenie mechanizmu koordynacji polityki innowacyjnej między szczeblami regionalnym i centralnym.

Zarządzanie polityką innowacyjną (Rady ds. Innowacyjności), umocowane na najwyższym szczeblu, zyskuje coraz większe poparcie w Europie. Zadaniem Rady jest wypracowywanie strategicznych kierunków rozwoju, opartego na wzroście innowacyjności oraz oceny działań rządu w tym zakresie. Jednocześnie Rada buduje konsensus wokół działań wspierających innowacyjność pomiędzy stroną rządową, przedsiębiorcami, środowiskiem naukowym i organizacjami pozarządowymi, które działają na rzecz wzrostu innowacyjności. Dzięki temu, że Rada umieszczana jest hierarchicznie na

wyższym poziomie niż poszczególne ministerstwa, umacnia znaczenie polityki innowacyjnej, uwzględniając jej horyzontalny charakter i ułatwia koordynację działań poszczególnych instytucji administracji centralnej, a także między administracją centralną i regionalną. Ustanowienie Rady ds. Innowacyjności przy Prezesie Rady Ministrów jest więc niezbędne dla wzmocnienia koordynacji polskiej polityki innowacyjnej, w szczególności pomiędzy kluczowymi resortami oraz innymi podmiotami, wchodzącymi w skład Narodowego Systemu Innowacji, rozumianego jako sieć współdziałających instytucji w publicznym i prywatnym sektorze, których aktywność i interakcje inicjują powstawanie, nabycie, modyfikację i dyfuzję nowych rozwiązań technologicznych i organizacyjnych.

Krzysztof Gulda

INNOVATIVE POLICIES IN POLAND UNTIL 2003

Poland is currently in the crucial moment of defining its innovation policy and goals for the next seven years. The *Strategy for increasing the innovativeness of the economy for 2007-2013*, is the strategic document, including the assessment of the innovativeness of the Polish economy and recommends the areas of intervention and actions, which implementation will make possible creating the knowledge based economy in Poland, in which the major strength of the companies will be their high innovativeness. The goal of the *Strategy* is to increase the innovativeness of enterprises to maintain the economy on the path of fast growth and to create new and better jobs.

Actions indicated in the *Strategy* are to increase the innovativeness of companies through strengthening the *National Innovation System*. It will be possible through increasing the coherence of currently diversified actions supporting innovation activity and implementation of the new ones directed mainly to the entrepreneurs. *Strategy* includes recommendations in the following areas: *Human resources for modern economy*, *Research for the economy*, *Intellectual property for innovations*, *Capital for innovation* and the last area: *Infrastructure for innovations*.

Edward Stawasz

TENDENCJE I BARIERY ROZWOJU MSP W POLSCE

1. Pojęcie i specyfika małych i średnich przedsiębiorstw

Podmioty gospodarcze małej skali są synonimem przedsiębiorczości, choć przedsiębiorczość występuje również w firmach wielkich (małych w chwili powstania), a liczne małe firmy i ich właściciele bardziej przypominają organizacje biurokratyczne, niż dynamicznych i kreatywnych destruktorów.

W literaturze ekonomicznej brak jest powszechnie przyjętej, jednolitej definicji *małego i średniego przedsiębiorstwa* (w skrócie MSP). Przyjmując, że każda firma rozwija się, bardzo trudno ustalić wyraźną granicę między przedsiębiorstwem małym a średnim. Dlatego też mówi się łącznie o grupie małych i średnich przedsiębiorstw, odróżniając ją od przedsiębiorstw dużych.¹

Rekomendacje Komisji UE z roku 2003 przyjmują definicję, wyodrębniającą z sektora MSP trzy podklasy:²

- *bardzo małe przedsiębiorstwa* z liczbą zatrudnionych 0–9 osób, o rocznym obrocie nie przekraczającym 2 mln € lub rocznej sumie bilansowej do 2 mln €; w ramach tej grupy można wyodrębnić przedsiębiorstwa samozatrudniające (0 zatrudnionych) i mikroprzedsiębiorstwa (zatrudniające 1-9 osób);
- *małe przedsiębiorstwa*, zatrudniające 10–49 osób, o rocznym obrocie nie przekraczającym 7 mln € lub rocznej sumie bilansowej do 10 mln €; w ramach tej grupy można wyodrębnić firmy o zatrudnieniu 10–19 osób i 20–49 osób;
- *średnie przedsiębiorstwa*, zatrudniające 50–249 osób, o rocznym obrocie do 50 mln € lub sumie bilansowej do 43 mln €; w ramach tej grupy można wyodrębnić firmy o zatrudnieniu 50–99 osób, 100–199 osób i 200–249 osób.

W kwalifikowaniu firm do omawianych grup (małych i średnich przedsiębiorstw) konieczny jest wcześniej wspomniany warunek niezależności (do 25% obcych udziałów). Proponowana konwencja definicyjna została przyjęta także w Polsce w 2004 r.³

¹ T. Domański, *Uwarunkowania tworzenia małych przedsiębiorstw*, Wydawnictwo Uniwersytetu Łódzkiego, Łódź 1992, s. 21.

² Commission Recommendation 2003/361/EC; rekomendacja *Agreement on New SME definition*, „Entreprise Europe” 12/200, także: *SME Statistics Towards a More Systematic Statistical Measurement of SMEs Behaviour*, The 2nd OECD Conference of Ministers Responsible for SMEs, Istanbul, Turkey 2004.

³ Ustawa o swobodzie gospodarczej z 2 lipca 2004 r.

W odniesieniu do MSP stosuje się specyficzne charakterystyki rynkowe, finansowe, lokalizacyjne, organizacyjne i technologiczne, określające operacyjne i strategiczne zachowania MSP na tle dużych firm. Odrębność ta wynika z innej, w porównaniu z dużymi, słabszej pozycji rynkowej małych podmiotów, ich większej podatności na zmiany w otoczeniu, z konieczności szybszego dostosowania do zmieniających się warunków zewnętrznych czy też z innej struktury celów i motywów działania, odzwierciedlającej cechy osobowe właściciela (menedżera) firmy. Cechy te sprawiają, że mała firma nie jest po prostu „przeskalowaną” (pomniejszoną) wersją dużej firmy⁴. Wśród wielu charakterystyk wyróżnić można trzy główne, odróżniające małe i średnie firmy od firm dużych: niepewność działania, wysokie prawdopodobieństwo ewolucji i zmiany oraz rola w innowacjach.

Sektor MSP nie jest sektorem jednorodnym, cechuje go ostra heterogeniczność. Jest bardzo zróżnicowany z punktu widzenia motywacji i celów oraz kontaktów z otoczeniem, pod względem formy i charakteru własności, położenia geograficznego i zakresu działania (firmy operujące na rynku lokalnym i globalnym), formy organizacyjno-prawnej itd.

2. Znaczenie gospodarcze sektora MSP

Rolę, miejsce i wagę sektora MSP we współczesnym świecie gospodarczym potwierdzają doświadczenia krajów wysoko rozwiniętych, z których wynika, że o poziomie ekonomicznym tych krajów decyduje struktura gospodarki, zdominowana przez sieć małych (czy wręcz drobnych) i średnich przedsiębiorstw. Od lat siedemdziesiątych XX w. stało się bezsporne, że właśnie małe przedsiębiorcze firmy wykazują największą dynamikę w podejmowaniu ryzyka i zmiany, co stanowi cechę niezbędną we współczesnej gospodarce światowej⁵. Niezależnie od rozmaitych uwarunkowań ekonomicznych i pozaekonomicznych, specyficznych dla każdego kraju, MSP odgrywają niebagatelną rolę w takich kwestiach gospodarczych, jak: (1) generowanie nowych miejsc pracy i dzięki temu rozwiązywanie jednego z najtrudniejszych problemów gospodarczych i społecznych tych krajów — bezrobocie; (2) racjonalizacja alokacji zasobów; (3) innowacje i unowocześnianie struktury przemysłowej; (4) rozwój regionów i gospodarki lokalnej.

⁴ D. J. Storey, *Firm Performance and Size*, [w:] Z. J. Acs, D. B. Audretsch (eds.), *The Economics of Small Firms. A European Challenge*, Kluwer Academic Publishers, Dordrecht-Boston-London 1990, s. 43-50; zob. także: D. Smallbone, D. Deakins, M. Ram, *Introduction: Diversity in Small Firms Research*, [w:] M. Ram, D. Deakins, D. Smallbone (eds.), *Small Firms. Enterprising Future*, P. C. P., London 1997, s. 2.

⁵ Szerzej na ten temat zob.: P. Dominiak, *Sektor MSP we współczesnej gospodarce*, PWN, Warszawa 2005, s. 52.

Sektor MSP we współczesnych krajach rozwiniętych jest praktycznie *jedynym sektorem gospodarki, który generuje netto miejsca pracy*, podczas gdy pozostałe sektory dokonują raczej redukcji zatrudnienia, a nie tworzą nowych miejsc pracy. Małe firmy nie tylko zapewniają pracę nowym pracownikom, lecz także rekompensują spadek zatrudnienia w dużych przedsiębiorstwach⁶. Można stwierdzić, że zdolność zatrudnieniowa współczesnej gospodarki jest zdeterminowana głównie przez przedsiębiorczość i małe firmy⁷. Tworzenie nowych miejsc pracy odbywa się zarówno poprzez zakładanie nowych podmiotów, jak i poprzez wzrost firm już istniejących.

Racjonalizacja alokacji zasobów przez MSP jest jedną z funkcji szczególnie akcentowanych w krajach mniej rozwiniętych gospodarczo. Oceniając je przez pryzmat tego zagadnienia, MSP gospodarują bardziej oszczędnie i produktywnie, wydajniej wykorzystując swe środki: kapitał, oszczędności, zasoby ludzkie i naturalne, dostępną infrastrukturę techniczną czy przedsiębiorczy talent. Dlatego produkują dobra i świadczą usługi wysoce efektywnie; są one dostarczane na rynek po niższych cenach, chociaż często są niższej jakości, co odpowiada rzeczywistemu zapotrzebowaniu nabywców mniej zamożnych.

Sektor MSP jest *ważnym źródłem wynalazków*, wyróżnia się także wysoką wydajnością w dziedzinie innowacji, wprowadzając je po niższych kosztach niż duże firmy. Znaczenie innowacyjności sektora MSP jest silniej akcentowane w krajach rozwiniętych. Małe innowacyjne przedsiębiorstwa, zwłaszcza działające w obszarach wysokich technologii, w dużym stopniu tworzą i rozwijają nowe dziedziny wytwórczości, nowe branże i gałęzie przemysłu, oparte na nowych technologiach. Małe przedsiębiorstwa innowacyjne są często firmami szybko rosnącymi, tworzącymi nowe miejsca pracy⁸.

Jako podmioty o charakterze lokalnym i bardziej elastyczne w wyborze lokalizacji niż duże firmy, MSP są użyteczne w lokalnej polityce dekoncentracji, mają istotny wpływ na *rozwój regionu i lokalnej gospodarki*, jej atrakcyjność i konkurencyjność. Szczególnie ważne znaczenie mają sieci małych i średnich przedsiębiorstw. Ich powstanie i rozwój w gospodarkach wysoko rozwiniętych (szczególnie we Włoszech, Francji, w Niemczech i USA) wiąże się ze zjawiskiem regionalnej dyfuzji *know-how* i bliskości rynków zbytu, oferujących rosnące możliwości sprzedaży⁹.

⁶ *Technology, Productivity and Job Creation*, vol. 2.: *Analytical Report*, The OECD JOBS STRATEGY, OECD, Paris 1998, s. 180; Z. J. Acs, D. B. Audretsch, *op. cit.*

⁷ M. Kabaj, *Promowanie zatrudnienia przez rozwój małych i średnich przedsiębiorstw*, [w:] J. Klich (red.), *Małe i średnie przedsiębiorstwa w gospodarce*, Instytut Spraw Publicznych, Warszawa 2000, s. 106.

⁸ *Technology and Economy. The Key Relationships*, OECD, Paris 1995, s. 107.

⁹ M. E. Porter, *Clusters and New Economics of Competition*, „Harvard Business

3. Stan i tendencje rozwojowe sektora MSP w Polsce

O znaczeniu gospodarczym sektora MSP świadczy jego udział w ogólnej liczbie podmiotów gospodarczych oraz zdolność do generowania miejsc pracy – dwie podstawowe miary roli MSP w gospodarce. W Polsce funkcjonowało w 2004 r. 3 521 189 podmiotów gospodarczych (zarejestrowanych w systemie REGON), w tym 3 514 859 małych i średnich przedsiębiorstw (do 250 pracujących), co stanowiło 99,8% wszystkich podmiotów gospodarczych (zob. tabela 1). Przedsiębiorstw bardzo małych (do 9 pracujących) było 3 346 870, co stanowiło 95,2% wszystkich MSP. Przedsiębiorstw małych (9-49 pracujących) było 137 591, tj. 3,9% ogółu MSP, a przedsiębiorstw średnich (50 – 249 pracujących) było 30 398, co stanowiło 0,86% MSP ogółem. Największy odsetek MSP występuje w działalności handlowej i naprawczej (ponad połowa MSP działa w tych dziedzinach), a w dalszej kolejności – w działalności produkcyjnej, budownictwie, pozostałych usługach oraz w pośrednictwie finansowym. Zbliżona struktura uczestnictwa MSP występuje w gospodarkach krajów Unii Europejskiej.

Tabela 1. Charakterystyka sektora MSP w Polsce w 2004 r.

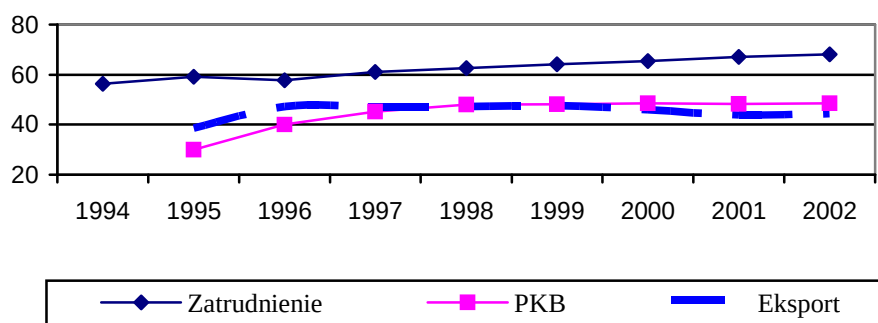
		Firmy sektora MSP				Firmy duże	Ogółem
		mikro	małe	średnie	ogółem		
Liczba przedsiębiorstw zarejestrowanych	w tys.	3.346,9	137,6	30,4	3.484,5	6,3	3.521,2
Liczba przedsiębiorstw aktywnych*	w tys.	1.682,5	37,1	13,1	1.732,7	2,7	1.735,4
Liczba zatrudnionych	w tys.	2.816,7	1.909,2	2.280,3	7.006,2	3.284,0	10.290,2
Średnia liczba zatrudnionych w przedsiębiorstwie**		1,6	35,1	111,8	4,0	1216,7	5,9

* prowadzące działalność gospodarczą; ** w stosunku do przedsiębiorstw aktywnych

Źródło: opracowanie własne na podst.: *Raport o stanie małych i średnich przedsiębiorstw w Polsce w latach 2002 – 2003*, Warszawa 2004; *Roczniki statystyczne GUS*, 2001–2005.

MSP w Polsce to *firmy ciągle małe* w porównaniu z firmami w krajach Unii Europejskiej. Przeciętne zatrudnienie w sektorze MSP było w 2004 r. o blisko 1/4 niższe w porównaniu ze średnią wielkością zatrudnienia w sektorze MSP w Unii Europejskiej. Zauważalna różnica na niekorzyść polskich firm ma miejsce w przypadku sektora firm mikro (0-9 zatrudnionych) – przeciętne polskie mikroprzedsiębiorstwo jest blisko dwukrotnie mniejsze w porównaniu z analogicznym przedsiębiorstwem w Unii Europejskiej. Może to wskazywać na istnienie luki w tym sektorze przedsiębiorstw, odzwierciedlającej poniekąd stopień zaawansowania procesu transformacji polskiej gospodarki. Zwraca uwagę wzrost przeciętnej wielkości firmy prywatnej w Polsce w okresie transformacji z 1,3 osoby w 1990 r. do ok. 4 osób w 2004 r.¹⁰ Świadczy to o stopniowej konsolidacji firm prywatnych w miarę postępowania procesu transformacji. Wielkość firmy rzutuje na jej aktywność innowacyjną i pozycję konkurencyjną na rynkach, mających w coraz większym stopniu charakter pozalokalny. Firmy najmniejsze są jednocześnie najsłabsze innowacyjnie i zajmują relatywnie słabą pozycję rynkową¹¹.

Wykres 1. Wybrane charakterystyki udziału MSP w gospodarce Polski w latach 1994–2002 (w %)



Źródło: opracowanie własne na podst. *Roczniki Statystyczne GUS*, 1992-2005.

Tendencje rozwojowe sektora MSP w Polsce ilustrują wykresy 1 i 2. Małe i średnie firmy (działające poza rolnictwem, leśnictwem i rybołówstwem)

¹⁰ B. Piasecki, A. Rogut, E. Stawasz, S. Johnson, D. Smallbone, *Warunki prowadzenia działalności gospodarczej przez MSP w Polsce i w krajach Unii Europejskiej*, Polska Fundacja Promocji i Rozwoju MSP, Warszawa 1998, s. 18; obliczenia własne na podst.: *Raport o stanie sektora małych i średnich przedsiębiorstw w Polsce w latach 2002–2003*, PARP, Warszawa 2004, tab. 5 i 8.

¹¹ E. Stawasz, *Ocena poziomu innowacyjności i wzrostu badanych firm*, [w:] K. B. Matusiak, E. Stawasz, A. Jewtuchowicz, *Zewnętrzne determinanty rozwoju innowacyjnych firm*, Katedra Ekonomii Uniwersytetu Łódzkiego, Łódź 2001, s. 184.

wytwarzały w 2002 r. 48,6% PKB, a udział firm małych (do 50 zatrudnionych) wyniósł ok. 40,5%. Zdecydowanie największy udział w tworzeniu PKB mają MSP w handlu i naprawach (głównie firmy bardzo małe), a następnie w przemyśle i budownictwie. Warto zauważyć tendencję wzrostową udziału MSP w PKB Polski w latach 1994–2002: z 56,4% do 68,1%.

Spośród 10,3 mln zatrudnionych w gospodarce narodowej (oprócz rolnictwa, leśnictwa i rybołówstwa) ok. 7,1 mln (68,5%) pracowało w MSP, a w sektorze rynkowym 69,3%, w tym w mikroprzedsiębiorstwach – 40,7%, w pozostałych małych firmach (9–49 zatrudnionych) – 18,6%, w firmach średnich – 18,9%. Należy podkreślić szybki wzrost udziału MSP w ogólnym zatrudnieniu w polskiej gospodarce: z 30% w 1995 r. do 48,6% w 2002 r., z pewnym zwolnieniem tej tendencji w latach 1999–2002.

Udział sektora MSP w eksporcie w 2002 r. wyniósł 44,5% (głównie meble i odzież), a w imporcie 60,7% (głównie maszyny i urządzenia, sprzęt elektryczny, chemikalia). Zmiany udziału eksportu MSP w ogólnym eksporcie kraju wykazywały w latach 1995–2002 tendencję rosnącą z 38,5% w 1995 r. do 47,7% w 1999 r. i pewien spadek w 2002 r. do 44,5% ogólnego eksportu Polski. Podobne tendencje wystąpiły w zmianach w udziale importu MSP w polskiej gospodarce: od 55,2% w 1995 r. do 65,4% w 1999 r. i 60,7% w 2002 r.

Głównie dzięki aktywności gospodarczej MSP nastąpiło w Polsce przezwyciężenie kryzysu, złagodzenie negatywnych skutków społecznych procesów restrukturyzacyjnych i wejście gospodarki na ścieżkę wzrostu, począwszy od 1992 r. Tym większy to sukces MSP, że do roku 1993 praktycznie nie funkcjonował w Polsce na szerszą skalę – inaczej niż w krajach Unii Europejskiej – zorganizowany system wspierania działalności MSP. W latach 1990–1994 sektor MSP zwiększył zatrudnienie o ok. 1,5 mln osób, co w decydujący sposób przyczyniło się do zmniejszenia bezrobocia w Polsce¹².

Na uwagę zasługuje nierównomierne rozmieszczenie sektora MSP na obszarze kraju. Wyraźnie widoczna jest koncentracja wokół dużych aglomeracji miejskich – Warszawa, Łódź, Katowice, Gdańsk, Kraków, Poznań, Wrocław, Szczecin. W województwach, w których są one zlokalizowane, najszybciej dokonują się przekształcenia własnościowe i restrukturyzacja gospodarki, koncentrują się krajowe i zagraniczne inwestycje oraz działa większość instytucji tzw. „otoczenia biznesu”. Omawiany obszar stanowi 15% powierzchni

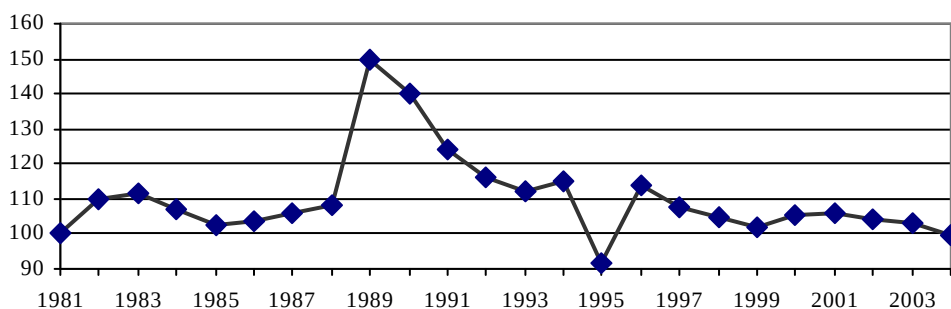
¹² T. Gruszecki [w:] J. Lewandowski (red.), *Małe i średnie przedsiębiorstwa w procesie transformacji polskiej gospodarki*, Materiały z III Międzynarodowej Konferencji Naukowej, Politechnika Łódzka, Łódź 1996, s. 135; w latach 1993–1995 liczba zatrudnionych w dużych przedsiębiorstwach zmniejszyła się o 187 tys. osób, jednak w tym samym czasie powstało 470 tys. miejsc pracy w sektorze MSP; zob. E. Odorzyńska, *Rola małych i średnich przedsiębiorstw w gospodarce*, „Ekonomika i Organizacja Przedsiębiorstwa” 2000, nr 6.

kraju. Działa na nim 40% ogółu MSP, w których pracuje ok. 42% pracujących ogółem.

W okresie transformacji gospodarczej w Polsce w latach 1990–2003 powstało blisko 3,5 mln firm, przede wszystkim małych i średnich. Jednak ten wzrost był bardzo nierównomierny w poszczególnych okresach. Dynamiczny rozwój sektora małych i średnich firm w Polsce datuje się od początku lat osiemdziesiątych XX w. Reformowanie systemu gospodarki centralnie planowanej, którego efektem było stopniowe eliminowanie niektórych doktrynalnych barier wejścia na rynek, dało o sobie znać poprzez energiczny przyrost ilościowy małych i średnich firm prywatnych. Okres 1981–1988 określany jest jako *wstępna faza rozwoju przedsiębiorczości*¹³.

Dopiero jednak przełom lat osiemdziesiątych i dziewięćdziesiątych stworzył warunki do swobodnego rozwoju przedsiębiorczości. Liberalizacja i prywatyzacja gospodarki zapoczątkowały gwałtowny rozwój sektora prywatnego. Lata 1989–1992 zyskały miano okresu *eksplozji przedsiębiorczości*.

Wykres 2. Dynamika wzrostu liczby firm prywatnych w Polsce (poza rolnictwem) w latach 1981–2004 (rok poprzedni – 100)



Źródło: opracowanie własne na podst.: *Roczniki statystyczne GUS*, 1992–2005; *Polska Fundacja MSP*, Warszawa 1997, dla lat 1996 – 1997; *Raporty o stanie sektora MSP w Polsce*, dla lat 1998–2002, PARP, Warszawa 2000–2004.

Od roku 1993 tempo przyrostu małych firm zaczyna wygasać, chociaż roczne przyrosty bezwzględne są nadal znaczne (ponad 200 tys. z wyjątkiem roku 1995). Spada systematycznie dynamika zakładania nowych firm, przy jednoczesnym wzroście liczby przedsiębiorstw likwidowanych, a w konsekwencji następuje spadek przyrostu netto małych firm. W 2004 r. działało prawie o pięć tysięcy mniej firm, niż w roku 2003 (to pierwszy spadek od 1995 r.). Ubywa głównie podmiotów gospodarczych, prowadzonych przez

¹³ B. Piasecki, *op. cit.*, s. 122.

osoby fizyczne w rolnictwie, handlu i budownictwie. W 2004 r. powstało zaledwie 0,6 nowych firm w odniesieniu do 100 dorosłych mieszkańców, tj. 9-10 razy mniej niż w Stanach Zjednoczonych, 3-4 razy mniej niż w Niemczech. Utworzenie firmy wynika nie tylko z entuzjazmu przyszłych przedsiębiorców, lecz także w coraz większym stopniu z wiedzy i umiejętności oraz silnego wsparcia ze strony otoczenia. Rozwój sektora MSP w Polsce wszedł w fazę *samoregulacji rynkowej*, w której coraz większe znaczenie będą miały właśnie czynniki samoregulujące. Ograniczenia popytowe, rosnąca konkurencja krajowa i zagraniczna w coraz szerszym stopniu prowadzą do rynkowej selekcji przedsiębiorstw. Jednocześnie przy swoistym załamaniu się ekspansji przedsiębiorczości wyraźne staje się oczekiwanie, że sektor MSP wejdzie w okres przemian jakościowych, zwiększając swój udział w globalnym zatrudnieniu i produkcie społecznym brutto, powodując tym samym wzrost przeciętnych rozmiarów firmy. Wiązać się to będzie z koniecznością wprowadzania przez firmy dywersyfikacji produkcji, podjęcia innowacyjności i wzmocnienia aktywności w sektorach nowoczesnych oraz podniesienia poziomu konkurencyjności w coraz bardziej stabilnych sektorach tradycyjnych.

Dalszy rozwój sektora MSP w Polsce będzie wymagać bardziej mu sprzyjającej polityki gospodarczej państwa, co jest właściwe większości krajów o rozwiniętej gospodarce rynkowej. Przemiany jakościowe i podniesienie konkurencyjności firm mają istotne znaczenie w okresie globalizacji gospodarki i przystąpienia Polski do Unii Europejskiej oraz wiążących się z tym korzyści i zagrożeń¹⁴. Zależy to, w pierwszym rzędzie, od zdolności polskiej gospodarki do korzystania z dobrodziejstw, płynących z intensywności międzynarodowych powiązań gospodarczych. Do państwa należy przede wszystkim stworzenie odpowiedniego makroekonomicznego klimatu, sprzyjającego zdobywaniu trwałych przewag konkurencyjnych na szczeblu mikroekonomicznym. Stwierdzenie to jest szczególnie ważne w odniesieniu do małych firm, które nie mają – w odróżnieniu do większych – możliwości wywierania znaczącego wpływu na otoczenie. Można w związku z tym przyjąć, że przemiany jakościowe i konkurencyjność małych firm zależą w znacznym stopniu od natury zewnętrznych uwarunkowań i umiejętności adaptacji do tych warunków. Duże znaczenie ma zatem realizowana polityka społeczno-gospodarcza, zwłaszcza w zakresie działań promocyjnych, pozwalających małym firmom osiągnąć krótko- i długookresową konkurencyjność. W szczególności chodzi o wsparcie firm w ich dążeniach rozwojowych, włącznie z niezbędną pomocą, ułatwiającą podejmowanie i finansowanie przedsięwzięć rozwojowych, promocję firm i nawiązywanie kontaktów biznesowych, rozwój infrastruktury instytucjonalnej (w postaci inkubatorów przedsiębiorczości, parków

¹⁴ A. Rogut, *Małe i średnie przedsiębiorstwa w integracji ekonomicznej. Doświadczenia Unii Europejskiej. Lekcje dla Polski*, Wyd. Uniwersytetu Łódzkiego, Łódź 2002, s. 209 i dalsze.

technologicznych, ośrodków doradztwa, informacji i promocji, funduszy poręczeniowych i gwarancyjnych), pomoc w zakresie edukacji i szkoleń itp.¹⁵

4. Innowacyjność MSP

Reformy systemowe lat dziewięćdziesiątych XX w. zastały polską gospodarkę w stanie niskiej konkurencyjności i mało korzystnego usytuowania w międzynarodowym podziale pracy. W tej sytuacji podniesienie i następnie utrzymanie na odpowiednio wysokim poziomie procesów innowacyjnych należy traktować jako istotny warunek poprawy pozycji Polski i jej regionów w świecie, a zwłaszcza w zintegrowanej Europie. Porównanie danych o innowacyjności polskich firm na tle firm unijnych jest niekorzystne dla Polski. Z badań innowacyjności przedsiębiorstw przemysłowych, przeprowadzonych przez GUS wynika, iż 17% ogółu przedsiębiorstw przemysłowych wprowadziło w latach 1999-2000 innowacje techniczne, w tym zaledwie 10,7% – małych przedsiębiorstw¹⁶. Wskaźnik ten jest mniej więcej trzykrotnie niższy od poziomu innowacyjności firm, odnotowanego w połowie lat dziewięćdziesiątych w krajach UE uczestniczących w programie CIS (*Community Innovation Survey*)¹⁷. Tylko 14,0% polskich firm produkcyjnych wprowadziło w latach 1995–1999 innowacje technologiczne, będące nowością w skali kraju, a zaledwie 1,9% firm wprowadziło innowacje na skalę światową. Wprowadzane rozwiązania techniczne (innowacje) stanowią z reguły nowość jedynie w skali przedsiębiorstwa.

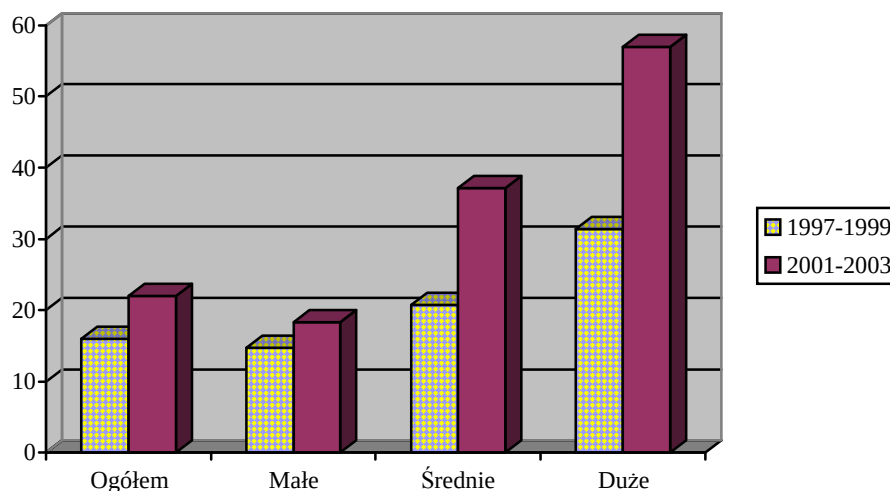
Tendencje wzrostowe wskaźnika udziału firm innowacyjnych w sektorze produkcji wykazują firmy średnie: z 18% w 1996 r. do ok. 33% w 2003 r., a więc firmy o większym potencjale i silniejszej pozycji rynkowej. W sektorze usług, tradycyjnie zdominowanym przez firmy o małej skali, można zauważyć również tendencje wzrostowe w zakresie innowacyjności i to w przypadku wszystkich kategorii wielkości (wykres 3) – wskaźnik udziału firm innowacyjnych wzrósł z 16% w latach 1997–1999 do 22% w latach 2001-2003 (w tym w przypadku małych firm) – z 14,7% do 18,3% w analizowanych okresach.

¹⁵ B. Piasecki, A. Rogut., D. Smallbone, *Polish SMEs in the context of European single market*, Wyd. Wyższej Szkoły Humanistyczno-Ekonomicznej w Łodzi, Polska Fundacja MSP, Łódź 2000, s. 137 i dalsze.

¹⁶ *Działalność innowacyjna przedsiębiorstw przemysłowych w latach 1998-2000*, GUS, Warszawa 2002, s. 17, 30 i dalsze.

¹⁷ *Ibidem*.

Wykres 3. Udział przedsiębiorstw innowacyjnych w sektorze usług w latach 1997-2003 (w %)



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

Podstawowymi źródłami informacji wykorzystywanych dla potrzeb innowacji w sektorze MSP są źródła wewnętrzne (głównie właściciel firmy), a w dalszej kolejności *ogólnie dostępne źródła informacji* (targi, wystawy, czasopisma fachowe) oraz *funkcjonalne źródła informacji* (kontakty z odbiorcami, dostawcami, kooperantami). Marginalne jest w Polsce korzystanie ze *źródeł naukowo-badawczych*. Jeśli chodzi o znaczenie uzyskiwanych informacji, można zauważyć wyraźne zaufanie do własnych (wewnętrznych) źródeł, a przede wszystkim do wiedzy, kompetencji i aktywności właściciela, poszukującego różnego rodzaju informacji i rozwiązań dla podejmowanych przedsięwzięć innowacyjnych. W porównaniu z dużymi, małe firmy są mniej aktywne w korzystaniu z różnych źródeł informacji dla potrzeb innowacji. Podobnie wypada porównanie MSP z ich odpowiednikami z krajów UE, zwłaszcza, gdy chodzi o wykorzystanie zewnętrznych źródeł informacji. Oznacza to ciągle zbyt słabe kontakty małych polskich firm z ich otoczeniem oraz skłonność do polegania MSP bardziej na własnych zasobach i pomysłach, niż np. na działaniach marketingowych. Brak możliwości podjęcia szerszej współpracy formalnej dla potrzeb innowacji z podmiotami zewnętrznymi zmusza MSP, szczególnie firmy najmniejsze, do sięgania po bardziej nieformalne sposoby uzyskania niezbędnych informacji, takie jak: naśladownictwo i kopiowanie stosowanych rozwiązań, kontrakty nieformalne

z osobami zatrudnionymi w zewnętrznych „źródłach informacji”, różnego rodzaju umowy o pracę z wynalazcami itp.

Polskie MSP, zwłaszcza małe, w dalszym ciągu w niewystarczającym zakresie uzyskują wsparcie w swoich wysiłkach innowacyjnych ze strony bliższego (funkcjonalnego) i dalszego (makroekonomicznego) otoczenia. Są „osamotnione”, zdane na własne zasoby i pomysłowość w podejmowaniu innowacji i działaniu, konkutowaniu na rynku. Odczuwają brak szerszej współpracy z innymi firmami w zakresie prowadzenia wspólnych prac rozwojowych, kooperacji i podwykonawstwa produkcyjnego, dostępu do sieci dystrybucji i marketingu itp. Słabe są więzi z instytucjami B+R, pośrednictwa technicznego i doradczego oraz z instytucjami finansowymi (wyraźny jest zwłaszcza niedorozwój rynku kapitału ryzyka). Polityka innowacyjna państwa nie jest partnerem MSP w dziedzinie innowacji – istniejące rozwiązania instytucjonalno-organizacyjne i finansowe nie zapewniają im skutecznego wsparcia w tworzeniu i stosowaniu nowych rozwiązań.

Dla bardzo wąskiej grupy małych firm technologicznych o wysokiej innowacyjności szczególnie cenne są powiązania z jednostkami B+R o charakterze ciągłym, warunkujące stały dopływ nowych informacji, rozwiązań, *know-how* i usług. Firmy te korzystają w różnej formie i w różnym stopniu z „przechwytywania” zaobserwowanych nowości naukowych, wzorów i rozwiązań technicznych, głównie dzięki kontaktom personalnym właścicieli firm z pracownikami instytucji B+R (*personalny transfer wiedzy*). Są to dla nich korzystne i nierzadko jedynie możliwe sposoby transferu wiedzy z instytucji B+R, z uwagi na liczne bariery organizacyjne i finansowe utrudniające formalną współpracę w dziedzinie innowacji¹⁸.

5. Bariery rozwoju sektora MSP

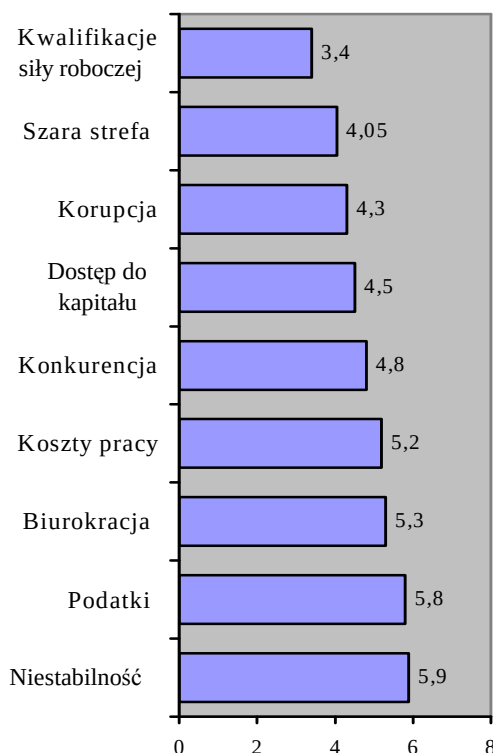
Z opinii przedsiębiorców wynika, iż podstawowe trudności w prowadzeniu działalności gospodarczej w 2002 r. wynikały z niestabilności przepisów prawnych, wysokości opłat i podatków oraz działań biurokracji (zob. wykres 4). Nieco mniejsze znaczenie mają inne bariery, sygnalizowane zwłaszcza w początkowych fazach transformacji, takie jak: słaby popyt rynkowy, wysokość inflacji, umiejętność zarządzania firmą, brak dostępu do zewnętrznego finansowania, kwalifikacja pracowników¹⁹.

¹⁸ E. Stawasz, *Development of Small Innovative Enterprises in Poland*, [w:] B. Piasecki (ed.), *Entrepreneurship and Small Business Development in the 21st Century*, Łódź University Press, Łódź, s. 489-491.

¹⁹ E. Stawasz, *Bariery rozwoju małych firm prywatnych (na przykładzie regionu łódzkiego)*, [w:] E. Bittner, *Rozwój przemysłu prywatnego w warunkach gospodarki rynkowej*, Katedra Ekonomiki Produkcji, Akademia Ekonomiczna w Poznaniu, Poznań 2003, s. 72.

Coraz bardziej dotkliwą barierą stają się obciążenia administracyjne, tj. koszty nakładane na przedsiębiorców, ponoszone przy wypełnianiu obowiązków informacyjnych, wynikających z regulacji prawnych²⁰. Rosną one systematycznie i to w sposób nieuzasadniony. Największym ich źródłem jest obszar regulacji rynku pracy, legislacji podatkowej i dotyczącej ochrony środowiska, a także regulacji rynku towarów i usług. W ocenie przedsiębiorców pochłania to 3-10% czasu na obsługę spraw z nimi związanych, a koszt łączny wynosi 4,4% PKB – jest to jeden z najwyższych wskaźników wśród państw członkowskich UE.

Wykres 4. Ocena barier rozwoju przedsiębiorczości (na skali 1–7 pkt.)



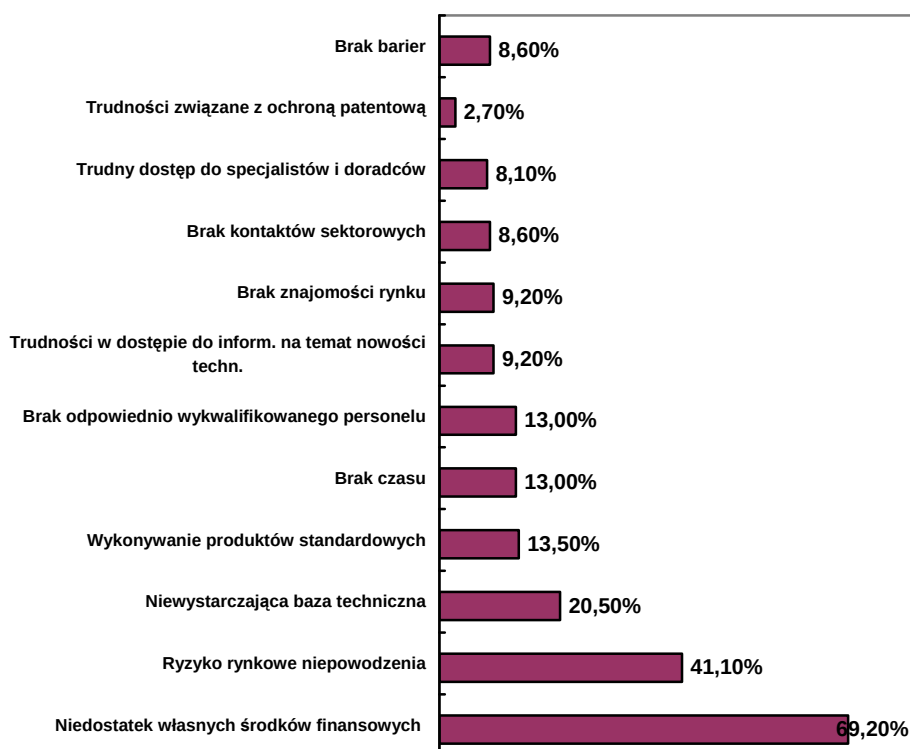
Źródło: Raport o stanie sektora MSP w Polsce w latach 2002-2003, PARP, Warszawa 2004.

Obciążenia administracyjne są szczególnie uciążliwe dla małych firm, które i tak ponoszą największe koszty, związane z barierami regulacyjnymi.

²⁰ Analiza barier regulacyjnych działalności gospodarczej, Ministerstwo Gospodarki, Warszawa 2006, s. 5 i dalsze.

Wynikające z tych barier dodatkowe koszty w przeliczeniu na 1 zatrudnionego są w tych firmach o ok. 50% wyższe niż w dużych. Może to więc oznaczać, iż duże firmy powiększają przewagę konkurencyjną nad małymi w obszarze działań administracyjnych.

Wykres 5. Bariery innowacyjności firm (% wskazań)



Źródło: E. Stawasz, P. Głodek, D. Stos, J. Wojtas, *Raport z badania potrzeb innowacyjnych przedsiębiorstw z sektora MSP w województwie łódzkim*, Łódź 2004.

Przedsiębiorcy z sektora MSP zwracają uwagę na niską jakość stanowienia prawa w Polsce – brak stabilnych przepisów w określonych dziedzinach prawa (np. prawo podatkowe), brak odpowiedniego *vacatio legis*, nadmierne obowiązki informacyjne. W opinii przedsiębiorców poważnym utrudnieniem w prowadzeniu działalności gospodarczej są liczne i uciążliwe kontrole oraz zbyt duży zakres reglamentacji działalności gospodarczej

(koncesje, zezwolenia)²¹. Generuje to koszty zarówno dla przedsiębiorców jak i społeczeństwa, a także sprzyja zachowaniom korupcyjnym.

Działalność innowacyjna firm z sektora MSP napotyka na szereg barier, utrudniających ich sprawną i efektywną realizację (zob. wykres 5)²².

Najważniejszą z nich jest niedostatek własnych środków finansowych oraz obawy przedsiębiorców, związane z ryzykiem rynkowym braku powodzenia wprowadzanych rozwiązań. Mniejsze znaczenie posiadają: niewystarczająca baza techniczna, brak odpowiedniej pomocy ze strony regionalnych instytucji wsparcia w zakresie innowacji i przedsiębiorczości, brak odpowiedniej polityki badawczo-innowacyjnej państwa czy brak wykwalifikowanego personelu.

Ranga poszczególnych barier wykazuje zróżnicowanie w układzie wielkości firm, ich poziomu nowoczesności i lokalizacji. Wraz ze wzrostem wielkości firmy zmniejsza się znaczenie niedostatku własnych środków finansowych. Z kolei firmy o wysokim poziomie innowacyjności i nowoczesności częściej sygnalizują problemy z niewystarczającą bazą techniczną oraz ochroną patentową w porównaniu z firmami mniej nowoczesnymi. Dla firm z dużych aglomeracji znacznie spada obawa przed niepowodzeniem rynkowym innowacji w porównaniu z firmami z mniejszych miejscowości.

Dla MSP z obszarów peryferyjnych podstawy ich pozycji konkurencyjnej i bariery innowacyjności silnie wynikają z cech lokalnej gospodarki, takich jak²³: mały rynek lokalny na innowacyjne produkty lub usługi, słabo rozwinięte otoczenie biznesu oraz słabo rozwinięta infrastruktura, brak partnerów gospodarczych (kooperantów), brak skutecznej polityki wsparcia przedsiębiorczości i innowacyjności lokalnych firm, niska jakość szkoleń, brak dostępu do informacji techniczno-rynkowej.

²¹ Analiza barier regulacyjnych..., s. 7.

²² E. Stawasz, P. Głodek, D. Stos, J. Wojtas, *Raport z badania potrzeb innowacyjnych przedsiębiorstw z sektora MSP w województwie łódzkim*, Katedra Przedsiębiorczości Uniwersytetu Łódzkiego, Łódź 2004, s. 37-38 (maszynopis powielony).

²³ E. Stawasz, R. Lisowska, K. Szymańska, *Perspektywy rozwoju przedsiębiorczości i innowacyjności na terenach słabo zurbanizowanych województwa łódzkiego*, maszynopis powielony, Wyższa Szkoła Humanistyczno-Ekonomiczna, Łódź 2004.

Edward Stawasz

THE TRENDS IN DEVELOPMENT OF SME IN POLAND

There is an enormous interest in the development of SME sector among industrialised countries who achieved market stability long time ago. The importance of the small and medium-sized enterprises has been noted since the mid 70's in the 20th Century. Undoubtedly, they become the most dynamic force in the terms of risk, change and progress, price demanded by the modern world economy.

The most dynamic development of Polish SME sector was noticed in the early 80s in the 20 century. At present that development relies greatly on the ability of the Polish economy to benefit from the intensity and positive flow of the economic ties with the rest of the world.

When venturing our small and medium-sized enterprises, importance in sustaining healthy political climate, has to be given greater priority. Only under those conditions the competitiveness, long and short term profitability of these enterprises can be assured.

Piotr Niedzielski, Agnieszka Szyłkin

INNOWACJE W SEKTORZE USŁUG – ZARYS PROBLEMATYKI

Rozwój gospodarki opartej na usługach przestał już być tylko akademicką wizją, a stał się rzeczywistością. Sektor usług odgrywa coraz większą rolę w gospodarkach krajów całego świata. Już na początku lat 90. na usługi prywatne i publiczne przypadało prawie 2/3 miejsc pracy w większości krajów OECD. Jest to rezultat długiego procesu historycznego, w wyniku którego postępowało stopniowe przesuwanie się aktywności społeczeństwa z rolnictwa do przemysłu, a następnie z przemysłu do sektora usług (tzw. megatrend strukturalny, określany niekiedy w literaturze przedmiotu jako proces serwicyzacji gospodarki). Ponadproporcjonalny wkład usług w rozwój ogólnogospodarczy jest spowodowany m.in. przez:¹

- dalej postępujące łączenie usług z procesami przemysłowymi (przyszli klienci wymagać będą dużo więcej, niż tylko samego produktu, a żądać będą całościowego pakietu, w którego skład mogą wchodzić m.in.: planowanie, finansowanie, transport); usługi towarzyszące produktowi zyskają na znaczeniu, decydując tym samym o sukcesie produktu docelowego i przyczyniając się do uzyskania przewagi konkurencyjnej oraz do „przywiązania klienta do firmy”; potwierdzeniem tego zjawiska jest coraz większa popularność usług *outsourcingowych*;
- gwałtowny postęp w technologiach informacyjno-komunikacyjnych (faks, laptop, Internet, satelity, światłowody itd., tworzą podstawy światowej ekspansji sieci komunikacyjnej, a zarazem imponującego rozwoju usług *IT*);
- deregulacja rynków (klasyczne kraje przemysłowe „zderegulowały” obszary rynku usług obejmujące m.in. transport, finanse, przedsiębiorstwa energetyczne; w związku z tym stworzono przesłanki dla rozwoju nowych usług, otwierając im zarazem możliwość funkcjonowania na rynku globalnym).

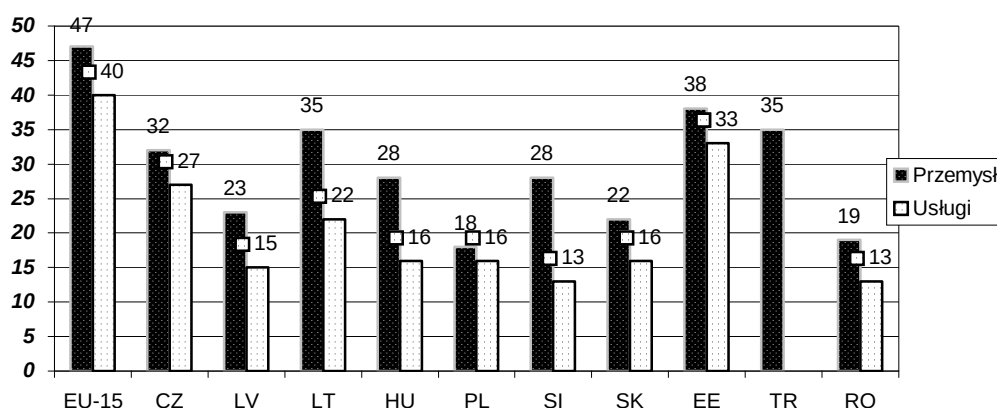
Obserwując stan rozwoju sektora usług w Polsce, widzimy wzrost znaczenia działalności usługowej w gospodarce krajowej. W 2003 r. sektor usług wytworzył w Polsce prawie 66% wartości dodanej całej gospodarki, tworząc miejsca pracy dla ponad 55% pracujących w całej gospodarce. Dla porównania, w Stanach Zjednoczonych udział wartości dodanej wytworzonej w sektorze usług, wyniósł 75,6%, w Japonii 69,3%, zaś w Wielkiej Brytanii i Francji około 73%².

¹ *Entwicklung produktbegleitender Dienstleistungen, Experten Workshop*, Fraunhofer Institut Arbeitswirtschaft und Organisation, Stuttgart 2005, s. 2.

² www.stat.gov.pl

Dynamiczny rozwój usług, a tym samym zwiększona konkurencja wśród usługodawców, pociąga za sobą potrzebę, a wręcz konieczność, prowadzenia działalności o charakterze innowacyjnym. Przeprowadzone przez EUROSTAT badanie (wykres 1) przedstawia procentowy udział przedsiębiorstw innowacyjnych w poszczególnych krajach UE oraz Turcji i Rumunii, zarówno wśród przedsiębiorstw sektora usług, jak i sektora przemysłowego. W świetle przeprowadzonego badania, zdecydowanie większą innowacyjnością wyróżniały się przedsiębiorstwa o profilu przemysłowym (zazwyczaj większe, a tym samym dysponujące większą liczbą wykwalifikowanych pracowników oraz pokazniejszymi środkami finansowymi). Należy jednak podkreślić fakt, iż wciąż brak jest kompleksowo przeprowadzonych badań w sektorze usług, uwzględniających i mierzących czynniki nietechnologiczne³. Na podstawie przeprowadzonych badań trzeba stwierdzić bardzo niską innowacyjność polskich przedsiębiorstw usługowych (i przemysłowych) w porównaniu do krajów „starej piętnastki” i nowych członków Wspólnoty Europejskiej.

Wykres 1. Procentowy udział przedsiębiorstw innowacyjnych według sektorów w wybranych krajach (dane za rok 2004)



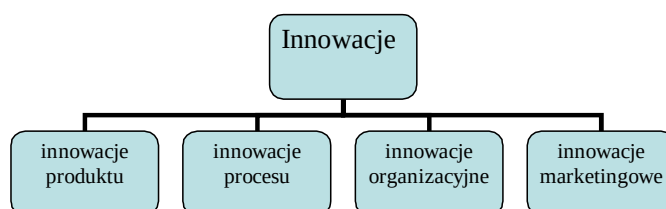
Źródło: P. Crowley, *Innovationstaetigkeit in den neuen Mitgliedstaaten*, Eurostat XII 2004, s. 1.

Mimo ogromnego znaczenia usług w gospodarce problematyka innowacyjności w omawianym sektorze wydaje się w dalszym ciągu niedostatecznie opracowana w literaturze przedmiotu. Innowacje przypisywane są na ogół technologicznym zmianom produktu, możliwym dzięki systematycznym badaniom i znacznym nakładom na B+R. Jednak tak zawężone postrzeganie innowacji jest niesłuszne, jeśli weźmiemy pod uwagę niezwykle istotną rolę innowacji nietechnologicznych, które są obecnie motorem rozwoju

³ *Działalność innowacyjna w sektorze usług w latach 1997–1999*, GUS, Warszawa 2001, s. 109.

obszaru usług — najważniejszego sektora każdej gospodarki, zarówno średnio, jak i wysoko rozwiniętej. Intensywność technologiczna sektora usług jest z założenia niższa niż przemysłu (choć niektóre jego dziedziny, przede wszystkim związane z technologiami informacyjnymi i komunikacyjnymi, są technicznie bardzo zaawansowane)⁴, bowiem rozwiązania technologiczne stanowią raczej narzędzie do realizacji zadań, a nie cel sam w sobie. Dlatego też w najnowszych publikacjach naukowych, dotyczących szeroko rozumianej innowacyjności, w coraz większym wymiarze uwzględniane są innowacje nietechnologiczne⁵. Przykładem może być nowa typologia innowacji, zastosowana w *Podręczniku Oslo 2005* (rysunek 1), która uwzględnia (oprócz innowacji produktowej i procesowej) innowacje o charakterze marketingowym oraz menedżerskim⁶.

Rysunek 1. Podział innowacji według nowej typologii



Źródło: opracowanie własne na podst.: *Oslo Manual 2005: Guidelines for collecting and interpreting innovation data*, OECD, Eurostat 2005.

Należy ponadto zauważyć, iż działania innowacyjne przedsiębiorstwa nie ograniczają się wyłącznie do środowiska wewnętrznego organizacji, ale mogą mieć także wymiar zewnętrzny i dotyczyć np. relacji z kontrahentami, odbiorcami (nabywcami produktów/usług), budowania trwałych związków między przedsiębiorstwem a klientami, współpracy z twórcami i innymi jednostkami innowacyjnymi (ośrodkami badawczymi, naukowymi), zachowań konkurencyjnych, tworzenia sieci powiązań (klastry, konsorcja, alianse strategiczne), realizujących przedsięwzięcia badawczo-rozwojowe, co umożliwia rozłożenie kosztów i ryzyka tego typu projektów na większą liczbę

⁴ *Ibidem*, s. 39.

⁵ Innowacja nietechnologiczna jest rozumiana jako wszelka działalność innowacyjna przedsiębiorstw, która nie jest związana z opracowywaniem i wprowadzaniem na rynek nowych lub istotnie zmienionych wyrobów i usług lub wdrażaniem nowych lub istotnie zmienionych procesów. Obejmuje ona głównie innowacje organizacyjne i menedżerskie (*organisational and managerial innovations*).

⁶ *Oslo Manual 2005: Guidelines for collecting and interpreting innovation data*, OECD, EUROSTAT 2005.

uczestników. Innowacje mogą być przy tym wynikiem zarówno kooperacji pozytywnej (współdziałania w celu osiągnięcia wspólnych korzyści), jak i negatywnej (np. „walki konkurencyjnej”)⁷.

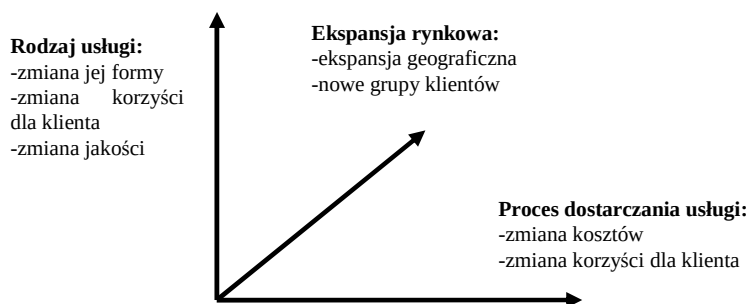
Szerokie spojrzenie na problematykę innowacyjności w usługach prezentuje W. Rall, przedstawiając trzy główne płaszczyzny występowania innowacji w usługach (rysunek 2). Usługa, wg Ralla, przybiera charakter innowacyjny, gdy zmienia się jej forma lub ulegają zmianie korzyści, płynące z niej dla klienta. Nie musi to oznaczać powstania całkowicie nowej usługi, lecz np. znaczne zmiany jakościowe w oferowanej usłudze lub kombinację dotąd osobno oferowanych usług. Drugą płaszczyzną innowacji w usługach jest nowy proces wytwarzania usługi, który może zaowocować zmianą korzyści dla klienta (np. bardzo szybki czas reakcji – serwis 24-godzinny) lub obniżką kosztów dla usługodawcy. Potencjał innowacyjny tego wymiaru bazuje przede wszystkim na nowych rozwiązaniach techniczno-komunikacyjnych oraz potencjale pracownika – jego kreatywności i wiedzy. Ostatnim wymiarem ukazującym innowacje w usługach jest ekspansja rynkowa, przejawiająca się w zdobywaniu nowych grup klientów (m.in. poprzez precyzyjną segmentację klientów), bądź też w rozszerzaniu rynków zbytu. Jest to możliwe dzięki odkrywaniu nowych nisz rynkowych za sprawą wiedzy o trendach demograficznych i społecznych. Starzenie się społeczeństwa, zmiana stylu życia, wzrost aktywności zawodowej kobiet – to tylko niektóre elementy mające znaczny wpływ na innowacyjny charakter kształtowanej oferty.

Innowacje w usługach, jak pisze W. Rall, opierają się głównie (w przeciwieństwie do innowacji przemysłowych) na czterech filarach. Są to: kwalifikacje, kreatywność, przedsiębiorczość oraz dostęp do źródeł, nie tylko finansowych, lecz także takich jak specjalistyczne doradztwo.

Oczywiste jest, że proces innowacji w usługach nie jest procesem niezależnym, bowiem wpływa na niego wiele czynników, takich jak: technologia, regulacje państwowe, rozwój społeczny czy rozwój innych sektorów gospodarki.

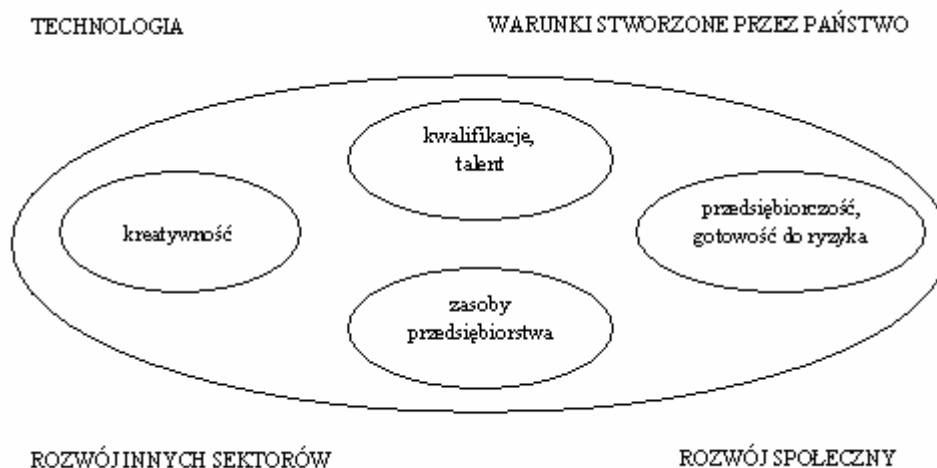
⁷ A. Panasiuk (red.), *Polityka turystyczna*, Fundacja na rzecz Uniwersytetu Szczecińskiego, Szczecin 2005, s. 194.

Rysunek 2. Trzy wymiary innowacyjności według W. Ralla



Źródło: Dokumentacja konkursu: *Dienstleister des Jahres 2004*, Baden-Wuerttemberg 2004, s. 11.

Rysunek 3. Cztery filary innowacyjności w usługach



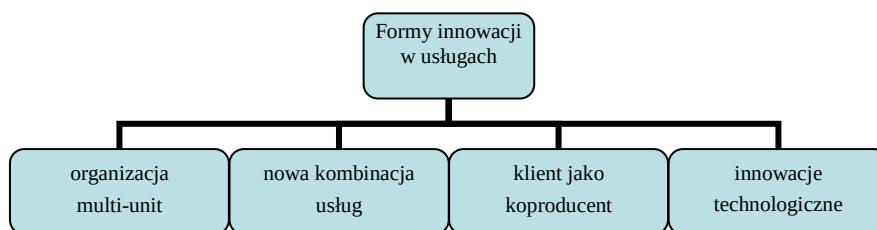
Źródło: Dokumentacja konkursu: *Dienstleister des Jahres 2004*, Baden-Wuerttemberg 2004, s. 13.

W literaturze amerykańskiej toczą się dyskusje na temat innowacyjności w sektorze usług. Wnioski z nich płynące są często ze sobą sprzeczne i nieporównywalne, zwłaszcza, że nadal dominuje tradycyjne podejście do innowacji, uwzględniające głównie osiągnięcia techniczne⁸. Raport opracowany przez Erasmus Research Institute of Management, dotyczący innowacji

⁸ *Realizing innovations in service firms*, Erasmus Research Institute of Management, Rotterdam 2001, s. 10-22.

w sektorze usług, zawiera ciekawą klasyfikację innowacyjnych form w usługach, będącą podsumowaniem wniosków płynących z wcześniejszych rozważań w literaturze przedmiotu. Podział ten skupia się przede wszystkim na innowacjach organizacyjnych, uwzględnia jednak znaczący wpływ technologii.

Rysunek 4. Formy innowacyjności w usługach



Źródło: opracowanie własne na podst.: *Realizing innovations in service firm*, Erasmus Research Institute of Management, Rotterdam 2002, s. 11.

Pierwszą formą innowacji jest tzw. organizacja typu *multi-unit* (organizacja „wielojednostkowa”), występująca w przypadku, gdy wzrost firmy prowadzić będzie do reprodukcji systemu zarządzania usługami do innych miejsc (lokalizacji) i nowych rynków. Formowanie się „wielojednostkowych” przedsiębiorstw uważane jest za typową innowację organizacyjną. Nowe jednostki mogą czerpać korzyści z obniżenia kosztów dzięki nabytym wcześniej doświadczeniom na takich płaszczyznach, jak: system dystrybucji, sposoby pracy, mechanizmy zarządzania relacjami z klientem. Procesem wspomagającym ten typ innowacji organizacyjnej jest więc standaryzacja, umożliwiająca firmie usługowej wykorzystanie korzyści płynących z ekonomii skali (redukcja kosztów). Duże znaczenie przy tej formie innowacji ma również *benchmarking*⁹ oraz koncepcje ograniczonej eksperymentalności, polegające na testowaniu nowych pomysłów w ograniczonej liczbie jednostek. Powołując do życia organizację typu *multi-unit* należy pamiętać o ryzyku niedopasowania do segmentu rynkowego oraz jego ewolucji.

Kolejną innowacją o charakterze organizacyjnym jest i traktowanie klienta jako koproducenta. W porównaniu do sektora przemysłowego, proces produkcji usług jest o wiele bardziej „otwarty”. Granica między działalnością producenta a klientem jest płynna, ponieważ klient może w znacznym stopniu wpływać na proces produkcji usługi¹⁰. Zjawisko interakcji między produkcją

⁹ *Benchmarking* – uczenie się i udoskonalanie jednostek poprzez ewidencję najlepiej prosperujących.

¹⁰ *Realizing innovations...*, s. 14.

a konsumpcją, zwane prosumpcją, oznacza włączenie klientów do zarządzania firmą, co przejawia się w takich działaniach, jak: tworzenie klubów opinii klienta, zapraszanie klientów na wspólne wyjazdy z firmą, organizacja „drzwi otwartych” czy internetowe kluby dyskusyjne związane z produktami danej marki. Uczestnictwo klienta (w mniejszym czy większym stopniu) w procesie tworzenia usługi pozwala na przystosowanie już istniejących do potrzeb konkretnych użytkowników (*customisation*, „klientyzacja”)¹¹. Klient w innowacyjnym przedsiębiorstwie usługowym jest największym dobrem firmy i każdy z osobna powinien być postrzegany jako oddzielny rynek (indywidualnie skomponowany rdzeń produktu, indywidualna dystrybucja itp.)¹². Coraz większe uczestnictwo klienta w tworzeniu usługi przejawia się również w wykonywaniu przez niego zadań, które wcześniej należały do tradycyjnego obszaru działań producenta usług. Za przykład mogą służyć takie procesy, jak: udzielanie informacji o produkcie, samodzielne kreowanie oferty oraz jej kalkulacja, które są możliwe dzięki wykorzystaniu nowych technologii (np. internetowe biura podróży).

Kreacja nowej kombinacji usług i nowych elementów serwisu jest trzecią formą usług o charakterze innowacyjnym. Może być kojarzona z takimi atrybutami, jak nienamagalność i symultaniczność (równoczesność). Celem omawianej innowacji jest łączenie funkcjonujących wcześniej osobno usług i tworzenie nowych ich kombinacji celem lepszej organizacji, zaspokajającej w większym stopniu potrzeby klienta. Za przykład może służyć firma James Telesuper, reprezentująca *teleshopping*, która dzięki nowoczesnej technologii (komunikacyjno-informatycznej) zdołała zintegrować świadczone usługi z zakresu informacji, logistyki i sprzedaży detalicznej¹³.

Ostatnią opisywaną w raporcie Erasmus Reaserch formą innowacyjności są innowacje o charakterze technologicznym, które w głównej mierze opierają się na nowych rozwiązaniach w obszarze informatyczno-komunikacyjnym. Są one niezwykle istotne dla rynku usług, wytwarzającym produkt o postaci niematerialnej, do którego dostęp nabywca otrzymuje zazwyczaj w określonym czasie i miejscu. Rynki elektroniczne, elektroniczna wymiana danych, Internet, poczta elektroniczna – to narzędzia, które są w stanie zrewolucjonizować organizację każdego niemal przedsiębiorstwa usługowego. Elektroniczna wymiana danych (EDI – ang. *electronic data interchange*) umożliwia automatyczną wymianę kursów, cen, zamówień, rachunków i płatności za pomocą standardowego komunikatu elektronicznego, przyjętego w systemach informatycznych partnerów wymiany. Dzięki EDI ulegają również zmianie struktury wewnątrzzakładowe, a ściślej – tradycyjne operacje i działania firm, w których wykorzystuje się możliwości strukturalne, wynikające

¹¹ *Działalność innowacyjna...*, s. 23.

¹² www.sm.fki.pl

¹³ *Realizing innovations...*, s. 15.

z rozproszonego działania organizacji stosujących sieci komputerowe, pocztę elektroniczną, sieci zdalnej pracy (*telework, teleconferencing*)¹⁴.

Całość dotychczasowych rozważań dotyczy obszaru usług, a zatem również turystyki, zaliczanej współcześnie do najdynamiczniej rozwijających się gałęzi gospodarek narodowych. Uzupełnieniem przedstawionych form działalności innowacyjnej przedsiębiorstw są potencjalne obszary innowacyjności w przedsiębiorstwach turystycznych. Należą do nich¹⁵:

- produkty (przejawy aktywności innowacyjnej: kreowanie nowych, markowych produktów turystycznych; udoskonalanie, unowocześnianie dotychczasowych produktów/usług – modyfikacja struktury pakietu usług, ich cech i cen; wprowadzenie dotychczasowych produktów na nowe rynki zbytu);
- organizacja i zarządzanie (przejawy działalności innowacyjnej: wdrażanie nowych technik, metod i instrumentów dynamicznego zarządzania firmą; kształtowanie proinnowacyjnej kultury przedsiębiorstwa turystycznego; kształtowanie elastycznej kultury organizacyjnej; dyfuzja wiedzy i informacji; wdrażanie metod stymulowania twórczości pracowników – burza mózgów, synektyka);
- finanse (przejawy działalności innowacyjnej: stosowanie instrumentów legalnego obniżania obciążeń podatkowych, np. *leasing*, degresywne metody amortyzacji; zastosowanie zintegrowanych systemów wspomagających zarządzanie, np. *controllingu*);
- marketing (przejawy aktywności innowacyjnej: systematyczne badanie i analiza słabych i mocnych stron przedsiębiorstwa; systematyczne badanie i analiza sytuacji konkurentów oraz innych elementów otoczenia; znajomość potrzeb turystów, rejestrowanie zmian tych potrzeb; testowanie akceptacji nowych produktów; zastosowanie instrumentów intensywnej aktywizacji sprzedaży; kształtowanie atrakcyjnej dla turystów, konkurencyjnej i elastycznej, ale jednocześnie uzasadnionej ekonomicznie polityki cenowej; wdrażanie nowych metod pozyskiwania turystów; budowanie wizerunku przedsiębiorstwa; tworzenie nowych segmentów rynku);
- zasoby ludzkie (przejawy aktywności innowacyjnej: kształtowanie systemu motywacyjnego wyzwalającego kreatywność pracowników, zdolności i skłonność do innowacji; przezwyciężanie oporu wobec zmian; budowanie kompleksowego systemu szkolenia i doskonalenia kadr; traktowanie pracownika jako inwestycji warunkującej rozwój przedsiębiorstwa);

¹⁴ A. Panasiuk (red.), *Polityka turystyczna...*, s. 410-411.

¹⁵ *Ibidem*.

- relacje z otoczeniem (przejawy aktywności innowacyjnej: tworzenie więzi współpracy w ramach różnych form kooperacji z innym przedsiębiorstwami – klastry, alianse strategiczne; wprowadzenie zasad zarządzania jakością w relacjach z otoczeniem);
- ekologia (przejawy aktywności innowacyjnej: kreowanie pro-ekologicznych form wypoczynku; eliminowanie negatywnych skutków działalności turystycznej; wspólne działania podmiotów rynku turystycznego w zakresie rozwoju metod ochrony środowiska).

Piotr Niedzielski, Agnieszka Szyłkin

INNOVATIONS IN THE SERVICE SECTOR - AN OUTLINE OF THE PROBLEM

The growing share of service sector in economy and in socio-economic development is obvious. Innovations are the most powerful tools for increasing the enterprise efficiency. The particular character of the service sector has a great influence on the character of the innovations in services. The problem of the innovations in services is still not well recognized in the scientific literature. This paper shows the great meaning of non-technological innovations in the economy.

Aleksandra Nowakowska, Mariusz E. Sokołowicz

ZDOLNOŚCI INNOWACYJNE POLSKICH REGIONÓW

1. Innowacje a rozwój regionalny – wprowadzenie

Współcześnie region przestaje być utożsamiany jedynie z przestrzenią fizyczną, traktowaną w tradycyjnych teoriach lokalizacji gospodarczej w kategoriach kosztów ziemi, kapitału, siły roboczej czy kosztów transportu. Zaczyna być postrzegany jako forma organizacji, redukująca niepewność i ryzyko, stanowiąca źródło innowacji, kumulowania i transferu wiedzy i umiejętności¹. Dodatkowo, postępujący proces globalizacji, będący tłem oraz katalizatorem wydarzeń gospodarczych, mocno podkreśla rangę terytorium w rozwoju społeczno-gospodarczym. Proces ten uwypukla fakt, że główne zasoby i czynniki rozwoju we współczesnej gospodarce (np. „wiedza milcząca”, innowacja) mogą być przedmiotem wymiany i efektywnego wykorzystania jedynie w warunkach bezpośrednich i bliskich kontaktów, a zatem w warunkach geograficznej bliskości². Zatem, jak konkluduje R. Florida, „region staje się coraz ważniejszą płaszczyzną ekonomicznej i technologicznej organizacji gospodarki w erze globalnego, opierającego swą przyszłość na zasobach wiedzy, kapitalizmu”³.

Relacje zachodzące pomiędzy rozwojem regionu a innowacją są współzależne. To właśnie region staje się jedną z najistotniejszych płaszczyzn, sprzyjających procesom kreowania, absorpcji i dyfuzji innowacji. Jak zauważył T. Parteka, „możliwości wykreowania innowacji nie zależą tylko od przedsiębiorstwa, lecz od sieciowo zorganizowanej kooperacji, która nabiera cech systemów bardziej regionalnych niż branżowych”⁴. Z drugiej jednak strony, rozwój regionu i jego pozycja konkurencyjna jest silnie uzależniona od innowacyjności jego zasobów. Szansę na wypracowanie trwałej pozycji konkurencyjnej posiadają jedynie te regiony, w których następuje dynamiczny

¹ I. Pietrzyk, *Polityka regionalna w Polsce. Próba oceny krytycznej*, [w:] J. Tomidajewicz (red.), *Polityka gospodarcza w procesie akcesji Polski do Unii Europejskiej*, Wyd. Akademii Ekonomicznej w Poznaniu, Poznań 2003, s. 20.

² D. Maillat, L. Kebir, *The learning region and territorial production systems*, [w:] B. Johansson, C. Karlsson, R. Stough (eds.), *Theories of Endogenous Regional Growth. Lessons for Regional Policies*, Berlin: Springer 2001, s. 256.

³ R. Florida, *Toward the Learning Region*, „Futures 1995”, vol. 27, n 5, s. 528.

⁴ T. Parteka, *Społeczeństwo informacyjne w regionach gospodarki opartej na wiedzy*, [w:] T. Parteka (red.), *Regionalistyka wobec nowych wyzwań. Ku regionom ładu, wiedzy i społeczeństwa informacyjnego*, „Biuletyn KPZK PAN” 2002, z. 200.

rozwój innowacji. Z punktu widzenia zdolności do tworzenia i absorpcji innowacji, można wskazać⁵:

- regiony innowacyjne – stanowiące wąską grupę najlepiej rozwijających się regionów, w których rodzą się innowacje techniczne, ekonomiczne i społeczne;
- regiony adaptacyjne – posiadają zdolność do adaptacji oraz rozprzestrzeniania innowacji, tworzonych w regionach innowacyjnych;
- regiony imitacyjne – do których innowacje docierają ze znacznym opóźnieniem i w których są rzadko adaptowane do lokalnej specyfiki;
- regiony skansenowe – w danej epoce historycznej pozostają poza głównym nurtem procesów przemian i dyfuzji innowacji; innowacje do nich nie docierają lub nie są przyjmowane (absorbowane).

Regiony innowacyjne to bez wątpienia Krzemowa Dolina czy Singapur. Istnieją liczne badania i ekspertyzy, na podstawie których można wyrazić wątpliwość, czy możliwe jest funkcjonowanie tego typu regionów na terenie Europy. Bez wątpienia nie można mówić o regionach innowacyjnych, a nawet adaptacyjnych w Polsce.

Tworzenie zdolności innowacyjnych regionu jest problemem złożonym i długotrwałym, wymagającym kompleksowego i dynamicznego spojrzenia. Innowacyjność danego regionu stanowi konsekwencję szeregu uwarunkowań społecznych, kulturowych, gospodarczych i organizacyjnych. Jest to pochodna m.in. takich elementów, jak:

- ogólna kondycja gospodarki regionalnej;
- innowacyjność przedsiębiorstw, ich zewnętrzne powiązania;
- potencjał B+R jako jedno z głównych źródeł nowych rozwiązań;
- potencjał akademicki jako podstawa budowania zasobów ludzkich i zdolności adaptacyjnych regionu;
- otoczenie instytucjonalne, tworzące platformę dyfuzji wiedzy, doświadczeń i innowacji.

Analiza tych składowych zdolności innowacyjnych regionów, dokonana poniżej, będzie podstawą zarysowania i oceny zdolności innowacyjnych polskich regionów.

⁵ Typologia zaprezentowana przez A. Kuklińskiego, a uzupełniona przez Z. Rykiela [w:] *idem, Skutki przestrzenne przystąpienia Polski do Unii Europejskiej*, [w:] A. Kukliński, K. Pawłowska (red.), *Innowacja – Edukacja – Rozwój regionalny*, Nowy Sącz 1998.

2. Kondycja gospodarek regionalnych

Od początku funkcjonowania województw w nowym kształcie terytorialnym (1999) do roku 2002 nie nastąpiły istotne zmiany w pozycji poszczególnych regionów, z punktu widzenia ich udziału w wytworzeniu produktu krajowego oraz różnicy w poziomie tego produktu na mieszkańca, w stosunku do średniej krajowej. Dominującą pozycję utrzymuje województwo mazowieckie, które w minionym okresie nawet zwiększyło swój dystans do pozostałych regionów, zarówno z punktu widzenia całkowitego udziału w tworzeniu produktu krajowego, jak i różnicy do średniej krajowej PKB *per capita*. W regionie tym wytwarzane było ponad 15% całkowitego polskiego produktu narodowego. O silnej pozycji Mazowsza decyduje przede wszystkim stołeczny charakter regionu. Wśród pozostałych najbardziej dynamicznie rozwijających się regionów Polski należy wskazać województwa: śląskie, dolnośląskie i wielkopolskie, a w dalszej kolejności: pomorskie, zachodnio-pomorskie, łódzkie i kujawsko-pomorskie). Dla porównania, aż osiem innych województw Polski (warmińsko-mazurskie, podlaskie, lubelskie, podkarpackie, świętokrzyskie, opolskie, lubuskie i małopolskie), wypracowuje mniej niż 10% krajowego PKB.

Tabela 1. Udziały i różnice w tworzeniu PKB według województw w 2002 r.

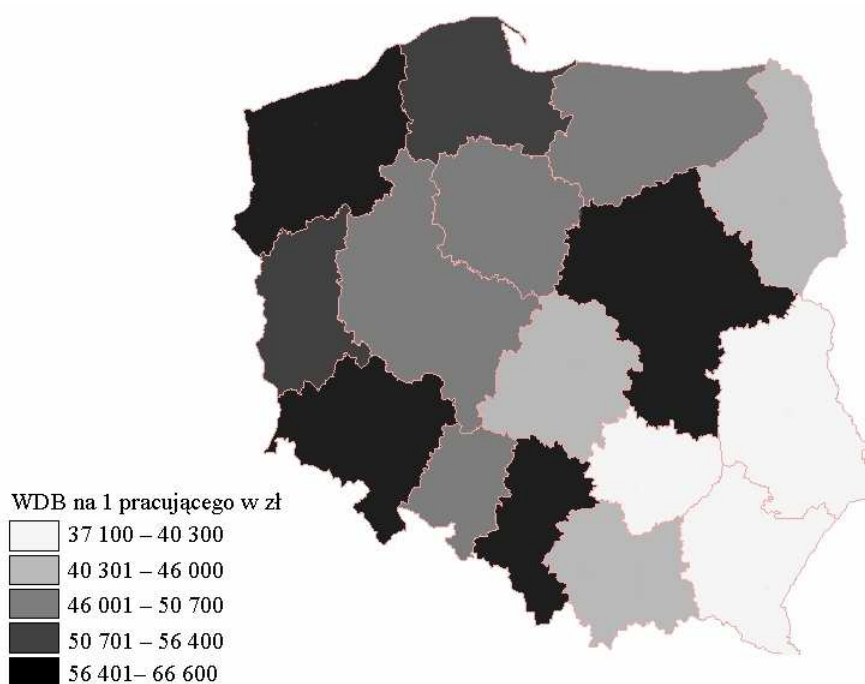
Różnica od średniej krajowej PKB <i>per capita</i>						
Udział w tworzeniu PKB	poniżej 80%	80–90%	90–100%	100–110%	110–120%	powyżej 120%
do 5%	lubelskie, podkarpackie, podlaskie, świętokrzyskie, warmińsko-mazurskie	lubuskie, opolskie	kujawsko-pomorskie, zachodnio-pomorskie			
5–10%		małopolskie	łódzkie, pomorskie	dolnośląskie, wielkopolskie		
10–15%					śląskie	
Powyżej 15%						mazowieckie

Źródło: opracowanie własne na podst. danych GUS – Bank Danych Regionalnych.

Elementem rachunku ekonomicznego, który warunkuje zdolności innowacyjne gospodarki i stanowi ich konsekwencję, jest wydajność pracy. Podobnie jak w przypadku ogólnego poziomu rozwoju ekonomicznego, najwyższy poziom wydajności pracy występuje w województwie mazowieckim, w którym wartość dodana brutto (WDB) na 1 zatrudnionego w roku 2002

wyniosła 66 554 zł (o ponad 20% wyższa od średniej krajowej)⁶. Świadczy to pośrednio o większej od przeciętnej (w skali kraju) zdolności innowacyjnej przedsiębiorstw, zlokalizowanych na terenie tego regionu, a przede wszystkim w aglomeracji warszawskiej.

Mapa 1. Wydajność pracy mierzona poziomem wartości dodanej brutto na 1 pracującego w ujęciu regionalnym w roku 2002



Źródło: opracowanie własne na podst. danych GUS – Bank Danych Regionalnych.

Wśród pozostałych województw, w których notuje się wysoki, w skali całego kraju, poziom efektywności pracy, znajdują się: dolnośląskie, śląskie, zachodniopomorskie, pomorskie oraz lubuskie. Zdecydowanie najmniej efektywne są gospodarki regionów „ściany wschodniej”, czyli województwa: lubelskie, podkarpackie, podlaskie oraz województwo świętokrzyskie.

3. Innowacyjność przedsiębiorstw

W Polsce można zaobserwować istotne zróżnicowania regionalne w zakresie działalności innowacyjnej przedsiębiorstw. Jako jeden z przykładów

⁶ Na podstawie danych GUS – Bank Danych Regionalnych.

niech posłuży porównanie wielkości udziałów nakładów przedsiębiorstw przemysłowych na działalność innowacyjną⁷. Innowacyjność, mierzona za pomocą tego wskaźnika, wyniosła w roku 2003 średnio w Polsce 39,2%. Najwięcej podmiotów gospodarczych, które zainwestowały w B+R lub zakup technologii materialnej i niematerialnej, zlokalizowanych było przy tym na terenie województwa mazowieckiego (46,9% ogółu przedsiębiorstw), a w dalszej kolejności – w województwach: małopolskim (46%), śląskim (44%), podkarpackim (43,8%), podlaskim (43,1%) opolskim (42,3%) oraz pomorskim (40,1%). Najmniejszy odsetek innowacyjnych przedsiębiorstw występuje natomiast w regionach: kujawsko-pomorskim (34%), zachodniopomorskim (32,3%), wielkopolskim (30,4%) oraz łódzkim (30,3%).

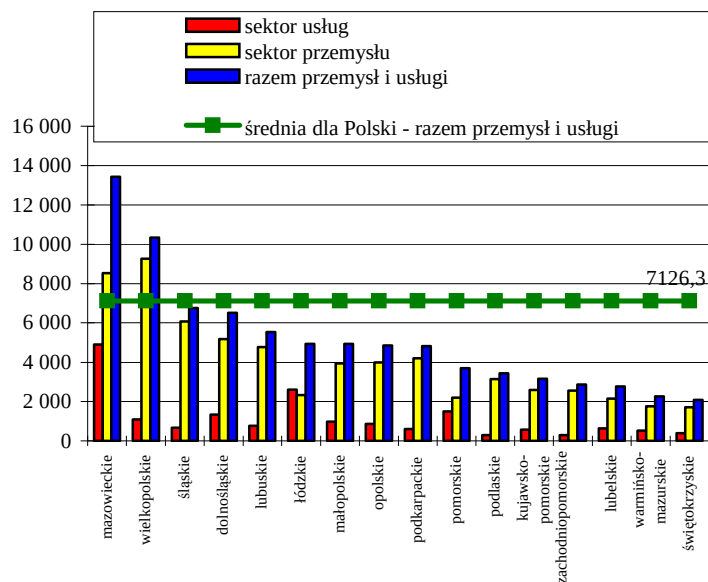
Województwo mazowieckie należy także do liderów pod względem wielkości nakładów finansowych, przeznaczanych na działalność innowacyjną przedsiębiorstw. W roku 2003 jedno mazowieckie przedsiębiorstwo przeznaczało na działalność innowacyjną średnio prawie 13,5 tys. zł. Wartość ta przewyższała niemal dwukrotnie średnią wielkość nakładów na działalność innowacyjną w przeliczeniu na jedno przedsiębiorstwo w Polsce. Za wysokie należy też uznać nakłady na działalność innowacyjną, wydatkowane przez przedsiębiorstwa zlokalizowane w województwach: wielkopolskim, śląskim i dolnośląskim. Niepokojący jest natomiast fakt, że aż w czternastu polskich województwach pojedyncze przedsiębiorstwo przeznacza na działalność innowacyjną znacznie poniżej średniej dla Polski.

Zdecydowanie najwięcej nakładów na innowacje przeznaczają przedsiębiorstwa przemysłowe. Wyraźnie można przy tym zaobserwować utrzymującą się koncentrację nakładów na działalność innowacyjną w przemyśle w trzech województwach: mazowieckim, śląskim i wielkopolskim. W roku 2003 na te trzy województwa łącznie przypadała ponad połowa (57,2%) ogółu nakładów, poniesionych na działalność innowacyjną w przedsiębiorstwach przemysłowych (rok wcześniej było to 46,7%, a w roku 2000 – 45,7%)⁸.

⁷ Porównanie dotyczy podmiotów gospodarczych sektora przemysłu, w których liczba pracujących przekracza 49 osób; na podst.: *Nauka i technika w 2003 r.*, GUS, Warszawa 2005.

⁸ *Ibidem*.

Wykres 1. Nakłady na innowacyjność przedsiębiorstw w przeliczeniu na jedno przedsiębiorstwo według województw w 2003 r. (w tys. zł)



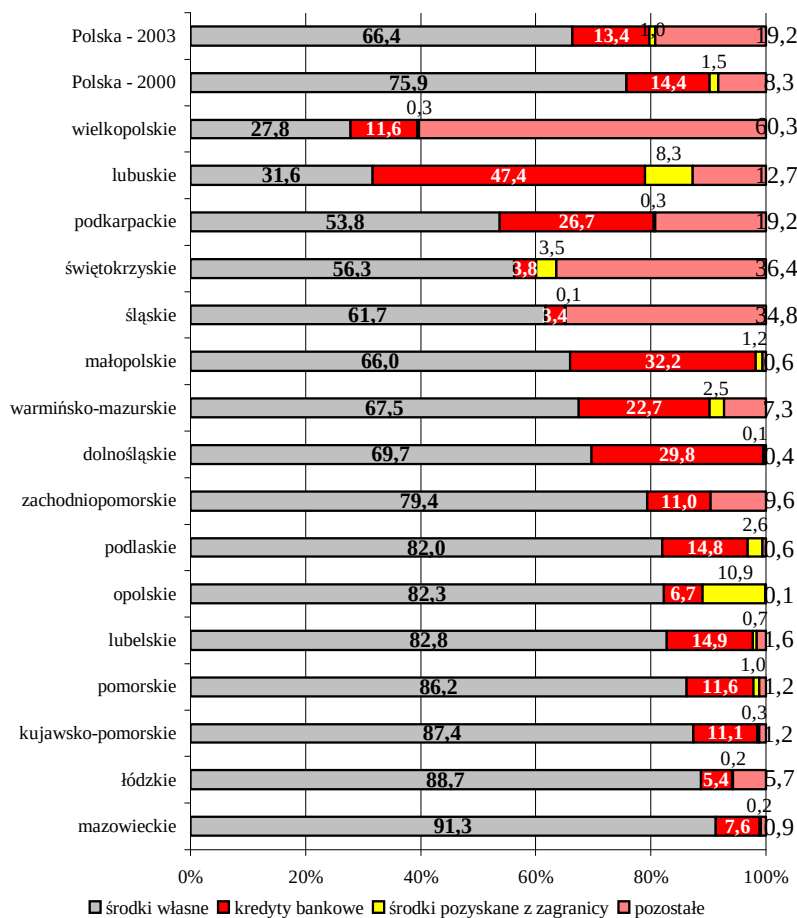
Źródło: opracowanie własne na podst. *Nauka i technika w 2003 r.*, GUS, Warszawa 2004 oraz danych GUS.

O efektywności działalności innowacyjnej przedsiębiorstw może świadczyć struktura jej finansowania. Najczęstszym jej źródłem są w Polsce wygospodarowane środki własne, przy czym należy podkreślić, że w ostatnich latach dostrzega się tendencję spadku ich udziału w całkowitej strukturze finansowania. Należy jednak zauważyć, iż panujący w tym względzie ogólnokrajowy trend nie odzwierciedla sytuacji wszystkich polskich regionów. W latach 2000–2003 znaczący spadek w finansowaniu działalności innowacyjnej ze środków własnych przedsiębiorstw nastąpił bowiem jedynie w połowie województw, tj. dolnośląskim, lubuskim, małopolskim, podkarpackim, świętokrzyskim, warmińsko-mazurskim, wielkopolskim oraz zachodnio-pomorskim. Największe zmniejszenie tego udziału zanotowano przy tym w Wielkopolsce (z 71,4% w roku 2000 do 27,8% w roku 2003)⁹. W regionach: kujawsko-pomorskim, mazowieckim, opolskim, pomorskim oraz śląskim udział ten pozostawał na podobnym poziomie (wahając się od ok. 60% na Śląsku do rekordowego ponad 90-procentowego udziału na Mazowszu). Korzystnym zjawiskiem wydaje się natomiast znaczący wzrost udziału finansowania działalności innowacyjnej ze środków własnych przedsiębiorstw

⁹ Na podstawie danych Urzędu Statystycznego w Łodzi, sierpień 2005.

w lubelskim, łódzkim oraz podlaskim, który w latach 2000–2003 wyniósł średnio 20 punktów procentowych, przekraczając 80-procentowy udział w strukturze finansowania¹⁰.

Wykres 2. Struktura nakładów na działalność innowacyjną w przemyśle wg źródeł finansowania w roku 2003



Źródło: opracowanie własne na podst. danych z Urzędu Statystycznego w Łodzi, sierpień 2005.

¹⁰ Problemem pozostaje jednocześnie fakt, iż spadek udziału finansowania nakładów na innowacje ze środków przedsiębiorstw odbywa się na rzecz kategorii, ujmowanej w ogólnodostępnych statystykach jako „pozostałe” źródła finansowania. Nie pozwala to dokonać pełnej oceny zjawiska zmiany struktury finansowania innowacji pod kątem efektywności systemu finansowania działalności innowacyjnej.

Niejednoznacznie wypada także ocena kredytów bankowych jako potencjalnego źródła środków przeznaczanych na działalność innowacyjną. W latach 2000–2003 udział kredytów bankowych wykorzystywanych na finansowanie przedsięwzięć innowacyjnych, spadł nieznacznie z poziomu 14,4% do 13,4%. Wiąże się to jednak w dużej mierze z dość wysokim wzrostem popularności tego źródła finansowania w jednych regionach, przy jednoczesnym jej znaczącym spadku w innych. W trzech z 16 województw wzrost udziału kredytów bankowych przekroczył bowiem 10% (lubuskie, podkarpackie, dolnośląskie), natomiast w trzech innych regionach zanotowano ponad 10-procentowy jego spadek (świętokrzyskie, łódzkie, lubelskie). Można zatem przypuszczać, iż działające w większości polskich województw przedsiębiorstwa albo nie są przekonane do usług świadczonych przez banki i usługi te są dla nich zbyt drogie, albo są to firmy na tyle dobrze prosperujące, że posiadają zasoby „wolnych” środków, decydują się na wykorzystanie środków własnych na finansowanie działalności innowacyjnej.

O zróżnicowanym poziomie innowacyjności polskich regionów świadczyć może również liczba wynalazków krajowych, zgłoszonych do opatentowania. Stanowi ona ważny element krajowego systemu ochrony własności przemysłowej, służącego zabezpieczeniu własnych pomysłów, rozwiązań czy marki przed możliwością nieograniczonego korzystania z nich przez konkurentów. Niestety, zauważyć należy, iż w Polsce korzystanie z ochrony własności przemysłowej nie jest wśród przedsiębiorców powszechną praktyką. Wynika to zarówno z kosztów z tym związanych, czasu trwania procedury, jak i niedoinformowania. Potwierdzeniem tego może być, utrzymująca się na bardzo niskim poziomie, liczba wynalazków krajowych, zgłaszanych w ciągu roku do ochrony w Urzędzie Patentowym Rzeczypospolitej Polskiej. W 2003 r. wynosiła ona zaledwie 2268, wobec 2313 w roku 2002 i 2404 w roku 2000.

Do porównań wykorzystywany jest także współczynnik wynalazczości, który odzwierciedla liczbę zgłoszeń patentowych, dokonanych w danym kraju przez wynalazców krajowych, przypadającą na 10 tysięcy mieszkańców. Współczynnik ten w latach 2001–2003 ulegał wahaniom. O ile w roku 2002 nastąpił jego wzrost w stosunku do roku poprzedniego, o tyle rok później zanotowano jego ponowny spadek. Do województw charakteryzujących się największą liczbą zgłoszeń patentowych w przeliczeniu na liczbę mieszkańców należą: mazowieckie, śląskie, dolnośląskie, pomorskie i małopolskie. Najmniej zgłoszeń patentowych ma natomiast miejsce we wschodnich regionach Polski: lubelskim, podkarpackim, podlaskim oraz warmińsko-mazurskim.

Tabela 2. Współczynnik wynalazczości według województw w latach 2001–2003

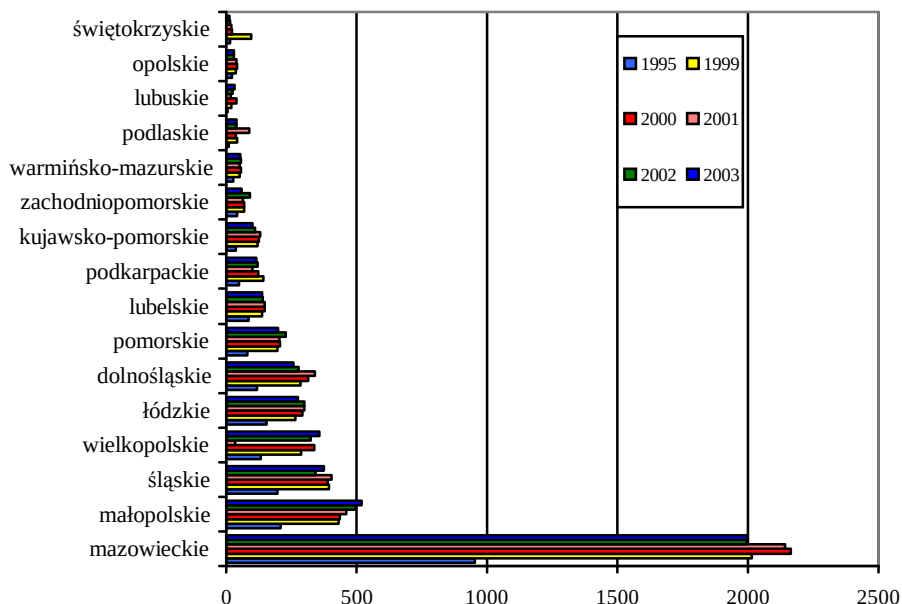
Województwa	2001	2002	2003
mazowieckie	1,07	1,13	1,01
śląskie	0,81	0,75	0,80
dolnośląskie	0,70	0,86	0,79
pomorskie	0,51	0,51	0,64
małopolskie	0,59	0,69	0,60
łódzkie	0,49	0,50	0,57
wielkopolskie	0,45	0,60	0,51
kujawsko-pomorskie	0,40	0,44	0,50
świętokrzyskie	0,30	0,29	0,43
zachodniopomorskie	0,40	0,34	0,41
lubuskie	0,27	0,26	0,34
opolskie	0,41	0,30	0,34
lubelskie	0,39	0,37	0,31
podkarpackie	0,32	0,41	0,31
podlaskie	0,21	0,18	0,22
warmińsko-mazurskie	0,19	0,16	0,22
Polska	0,57	0,61	0,59

Źródło: opracowanie własne na podst. *Nauka i technika w 2004 r.*, GUS, Warszawa 2005.

4. Potencjał B+R regionów

Istotnym potencjałem, warunkującym zdolności innowacyjne regionów jest potencjał B+R, określany przez trzy zasadnicze elementy: zlokalizowane w regionie różnorodne jednostki prowadzące prace badawcze i rozwojowe, nakłady przeznaczane na sektor B+R oraz kadra pracowników tego sektora. Potencjał ten cechuje się dużymi dysproporcjami regionalnymi. W 2003 r. blisko 30% jednostek sektora B+R zlokalizowana była w województwie mazowieckim. Warszawa jest najprężniejszym ośrodkiem sektora B+R i ona determinuje pozycję województwa mazowieckiego, znajdującą się poza zasięgiem innych województw. W dalszej kolejności plasują się województwa: śląskie, małopolskie, wielkopolskie, łódzkie i dolnośląskie. W sumie te 6 regionów kumuluje ok. 75% jednostek B+R. Nasycenie tymi placówkami w pozostałych regionach jest znikome, co w znacznym stopniu ogranicza możliwość powstawania efektywnie funkcjonujących regionalnych systemów innowacyjnych.

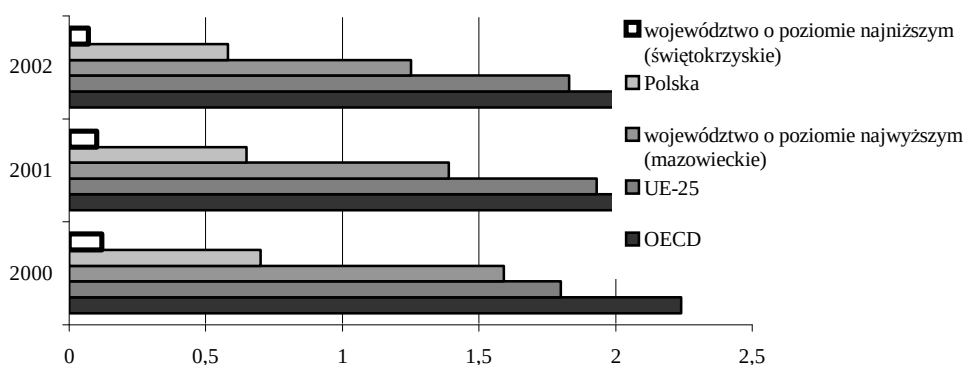
Wykres 3. Nakłady na działalność badawczo-rozwojową według województw w latach 1995-2003 (w mln zł)



Źródło: opracowanie własne na podst.: *Rocznik statystyczny województw*, GUS, Warszawa 1995-2004.

Budowanie regionalnych zdolności innowacyjnych, obok zlokalizowanych w nich jednostek B+R, w dużej mierze zależy od kondycji ekonomicznej tego sektora i jego aktywności w sferze naukowo-badawczo-wdrożeniowej. Dlatego też niekorzystnym zjawiskiem, obserwowanym w ostatnich latach, są duże wahania wraz ze spadkiem nakładów na działalność sektora B+R, występujące zarówno w skali kraju, jak i w dominującej grupie województw (wyjątkiem jest jedynie województwo małopolskie, gdzie nakłady co rok sukcesywnie wzrastają). Pod względem nakładów, ponoszonych na ten sektor w 2003 r. polskie regiony w większości przypadków cofnęły się do stanu sprzed roku 1999. Ponadto niepokój budzą pogłębiające się (a co najmniej utrwalające się) dysproporcje regionalne. W roku 2003 wydatki na działalność B+R w jednym tylko województwie mazowieckim stanowiły ponad 40% ogółu wydatków na tę działalność. W trzech regionach, w których nakłady na ten cel przekroczyły 300 mln zł, było to już niecałe 28% udziału. W kolejnej grupie województw (w których wartość nakładów na działalność badawczo-rozwojową wahała się od 100 do 300 mln zł) udział ten stanowił ok. 24%, natomiast aż w 6 regionach wydatki na ten cel nie przekroczyły 50 mln zł, przekładając się na mniej niż 5-procentowy udział w całkowitej strukturze nakładów finansowych.

Wykres 4. Nakłady wewnętrzne na działalność badawczo-rozwojową w relacji do PKB (w %) w latach 2000-2002

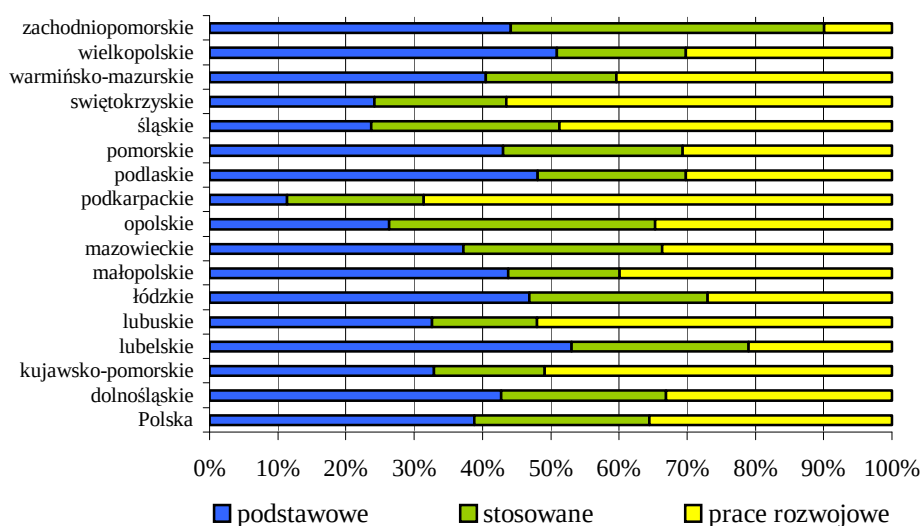


Źródło: opracowanie własne na podst. *Nauka i technika w 2002 r.*, GUS, Warszawa 2004 oraz *Nauka i technika w 2003 r.*, GUS, Warszawa 2005.

Odzwierciedleniem stanu finansów sektora B+R są wydatki krajowe brutto na działalność badawczą i rozwojową (GERD) w relacji do PKB. W skali kraju są one prawie 3 razy niższe niż w UE-25 i niemal 4 razy niż w OECD i wyniosły 0,58% w 2003 r. Równocześnie obserwujemy systematyczny spadek wartości tego wskaźnika przy tendencji rosnącej w Unii Europejskiej oraz krajach OECD. W przekroju regionalnym te negatywne tendencje i dysproporcje są tym bardziej widoczne. W województwie mazowieckim, będącym głównym ośrodkiem B+R w kraju, nakłady w 2003 r. są o około 1/3 niższe w porównaniu do wartości średniej dla UE, a ponadto zanotowano blisko 30% spadek wartości tego wskaźnika w stosunku do roku 2000. Wyraźnie powiększyła się przy tym luka nie tylko wewnątrzregionalna kraju, ale także względem gospodarki unijnej. W województwach, takich jak: świętokrzyskie, opolskie, podlaskie, lubuskie czy warmińsko-mazurskie nakłady te oscylują wokół 0,01% PKB i są prawie 20-krotnie mniejsze w porównaniu do średniej unijnej.

Słabość sektora B+R w ujęciu regionalnym obnaża także struktura finansowania. W 2003 r. w większości województw nakłady na B+R były adresowane do sektora szkolnictwa wyższego, który otrzymywał ok. 45% całkowitych nakładów. Jest to sektor mocno wyizolowany z gospodarki, charakteryzujący się słabymi relacjami z innymi podmiotami, działającymi w sferze innowacyjności. Względnie zrównoważoną strukturę nakładów na B+R (z punktu widzenia sektorów wykonawczych, tj. sektora przedsiębiorstw, rządowego i szkolnictwa wyższego) obserwujemy w województwach: małopolskim, wielkopolskim, śląskim, pomorskim i opolskim. Do tej grupy zaliczyć można także Mazowsze, z rozbudowanymi zasobami finansowymi w sektorze rządowym oraz województwo łódzkie w sektorze szkolnictwa wyższego.

Wykres 5. Struktura nakładów bieżących na działalność badawczo-rozwojową według województw w 2003 r.



Źródło: opracowanie własne na podst. *Nauka i technika w 2003 r.*, GUS, Warszawa 2005.

Co ciekawe, wysoki udział prac rozwojowych w nakładach na B+R występuje w regionach tradycyjnie słabych z punktu widzenia innowacyjności, tj. województwach: podkarpackim, lubuskim, kujawsko-pomorskim czy świętokrzyskim¹¹. Są to jednak województwa, w których dominuje B+R sektora przedsiębiorstw (a więc sektor bliski rynkowi i gospodarce), przy jednoczesnej słabości sektora rządowego i szkolnictwa wyższego. Z kolei wysoki udział nakładów na badania podstawowe (teoretyczne i eksperymentalne) obserwujemy w regionach bogatych w potencjał akademicki: w Małopolsce, Wielkopolsce, województwie lubelskim i łódzkim.

Na niskie zdolności naukowo-badawcze polskich regionów wpływa także wysoki stopień zużycia aparatury badawczej. Jest on charakterystyczny dla większości województw, zaś zróżnicowania regionalne są wyjątkowo

¹¹ Struktura środków, przeznaczanych na poszczególne ich rodzaje, odzwierciedla stopień możliwości dyfuzji pracy naukowo-badawczej do gospodarki regionalnej. Działalność badawczo-rozwojowa opiera się na realizacji trzech rodzajów badań: podstawowych, stosowanych oraz prac rozwojowych. Podstawą podziału są aplikacyjne zastosowania osiągniętych wyników badań. Badania podstawowe nie są ukierunkowane na uzyskanie konkretnych zastosowań praktycznych, podczas gdy badania stosowane mają na celu zdobycie wiedzy i jej zastosowanie w praktyce. Prace rozwojowe polegają na zastosowaniu istniejącej już wiedzy do programowania nowych lub ulepszania już istniejących wyrobów, procesów i usług.

niewielkie. Zużycie aparatury naukowo-badawczej systematycznie wzrasta i w 2003 r. oscylowało w dominującej grupie województw wokół 70% (od 64% w województwie lubelskim do poziomu ponad 85% w województwach: lubuskim, opolskim, warmińsko-mazurskim czy zachodniopomorskim). Postępująca dekapitalizacja aparatury przy niskich nakładach (w tym inwestycyjnych) będzie więc powiększać dystans innowacyjny polskich regionów względem reszty Europy.

Tabela 3. Zatrudnienie w ekwiwalencie pełnego czasu pracy w działalności B+R w latach 2000–2003

Województwa	2000	2001	2002	2003
mazowieckie	27006	26352	24852	24871
małopolskie	8835	8281	10815	10930
śląskie	6630	7384	7030	7133
dolnośląskie	5836	5687	5523	5583
wielkopolskie	5598	5550	5466	5578
łódzkie	4799	4528	4269	4425
pomorskie	4546	4274	3845	3981
lubelskie	3494	3737	3468	3187
kujawsko-pomorskie	3150	3519	2949	2778
zachodniopomorskie	2316	2062	1870	1852
podkarpackie	1522	1333	1520	1524
podlaskie	1459	1406	848	1308
warmińsko-mazurskie	1258	1125	1155	1254
opolskie	1019	1001	989	932
lubuskie	727	190	845	929
świętokrzyskie	730	803	770	775
Polska	78925	77232	76214	77040

Źródło: opracowanie własne na podst. *Rocznika statystycznego województw*, GUS, Warszawa 2001–2004.

Zasoby ludzkie sektora B+R w skali kraju ulegają zmniejszeniu w ostatnich latach i taka tendencja dominuje w większości województw (w 9 regionach). Wyraźny wzrost zatrudnienia obserwujemy w województwach: małopolskim, śląskim i lubuskim. Niekorzystnym zjawiskiem, obserwowanym niemalże we wszystkich województwach, jest stosunkowo wysoki udział pracowników naukowo-badawczych szkół wyższych wśród ogółu zatrudnionych – ponad 70% w zdecydowanej większości województw. Wyjątkiem jest tu podkarpackie, gdzie dominuje zatrudnienie w sektorze przedsiębiorstw oraz mazowieckie, w którym prawie połowa zatrudnionych funkcjonuje w sektorze rządowym. Niskie zatrudnienie w sektorze B+R, przy wysokim udziale

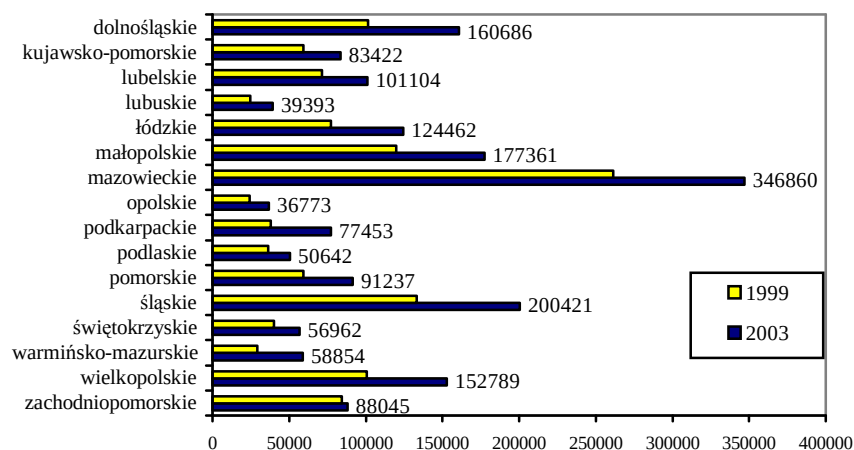
akademickich pracowników naukowo-badawczych i wzrastających obciążeniach dydaktycznych tych pracowników, dodatkowo negatywnie determinuje efektywność pracy badawczej i możliwości rozwoju tego sektora.

5. Potencjał akademicki regionów

Zasoby i dynamika zmian potencjału akademickiego są mocno zróżnicowane regionalnie. Potencjał akademicki, mierzony liczbą placówek edukacyjnych na poziomie wyższym, wskazuje na silną dominację regionu mazowieckiego, a w dalszej kolejności – śląskiego, małopolskiego, wielkopolskiego i dolnośląskiego. Największa dynamika zmian cechuje zaś te województwa, które wcześniej nie posiadały rozbudowanego systemu szkolnictwa wyższego (opolskie, podkarpackie, lubuskie). Z jednej strony, musiały one odrobić dystans, dzielący je od innych województw, z drugiej natomiast – sprostać nowym potrzebom rynku pracy.

Głównym czynnikiem rozwoju szkolnictwa wyższego był dynamiczny rozwój uczelni niepaństwowych, szczególnie wyższych szkół zawodowych. Nie przekłada się on jednak wprost na poziom innowacyjności regionów i rozwój sektora B+R, bowiem większość szkół niepublicznych ogranicza swoje działanie do obszaru edukacji.

Wykres 6. Liczba studentów szkół wyższych według województw w latach 1999 i 2003



Źródło: opracowanie własne na podst. danych GUS – Bank Danych Regionalnych.

Z punktu widzenia liczby studentów w 2003 r., największym ośrodkiem akademickim w Polsce było województwo mazowieckie, ze swą stolicą Warszawą (mimo niewielkiego przyrostu liczby studentów w ostatnim roku). W regionie tym koncentruje się ponad 20% ogólnej liczby studentów Polski (ok.

346 tysięcy). W dalszej kolejności, ważne ośrodki akademickie tworzą województwa: śląskie (10,9% ogólnej liczby), małopolskie (9%), wielkopolskie (8,6%), dolnośląskie (8%). Do wiodących ośrodków akademickich w skali kraju należy zaliczyć także województwo łódzkie z udziałem 6,7%. Łącznie tych sześć regionów skupia w sobie ok. 2/3 potencjału akademickiego kraju, mierzonego liczbą szkół wyższych, liczbą studentów oraz pracowników akademickich i czołówka ta pozostaje niezmienna na przestrzeni ostatnich lat.

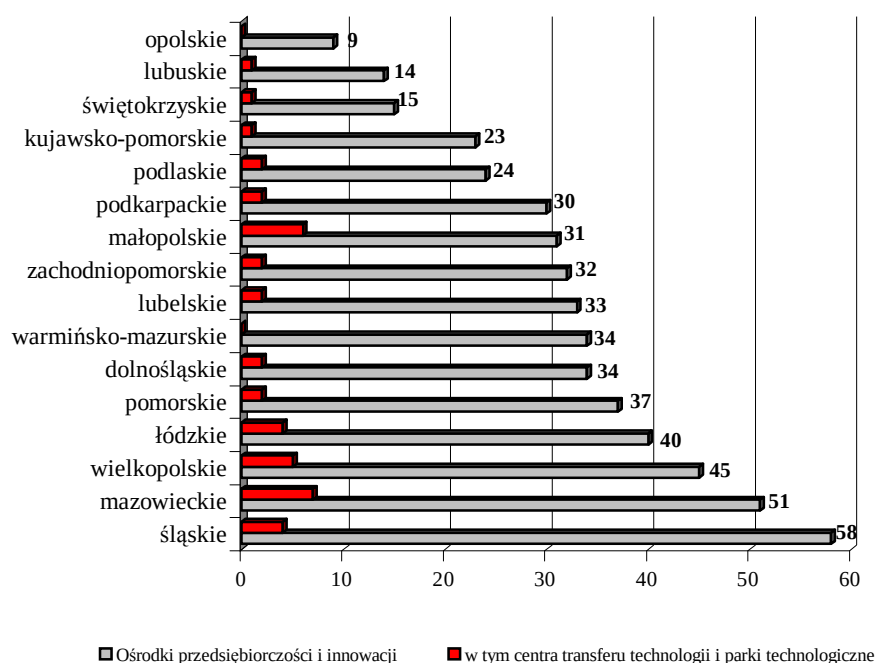
6. Instytucje wspierania przedsiębiorczości i innowacyjności

Infrastruktura przedsiębiorczości i transferu technologii odgrywa rolę pośrednika i koordynatora proinnowacyjnych działań, podejmowanych w regionie. Jej stan jest jedną z miar regionalnego środowiska przedsiębiorczości i innowacyjności. Województwami, w których prowadzi działalność największa liczba ośrodków innowacji i przedsiębiorczości są: śląskie, mazowieckie, wielkopolskie i łódzkie. Zdecydowanie najmniejsza ich liczba jest zlokalizowana w regionach: opolskim, lubuskim i świętokrzyskim. W większości województw liczba funkcjonujących ośrodków innowacji i przedsiębiorczości nie przekłada się na aktywność innowacyjną sektora przedsiębiorstw i nie koreluje z nią. Przykład stanowi województwo łódzkie, które mimo funkcjonowania na jego terenie 40 tego typu ośrodków charakteryzuje się najniższym w kraju poziomem innowacyjności przedsiębiorstw. Pomimo licznej sieci ośrodków przedsiębiorczości i innowacyjności środowisko regionalne wciąż nie posiada wystarczającej wiedzy na temat ich funkcjonowania¹², występuje brak potrzeby korzystania z usług tych ośrodków wśród przedsiębiorców, brak zaufania do skuteczności ich działania, bądź po prostu zbyt duża jest odległość geograficzna od najbliższego tego typu ośrodka.

Dodatkowym problemem pozostaje fakt, iż w całkowitej strukturze ośrodków innowacji i przedsiębiorczości jedynie 8% stanowią ośrodki zajmujące się bezpośrednio transferem technologii. Pozostałe podmioty ukierunkowane są bowiem w większym stopniu na podstawową pomoc finansową, organizacyjną i doradczą, niż na bezpośrednie stymulowanie rozwoju przedsięwzięć innowacyjnych. Najwięcej ośrodków o charakterze parków technologicznych oraz centrów transferu technologii działa w województwach: mazowieckim (7), małopolskim (6) i wielkopolskim (5) oraz w łódzkim i śląskim (po 4). W województwach: opolskim oraz warmińsko-mazurskim nie zidentyfikowano żadnego tego typu ośrodka.

¹² Warto przy tym pamiętać, iż część istniejących instytucji działa jedynie pozornie. Według badań przeprowadzonych w 2001 r. przez Zakład Ekonomiki Regionalnej i Ochrony Środowiska Uniwersytetu Łódzkiego, na 60 zidentyfikowanych instytucji tzw. otoczenia biznesu w województwie łódzkim, tylko 40 działało aktywnie, realizując faktycznie swoje założenia statutowe.

Wykres 7. Ośrodki innowacji i przedsiębiorczości w Polsce wg województw w 2004 r.



Źródło: opracowanie własne na podst.: K. B. Matusiak (red.), *Ośrodki innowacji i przedsiębiorczości w Polsce*, SOOIPP Raport, Łódź-Poznań 2004.

W układzie regionalnym obserwuje się także bardzo dużą koncentrację lokalizacji funduszy *venture capital* w stolicy Polski oraz ich niską aktywność w pozostałych częściach kraju. Ponadto wszystkie te instytucje działają przede wszystkim na terenie dużych miast, co może sugerować, iż ich dostępność i wiedza o nich ogranicza się w dużej mierze do największych polskich aglomeracji, kosztem obszarów peryferyjnych poszczególnych regionów. W roku 2005, spośród 28 zidentyfikowanych przez SOOIPP¹³ funduszy wysokiego ryzyka, 18 posiadało swoją siedzibę w Warszawie, trzy w Łodzi, po dwa w Katowicach oraz Wrocławiu, oraz po jednym w Białymstoku, Krakowie oraz Lublinie.

¹³ Stowarzyszenie Organizatorów Ośrodków Innowacji i Przedsiębiorczości w Polsce; <http://www.sooipp.org.pl>, stan na lipiec 2005

7. Zróżnicowanie zdolności innowacyjnych polskich regionów – próba typologii

Rozwój polskich regionów, a przede wszystkim ich konkurencyjność w długim okresie, będzie zależeć od zgromadzonego potencjału innowacyjnego oraz umiejętności uruchomienia mechanizmów tworzenia i absorpcji innowacji. Procesy społeczno-gospodarcze i zgromadzony potencjał innowacyjny istotnie różnicują sytuację polskich regionów w tym zakresie.

Z punktu widzenia zasobów regionalnych oraz możliwości rozwoju zdolności innowacyjnych można wskazać cztery grupy regionów:

- Mazowsze, a precyzyjniej aglomeracja warszawska – subregion, który zarówno z punktu widzenia dynamiki rozwoju gospodarczego, jak i skumulowanego potencjału innowacyjnego wyraźnie dominuje w strukturze regionalnej kraju, daleko odbiegając od przeciętnego poziomu rozwoju w Polsce. Przy sprzyjającej polityce władz regionalnych, region ten powinien w krótkim okresie wygenerować mechanizmy adaptacyjne oraz własne zdolności innowacyjne, co umożliwiłoby szybkie włączenie się w tworzenie europejskich zdolności innowacyjnych;
- druga grupa – to regiony o stosunkowo dużym potencjale i dynamice przemian społeczno-gospodarczych. Zasoby tych regionów są dobrą podstawą do uruchamiania mechanizmów generowania i absorpcji innowacji. W długiej perspektywie regiony te są w stanie dogonić regiony europejskie i nadrobić dystans innowacyjny. Do tej grupy zaliczyć można województwa: małopolskie, śląskie, wielkopolskie, dolnośląskie oraz łódzkie;
- trzecią grupę tworzą regiony o słabym potencjale rozwojowym i przeciętnej dynamice zmian społeczno-gospodarczych. Regiony te wymagają restrukturyzacji gospodarczej i społecznej, borykają się z problemami strukturalnymi, wymagają silnych impulsów rozwojowych i istotnego wsparcia ze strony państwa. W gospodarce dominują zachowania imitacyjne, a zgromadzony potencjał innowacyjny nie jest w stanie stworzyć własnych mechanizmów generowania, dyfuzji i absorpcji innowacji. Do tej grupy województw należą: pomorskie, podkarpackie, lubelskie, kujawsko-pomorskie, zachodniopomorskie;
- czwarta grupa – to regiony zagrożone marginalizacją. Są to województwa z dużymi problemami gospodarczymi i społecznymi, wymagające głębokiej restrukturyzacji. Regiony te wymagają wzmożonej pomocy publicznej dla uaktywnienia endogenicznego potencjału rozwojowego. Z punktu widzenia zdolności innowacyjnych są to regiony skansenowe, które nie ukształtowały własnych zasobów i mechanizmów innowacyjnych. Należą do nich województwa: lubuskie, świętokrzyskie, opolskie, podlaskie oraz warmińsko-mazurskie.

Liczne badania i ekspertyzy pokazują, że na mapie regionalnej kraju dominują regiony skansenowe oraz regiony posiadające jedynie zdolności imitacyjne. W większości polskich regionów zgromadzony potencjał innowacyjny jest raczkujący, a regiony nie stworzyły własnych zdolności innowacyjnych. Regionalne systemy innowacji są bardzo słabo rozwinięte, a ich dalszy rozwój wymaga silnego wsparcia zarówno ze strony krajowej, jak i regionalnej polityki.

Aleksandra Nowakowska, Mariusz E. Sokołowicz

INNOVATIVE CAPACITIES OF POLISH REGIONS

Nowadays region is not only a physical space perceived in traditional localization theories as a factor reducing costs of land, capital, workforce and transport. More often, region is considered as a form of organization reducing uncertainty and risk, also as a source of innovation, accumulation of knowledge and experience. What is more, innovativeness of the enterprises and their ability of continuous adaptation and learning, depend not only on their internal potential, but are firmly influenced by the quality of the regional innovation system. Innovative capacity of the region is created by its pro-innovative potential, like research and development potential, academic potential and institutional environment.

This paper presents an analysis of the spatial differentiation of innovative potential of Polish regions. It is also an attempt to sketch and value their innovative capacities.

Jacek Guliński

DROGA DO REGIONALNYCH SYSTEMÓW INNOWACJI

1. Region innowacyjny – region marzeń (innowacje na poziomie regionalnym)

Jest wiele definicji regionu innowacyjnego, ale można założyć, że to region zdolny do konkurencji z innymi regionami UE, w którym innowacje są motorem rozwoju gospodarczego. Region przyjazny innowacjom to taki, który sprzyja powstawaniu i rozwojowi innowacyjnych firm, rozwojowi technologii oraz komercjalizacji wyników badawczych. Aby to realizować, konieczne są proinnowacyjne postawy przedstawicieli sfery B+R oraz MSP, działania wspierające ze strony władz publicznych oraz efektywny system otoczenia innowacji, w tym instrumenty finansowe, wspierające procesy innowacji.

Środowisko innowacyjne regionu obejmuje:

- sektor B+R;
- kapitał ludzki;
- sektor innowacyjnych MSP;
- duże przedsiębiorstwa;
- instytucje otoczenia biznesu;
- współpracę nauka-gospodarka;
- władze samorządowe.

Regionalny sektor B+R obejmuje jednostki i ich potencjał, różnego rodzaju ośrodki badawcze, poziom wydatków na B+R w układzie regionalnym, ewentualne specjalizacje naukowe w regionie, zakres współpracy międzynarodowej (w projektach UE i nie tylko), obecność i aktywność centrów doskonałości oraz centrów zaawansowanych technologii. Równie istotny jest kapitał ludzki, na który w dużym stopniu wpływają zaszczości historyczne, polityczne i gospodarcze. Mobilność i przedsiębiorczość, a także zdolność do reorientacji zawodowej oraz ustawicznego kształcenia, wyznaczają potencjał i dają szansę społeczności regionalnej na szybką budowę systemu innowacyjnego. Nie bez znaczenia jest też zaawansowanie społeczności w obszarze tzw. społeczeństwa informacyjnego, określanego poziomem dostępności dla obywateli technologii *ICT* i ich stosowania w życiu prywatnym i zawodowym. Innowacyjny region to przede wszystkim innowacyjny sektor MSP. Wysoki udział innowacyjnych produktów i usług (również w eksporcie), efektywne wykorzystanie wsparcia przedsiębiorstw ze strony funduszy strukturalnych UE, efektywnie działające klastry przedsiębiorców (zarówno związki producentów, jak i dostawców) – to charakterystyczne mierniki poziomu innowacyjności przemysłu. Na uwagę zasługują także innowacje

w sektorach tradycyjnych. Obok MSP, duże zakłady pracy, w tym te, należące do międzynarodowych korporacji, mogą w znacznym stopniu decydować o innowacyjności regionu. Procesy restrukturyzacji oraz rewitalizacji w regionie też należy prowadzić w innowacyjny sposób. Instytucje otoczenia biznesu oraz relacje między nauką i gospodarką – to kolejne składniki regionalnego środowiska innowacyjnego. Władze regionalne odpowiedzialne są za klimat, działania polityczne i strategiczne. To na nich spoczywa odpowiedzialność za rozwój, pokonywanie barier i ograniczeń, budowę i realizację strategii rozwoju miast i regionów.

Innowacyjna gospodarka regionalna obejmuje:

- uaktywnienie endogenicznych czynników wzrostu;
- poprawę atrakcyjności lokalizacyjnej;
- podnoszenie poziomu kwalifikacji siły roboczej;
- rozwój regionalnej infrastruktury przedsiębiorczości i transferu technologii.

Innowacyjność gospodarki regionalnej to zdolność i chęć podmiotów gospodarki do ciągłego poszukiwania i wykorzystywania w praktyce gospodarczej wyników badań naukowych i prac badawczo-rozwojowych, nowych koncepcji, pomysłów, wynalazków, doskonalenia i rozwoju wykorzystywanych technologii produkcji materialnej i niematerialnej, wprowadzanie nowych metod i technik w organizacji i zarządzaniu, doskonalenia i rozwijania infrastruktury oraz zasobów wiedzy.

Nie można w tym miejscu nie wspomnieć o fundamentach prawnych polityki regionalnej; należy tu wymienić kilka aktów legislacyjnych:

- ustawę o samorządzie województwa (1998);
- ustawy o finansach publicznych oraz dochodach jednostek samorządu terytorialnego (1998);
- ustawę o zasadach wspierania rozwoju regionalnego (2000);
- coroczne ustawy budżetowe.

Nie ma wątpliwości, że liczne wady tych ustaw, a przede wszystkim daleko posunięta centralizacja systemu finansów publicznych, wpływają negatywnie na regionalną politykę innowacyjną.

2. Regionalne strategie innowacji – pierwszy krok do systemów innowacji

W piętnastu polskich województwach powstały regionalne strategie innowacji, będące podstawą budowy regionalnej polityki innowacyjnej. Budowa społecznego konsensusu dla przygotowania i kształtu strategii, budowa i uchwalenie strategii przez sejmiki wojewódzkie, aktywizacja społeczna wokół budowy planu działań, a także, co istotne, przygotowanie regionalnych

podmiotów do absorpcji centralnych i regionalnych funduszy strukturalnych UE – to niewątpliwie sukcesy wielu regionalnych strategii innowacji w Polsce. Dorobek strategii w różnych województwach jest dosyć zróżnicowany (często wytyczone cele nie mają zbyt wiele wspólnego z diagnozą), brakuje planu działań i harmonogramów wdrażania strategii. Zbyt często zapomina się o konieczności monitoringu. Jeżeli rzeczywiście strategie te mają się przyczynić do budowy systemu innowacji w regionie, to musi z nich wynikać plan działań, w którym projekty są zgodne z celami strategii, oddziałują regionalnie, a przede wszystkim są wzajemnie powiązane. W regionie konieczne jest ustanowienie struktury zarządzania – wdrażania strategii, obejmującej co najmniej komitet sterujący i radę ds. wdrożenia strategii (opracowanie planów wieloletnich, wybór instrumentów, sterowanie procesem wyboru projektów etc.).

Podstawowe obszary interwencji dla współpracy na linii nauka-przemysł i transfer wiedzy w regionach obejmują:

- proinnowacyjną transformację potencjału instytucji naukowo-badawczych;
- transfer wiedzy i jej przekształcanie w innowacje;
- system edukacji, wspomagający potencjał innowacyjny.

Implementacja regionalnych strategii innowacji odbywa się w regionach z różnym skutkiem, głównie dzięki realizacji działania 2.6 Zintegrowanego Programu Operacyjnego Rozwoju Regionalnego.

Działanie to obejmuje przede wszystkim:

- rozwój i aktualizację strategii, *foresight*, monitoring;
- sieci współpracy (MSP, sektor B+R, otoczenie biznesu);
- komunikację i wymianę informacji;
- staże absolwentów w przedsiębiorstwach;
- stypendia dla wybranych doktorantów.

Niestety, większość środków na to działanie została już rozdysponowana. Jeżeli jeszcze nie, to należy dołożyć starań, aby je w pełni wykorzystać, kontrolować realizację i prowadzić monitoring projektów, ciągle ewaluować system wdrażania w celu usprawnienia procedur w przyszłości.

3. Regionalne systemy innowacji – teoria i praktyka

Regionalny system innowacji to sieć instytucji prywatnych i publicznych, których działanie i współpraca umożliwiają wytwarzanie, adaptację, modyfikację oraz rozpowszechnianie innowacji i nowych technologii w regionie.

Na regionalny system innowacji składa się szereg podsystemów, „spinanych” dzięki aktywności władz lokalnych i regionalnych:

- produkcyjno-usługowy;
- naukowo-badawczy;
- instytucjonalny;
- finansowy;
- społeczno-kulturowy.

Regionalne systemy innowacji mają w Europie kilkunastoletnią historię. W USA ich podstawą były klastry – sieci konkurujących i kooperujących zarazem przedsiębiorstw, instytucji i organizacji, opartych na powiązaniach formalnych i nieformalnych oraz intensywnym przepływie informacji i wiedzy. To w Kalifornii i Massachusetts powstały klastry biotechnologiczne i *ICT*, a w Hollywood i Los Angeles – klastry medialne. Kalifornia jest typowym przykładem regionu leseferycznego, gdzie o rozwoju decyduje dynamika wolnych sił rynkowych. Regionalne systemy innowacji nie są wyalienowane w stosunku do systemu globalnego oraz narodowego (krajowego) systemu innowacji.

Regiony posiadają różną zdolność innowacyjną. Polskie regiony podzielono na 4 grupy:

- Aglomeracja Warszawa/Mazowsze;
- II grupa (duży potencjał + duża dynamika) – Małopolska, śląskie, Wielkopolska, dolnośląskie;
- III grupa;
- IV grupa.

Prawdopodobnie najlepszy z polskich regionów można jedynie uznać za region uczący się. Najczęściej regiony dzielimy na innowacyjne (dominuje funkcja wytwarzania innowacji – wsparcie transferu technologii) i uczące się (dominują funkcje adaptacji i modyfikacji – wspieranie przedsiębiorczości).

O powodzeniu budowy regionalnego systemu innowacji decydują trzy płaszczyzny: rozwój ośrodków innowacji i przedsiębiorczości, rozwój instrumentów finansowania nowych firm i ryzykownych przedsięwzięć innowacyjnych oraz pobudzanie i promocja przedsiębiorczości technologicznej; a budowa systemu polega na podejmowaniu inicjatyw na rzecz:

- podnoszenia jakości zasobów ludzkich (edukacja, szkolenia, doradztwo, pozytywne wzorce);
- tworzenia powiązań sektora gospodarki z sektorem B+R;
- organizacyjnego i finansowego wspierania przedsiębiorstw innowacyjnych;
- samozatrudnienia / przedsiębiorczości;

- identyfikacji i wsparcia klastrów przemysłowych;
- tworzenia sieci.

Ilustracją budowy zrębów systemu innowacji może być studium przypadku z Wielkopolski. Przykładowe małe innowacyjne przedsiębiorstwo chemiczne może oferować technologię lub poszukiwać jej, pokonywać problemy techniczne/technologiczne, kooperować i konkurować w ramach struktur klastrowych, prowadzić prace badawczo-rozwojowe i współpracę międzynarodową. W regionie kilka instytucji w ramach różnych projektów i programów (budżet, programy ramowe UE, fundusze strukturalne UE) może wspierać modelowe przedsiębiorstwo, opisane powyżej.

Dla przykładu przywołajmy konkretne instytucje i programy:

- 1) PPNT Fundacja UAM
 - Regionalny Punkt Kontaktowy (5/6 PR UE)
- 2) IRC West Poland;
 - Projekt STIM
 - stypendia dla doktorantów
 - Centrum Zaawansowanych Technologii Chemicznych
 - laboratorium aparatury unikalnej
 - projekty celowe i rozwojowe
- 3) Uniwersytet im. Adama Mickiewicza
 - Uczelniane Centrum Innowacji i Transferu Technologii
 - Klaster chemiczny – Wielkopolska
- 4) Politechnika Poznańska
 - staże w przedsiębiorstwach
- 5) NOT, KIG
 - sieci innowacji
- 6) Wielkopolska Sieć Innowacji
- 7) Centra Innowacji i Transferu Technologii (Leszno, Ostrów Wielkopolski).

Również na polu tworzenia nowych firm technologicznych prowadzone są obecnie w Wielkopolsce kompleksowe projekty „miękkie” (dla przykładu, wsparcie samozatrudnienia w ramach ZPORR 2.5, promocja i marketing inkubatora technologicznego w ramach ZPORR 2.6, działalność Poznańskiego Akademickiego Inkubatora Przedsiębiorczości, budowa modelu wsparcia przedsiębiorczości akademickiej – Urząd Miasta Poznania w ramach ZPORR 2.6) oraz infrastrukturalne (np. budowa inkubatora technologicznego na terenie Poznańskiego Parku Naukowo-Technologicznego Fundacji UAM – w ramach projektu finansowanego z działania 1.3 SPO WKP). Poza tym wiele podjętych inicjatyw może przekonywać, że w Wielkopolsce powstają zręby innowacyjnego

systemu regionalnego, a mianowicie inicjatywy mające na celu utworzenie i rozwój instytucji lub ich sieci kooperacyjnych:

- Wielkopolskiej Sieci Innowacji;
- Regionalnej rady ds. wdrażania strategii;
- Wielkopolskiego Centrum Zaawansowanych Technologii;
- parków przemysłowych (Luboń, Poznań) i technologicznych (Złotniki).

4. Wsparcie budowy regionalnych systemów innowacji w Polsce w latach 2007–2013

Budowa regionalnych systemów innowacji w latach 2004–2006 opierała się na działaniu 2.6 ZPORR, szeregu projektach z innych działań ZPORR oraz sektorowych programach operacyjnych. W następnym okresie programowania (2007–2013) w ramach pierwszego priorytetu regionalnego programu operacyjnego – zwiększenie konkurencyjności gospodarki – przewiduje się wsparcie:

- potencjału inwestycyjnego przedsiębiorstw;
- regionalnej strategii innowacji;
- instytucji otoczenia biznesu;
- promocji gospodarki regionalnej;
- sieci i kooperacji.

W szczególności przewidywane są:

- dotacje dla mikroprzedsiębiorstw (m.in. *start-up*);
- dotacje inwestycyjne dla MSP;
- fundusze pożyczkowe i poręczeniowe;
- dotacje na innowacje i transfer technologii;
- tworzenie i rozwój instytucji wspierających rozwój innowacji i nowych technologii.

W latach 2007–2013 nie będzie już odpowiednika działania 2.6 ZPORR – jednofunduszowy (EFRR) regionalny program operacyjny będzie preferować projekty infrastrukturalne, z których tylko 10% kosztów będzie można przeznaczyć na tzw. projekty „miękkie” – dominujące obecnie w działaniu 2.6 ZPORR. Dodatkowo są one obecnie finansowane w wysokości 100% kosztów kwalifikowanych, a w kolejnym okresie programowania zaistnieje konieczność posiadania co najmniej piętnastoprocentowego wkładu własnego. Budowę systemu innowacyjnego w regionie mogą wspierać projekty centralne – głównie z PO „Innowacyjna Gospodarka” i PO „Zasoby ludzkie”, jakkolwiek w chwili obecnej trudno jednoznacznie przewidzieć wpływ dostępnych funduszy

strukturalnych UE w latach 2007–2013 na postęp w budowie regionalnych systemów innowacji.

5. Podsumowanie

Budowa regionalnego systemu innowacji to wyzwanie dla społeczności regionów i ich władz. Innowacyjny rozwój gospodarczy regionu stanowi jedyną szansę konkurencji gospodarczej regionu na rynku europejskim czy globalnym. Wydaje się, że wspólnymi i indywidualnymi zadaniami polskich regionów na najbliższy rok są:

- działania na rzecz budowy krajowego systemu innowacji oraz koniecznych interwencji prawnych, organizacyjnych, fiskalnych;
- maksymalne wykorzystanie możliwości działania 2.6 ZPORR, innych działań ZPORR oraz SPO z okresu programowania 2004 – 2006;
- umieszczenie w tworzonych RPO (2007–2013) oraz SPO (2007–2013) działań/celów zapewniających budowę regionalnych systemów innowacji;
- mobilizacja społeczności regionalnej i władz regionalnych na rzecz innowacyjnego rozwoju gospodarczego.

Droga do regionalnych systemów innowacji w Polsce jest daleka. My, w Wielkopolsce, zamierzamy zbudować taki system do roku 2013, wykorzystując wszelkie możliwe doświadczenia oraz fundusze płynące z UE. Potrzebna jest mobilizacja wszystkich regionalnych środowisk. Życzymy sobie i wszystkim polskim regionom sukcesu na tej drodze dla ich dobra i dobra całego kraju.

Bibliografia

- Gorzelak G. i in., *Polskie regionalne strategie innowacji – ocena i wnioski dla dalszych działań*, Regional Studies Association, Warszawa 2006
- Kukliński A. (red.), *Gospodarka oparta na wiedzy – perspektywy Banku Światowego*, KBN, Warszawa 2003
- Kwieciński L., *Parki technologiczne jako element polityki badawczo-rozwojowej w Polsce i w krajach Unii Europejskiej*, Uniwersytet Wrocławski, Wrocław 2005
- Matusiak K. B. (red.), *Innowacje i transfer technologii – słownik pojęć*, PARP, Warszawa 2005
- Matusiak K. B. (red.), *Ośrodki innowacji i przedsiębiorczości w Polsce – SOOIPP Raport 2004*, SOOIPP, Łódź/Poznań 2004
- Matusiak K. B. (red.), *Ośrodki innowacji w Polsce – analiza krajowych instytucji wspierających innowacyjność i transfer technologii*, PARP/SOOIPP, Poznań/Warszawa 2005
- PO „Innowacyjna Gospodarka” – diagnoza, cele, opis działań, Ministerstwo Gospodarki, Warszawa 2006

Regionalna Strategia Innowacji dla Wielkopolski oraz Plan Działań na lata 2004–2006 – ocena wstępna etapu realizacji działań, PPNT, Fundacja UAM, Poznań 2006

Jacek Guliński

A WAY TO REGIONAL INNOVATION SYSTEMS

This article describes the level of implementation of regional innovation systems in Polish regions. It covers all the main issues connected to innovation on the regional level, basics and realization of regional innovation policies and the role of regional innovation strategy and its implementation as the very first step in the process of building of regional innovation system. Definitions and limitations of the above mentioned systems are illustrated by the case studies from Wielkopolska region. Additionally, the overview of the strategic documents for the period 2007-2013 is attached and discussed from the view of possible regional innovation system support by the use of EU structural funds in the near future.

Tomasz Jarus

PRZEDSIĘBIORCZOŚĆ AKADEMICKA W REGIONALNYCH PROGRAMACH OPERACYJNYCH 2007–2013

1. Wprowadzenie

Przedsiębiorczość akademicka, od co najmniej trzech lat, stanowi przedmiot zainteresowania środowisk akademickich oraz instytucji wspierających przedsiębiorczość w Polsce. Zainteresowanie to znajduje swoje uzasadnienie w doświadczeniach krajów, które powszechnie są uznawane za wysoko rozwinięte, a w szczególności – Stanów Zjednoczonych, Wielkiej Brytanii, Szwecji i wiąże się niewątpliwie z włączaniem Polski w strukturę Unii Europejskiej, która postawiła przed krajami członkowskimi ambitne cele innowacyjnego rozwoju, wyrażone w Strategii Lizbońskiej.

Przedsiębiorczość akademicka wymaga w Polsce szczególnego wsparcia, konieczne jest szczegółowe przebadanie środowiska akademickiego oraz stworzenie podstaw metodycznych wspierania tego rodzaju przedsiębiorczości, niezbędna jest także realizacja projektów, bezpośrednio wspierających tę formę przedsiębiorczości w postaci konkursów na biznesplany, doradztwo, wsparcie finansowe etc.

W Polsce dotychczas wypracowano niewielką liczbę instrumentów, wspierających przedsiębiorczość akademicką. Do takich należą niewątpliwie: organizowane przez Ministerstwo Gospodarki konkursy na akademickie inkubatory przedsiębiorczości; portal internetowy; projekty badawcze Polskiej Agencji Rozwoju Przedsiębiorczości; inicjatywa Akademickich Inkubatorów Przedsiębiorczości Business Centre Club; wsparcie rozpoczynających działalność przedsiębiorców akademickich w ramach Zintegrowanego Programu Operacyjnego Rozwoju Regionalnego – Działanie 2.5 (Wspieranie przedsiębiorczości); inicjatywy w ramach Działania 2.6 (Regionalne Strategie Innowacyjne i transfer wiedzy); projekty metodyczne, realizowane z partnerami z Europy w ramach programów Unii Europejskiej, czy też inicjatywy lokalne w postaci konkursów na biznesplany, podejmowane w środowiskach akademickich całej Polski.

Instrumenty wsparcia przedsiębiorczości akademickiej w dużym stopniu są wprowadzane w oparciu o doświadczenia krajów Europy Zachodniej oraz Stanów Zjednoczonych, ciągle jednak ograniczony jest dostęp do środków finansowych, dzięki którym instrumenty te mogłyby się rozwijać. Bariera finansowa wynika bezpośrednio z „nowości” zagadnienia oraz braku przekonania dysponentów, takich jak: administracja publiczna, szkoły wyższe czy samorządy gospodarcze o potrzebie wspierania przedsiębiorczości reprezentantów środowiska akademickiego.

Analiza dostępnych w Polsce potencjalnych źródeł finansowania systemu wsparcia przedsiębiorczości akademickiej wskazuje, iż obecnie największe możliwości dają fundusze strukturalne Unii Europejskiej, których beneficjentem jest od 2004 r. Polska. Pozostałe źródła (środki szkół wyższych, środki przedsiębiorstw prywatnych) stanowią niewielki ułamek nakładów.

W okresie programowania 2004–2006 przedsiębiorczość akademicka nie została uwzględniona, zarówno na poziomie programów sektorowych, jak również programów regionalnych. Brak odpowiednich zapisów spowodował, że biurokratyzowany system wdrażania funduszy strukturalnych nie pozwalał w stopniu satysfakcjonującym na realizację projektów skierowanych do studentów, doktorantów i pracowników naukowych, pragnących rozpocząć działalność gospodarczą.

W chwili obecnej trwa w Polsce programowanie funduszy strukturalnych na lata 2007–2013. Przygotowane są programy sektorowe na poziomie centralnym oraz programy regionalne. Od krajowych oraz lokalnych instytucji wspierających przedsiębiorczość akademicką zależy, w jakim zakresie odpowiednie zapisy znajdują się w tych programach. System programowania jest wyposażony w odpowiednie kanały, dzięki którym możliwy jest wpływ partnerów społecznych na treść programów. Są to przede wszystkim konsultacje społeczne i branżowe, dostęp do tekstów programów oraz systemy ewidencji propozycji projektów. Kanały te wydają się wystarczające, lecz przeprowadzona analiza programów operacyjnych wskazuje, że w niewielkim stopniu są one wykorzystywane. Skutkiem zaniechań jest brak specjalnych działań, skierowanych na przedsiębiorczość akademicką, zarówno na poziomie centralnym, jak i regionalnym.

Na podstawie dokumentów programów, dostępnych na stronach internetowych, poddano analizie czternaście Regionalnych Programów Operacyjnych. W związku z aktualizacją zapisów nie uwzględniono Regionalnych Programów Operacyjnych województw podlaskiego oraz warmińsko-mazurskiego.

2. Regionalne Programy Operacyjne

Regionalne Programy Operacyjne są przygotowywane na poziomie poszczególnych regionów przez Urzędy Marszałkowskie. Każdy region na podstawie dokumentów strategicznych, takich jak: strategia rozwoju województwa, regionalna strategia innowacji, strategię sektorowe, dotyczące transportu, opieki zdrowotnej i społecznej, przygotowuje dokument programu operacyjnego, a następnie poddaje go konsultacji społecznej i branżowej. Na

realizację 16 Regionalnych Programów Operacyjnych przeznaczonych zostało 26,8% całości środków, tj. ok. 15,9 mld €¹.

Analiza dokumentów programowych na poziomie poszczególnych regionów pozwala na sformułowanie kilku wniosków.

Tylko w jednym z programów operacyjnych – województwa dolnośląskiego – znalazły się zapisy, dotyczące bezpośrednio przedsiębiorczości akademickiej, jednakże wyłącznie w opisie działań. W żadnym z programów nie wydzielono odrębnych instrumentów wsparcia przedsiębiorczości akademickiej, nie uwzględniono też akademickich inkubatorów przedsiębiorczości jako beneficjentów programów.

Analiza typów projektów wskazuje na kontynuację form wsparcia, realizowanych obecnie w ramach Zintegrowanego Programu Operacyjnego Rozwoju Regionalnego, a w szczególności Działania 2.5 (Promocja przedsiębiorczości), Działania 2.6 (Regionalne Strategie Innowacyjne i transfer wiedzy), Działania 3.4 (Mikroprzedsiębiorstwa), a także działań Priorytetu 1. (Sektorowego Programu Operacyjnego Wzrost Konkurencyjności Przedsiębiorstw).

Na obecnym etapie, gdy nie zostały jeszcze przeprowadzone badania ewaluacyjne wskazanych działań, trudno jest ocenić, w jakim stopniu ich kontynuacja jest potrzebna. Istnieje jednak pewne niebezpieczeństwo, że przy tak długim okresie programowania wskazane typy projektów okażą się niewłaściwe z punktu widzenia potrzeb regionu, tym bardziej, że opracowania regionalnych strategii innowacji nie są znane całym społecznościom regionalnym, a w szczególności – środowiskom przedsiębiorstw.

Niewłaściwość typów projektów dotyczy także braku odpowiednich zapisów, dotyczących przedsiębiorczości akademickiej, nie została jak dotychczas przeprowadzona odpowiednia analiza tego rodzaju przedsiębiorczości, szczególnie na poziomie regionów.

Kolejnym niebezpieczeństwem związanym z kontynuacją wsparcia dla typów projektów z programów operacyjnych 2004–2006, a szczególności ZPORR, jest fakt, iż dotychczas projekty te były współfinansowane z Europejskiego Funduszu Społecznego. Wysokość wsparcia obejmowała 100% kosztów kwalifikowanych, a wsparcie kierowane było na projekty „miękkie” – spotkania, konferencje, szkolenia etc. W ramach Regionalnych Programów Operacyjnych projekty współfinansowane będą z Europejskiego Funduszu Rozwoju Regionalnego, co oznacza, że wsparcie będzie skierowane na projekty „twarde”: inwestycje, wyposażenie, doradztwo etc., nie będzie można zatem realizować wprost tych samych projektów co obecnie. Zastanawiające jest więc, w jakim stopniu wystarczający jest potencjał instytucji, aby efektywnie

¹ <http://www.mrr.gov.pl/zobacz/zalozeniaNSS/zalnss.htm>

przygotowywać i realizować „twarde” projekty, tym bardziej iż prawdopodobnie wysokość współfinansowania nie będzie obejmować 100% kosztów projektu.

Inną sprawą jest fakt, iż do chwili obecnej nie została wyraźnie przeprowadzona demarkacja pomiędzy zadaniami z zakresu wspierania innowacyjności (w tym także przedsiębiorczości akademickiej), pomiędzy szczeblem centralnym a szczeblem regionalnym. Taki stan oznacza, iż pomimo propozycji, zamieszczonych w programach operacyjnych, jeszcze nie wiadomo, jaki będzie ich ostateczny kształt i w jakim zakresie potrzeby regionalne zostaną zrealizowane.

Analiza programów operacyjnych, w szczególności pod kątem uwzględnienia w nich zagadnień przedsiębiorczości akademickiej, wskazuje niestety, iż jeszcze ciągle ten rodzaj przedsiębiorczości, z jednej strony, nie znajduje poparcia szczególnie w środowiskach administracji publicznej odpowiedzialnej za programowanie, z drugiej – jest w bardzo niewielkim stopniu promowany przez instytucje wspierające przedsiębiorczość. Okres programowania nie został jeszcze zakończony, więc w niewielkim stopniu możliwe jest przygotowanie i wprowadzenie odpowiednich typów projektów, wspierających przedsiębiorczość akademicką. Nadal istnieją możliwości zgłaszania propozycji projektów w ramach systemów ewidencji propozycji projektów oraz wyrażania ocen o zapisach programów operacyjnych w ramach konsultacji społecznych oraz branżowych.

2.1. Województwo kujawsko-pomorskie

W ramach priorytetu 3. Wzmocnienie konkurencyjności gospodarki planuje się: wspieranie rozwoju instytucji otoczenia biznesu; zwiększanie i różnicowanie oferty ich usług, adresowanych do przedsiębiorców, w szczególności wspieranie powstawania nowych instytucji finansowego wsparcia przedsiębiorczości i ich wzmocnienie kapitałowe; bezpośrednio wspieranie przedsiębiorstw, zwłaszcza mikroprzedsiębiorstw, w zakresie wzmocniania ich potencjału inwestycyjnego, ukierunkowanego na tworzenie nowych miejsc pracy; współdziałanie kooperacyjne; dotacje na zapoczątkowanie działalności gospodarczej (*start-up*); wspieranie rozwoju i działalności jednostek organizacyjnych instytucji naukowo-badawczych, ukierunkowanych na upowszechnianie innowacji w gospodarce (m.in. organizacji centrów innowacji, systemów informacyjnych promocji innowacji); wspieranie rozwoju wyspecjalizowanych podmiotów innowacyjnej aktywności (centrów transferu technologii, parków przemysłowych, inkubatorów przedsiębiorczości). W ramach priorytetu realizowane są :

- Działanie 3.1. Rozwój instytucji otoczenia biznesu oraz ich sieci;

- Działanie 3.2. Wsparcie inwestycji i potencjału innowacyjnego firm;
- Działanie 3.3. Wzmocnienie zdolności sektora badań naukowych².

2.2. Województwo śląskie

Wsparcie w ramach priorytetu 1. Badania i rozwój technologiczny, innowacje i przedsiębiorczość będzie dotyczyć m.in.: tworzenia i przygotowywania nowych, uzbrojonych, dostępnych komunikacyjnie terenów pod centra przedsiębiorczości; rozwoju sieci instytucji otoczenia biznesu; wzmocnienia potencjału badawczo-naukowego dla rozwoju przedsiębiorczości; stymulowania i rozwoju powiązań sieciowych i kooperacyjnych pomiędzy instytucjami badawczo-rozwojowymi i przedsiębiorcami³.

2.3. Województwo dolnośląskie

Wsparcie w ramach priorytetu 1. Wzrost innowacyjności gospodarki dolnośląskiej zostanie skierowane na projekty służące m.in.: przeprowadzeniu badań rynkowych, studiów wykonalności, przygotowaniu dokumentacji technicznej i biznesplanów oraz doradztwa pod kątem nowych inwestycji, związanych z innowacyjnością. Polega ono na zwiększeniu dostępności do wyników prac B+R oraz zasobów jednostek naukowych dla przedsiębiorstw i poprawie obsługi przedsiębiorców przez jednostki naukowe, służące rozwojowi przedsiębiorczości akademickiej, w tym – przedsięwzięć promujących tworzenie firm na bazie wyników prac badawczo-rozwojowych; projektów pobudzających zainteresowanie naukowców prowadzeniem prac badawczych, atrakcyjnych dla przedsiębiorców; projektów pozwalających na wymianę kadry pracowniczej między sferą nauki a sferą przedsiębiorstw w celu osiągnięcia obopólnych korzyści (np. poprzez staże czy praktyki, przy wykorzystaniu mechanizmu *cross financingu*), z udziałem przedsiębiorstw, mające na celu budowę i rozwój kooperacyjnych przedsięwzięć w regionie (np. działania rozwijające regionalne bloki kompetencji, klastry); tworzenie sieci współpracy, przyczyniające się do powstawania oraz rozwoju systemów komunikacji i wymiany informacji o nowościach technicznych i technologicznych, a także o sposobach ich finansowania; wsparcie inwestycyjne w zakresie powstawania i rozwoju parków naukowo-technologicznych, centrów transferu technologii, inkubatorów technologicznych oraz centrów innowacji i specjalistycznych laboratoriów. Wspierane będą również projekty w zakresie świadczenia usług przez te podmioty (np. doradztwo), promujące postawy i zachowania innowacyjne poprzez organizowanie różnego rodzaju konkursów (np. *Pomysł na innowacyjną firmę*), giełdy innowacyjnych prac dyplomowych i naukowych itp. W ramach

² http://www.kujawsko-pomorskie.pl/files/roz_reg/prog_oper/rpo/RPO_20072013wersja_II.pdf

³ <http://rpo.silesia-region.pl/zalaczniki/2006/03/01/1141212804.doc>

priorytetu wspierane będą projekty wpisujące się w Dolnośląską Strategię Innowacji⁴.

2.4. Województwo lubelskie

Obszary wsparcia w ramach priorytetu 1. Rozwój przedsiębiorczości i innowacji będą obejmować m.in.: dotacje inwestycyjne, zapewniające niezbędny zasób finansowy nowo powstającym przedsiębiorstwom; przedsiębiorstwa innowacyjne i rozpoczynające działalność w sferze wysokiej techniki dotacje na tworzenie i rozwój inkubatorów przedsiębiorczości w dziedzinach wysokich technologii, parków przemysłowych, technologicznych, naukowych, naukowo-technologicznych – skierowane na infrastrukturę, wyposażenie, szkolenia dla kadry i usługi doradcze, specjalistyczne usługi szkoleniowe, doradcze oraz pomoc ekspercką dla przedsiębiorstw; współpracę międzyregionalną w zakresie promocji przedsiębiorczości, rozwoju innowacyjności itd.

W ramach priorytetu realizowane są :

- Działanie 1.2. Rozwój instrumentów powstawania przedsiębiorstw;
- Działanie 1.3. Rozwój współpracy instytucji B+R z przedsiębiorstwami;
- Działanie 1.4. Dotacje inwestycyjne dla przedsiębiorstw;
- Działanie 1.5. Specjalistyczne usługi doradcze dla przedsiębiorstw⁵.

2.5. Województwo lubuskie

W ramach priorytetu 3. Stymulowanie wzrostu inwestycji w przedsiębiorstwach i wzmocnienie potencjału innowacyjnego będą realizowane m.in. następujące działania:

- Działanie 3.1. Mikroprzedsiębiorstwa – budowa systemu wspierania innowacji i nowoczesnej infrastruktury innowacyjnej w regionie; wspieranie przedsiębiorczości i aktywności innowacyjnej firm;
- Działanie 3.3. Poprawa konkurencyjności mikroprzedsiębiorstw, małych i średnich przedsiębiorstw poprzez doradztwo;
- Działanie 3.5. Rozwój regionalnych i lokalnych instytucji biznesu – tworzenie nowych instytucji otoczenia biznesu i rozwój już istniejących; tworzenie nowych instytucji otoczenia biznesu zrzeszonych w sieci i rozwój już istniejących; tworzenie nowych inkubatorów przedsiębiorczości i rozwój już istniejących; tworzenie parków

⁴ <http://www.rpo.umwd.pl/>

⁵ www.lubelskie.pl/um/katalogi/pobierz/dep_rr/rpo/RPO.pdf

przemysłowych; wspieranie rozwoju funduszy pożyczkowych, poręczeń kredytowych oraz funduszy typu *seed capital* oraz powstawania nowych⁶.

2.6. Województwo łódzkie

W ramach priorytetu 2. Rozwój sfery gospodarczej województwa łódzkiego będą realizowane następujące działania:

- Działanie 2.3. Wspieranie rozwoju nowoczesnej i innowacyjnej bazy gospodarczej województwa, w ramach którego wsparcie zostanie skierowane m.in. na: działania modernizacyjne i inwestycyjne w MSP; zakup wyników prac badawczo-rozwojowych; zakup praw własności przemysłowej; wdrażanie i komercjalizację technologii i produktów innowacyjnych; wdrażanie technologii informacyjno-komunikacyjnych;
- Działanie 2.4. Wsparcie instytucji otoczenia biznesu, w ramach którego wsparcie zostanie skierowane m.in. na: tworzenie i rozwój sieci współpracy w zakresie innowacji pomiędzy sektorem badawczo-rozwojowym, przedsiębiorstwami i innymi podmiotami (na poziomie regionalnym i lokalnym), służącej transferowi *know-how* i technologii; tworzenie i rozwój systemu komunikacji i wymiany informacji, w tym zbieranie danych i tworzenie ich baz, w szczególności z zakresu działań edukacyjnych, szkoleniowych i innych przedsięwzięć wspierających rozwój innowacji i przedsiębiorczości; tworzenie i rozwój oraz inwestycje w parki przemysłowe, parki naukowo-technologiczne, instytucje otoczenia biznesu (m.in. inkubatory przedsiębiorczości, centra transferu technologii, ośrodki wspierania przedsiębiorczości); budowę, modernizację i wyposażenie laboratoriów, świadczących usługi specjalistyczne dla przedsiębiorców i inne usługi komercyjne o charakterze badawczo-rozwojowym; wsparcie nowych i już istniejących funduszy pożyczkowych, gwarancyjnych, poręczeniowych i załączkowych; tworzenie i rozwój powiązań kooperacyjnych w formie klastrów; marketing regionalny oraz promocję i rozwój produktów regionalnych; wsparcie działalności eksportowej przedsiębiorstw; budowę i modernizację systemu obsługi inwestora na poziomie regionalnym⁷.

2.7. Województwo małopolskie

W ramach priorytetu 2. Gospodarka regionalnej szansy będzie udzielane wsparcie poprzez następujące działania:

- Działanie 2.1. Rozwój i podniesienie konkurencyjności przedsiębiorstw, w ramach którego będą realizowane projekty związane m.in.

⁶ <http://www.zporr.lubuskie.pl/index.php?id=200&lng=pl>

⁷ http://www.lodzkie.pl/export/download/bip_strategia/RPO_luty_2006.pdf

ze wsparciem finansowym systemów funduszy pożyczkowych, instytucji otoczenia biznesu, w tym nowo powstałych (wynikające z biznesplanów);

- Działanie 2.2. Wsparcie komercjalizacji badań naukowych, w ramach którego będą realizowane projekty dotyczące m.in.: grantów na wsparcie/wdrożenie projektów innowacyjnych, realizowanych we współpracy przedsiębiorstwo – ośrodek badawczo-rozwojowy (w tym wdrożenie w przedsiębiorstwie nowej technologii, usługi lub produktu); grantów na rozwój systemu innowacji – centra innowacji i transferu technologii, centra kompetencji itp. na terenie parków naukowych i parków technologicznych⁸.

2.8. Województwo opolskie

W ramach priorytetu 1. Wzmocnienie atrakcyjności gospodarczej regionu, zostały wskazane następujące obszary wsparcia: wspieranie inwestycyjne instytucji regionalnych, które wspomagają inicjowanie działalności gospodarczej oraz dalsze funkcjonowanie przedsiębiorstw na rynku (inkubatorów przedsiębiorczości, parków przemysłowych, technologicznych i naukowo-technologicznych, centrów logistycznych i zarządzania innowacjami oraz giełd towarowych); dotacje dla mikroprzedsiębiorstw z terenu województwa opolskiego; rozwój i wzmocnienie poprzez dokapitalizowanie funduszy poręczeń kredytowych, pożyczkowych oraz funduszy mikropożyczek; wspieranie procesu wdrażania wyników badań w przedsiębiorstwach; wzmocnienie sektora B+R pracującego na rzecz innowacyjnej gospodarki oraz inicjowanie i rozszerzanie współpracy pomiędzy sektorem B+R a podmiotami gospodarczymi, która umożliwiałaby transfer technologii do sfery działalności firm⁹.

2.9. Województwo podkarpackie

W ramach priorytetu 2. Konkurencyjna i innowacyjna gospodarka będą realizowane m.in. następujące działania:

- Wsparcie kapitałowe MSP – system poręczeń kredytowych i fundusze mikropożyczkowe; dotacje na inwestycje typu *start-up* (wsparcie szkoleniowe, pomostowe, inwestycyjne), organizowanie grupowych i indywidualnych usług doradczych i szkoleniowych, umożliwiających nabywanie umiejętności niezbędnych do prowadzenia działalności gospodarczej; wsparcie dostosowania przedsiębiorstw do wymogów unijnych, w tym dotacje na inwestycje z zakresu zarządzania jakością, zakupu patentów czy nowych technologii.

⁸ http://www.malopolskie.pl/Pliki/2005/WstepnyProjekt_ZWM_27grudnia.pdf

⁹ www.umwo.opole.pl/docs/rpo_19_04_06.pdf

- Instytucje otoczenia biznesu, których celem jest wsparcie podmiotów nie nastawionych na zysk, zajmujących się profesjonalną obsługą przedsiębiorstw w zakresie: informacji, doradztwa (w tym doradztwa specjalistycznego i inwestycyjnego), szkoleń, promocji (przygotowanie i wdrożenie nowych usług, poprawa istniejącej oferty usługowej i doradczej, szczególnie w zakresie innowacji); tworzenie sprawnej sieci instytucji otoczenia biznesu o charakterze regionalnym; poprawa bazy lokalowej i wyposażenia; działania promocyjno-marketingowe¹⁰.

2.10. Województwo świętokrzyskie

W ramach priorytetu 2. Wzmocnienie lokalnych systemów infrastruktury technicznej będzie realizowane działanie 2.4 – Budowa lokalnej infrastruktury społeczeństwa informacyjnego oraz infrastruktury badawczo-rozwojowej. W ramach tego działania będzie można realizować projekty o lokalnym znaczeniu w zakresie budowy, rozbudowy i wyposażenia lokalnych jednostek badawczo-rozwojowych, działających na rzecz podmiotów gospodarczych.

W ramach priorytetu 3. Podniesienie poziomu innowacyjności gospodarki regionu oraz wspieranie rozwoju przedsiębiorstw będzie realizowane Działanie 3.3 – Wsparcie inwestycyjne dla instytucji otoczenia biznesu, w ramach którego wsparcie uzyskają projekty służące utworzeniu nowych lub rozszerzeniu dotychczas działających inkubatorów przedsiębiorczości i innych jednostek na rzecz podmiotów gospodarczych z terenu województwa¹¹.

2.11. Województwo wielkopolskie

W ramach priorytetu 1. Zwiększenie konkurencyjności gospodarki będzie kierowane wsparcie m.in. następujących typów projektów:

- 1) Potencjał inwestycyjny przedsiębiorstw – dotacje dla *start-up*'ów (wsparcie szkoleniowe, pomostowe, inwestycyjne).
- 2) Regionalna Strategia Innowacji – wsparcie przedsięwzięć, które z niej wynikają:
 - inkubatorów technologicznych;
 - centrów innowacji;
 - systemów informacji o innowacjach;
 - projektów inwestycyjnych przedsiębiorstw;
 - tworzenia sieci powiązań jednostek sektora B+R z biznesem.
- 3) Instytucje otoczenia biznesu – instrumenty służące wsparciu wyspecjalizowanych instytucji otoczenia biznesu (np. tworzenie spójnego

¹⁰ www.podkarpackie.pl/kk/dokumenty/rpo/rpo250106.pdf

¹¹ www.sejmik.kielce.pl/pomocowe/

systemu informacyjnego i doradczego dla przedsiębiorców w postaci sieci *one-stop-shops*).

- 4) Sieci i kooperacja – wspólne inwestycje przedsiębiorstw oraz działania marketingowe, stanowiące elementy realizacji planów rozwoju powiązań kooperacyjnych.
- 5) Wdrażanie wspólnych przedsięwzięć inwestycyjnych, podejmowanych przez przedsiębiorstwa, w które mogą być zaangażowane inne podmioty, np. instytucje otoczenia biznesu¹².

2.12. Województwo mazowieckie

Wsparcie w ramach priorytetu 1. Tworzenie warunków dla rozwoju przedsiębiorczości na Mazowszu będzie kierowane m.in. na następujące przedsięwzięcia: wzmocnienie instytucji otoczenia biznesu – przewiduje się realizację projektów dotyczących powstawania i rozwoju instytucji otoczenia biznesu oraz tworzenia lokalnych i regionalnych sieci instytucji otoczenia biznesu oraz wspieranie sektora MSP – projekty rozwoju przedsiębiorczości w regionie i podniesienie konkurencyjności mazowieckich MSP. W ramach działania przewiduje się zapewnienie odpowiednich warunków rozpoczynania i prowadzenia działalności gospodarczej oraz wspomaganie nawiązywania współpracy między przedsiębiorstwami, wsparcie doradcze i inwestycyjne dla nowo tworzonych MSP (*start-up*) i funkcjonujących na rynku (działania prorozwojowe, tworzące nowe miejsca pracy).

W ramach priorytetu 2. Wzrost i wzmocnienie potencjału innowacyjnego regionu wsparcie będzie kierowane na przedsięwzięcia wynikające w szczególności z RSI: wsparcie przedsięwzięć innowacyjnych, w tym lokalnych i regionalnych programów w zakresie rozwoju innowacyjności; wsparcie powstawania i rozwoju przedsiębiorstw innowacyjnych; wspieranie inwestycji RTD, w tym rozwoju technologicznego i organizacyjnego przedsiębiorstw; tworzenie i rozwój infrastruktury, która ułatwia dostęp do finansowania, np. biura; transfer technologii, inkubatory, programy gotowości inwestycyjnej; wspieranie i rozwój spójnych systemów informacji o innowacjach i promocji innowacyjności; tworzenie i rozwój sieci współpracy w zakresie innowacji pomiędzy sektorem B+R; przedsiębiorstwami i innymi podmiotami, służących transferowi nowych technologii i *know-how*; wspieranie rozwoju instytucji otoczenia biznesu, ukierunkowanych na udzielanie specjalistycznych usług doradczych w obszarze transferu innowacji i nowych technologii do gospodarki; wspomaganie zarządzania i funkcjonowania dla podmiotów zarządzających parkami technologicznymi i inkubatorami

¹² <http://www.wielkopolska.mw.gov.pl/doc.php?dcid=1578&grid=878>

innowacyjności; wsparcie projektów badawczych (badania przemysłowe i przedkonkurencyjne)¹³.

2.13. Województwo pomorskie

W ramach priorytetu 1. Przedsiębiorczość będą realizowane m.in. następujące działania:

- 1.1. Systemowe wspieranie przedsiębiorczości będzie się koncentrować m.in. na następujących przedsięwzięciach: tworzeniu/udoskonalaniu, testowaniu, realizacji i promocji nowych usług (lub sposobów realizacji usług) regionalnej sieci instytucji otoczenia biznesu wraz z tworzeniem i rozbudową infrastruktury, służącej świadczeniu usług informacyjnych dla przedsiębiorstw (np. Lokalnych Punktów Konsultacyjnych, Lokalnych Okienek Przedsiębiorczości); tworzeniu systemów ciągłego podnoszenia praktycznych kwalifikacji doradców biznesowych, w tym m.in. umożliwianiu efektywnego transferu doświadczeń i wiedzy do sektora MSP; wsparciu udziału w regionalnych, krajowych i międzynarodowych sieciach współpracy między firmami czy instytucjami otoczenia biznesu; tworzeniu regionalnego systemu oceny jakości usług, oferowanych przez IOB, prowadzącemu do podnoszenia standardów świadczenia usług dla przedsiębiorców; systemowych badaniach i analizach dotyczących działalności/potencjału pomorskich MSP prowadzących do efektywnego wspierania sektora MSP (badanie i kreowanie popytu na usługi w MSP, badania zapotrzebowania MSP na finansowe instrumenty wsparcia etc.); tworzeniu instrumentów poręczeniowych i pożyczkowych dla instytucji otoczenia biznesu.

W ramach priorytetu 2. Innowacje będą realizowane m.in. następujące działania:

- 2.1. Rozwijanie regionalnej sieci transferu innowacji;
- 2.1.1. Infrastruktura dla rozwoju firm innowacyjnych: tworzenie, rozwijanie i wyposażanie infrastruktury parków naukowo-technologicznych, centrów zaawansowanych technologii, centrów edukacyjno-wdrożeniowych, inkubatorów przedsiębiorczości i innych instytucji o podobnym charakterze; inwestycje infrastrukturalne tworzące podstawy powiązań kooperacyjnych, jednostek naukowych i badawczo-rozwojowych z przedsiębiorstwami.
- 2.1.2. Wsparcie regionalnych procesów proinnowacyjnych: tworzenie i rozwijanie regionalnych sieci transferu innowacji, w tym wsparcie funkcjonowania systemu zbierania, przetwarzania, upowszechniania i wymiany danych i informacji na temat innowacji; udział w istniejących

¹³ http://www.mazovia.pl/news_pliki/0/242.pdf

lub tworzenie nowych regionalnych, krajowych i międzynarodowych sieci współpracy w obszarze innowacji pomiędzy firmami, organizacjami przedsiębiorców, instytucjami otoczenia biznesu, jednostkami B+R, uczelniami; wsparcie tworzenia i rozwoju powiązań kooperacyjnych pomiędzy firmami, a także pomiędzy firmami i innymi instytucjami, w tym klastrów o zasięgu lokalnym i regionalnym; usługi podnoszące gotowość inwestycyjną i kredytową firm; wsparcie rozwoju przedsiębiorczości akademickiej (nowo powstałych firm, założonych przez studentów, doktorantów i pracowników uczelni, które wykorzystują nabyte przez nich umiejętności i wiedzę); wsparcie regionalnego *forsight'u*.

- 2.2. Wspieranie wdrażania rozwiązań innowacyjnych w przedsiębiorstwach, którego realizacja będzie się koncentrować m.in. na następujących przedsięwzięciach: nabyciu praw patentowych, licencji, *know-how* lub nieopatentowanej wiedzy technicznej; zakupie/wdrożeniu wyników prac B+R lub praw własności przemysłowej; wsparciu inwestycyjnym działalności B+R w przedsiębiorstwach; wsparciu organizacyjnym i finansowym patentowania własnych rozwiązań technologicznych; wsparciu wdrożenia i komercjalizacji innowacyjnych produktów i usług, procesów wytwarzania, systemów organizacyjnych i rozwiązań rynkowych, innowacyjnych co najmniej w skali regionu; wsparciu MSP w celu uzyskania przez nie statusu centrów badawczo-rozwojowych; wsparciu specjalistycznego doradztwa dla MSP podczas realizacji przedsięwzięć innowacyjnych; tworzeniu platform produktowo-technologicznych; tworzeniu nowych firm opartych na rozwiązaniach innowacyjnych (w tym – przedsiębiorstw typu *spin-off*)¹⁴.

2.14. Województwo zachodniopomorskie

Wsparcie w ramach priorytetu 4. Wzrost innowacyjności województwa zostanie skierowane na następujące działania:

- 4.1. Promocja innowacyjności;
- 4.2. System transferu technologii i powiązań innowacyjnych, w ramach którego wsparcie uzyskają projekty z zakresu rozbudowy sieciowych systemów informatycznych, tworzenia baz danych o zasobach i potrzebach innowacyjnych, badania na rzecz określenia priorytetowych kierunków rozwoju regionu;
- 4.3. Wsparcie inwestycyjne dla rozwoju innowacji¹⁵.

¹⁴ <http://www.dpr.woj-pomorskie.pl/?dzial=626>

¹⁵ http://www.rbgp.pl/doc/regionalny%20program%20opreacyjny%2020072013_wst%EApny%20projekt.pdf

3. Beneficjenci wsparcia w ramach Regionalnych Programów Operacyjnych

W ramach każdego z programów operacyjnych zostały wskazane grupy podmiotów, które uprawnione będą do przygotowywania i realizacji wskazanych typów projektów. Grupy wskazanych podmiotów w większości programów pokrywały się, w żadnym z programów nie wskazano akademickich inkubatorów przedsiębiorczości jako beneficjentów. Wskazano jednakże podmioty zajmujące się wspieraniem przedsiębiorczości akademickiej, w tym:

- instytucje otoczenia biznesu i sieci tych instytucji;
- parki przemysłowe;
- inkubatory przedsiębiorczości;
- agencje rozwoju regionalnego;
- szkoły wyższe;
- centra badawczo-rozwojowe;
- centra zaawansowanych technologii;
- centra transferu technologii;
- jednostki badawczo-rozwojowe;
- jednostki naukowe;
- samorząd gospodarczy;
- przedsiębiorcy i osoby, pragnące rozpocząć działalność gospodarczą (*start-up*);
- ośrodki innowacji i technologii;
- organizacje pozarządowe: stowarzyszenia i fundacje prowadzące statutową działalność *non-profit* w obszarze objętym wsparciem;
- inne instytucje działające w obrębie innowacji i przepływu informacji;
- partnerstwa/konsorcjów wymienionych podmiotów (w ramach partnerstwa możliwy jest udział partnera zagranicznego, który zalicza się do jednej z wymienionych kategorii uprawnionych beneficjentów).

4. Zakończenie

Regionalne Programy Operacyjne każdego z województw zakładają wsparcie realizacji projektów związanych ze wspieraniem przedsiębiorczości akademickiej, jednakże nie bezpośrednio, a poprzez wsparcie tworzenia i wyposażania inkubatorów przedsiębiorczości, programy wsparcia oraz dotacje dla przedsiębiorstw typu *start-up*. Brak bezpośredniego odniesienia może okazać się problemem w sytuacji, gdy administracja publiczna oraz samorządowa, zarządzające programami operacyjnymi, będą literalnie trzymać się zapisów programów i podobnie, jak ma to miejsce w obecnym okresie, beneficjenci będą

zmuszeni ukrywać cele, związane z rozwojem przedsiębiorczości akademickiej, aby nie narazić się na odrzucenie wniosku podczas oceny formalnej i merytorycznej.

Jest jeszcze czas na przeprowadzenie w Polsce oraz w poszczególnych regionach szerokiej dyskusji na temat wspierania przedsiębiorczości akademickiej, a wyniki tej dyskusji powinny zostać uwzględnione w programach operacyjnych.

Tomasz Jarus

ACADEMIC ENTERPRISE IN REGIONAL OPERATIONS PROGRAMS 2007-2013

For at least 3 years the academic entrepreneurship has been one of the main interests of different universities and institutions supporting Polish enterprise. That interest has its grounds in experience of highly developed countries, in particular: the United States, Great Britain and Sweden.

Undoubtedly, it is strongly connected with Poland's inclusion to the European Union, which has set very ambitious goals of innovation development for the new members of EU. These goals have been clearly stated in The Lisbon Strategy. The instruments of academic enterprise support are being introduced on the basics of experience of the West European countries and the United States.

However, an access to the financial resources, which are essential for developing these instruments, is still very limited. This financial barrier is due to 'the novelty' of this matter. What is more, the disposers, such as: public administration, colleges, universities and economic councils, are not yet convicted as to the importance of supporting the academic entrepreneurship.

For the whole year 2006 Poland has been focusing on planning the absorption of EU structural funds for the years 2007-2013. The Regional Operations Programs (analysed in this paper) consider helping in the realization of schemes connected with the academic enterprise support projects.

Jerzy Strzelec

MOŻLIWOŚCI ROZWOJU AKTYWNOŚCI INNOWACYJNEJ W WOJEWÓDZTWIE ŚWIĘTOKRZYSKIM

Wdrażanie regionalnej strategii innowacji

Polska stoi przed koniecznością zbudowania otwartego na międzynarodowe otoczenie krajowego systemu innowacji, w skład którego będą wchodziły powiązane ze sobą systemy regionalne¹. Opracowanie regionalnych strategii innowacji należy uznać za pierwszy – niedoskonały jeszcze – krok, zmierzający ku budowie tych systemów². Byłoby źle, gdyby w poszczególnych województwach uznano, iż nie należy dążyć do poprawienia już opracowanych strategii. Dalsze prace badawcze na poziomie regionalnym powinny dotyczyć w szczególności:

- inwentaryzacji rynkowej działalności placówek naukowych; rodzajów ich struktur organizacyjnych, zakresu działalności, efektów;
- współpracy przedsiębiorstw z placówkami naukowo-badawczymi oraz instytucjami transferu technologii i wspierania innowacji;
- potrzeb innowacyjnych przedsiębiorstw, ich aktywności w pozyskiwaniu innowacji oraz występujących barier i ograniczeń;
- poziomu innowacyjności przedsiębiorstw i charakterystyki wdrożonych innowacji, ich źródeł, sposobów finansowania i uzyskiwanych efektów;
- roli innowacji i postępu technologicznego w rozwoju regionalnym;
- dotychczasowej działalności władz samorządowych w sferze wspierania innowacji i ich relacji ze sferą nauki i gospodarki;
- działalności instytucji w sferze transferu technologii i wspierania innowacji³.

Badania te powinny zmierzać do pogłębienia ocen poziomu naukowego placówek badawczo-rozwojowych, znajdujących się na terenie województwa, ich pozycji w skali ogólnopolskiej i międzynarodowej, dorobku zatrudnionych tam pracowników. Jest to zadanie trudne, ale niezbędne w sytuacji peryferyzacji

¹ T. Baczko (red.), *Raport o innowacyjności gospodarki Polski w 2005 roku.*, Instytut Nauk Ekonomicznych PAN, Warszawa, grudzień 2005.

² *Regionalna strategia innowacji województwa świętokrzyskiego na lata 2005–2013*, Ministerstwo Nauki i Informatyzacji, Urząd Marszałkowski Województwa Świętokrzyskiego, Kielce 2004.

³ G. Gorzelak, A. Bąkowski, M. Kozak, A. Olechnicka i in., *Polskie, regionalne strategie innowacji: ocena i wnioski dla dalszych działań*, Warszawa, styczeń 2006, s. 167, 187.

znacznej części polskich placówek naukowych⁴. Podobnie nie dysponujemy wystarczającą wiedzą o poziomie technologicznego zaawansowania i innowacyjności przedsiębiorstw i całej gospodarki polskich województw.

Obszarami badawczymi, ważnymi dla budowania regionalnych systemów innowacji, są również: jakość regionalnych systemów edukacji, poziom wykształcenia mieszkańców, ich aktywność zawodowa, umiejętności samoorganizowania się i współpracy. Wyniki takich badań powinny umożliwić racjonalne projektowanie instytucji i działań, zmierzających do powiększania innowacyjnego potencjału województw. Szansą kontynuowania prac, związanych z tworzeniem regionalnego systemu innowacji w województwie świętokrzyskim, jest ogłoszony przez Ministerstwo Edukacji i Nauki w ramach Sektorowego Programu Operacyjnego – Wzrost Konkurencyjności Przedsiębiorstw konkurs na wykonanie projektu badawczego i celowego w obszarze monitorowania i prognozowania rozwoju technologii (z ang. *foresight*) *Priorytetowe technologie dla zrównoważonego rozwoju województwa świętokrzyskiego*. Wniosek o finansowanie projektu złożyła Politechnika Świętokrzyska, jako jego lider, w imieniu własnym i piętnastu partnerów:⁵

- Akademii Świętokrzyskiej;
- Wyższej Szkoły Ekonomii i Administracji;
- Wyższej Szkoły Zarządzania Gospodarką Regionalną i Turystyką;
- Świętokrzyskiego Centrum Innowacji i Transferu Technologii w Kielcach;
- Staropolskiej Izby Przemysłowo-Handlowej w Kielcach;
- Fundacji im. Stanisława Staszica w Kielcach;
- Fundacji „Agencja Rozwoju Regionalnego” w Starachowicach;
- Agencji Rozwoju Lokalnego SA w Ostrowcu;
- Specjalnej Strefy Ekonomicznej „Starachowice” SA;
- Koneckiego Stowarzyszenia Wspierania Przedsiębiorczości;
- Świętokrzyskiego Centrum Onkologii;
- Jednostki Innowacyjno-Wdrożeniowej INVEX w Kielcach;
- Ośrodka Promowania Przedsiębiorczości w Sandomierzu;

⁴ Na potrzebę takich badań w skali regionalnej wskazano w publikacji: J. Strzelec, *Bezrobocie, zatrudnienie i przedsiębiorczość w województwie świętokrzyskim w pierwszym okresie członkostwa Polski w UE*, [w:] *Polski rynek pracy w realiach członkostwa w Unii Europejskiej na przykładzie województwa świętokrzyskiego*, Wyższa Szkoła Handlowa im. Bolesława Markowskiego, Kielce 2005.

⁵ Większość tych instytucji wchodziła w skład konsorcjum, uczestniczącego w opracowaniu *Regionalnej Strategii Innowacji Województwa Świętokrzyskiego*.

- Odlewni Polskich SA;
- Elektrociepłowni Kielce⁶

Realizacja projektu zakłada osiągnięcie następujących celów:

- wdrożenie regionalnej strategii innowacji;
- identyfikację potrzeb, barier rozwojowych i czynników pozwalających osiągnąć sukces;
- sformułowanie średnio- i długoterminowej wizji w celu podejmowania działań, wyróżniających się wyjątkową skutecznością;
- zbudowanie stałego forum debaty społecznej i uzyskania konsensusu co do wizji przyszłości województwa;
- określenie znaczenia rozwoju technologii i wykorzystania badań naukowych do przyspieszenia rozwoju województwa;
- określenie możliwości absorpcji nowych technologii przez przedsiębiorstwa z obszaru województwa;
- określenie perspektyw rozwojowych nie tyle poszczególnych przedsiębiorstw, ile klastrów i wyznaczenie kierunków ich rozwoju;
- ukierunkowanie badań i technologii na dziedziny najbardziej sprzyjające dynamicznemu i zrównoważonemu rozwojowi gospodarki województwa;
- ukierunkowanie i racjonalizację nakładów ze środków publicznych na priorytetowe obszary inwestowania;
- wypracowanie długofalowej orientacji regionalnej polityki naukowej, technologicznej i innowacyjnej;
- informowanie środowisk opiniotwórczych, a szczególnie decydentów politycznych, o prawdopodobnych kierunkach długoterminowego rozwoju i uzasadnianie wyboru określonych rozwiązań.

Raport, jako wynik realizacji projektu, zgodnie z założeniem Ministerstwa Edukacji i Nauki będzie stanowić wkład do Narodowego Programu *Foresight dla Polski*.

W podstawowym znaczeniu *foresight* oznacza „przewidywanie”, „prognozowanie” lub „wizję” i odpowiada na pytanie, co może się zdarzyć w przyszłości; bywa także rozumiany jako usystematyzowane myślenie o pojawiających się możliwościach, wyzwaniach, trendach i przełomach. Wykorzystuje wszystkie dostępne informacje, stosuje sformalizowane techniki oraz usystematyzowaną strukturę poglądów głównych agentów zmian. *Foresight* jest więc długoterminową realną wizją, uwzględniającą uznany za najbardziej pożądany kierunek technologicznego rozwoju regionu⁶. Ze względu na zaangażowanie w jego opracowanie instytucji mających wyjątkowe znaczenie

⁶ J. Kuciński, *Organizacja i prowadzenie projektów foresight w świetle doświadczeń międzynarodowych*, Instytut Podstawowych Problemów Techniki PAN, Warszawa 2006.

dla kształtowania procesów unowocześniania głównych obszarów życia społecznego i gospodarczego, przekonanie o powszechnej mobilizacji aktywności innowacyjnej w województwie wydaje się uzasadnione. Dotąd była ona niewystarczająca i to zarówno w województwie świętokrzyskim, jak i w całym kraju. Świadczy o tym specjalny raport przygotowany na zlecenie Ministerstwa Gospodarki i Pracy⁷.

Uczelnie mogły realizować i finansować ze środków UE i krajowego budżetu projekty badawcze i wdrożeniowe, przewidziane w wielu programach operacyjnych Narodowego Planu Rozwoju 2004–2006. Wielkość środków oraz stopień ich wykorzystania przez uczelnie wyższe w ramach poszczególnych działań i programów operacyjnych ilustruje tabela 1.

Tabela 1. Wielkość środków oraz stopień ich wykorzystania przez uczelnie wyższe w ramach poszczególnych działań i programów operacyjnych

Program operacyjny	Działania / tematy	Wielkość środków (euro/%) wykorzystania przez uczelnie
SPO RZL		
Działanie 1.1	Rozwój i modernizacja instrumentów instytucji rynku pracy	119.193.703 /0
Działanie 1.2	Perspektywy dla młodzieży	274.406.044 /0,001
Działanie 1.3	Przeciwdziałanie i zwalczanie długotrwałego bezrobocia	263.802.891 /0,007
Działanie 1.4	Integracja zawodowa i społeczna osób niepełnosprawnych	106.352.489 /1
Działanie 2.1	Zwiększenie dostępu do edukacji – promocja kształcenia przez całe życie	278.028.307 /0
Działanie 2.2	Podniesienie jakości edukacji w odniesieniu do potrzeb rynku pracy	450.545.865 /0
Działanie 2.3	Rozwój kadr nowoczesnej gospodarki	253.325.092 /10
SPO – WKP		
Działanie 1.4	Wzmocnienie współpracy między sferą B+R a gospodarką	138.248448 /11
ZPORR		
Działanie 1.3	Regionalna infrastruktura edukacyjna	187.163.726 /96
Działanie 1.4	Rozwój turystyki i kultury	263.846.210 /0

⁷ E. Kozłowska, P. Koć, W. Pander, M. Stawicki, *Typy projektów realizowanych przez wyższe uczelnie w ramach programów operacyjnych ze środków UE oraz ich znaczenie dla wzmocnienia roli szkół wyższych i przygotowania ich do odgrywania kluczowej roli w procesie tworzenia konkurencyjnej gospodarki regionalnej. Raport końcowy z ewaluacji*, CASE – Doradcy Sp. z o.o., Warszawa 2005.

MOŻLIWOŚCI ROZWOJU AKTYWNOŚCI INNOWACYJNEJ...

Program operacyjny	Działania / tematy	Wielkość środków (euro/%) wykorzystania przez uczelnie
Działanie 1.5	Infrastruktura społeczeństwa informacyjnego	124.259.544 /1
Działanie 2.1	Rozwój umiejętności, powiązany z potrzebami regionalnego rynku pracy i możliwościami kształcenia ustawicznego w regionie	130.602.119 /4
Działanie 2.3	Reorientacja zawodowa osób odchodzących z rolnictwa	72.562.119 /1
Działanie 2.4	Reorientacja zawodowa osób zagrożonych procesami restrukturyzacyjnymi	98.948.785 /0,001
Działanie 2.5	Promocja przedsiębiorczości	60.855.452 /4
Działanie 2.6	Regionalne strategie innowacyjne i transfer wiedzy	59.375.453 /17
IW EQUAL		
Temat A	Ułatwianie wchodzenia i powrotu na rynek pracy	60.361.490 /9
Temat D	Wzmocnienie krajowej gospodarki społecznej	48.932.090 /7
Temat F	Wspieranie zdolności przystosowawczych przedsiębiorstw i pracowników	37.681.281 /9
Temat G	Godzenie życia rodzinnego i zawodowego	16.072.584 /9
Temat I	Pomoc w społecznej i zawodowej integracji osób ubiegających się o status uchodźcy	3.035.932 /0
SPO – RYBY		
Działanie 4.6	Działania innowacyjne i inne	/0

Źródło: J. Strzelec, *Bezrobocie, zatrudnienie i przedsiębiorczość w województwie świętokrzyskim w pierwszym okresie członkostwa Polski w UE*, [w:] *Polski rynek pracy w realiach członkostwa w Unii Europejskiej na przykładzie województwa świętokrzyskiego*, Wyższa Szkoła Handlowa im. Bolesława Markowskiego, Kielce 2005, s. 28.

Na koniec listopada 2005 r. uczelnie realizowały łącznie 321 projektów, z czego:

- 211 w ramach ZPORR;
- 87 w ramach SPO *Rozwój zasobów ludzkich*;
- 14 w ramach SPO *Wzrost konkurencyjności przedsiębiorstw*;
- 9 w ramach Inicjatywy Wspólnotowej EQUAL.

Największą popularnością cieszyły się projekty infrastrukturalne, polegające na budowie, modernizacji i wyposażeniu obiektów dydaktycznych

w ramach działania 1.3 ZPORR, co prawdopodobnie wynika z wysokiej atrakcyjności tego działania dla uczelni.

Relatywnie wysoką aktywność przejawiały uczelnie również w ramach działań: 2.6 ZPORR i 2.3 SPO – RZL, pozyskując odpowiednio 17% i 10% wszystkich dostępnych środków i konkurując o nie z licznymi instytucjami szkoleniowymi i konsultingowymi. Niewystarczającą aktywność natomiast przejawiały uczelnie w pozyskiwaniu środków na inwestycje, związane z budową, modernizacją i wyposażeniem laboratoriów, świadczących specjalistyczne usługi dla przedsiębiorstw. Prawdopodobnie jest to spowodowane przede wszystkim niewystarczającym poziomem współpracy uczelni wyższych z przedsiębiorcami. Środki na te cele przewidziane są w działaniu 1.4 SPO – WKP i są adresowane do ograniczonego katalogu beneficjentów, co zwiększa szanse uczelni na ich pozyskanie. W jeszcze mniejszym stopniu uczelnie zainteresowały się pozostałymi programami i działaniami. W warunkach powszechnego przekonania o skromnych możliwościach finansowania sfery nauki celowe wydaje się uzyskanie pełniejszych informacji o przyczynach tej sytuacji. Można domniemywać, że polegają one również na niewystarczającej, instytucjonalnej zdolności absorpcyjnej funduszy ze strony uczelni.

Bardzo małą aktywność w staraniach o środki UE wykazały uczelnie w województwie świętokrzyskim. Zainteresowały się tylko możliwością budowy, modernizacji bądź wyposażenia swoich obiektów dydaktycznych w ramach działania 1.3.1 ZPORR. Na tle 95 projektów realizowanych przez krajowe uczelnie w ramach SPO – RZL, w województwie świętokrzyskim uczelnie, i to zarówno publiczne, jak i prywatne, nie realizowały żadnego projektu. Podobnie – w ramach pozostałych programów i Inicjatyw Wspólnoty EQUAL (poza ZPORR)

Niepokojący jest również brak aktywności uczelni i innych instytucji województwa świętokrzyskiego w tworzeniu ośrodków innowacji, które stanowią priorytetowy instrument realizacji SPO – WKP. Na działania dotyczące rozwoju przedsiębiorczości i poprawy innowacyjności z wykorzystaniem instytucji otoczenia biznesu do końca 2006 r. założono przeznaczenie kwoty przekraczającej 1 mld €. Z tego względu w Polsce w ciągu 2005 roku nastąpił wzrost liczby tego typu podmiotów o ponad 60%. Na tak dużą dynamikę wzrostu wpłynęły:

- rozwój nowej kategorii ośrodków – akademickich inkubatorów przedsiębiorczości, które w większości rozpoczęły działalność na przełomie 2004 i 2005 r.;
- podjęcie zadań w obszarze wsparcia innowacyjności przez jednostki badawczo-rozwojowe (JBR) oraz stowarzyszenia zawodowe (Naczelna Organizacja Techniczna i Wojewódzkie Kluby Techniki i Racjonalizacji)

stymulowane przez akredytację do Krajowej Sieci Innowacji organizowanej przez PARP;

- wzrost aktywności niepaństwowych szkół wyższych;
- realizacja projektów priorytetu 1, działania 3 „Tworzenie korzystnych warunków dla rozwoju firm” w ramach SPO – WKP.

Większość nowych ośrodków powstała w wyniku podjęcia zadań przez podmioty już rynkowo ustabilizowane. Nowe instytucje należą do wyjątków. Szereg ośrodków działa jako projekty o ograniczonym wyodrębnieniu organizacyjnym i technologicznym, głównie w ramach uczelni publicznych i prywatnych, zarówno tych, które są zlokalizowane w ośrodkach z ugruntowaną pozycją akademicką, jak i funkcjonujących np. w Elblągu, Chorzowie czy Opolu.

Tabela 2. Typy ośrodków innowacji w Polsce

Typy ośrodków	Działające	W trakcie organizacji
centra transferu technologii	44	40
inkubatory technologiczne	7	15
akademickie inkubatory przedsiębiorczości	18	12
parki technologiczne (naukowo-technologiczne)	8	19
Ogółem	77	86

Źródło: *Ośrodki innowacji w Polsce*, PARP, SOOIPP, Poznań/ Warszawa, 2005, s. 14.

W Regionalnej Strategii Innowacji Województwa Świętokrzyskiego na lata 2005–2013 przewidziano jako jeden z sześciu celów warunkujących „Optymalne wykorzystanie funduszy dla realizacji RSI”. Autorzy opracowania uznali, że możliwość uzyskania wsparcia dla rozwoju regionalnego powinna być wykorzystana w maksymalnym stopniu na realizację projektów, które sprzyjałyby osiągnięciu celów tej strategii. Takie projekty, ze względu na swój charakter mogłyby zapewnić największy efekt synergiczny, bowiem mogłyby zostać wykorzystane w wielu obszarach gospodarki i w ramach funkcjonowania wielu różnych instytucji. Taki zapis zwraca uwagę na dość powszechną praktykę przeznaczania większości środków pomocowych na budowę podstawowej infrastruktury technicznej, czyli na rozwój regionów poprzez tzw. „łatanie dziur”⁸ oraz na niewystarczającą zdolność absorpcyjną funduszy strukturalnych

⁸ „Łataniem dziur” określono powszechną tendencję wykorzystania środków strukturalnych na naprawy i modernizację ciągów drogowych i chodników, zwłaszcza o znaczeniu lokalnym, na które samorządy przez dziesiątki lat nie mogły znaleźć pieniędzy w ramach własnych budżetów; nie lekceważąc tych potrzeb należy jednak mieć świadomość ograniczonego znaczenia takich inwestycji dla rozwoju gospodarczego.

UE, występującą w środowisku naukowo-badawczym⁹. W tym sensie tak zapisany cel nie jest tylko środkiem do realizacji strategii, lecz także celem samym w sobie, czego prawdopodobnie nie dostrzega G. Gorzelak, podnosząc tę kwestię w ocenie polskich, regionalnych strategii innowacji¹⁰.

Tabela 3. Projekty zgłoszone przez Akademię Świętokrzyską w ramach działania 2.6

Tytuł	Wnioskowana kwota dofinansowania (zł)
Organizacja wieloletniego cyklu konferencji naukowych na temat innowacyjności i konkurencyjności gospodarki.	154.400,00
Analiza strukturalna gospodarki regionu świętokrzyskiego i jej wykorzystanie pod kątem podnoszenia konkurencyjności i innowacyjności regionu.	913.371,36
Cykle edukacyjno-szkoleniowe w aspekcie zarządzania rozwojem lokalnym w zakresie podnoszenia innowacyjności i konkurencyjności gospodarki.	256.960,00
Współpraca na rzecz wzrostu konkurencyjności mikroprzedsiębiorstw województwa świętokrzyskiego.	199.100,00

Źródło: Materiały Departamentu Rozwoju Regionalnego i Współpracy z Zagranicą Urzędu Marszałkowskiego Województwa Świętokrzyskiego w Kielcach.

Największą aktywność w pozyskiwaniu środków z funduszy strukturalnych z terenu województwa świętokrzyskiego wykazała **Akademia Świętokrzyska**. Złożyła ona wniosek o dofinansowanie budowy tzw. budynku „G”, mającego zapoczątkować budowę kompleksu budynków dla Instytutu Chemii, Instytutu Ochrony Środowiska, Instytutu Informatyki, Centrum Nowoczesnych Technologii oraz ogólnoinstytutowego Zakładu Naukowo-Badawczego. Stanowią one będą całość z istniejącym budynkiem Wydziału Matematyczno-Przyrodniczego. Przewiduje się również budowę Muzeum Ziemi oraz Centrum Konferencyjnego z hotelem. Wspólnie z budynkami istniejącymi i planowanymi do budowy w dalszych etapach zbudowany zostanie nowoczesny *campus* Akademii Świętokrzyskiej, odpowiadający potrzebom miasta i regionu oraz aspiracjom uczelni jako przyszłego uniwersytetu. Tak zlokalizowane obiekty umożliwią zorganizowanie przestrzeni rekreacyjnych oraz forum studenckiego pomiędzy obiektami dydaktyczno-naukowymi. Realizacja inwestycji jest przewidziana na okres 30 stycznia 2006 do 20 grudnia 2007 r.

⁹ J. Strzelec, *Regionalna strategia innowacji województwa świętokrzyskiego*, [w:] P. Bury (red.), *Dylematy polskiej polityki społeczno-gospodarczej*, Wydawnictwo Akademii Świętokrzyskiej im. Jana Kochanowskiego, Kielce 2004, s. 236.

¹⁰ G. Gorzelak, A. Bąkowski, M. Kozak, A. Olechnicka i in., *Polskie, regionalne strategie innowacji: ocena i wnioski dla dalszych działań*, Warszawa 2006, s. 117.

Akademia otrzymała na ten cel 20 948 835,60 zł, co stanowi 61,99% wartości kosztorysowej inwestycji i jest najwyższą kwotą dofinansowania z ogółu beneficjentów ZPORR w województwie.

Politechnika Świętokrzyska złożyła wniosek i uzyskała dofinansowanie projektu *Modin* polegającego na modernizacji kubaturowych obiektów dydaktycznych swojego *campusu*, obejmującej:

- termomodernizację,
- modernizację instalacji sanitarnej,
- budowę sieci dostępu do Internetu.

Termomodernizacja obejmuje cztery budynki dydaktyczne i dwie hale laboratoryjne i polega na wymianie okien i drzwi, dociepleniu ścian i stropodachów wraz z wykonaniem nowej elewacji, remontem i wymianą zużytych elementów instalacji centralnego ogrzewania i wentylacji w obiektach o łącznej kubaturze 180 099 m³.

Dzięki realizacji projektu nastąpi:

- oszczędność środków wydatkowanych na eksploatację i skierowanie ich na cele dydaktyczne, podnoszące jakość kształcenia;
- poprawa warunków prowadzenia zajęć dydaktycznych;
- poprawa warunków prowadzenia badań naukowo-dydaktycznych;
- zwiększenie możliwości wymiany zagranicznej studentów i pracowników naukowo-dydaktycznych;
- włączenie uczelni w proces budowy społeczeństwa informacyjnego i gospodarki opartej na wiedzy;
- umożliwienie integracji uczelni z systemem edukacji Unii Europejskiej;
- stworzenie podstaw rozwoju zaplecza badawczego oraz transferu wiedzy i technologii do zastosowań w gospodarce;
- poprawa estetyki *campusu*, a tym samym poprawa wizerunku Kielc jako stolicy regionu.

Modernizacja instalacji sanitarnej polega na remoncie 65 pomieszczeń i wymianie 24 pionów kanalizacyjnych.

Budowa strukturalnej sieci internetowej w trzech domach studenckich zapewni wszystkim mieszkańcom dostęp do Internetu łącznie w 907 punktach.

Efekty te przyczynią się do podniesienia jakości kształcenia, weryfikowanej przez komisje akredytacyjne, które uwzględniają w swej ocenie (oprócz kadry i programów nauczania) również warunki prowadzenia zajęć dydaktycznych, możliwość korzystania z informatycznych zasobów wiedzy (dostęp do Internetu), udział studentów w pracach naukowych, a także warunki

do rozwoju fizycznego studentów. Pozwoli to na zwiększenie konkurencyjności uczelni na rynku edukacji wyższej.

Całkowity koszt projektu wynosi 15 968 648,30 zł, w tym dofinansowanie z Europejskiego Funduszu Rozwoju Regionalnego wynosi 10 057 740,00 zł. Realizację projektu przewidziano na okres od 1 listopada 2005 r. do 30 listopada 2006 r.

Wyższa Szkoła Ekonomii i Administracji – złożyła wniosek o dofinansowanie zakupu wyposażenia budynków w meble, sprzęt audiowizualny i komputerowy wraz z oprogramowaniem oraz zakupu wyposażenia laboratoriów badawczych na łączną kwotę 3 665 153,43 zł. Jest to kontynuacja inwestycji uczelni polegającej na zakupieniu od NSK „Iskra” zabudowanej nieruchomości, zlokalizowanej u zbiegu ulic Jagiellońskiej i Karczówkowskiej w Kielcach wraz z budynkami o łącznej powierzchni 12 707 m². Regionalny Komitet Sterujący zarekomendował wniosek uczelni o dofinansowanie z Europejskiego Funduszu Rozwoju Regionalnego przez Zarząd Województwa kwotą 400 000 €. Podjęcie ostatecznej decyzji przesunęło się w czasie z powodu ograniczoności środków, która nastąpiła na skutek niekorzystnego kształtowania się kursu waluty polskiej w stosunku do euro. Środki, jakimi dysponował Zarząd Województwa w tym działaniu były w dużym stopniu niewystarczające w stosunku do potrzeb.

Wyższa Szkoła Handlowa im. Bolesława Markowskiego złożyła w ramach działania 2.6 – Regionalne Strategie Innowacyjne – projekt, którego nadrzędnym celem jest wdrożenie innowacyjnego portalu edukacyjnego SCENO, a następnie zbudowanie trwałej współpracy uczelni wyższych i innych jednostek naukowo-badawczych, instytucji otoczenia biznesu oraz przedsiębiorstw w zakresie wdrażania działań, prowadzących do zdynamizowania rozwoju innowacji w regionie świętokrzyskim. Dodatkowym celem projektu jest propagowanie idei wykorzystania zasobów Internetu w celach edukacyjnych. Projekt stanowi wsparcie dla rozwoju nowoczesnych form edukacji, zastosowania innowacyjnych rozwiązań transferu wiedzy, efektywnej kooperacji beneficjentów ostatecznych i wzmocnienia konkurencyjności zasobów ludzkich w regionie świętokrzyskim. Projekt został dofinansowany kwotą 824 060,60 zł.

Doświadczenie Unii Europejskiej, wsparcie finansowe oraz możliwość integracji gospodarczej, naukowej i kulturalnej z krajami członkowskimi otwierają przed Polską i każdym z jej regionów nową perspektywę rozwojową. Zgodnie ze Strategią Lizbońską, będziemy realizować Krajowy Program Reform (KPR) i zmian strukturalnych, mających uczynić cały obszar UE wiodącą gospodarką świata¹¹. Będzie to służyć zmniejszaniu dystansu rozwojowego

¹¹ *Krajowy Program Reform na lata 2005–2008. Wstępny projekt, wersja: 2005-08-02, Ministerstwo Gospodarki i Pracy, Warszawa, sierpień 2005.*

i cywilizacyjnego Polski, w tym województwa świętokrzyskiego, w stosunku do innych krajów i regionów UE.

Krajowy Program Reform jest oparty na zaproponowanym przez Komisję Europejską Zintegrowanym Pakiecie Wytycznych (ZPW) na lata 2005-2008¹², który łączy Ogólne Wytyczne Polityki Gospodarczej (OWPG) (*Broad Economic Policy Guidelines*) oraz Wytyczne w sprawie zatrudnienia (*Employment Guidelines*). U podstaw KPR leży założenie, że „fundamentem rozwoju społeczno-gospodarczego Polski w perspektywie kilkunastu lat musi być wysokie tempo wzrostu gospodarczego – rzędu 5% rocznie”, warunkowane:

- w obszarze polityki mikroekonomicznej m.in. rozwojem przedsiębiorczości i wzrostem innowacyjności przedsiębiorstw;
- w obszarze rynku pracy tworzeniem nowych miejsc pracy i zmniejszaniem bezrobocia oraz poprawą zdolności adaptacyjnych pracowników i przedsiębiorstw; inwestowaniem w kapitał ludzki¹³.

W warunkach globalizacji oraz gwałtownych i zasadniczych zmian w wymianie handlowej, w sytuacji ciągłego wdrażania nowych technologii, Europa, (a więc Polska i województwo świętokrzyskie) muszą zwiększyć swoje zdolności przewidywania, uruchamiania i absorbowania zmian gospodarczych i społecznych.

Największy nacisk powinien być położony na:

- kształcenie w zakresie przedsiębiorczości;
- usługi w zakresie szkoleń i wsparcia dla pracowników w kontekście restrukturyzacji przedsiębiorstw i sektorów;
- rozwój i upowszechnianie wiedzy na temat innowacyjnych i adaptacyjnych form organizacji pracy, aby możliwe było korzystanie z nowych technologii – włączając w to telepracę, zwiększanie wydajności i wspieranie lepszego godzenia życia zawodowego i rodzinnego;
- wspieranie spójnych i kompleksowych strategii kształcenia przez całe życie, ze szczególnym uwzględnieniem potrzeb gospodarki opartej na wiedzy;
- wzmocnienie powiązań między uczelniami, ośrodkami badawczymi i przedsiębiorstwami poprzez tworzenie sieci kontaktów i wspólne działania;
- unowocześnienie edukacji na poziomie wyższym oraz rozwój potencjału ludzkiego w zakresie badań i innowacyjności w ramach studiów

¹² *Wzrost i zatrudnienie – Zintegrowane wytyczne na lata 2005–2008*, Bruksela, 12.04.2005 (ich ostateczna wersja została przyjęta przez Radę Europejską na szczycie w dniach 16-17.06.2005 r.).

¹³ *Polityka spójności wspierająca wzrost gospodarczy i zatrudnienie: Strategiczne wytyczne wspólnotowe 2007–2013*, Bruksela, 05.07.2005, s. 26.

podyplomowych oraz dokształcania pracowników naukowych z zakresu komercjalizacji działalności badawczej;

- inwestowanie w infrastrukturę edukacyjną oraz technologie informatyczne.

W taki sposób jest realizowana koncepcja „systemów innowacji”, która podkreśla rolę kształtowania systemu wzajemnego oddziaływania głównych uczestników procesu innowacji: regionalnej struktury gospodarczej i administracyjnej oraz systemu edukacyjnego, czyli koncepcja tworzenia samouczących się regionów. Regiony samouczące się to punkty kreowania wiedzy w globalizującym się społeczeństwie.¹⁴ Finansowym zabezpieczeniem realizacji tych zamierzeń jest Narodowa Strategia Spójności (NSS), która musi być zgodna ze Strategicznymi Wytycznymi Wspólnoty. Komisja Europejska opublikowała ich projekt w komunikacie z dn. 5 lipca 2005 r.

Zakłada się, że cele NSS będą formułowane w powiązaniu z powstającą równolegle Strategią Rozwoju Kraju 2007–2013 i obejmą następujące zagadnienia:

- utrzymanie gospodarki na ścieżce wysokiego wzrostu gospodarczego;
- wzmocnienie konkurencyjności regionów i przedsiębiorstw;
- wzrost zatrudnienia;
- podniesienie poziomu spójności społecznej, gospodarczej i terytorialnej;
- rozwój obszarów wiejskich.

Koncentracja środków będzie obejmowała działania infrastrukturalne, wspierające innowacyjność, przedsiębiorczość i gospodarkę opartą na wiedzy, zwiększenie liczby miejsc pracy oraz inwestycje w kapitał ludzki i system edukacji. Dla uproszczenia systemu wdrażania NSS zmniejszono liczbę sektorowych programów operacyjnych w stosunku do propozycji zawartych we wcześniej przygotowanym i nieaktualnym już Narodowym Planie Rozwoju na lata 2007–2013¹⁵ i przyjęto zasadę jednofunduszowości finansowania regionalnych programów operacyjnych (RPO) tylko z Europejskiego Funduszu Rozwoju Regionalnego. Łączna wielkość środków wspólnotowych dla Polski w ramach NSS wynosi 59 656 mld €¹⁶.

¹⁴ J. Strzelec, *Kształtowanie regionalnych systemów innowacyjnych*, „Miscelanea Oeconomicae. Studia i Materiały” 2005, nr 1, s. 6373.

¹⁵ *Narodowy Plan Rozwoju 2007–2013. Projekt*, Ministerstwo Gospodarki i Pracy, Warszawa, wrzesień 2005.

¹⁶ Szacunki dotyczące środków wspólnotowych dla NSRO są sporządzone w oparciu o budżet UE 2007–2013, przyjęty na szczycie Rady Europejskiej w dniach 15–16 grudnia 2005 r.

Tabela 4. Indykatywna tabela finansowa dla Narodowej Strategii Spójności na lata 2007–2013 (w mln €)

Programy operacyjne	Środki UE	w tym:				
		EFRR	EFS	FS	EFOGR	EFR
16 RPO	15.918,1	15.918,1				
PO Polska Wschodnia	2.167,6	2.167,6				
PO Europejskiej Współpracy Terytorialnej	677,5	677,5				
PO Infrastruktura Rozwoju	21.326,8	2.230,9		19.095,9		
PO Kapitał Ludzki	8.142,8		8.142,8			
PO Konkurencyjna Gospodarka	7.018,2	7.018,2				
PO Rozwój Obszarów Wiejskich					11.839,0	
PO Rozwój Rybołówstwa						1.061,0
PO Pomoc techniczna	217,1					
Rezerwy	4.187,9	2.791,6	805,7	590,6		
Razem NSS	59.656,0	31.021,2	8.948,5	19.686,5	11.839,0	1.061,0

Źródło: Założenia do zmian Narodowych Strategicznych Ram Odniesienia w stosunku do wstępnego projektu dokumentu, zaakceptowanego przez Radę Ministrów 27 września 2005 r., przyjęte przez Radę Ministrów 27 grudnia 2005 r.

Dodatkowo przedsięwzięcia realizowane z budżetu polityki spójności zostaną uzupełnione środkami z budżetu Wspólnej Polityki Rolnej i Wspólnej Polityki Rybackiej w łącznej kwocie 12 900,0 mln €. Komisja Europejska na zasadzie konkursowej przeznaczy ponadto środki na realizację wspólnych programów, zmierzających do budowy siły konkurencyjnej gospodarki europejskiej (cel 1 Nowej Perspektywy Finansowej). Łączna suma środków dla Polski w latach 2007–2013 wyniesie ok. 91 mld €.

Podstawę przygotowania NSS i programów operacyjnych stanowi Strategia Rozwoju Kraju 2007–2013 (SRK).¹⁷ Celem strategii jest podniesienie

¹⁷ Dokument, który zastąpił Narodowy Plan Rozwoju. Zatwierdzenie SRK przez Radę Ministrów jest przewidziane w końcu maja 2006. Informacje na podst: *Założenia do*

poziomu i jakości życia mieszkańców Polski – poszczególnych obywateli i rodzin.

Priorytetami są:

- wzrost konkurencyjności i innowacyjności gospodarki;
- poprawa stanu infrastruktury podstawowej: technicznej i społecznej;
- wzrost zatrudnienia i podniesienie jego jakości;
- budowa zintegrowanej wspólnoty, systemu bezpieczeństwa i zasad współpracy;
- rozwój regionalny i podniesienie spójności terytorialnej.

Uznaje się, że podstawowym warunkiem realizacji celów SRK na lata 2007–2013 jest poprawa systemu instytucjonalno-regulacyjnego w większości obszarów życia społecznego i gospodarczego.¹⁸ Podstawowe znaczenie dla rozwoju województwa świętokrzyskiego będą mieć:

- Regionalny Program Operacyjny Województwa Świętokrzyskiego¹⁹;
- Program Operacyjny Rozwój Polski Wschodniej²⁰.

W ramach PO Rozwój Polski Wschodniej będą realizowane cztery priorytety:

- nowoczesna gospodarka;
- miejskie ośrodki wzrostu;
- drogi wojewódzkie;
- pomoc techniczna.

W ramach priorytetu *Nowoczesna gospodarka* wspierane będą działania zmierzające do rozbudowy bazy dydaktycznej szkolnictwa wyższego i jego instytucji współpracujących z przedsiębiorstwami oraz sprzyjających rozwojowi przedsiębiorczości i innowacyjności. Wsparcie uzyskają również projekty z zakresu społeczeństwa informacyjnego i tworzenia platformy współpracy międzyregionalnej województw Polski Wschodniej.

opracowania Strategii Rozwoju Kraju 2007–2013. Podstawowe informacje. Wstępny projekt z dnia 19.01.2006, Ministerstwo Rozwoju Regionalnego, Warszawa 2006.

¹⁸ Zob. J. Strzelec, *Współpraca partnerska gmin świętokrzyskich, ze szczególnym uwzględnieniem gmin niemieckich w strategii rozwoju regionu* „Zeszyty Naukowe Wyższej Szkoły Administracji Publicznej w Kielcach” 2003, nr 1 (2), s. 60–77; J. Strzelec, *Bezrobocie...*

¹⁹ Opracowanie nowej wersji dokumentu przewiduje się na pierwsze półrocze 2006 r.

²⁰ Przyjęcie programu przez Radę Ministrów przewiduje się na wrzesień 2006 r.

Jerzy Strzelec

**INNOVATIVE ACTIVITY – DEVELOPMENT POSSIBILITIES
IN ŚWIĘTOKRZYSKIE VOIVODSHIP**

This article presents the newest information on requirements and directions of innovation support in the Świętokrzyskie voivodship. These are the results of the analysis of the current use of structural funds by higher schools. Possibilities of optimal forming assumptions for strategy and operational programmes in a new programming period 2007–2013 are also presented in the paper. Acquaintance of these documents is in elementary condition of forming innovation development and possibilities of absorption of the EU funds designated for that purpose.

Krzysztof B. Matusiak

STAN POLSKICH OŚRODKÓW INNOWACJI I PRZEDSIĘBIORCZOŚCI W 2006 R.

1. Wprowadzenie

Zorientowane na wspieranie przedsiębiorczości, transfer i komercjalizację technologii oraz poprawę konkurencyjności lokalne i regionalne programy gospodarcze wymagają profesjonalnej obudowy instytucjonalnej. W praktyce oznacza to potrzebę tworzenia instytucji rozwoju lokalnego, wyspecjalizowanych w działaniach na rzecz rozwoju gospodarczego poprzez¹:

- wspieranie przedsiębiorczości, samozatrudnienia, ułatwianie startu i pomoc nowo tworzonemu prywatnym firmom; promocję i poprawę konkurencyjności MSP;
- tworzenie warunków dla transferu nowych rozwiązań technologicznych do gospodarki i realizację przedsięwzięć innowacyjnych;
- podnoszenie jakości zasobów ludzkich przez edukację, szkolenia i doradztwo oraz upowszechnianie wzorów pozytywnego działania;
- zagospodarowanie zasobów i realizację przedsięwzięć z zakresu infrastruktury;
- tworzenie sieci współpracy i partnerstwa różnych podmiotów, działających na rzecz dynamizacji rozwoju, wzrostu dobrobytu i zasobności mieszkańców.

Dla podmiotów aktywnych w obszarze wsparcia przedsiębiorczości, innowacyjności i konkurencyjności przyjęło się wiele określeń: infrastruktura innowacji i transferu technologii, niekomercyjne otoczenie biznesu, instytucje wsparcia rozwoju gospodarczego, instytucje wsparcia itp. W Polsce najczęściej jest używana nazwa **ośrodki innowacji i przedsiębiorczości**². Są one traktowane jako ważny filar rozwoju lokalnego, przy czym ich rola w ostatnich latach sukcesywnie rośnie³.

¹ Zob. K. B. Matusiak, *Ośrodki innowacji i przedsiębiorczości*, [w:] K. B. Matusiak, E. Stawasz (red.), *Przedsiębiorczość i transfer technologii*, Łódź/Żyrardów 1998, s. 123-124 oraz G. Gęsicka (red.), *Instytucje rozwoju lokalnego*, Śląsk, Katowice 1996, s. 8-23.

² Określenie: „ośrodki innowacji i przedsiębiorczości” po raz pierwszy pojawiło się w trakcie dyskusji krajowych i zagranicznych ekspertów na polsko-niemieckim seminarium w marcu 1991 r. w Rydzynie pod Poznaniem. To spotkanie można uznać za początek ruchu organizatorów ośrodków innowacji i przedsiębiorczości w Polsce.

³ E. J. Blakely, *Planning Local Economic Development. Theory and Practice*, SAGE Publications, Thousand Oaks – London – New Delhi 1994, s. 59-62.

Włączanie odpowiednich instytucji do rozwoju ekonomicznego jest złożonym procesem. Szczególną pozycję w instytucjonalnym zapleczu systemu wsparcia odgrywają nie nastawione na zysk organizacje pozarządowe (głównie fundacje, stowarzyszenia, komitety, towarzystwa, związki pracowników i pracodawców itp.). Występują one jako specyficzny partner sektora publicznego i prywatnego, inicjujący nową jakość myślenia i zarządzania rozwojem ekonomiczno-społecznym. Szeroki wachlarz celów oraz konieczność uwzględnienia lokalnych i regionalnych uwarunkowań determinują dużą różnorodność form organizacyjnych i instytucjonalnych. Podstawową cechą omawianych jednostek jest ich niekomercyjny charakter. Celem ich działania nie jest maksymalizacja zysku, lecz zaspokajanie nietypowych potrzeb, inicjowanie zmian i transformacji lokalnych społeczności⁴. Pełnią one na rynku funkcje usługowe, tworząc specyficzną infrastrukturę wsparcia, umożliwiającą dynamizację procesów rozwojowych oraz realizację wyznaczonych strategii.

2. Dynamika i etapy rozwoju infrastruktury wsparcia

Podstawowe przesłanki dla instytucjonalizacji rozwoju lokalnego w Polsce zostały stworzone wraz z reformami systemowymi po 1989 r. Mimo że pierwsze koncepcje wypracowano w drugiej połowie lat osiemdziesiątych, to pierwsze ośrodki innowacji i przedsiębiorczości pojawiły się niezależnie od siebie w różnych regionach kraju w 1990 r.⁵ Spośród wielu podjętych wówczas inicjatyw na uwagę zasługuje utworzenie: Wielkopolskiego Centrum Innowacji i Przedsiębiorczości SA w Poznaniu, Fundacji Progress & Business w Krakowie, Centrum Przedsiębiorczości Politechniki Warszawskiej, Warszawskiego Centrum Wysokich Technologii (CETE), a także rozwój sieci agencji lokalnych przez Fundację Inicjatyw Społeczno-Ekonomicznych. Duże znaczenia dla dalszego rozwoju systemu wsparcia miał rozwój sieci około 40 agencji rozwoju regionalnego, podjęty z inicjatywy publicznej, koordynowany przez Agencję Rozwoju Przemysłu.

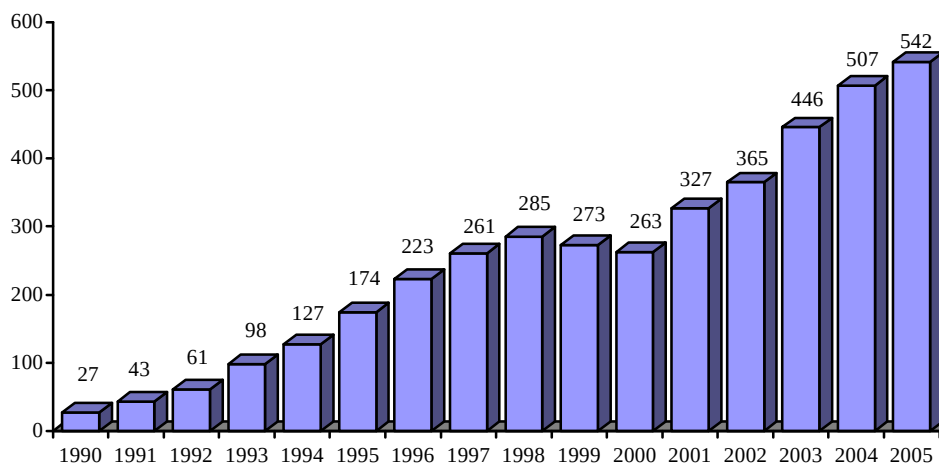
Od 1990 r. liczba omawianych ośrodków innowacji i przedsiębiorczości systematycznie rośnie, osiągając na koniec 2005 r. szacunkową liczbę 542. Jedynie w latach 1998–2000 zanotowaliśmy kilkuprocentowy spadek liczby podmiotów, a tylko w ciągu ostatnich pięciu lat liczba ośrodków podwoiła się. Największa dynamika w ostatnich latach cechowała parki technologiczne, ośrodki szkoleniowo-doradcze i fundusze poręczeniowe oraz wyodrębnioną nową kategorię – „akademickie inkubatory przedsiębiorczości”. Tworzenie nowych ośrodków wynika, z jednej strony, z procesów integracyjnych, ułatwiających dostęp do środków strukturalnych, a z drugiej – jest efektem

⁴ P. F. Drucker, *Zarządzanie organizacją pozarządową. Teoria i praktyka*, BORDO, Warszawa 1995, s. 9-23.

⁵ Pewne koncepcje organizacyjne (np. parki technologiczne) były przygotowane już w połowie lat osiemdziesiątych.

wzrostu odpowiedzialności za aktywizację rozwoju ekonomiczno-społecznego na poziomie lokalnym.

Wykres 1. Dynamika rozwoju ośrodków innowacji i przedsiębiorczości w Polsce w latach 1990–2005



Źródło: Opracowanie własne.

Rozwój infrastruktury wsparcia w Polsce można podzielić na pięć okresów:

1. Okres pionierski – lata 1990–1993.
2. Rozwiązywanie problemów rynku pracy – lata 1993–1996.
3. Stabilizacja systemu wsparcia i nowe pomysły – lata 1998–2000.
4. Okres przedakcesyjny – lata 2001–2004.
5. Pierwsze doświadczenia unijne – po 1 maja 2004 r.

Pierwsze inicjatywy z początku lat dziewięćdziesiątych były podejmowane przez „pasjonatów”, którzy mieli okazję zapoznać się z zachodnimi doświadczeniami w tym zakresie i chcieli przenieść je na rodzinny teren. Nie było to łatwe – musieli na każdym kroku przekonywać decydentów, czemu mają służyć tego typu ośrodki. Tworzenie ośrodków innowacji i przedsiębiorczości było sygnałem tworzenia się społeczeństwa obywatelskiego, zaangażowanego poprzez lokalne elity lub pojedyncze osoby w budowę infrastruktury wsparcia procesów rozwojowych. Na początku podchodzono z dużą rezerwą do wszystkich tego typu pomysłów, a inicjatywy organizacyjne

podejmowano często z myślą o łatwiejszym dostępie do środków pomocowych⁶. Duży wpływ na wzrost zainteresowania nimi miała realizacja różnego typu programów pomocowych⁷, przyjazdy ekspertów i konsultantów oraz wyjazdy zagraniczne działaczy gospodarczych i przedstawicieli administracji. Szczególnym zainteresowaniem cieszyły się projekty inkubatorów przedsiębiorczości oraz centrów i parków technologicznych. Rozwój ośrodków bazuje głównie na nowo tworzonych instytucjach pozarządowych. Dominowały koncepcje, wypracowane na wzorach zachodnich i przy pomocy zachodnich ekspertów. Największy nacisk próbowano położyć na: transfer technologii, współpracę z nauką i pomoc innowacyjnym firmom. Szereg przedsięwzięć upadło na początku realizacji, a żadna z koncepcji nie została do końca zrealizowana zgodnie z pierwotnymi zamierzeniami. Ten pionierski okres zaowocował spójnymi organizacyjnie i dopasowanymi do polskich realiów koncepcjami ośrodków szkoleniowo-doradczych, funduszy poręczeniowych, inkubatorów przedsiębiorczości i parków technologicznych. Etap ten zakończył się pierwszą próbą konsolidacji środowiska w ramach Stowarzyszenia Organizatorów Ośrodków Innowacji i Przedsiębiorczości w Polsce oraz Stowarzyszenia Agencji i Fundacji Rozwoju Regionalnego.

Wzrost zainteresowania ośrodkami innowacji i przedsiębiorczości przyniosła połowa lat dziewięćdziesiątych (szczególnie lata 1994–1997). W okresie tym dominowały przedsięwzięcia pod hasłem „pomoc w samozatrudnianiu”, realizowane w ramach instytucji pozarządowych, obejmujących tradycyjne inkubatory obudowane ośrodkami szkoleniowo-doradczymi i funduszami pożyczkowymi. Te inicjatywy były zdominowane przez mecenat Ministerstwa Pracy i Polityki Socjalnej oraz Krajowego Urzędu Pracy, ponadto szeroko je popularyzowano i wspierano na terenie całego kraju, szczególnie w rejonach zagrożonych wysokim bezrobociem oraz objętych programami restrukturyzacji. Za przełom należy uznać realizację dziesiątego komponentu programu rządowego *Promocja zatrudnienia i rozwój służb zatrudnienia*, realizowanego z pożyczki Banku Światowego w latach 1994–1998 przez Ministerstwo Pracy i Polityki Socjalnej. Tym komponentem był *Projekt rozwoju małej przedsiębiorczości*, zwany popularnie TOR#10. Celem projektu było stworzenie w Polsce systemu instytucji aktywnie wspierających przedsiębiorczość, ukierunkowanego na organizację pomocy w procesie samozatrudnienia osobom bezrobotnym lub zagrożonym utratą pracy. W sferze wykonawczej projekt ten objął merytoryczne i finansowe wzmocnienie lokalnych instytucji pozarządowych w zakresie rozwinięcia usług wspierających tworzenie nowych firm przez bezrobotnych. W polskich warunkach podjęto próbę budowy modelowego systemu w układzie lokalnym, pełnej obsługi nowo

⁶ Zob. K. B. Matusiak, *Ośrodki innowacji...*, s. 123-124.

⁷ Szczególną rolę odegrały w tym zakresie programy Brytyjskiego Funduszu Know-How i Amerykańskiej Agencji Rozwoju Międzynarodowego oraz pharowski Program Inicjatyw Lokalnych.

powstającej firmy, opartej na trzech typach ośrodków innowacji i przedsiębiorczości: ośrodku szkoleniowo-doradczym (ośrodki wspierania przedsiębiorczości), funduszu pożyczkowym (fundusz rozwoju przedsiębiorczości) i inkubatorze przedsiębiorczości. Zadaniem tworzonych w ramach organizacji pozarządowych ośrodków była realizacja wzajemnie uzupełniających się funkcji w zintegrowanym procesie promocji przedsiębiorczości – od konsultacji, szkoleń, doradztwa, przez preferencyjne pożyczki, do oferty lokalowej o określonym standardzie i wyposażeniu. Wybrane w drodze konkursu instytucje otrzymały pomoc w formie:

- określonych środków inwestycyjnych na prace adaptacyjno-remontowe oraz jednorazowego zasilenia funduszami operacyjnymi;
- wyposażenia w sprzęt komputerowy, audiowizualny oraz wypracowanego zestawu do inkubatorów;
- pomocy merytorycznej krajowych i zagranicznych konsultantów;
- szkoleń, wyjazdów studyjnych, materiałów instruktażowych.

Łącznie projektem TOR#10 objęto 74 instytucje pozarządowe, w których zorganizowano 61 ośrodków szkoleniowo-doradczych, 34 fundusze pożyczkowe oraz 31 inkubatorów przedsiębiorczości. Wszystkie instytucje działają do dzisiaj, a wiele z nich należy do najlepiej rozwiniętych instytucji wspierania rozwoju gospodarczego w Polsce. Dzięki projektowi adaptowano nowe rozwiązania organizacyjne, wykształcono profesjonalne kadry i na konkretnych przykładach pokazano efektywność omawianych działań⁸. Co czwarty obecnie działający ośrodek był objęty projektem TOR#10.

W dalszym ciągu ważną rolę w zakresie przenoszenia zachodnich doświadczeń (szkolenie kadr, wsparcie finansowe przedsięwzięć, wyjazdy studyjne) odgrywały projekty ze środków pomocowych Unii Europejskiej, Brytyjskiego Funduszu Know-How, Banku Światowego, Amerykańskiej Agencji Rozwoju Międzynarodowego (USAID) i in. Wyraźnie kształtuje się polski model systemu wsparcia oraz rozwoju ośrodków innowacji i przedsiębiorczości. Polskie doświadczenia zostały bardzo wysoko ocenione przez organizacje międzynarodowe⁹, co zaowocowało międzynarodową promocją i przyjazdami delegacji studyjnych celem zaznajomienia się z naszymi osiągnięciami. Przestaliśmy być tylko odbiorcą doświadczeń zachodnich – polskie ośrodki stały się wzorem dla Turcji, Ukrainy, Białorusi, Kazachstanu

⁸ K. B. Matusiak, M. Mażewska, *Lokalny system wspierania przedsiębiorczości: OWP, FWP, Inkubator. Doświadczenia z realizacji „Projektu rozwoju małej przedsiębiorczości” TOR#10*, [w:] K. B. Matusiak, E. Stawasz (red.), *Przedsiębiorczość i transfer...*, s. 349-370.

⁹ Eksperti amerykańscy zakładali, że instytucje utworzone w projekcie TOR#10 przetrwają najwyżej 3-4 lata po zakończeniu programu. Upłynęło już 7 lat i zdecydowana większość ośrodków (ponad 95%) bardzo dobrze radzi sobie na rynku.

i innych państw, a wieloma realizowanymi tam przedsięwzięciami kierowali polscy koordynatorzy lub eksperci.

Na tym etapie pojawiły się kolejne próby konsolidacji środowiska i wytworzenia struktur lobbyngowych (Stowarzyszenie „Wolna Przedsiębiorczość”, Krajowe Stowarzyszenie Funduszy Poręczeniowych, Polska Fundacja Rozwoju Małych i Średnich Przedsiębiorstw), został wypracowany model standaryzacji systemu wsparcia – Krajowy System Usług dla MSP.

Druga połowa lat dziewięćdziesiątych (lata 1998–2000) jest dla większości działających podmiotów okresem próby i ciężkiej walki o przetrwanie w wyniku wygaśnięcia większości programów pomocowych oraz problemów z zasilaniem finansowym od instytucji samorządowych (dyrektywa ministra finansów ograniczyła możliwości pomocy finansowej dla instytucji pozarządowych) lub kompetencyjnych w ramach struktur terytorialnych po reformie administracyjnej. Liczba ośrodków zmalała o 8%, a na rynku pozostały instytucje silne organizacyjnie i finansowo, obudowane różnymi formami aktywności. Nastąpiła silna komercyjna orientacja dużej części ośrodków i oszukiwanie biznesowych obszarów świadczenia usług, przynoszących stały dochód. W tych latach wzrosło zainteresowanie oraz społeczna i polityczna akceptacja omawianych instytucji jako instrumentu wspierającego rozwój lokalny, restrukturyzację i modernizację gospodarki. Pojawiło się wiele nowych pomysłów budowy ośrodków wyspecjalizowanych pod potrzeby lokalnych strategii rozwoju lub restrukturyzacji regionów zagrożonych kryzysem strukturalnym (tereny wiejskie, tradycyjne regiony przemysłowe). Największym zainteresowaniem cieszyły się fundusze poręczeniowe i nastąpił ponowny wzrost zainteresowania innowacjami i transferem technologii, który zaowocował rozwojem sieci centrów transferu technologii i kolejnymi parkami technologicznymi. Rozwój instytucji proinnowacyjnych miał związek z realizacją kilku projektów w zakresie infrastruktury transferu technologii (Incom, Sci-tech, Fabrykat 2000) oraz przygotowywaniem systemu informacyjnego (punkty kontaktowe) dla potrzeb udziału Polski w V Programie Ramowym.

Szczególną rolę w tworzącym się systemie wsparcia przedsiębiorczości zaczyna odgrywać rozwijany od 1996 r. przez Polską Fundację Promocji i Rozwoju MSP (od 2000 r. Polską Agencję Rozwoju Przedsiębiorczości) Krajowy System Usług. W drodze corocznych ogólnopolskich konkursów do sieci są włączane ośrodki, spełniające przyjęte przez PARP wymagania, dotyczące organizacji pracy i świadczonych usług. Akredytacja jest przyznawana przynajmniej w zakresie jednej z pięciu wyodrębnionych usług dla podejmujących działalność gospodarczą oraz istniejących małych i średnich

przedsiębiorstw:¹⁰ (1) doradczych; (2) szkoleniowych; (3) informacyjnych (kojarzenie partnerów gospodarczych, informacja dla inwestorów zagranicznych, wywiadowanie gospodarcze itp.); (4) finansowych (udzielanie pożyczek i poręczeń); (5) proinnowacyjnych (pomoc we wdrażaniu rozwiązań innowacji, audyt technologiczny, studia wykonalności).

Sieć KSU liczy 180 akredytowanych instytucji¹¹, podzielonych na 16 struktur regionalnych, odpowiadających podziałowi administracyjnemu kraju. Podczas spotkań regionalnych są wybierani na dwuletnią kadencję dwaj przedstawiciele organizujący pracę sieci w województwie oraz uczestniczący w Radzie Koordynacyjnej KSU. Rada zajmuje się ustalaniem i zatwierdzaniem kierunków działania całej sieci oraz (poprzez Grupy Zadaniowe) – realizacją przyjętych ustaleń. Obecnie działają cztery grupy: (1) Standardów Jakości i Akredytacji; (2) Promocji KSU; (3) Kształcenia i Akredytacji Konsultacji KSU; (4) Budowy Krajowej Sieci Innowacji.

W ramach sieci KSU rozwijane są wyodrębnione grupy ośrodków, świadczące określony typ usług:

- **Punkty Konsultacyjno-Doradcze**, w których przedsiębiorcy i osoby podejmujące się działalności gospodarczej mogą uzyskać bezpłatne, krótkie porady i informacje, dotyczące administracyjno-prawnych aspektów prowadzenia firmy, zarządzania przedsiębiorstwem, pozyskiwania kapitału, pomocy publicznej ze środków krajowych i europejskich, zaawansowanych usług doradczych. Działalność 158 PKD jest finansowana ze środków PARP.
- **Sieć Informacji dla Biznesu** (BIN – *Business Information Network*), obejmująca 22 ośrodki świadczące specjalistyczne usługi informacyjne w zakresie dostępu do systemów informacji gospodarczej, kojarzenia partnerów, informacji dla inwestorów zagranicznych.
- **Centra Euro Info** (EIC – *Euro Info Centres*), obejmujące 14 ośrodków świadczących usługi informacyjne w zakresie informacji europejskiej, a w szczególności – warunków prowadzenia działalności gospodarczej w krajach Unii Europejskiej, inicjowania współpracy firm i instytucji, europejskich norm i standardów, programów pomocowych.
- **Krajowa Sieć Innowacji** – obecnie tworzona sieć ośrodków specjalizujących się w świadczeniu usług proinnowacyjnych w zakresie transferu i komercjalizacji technologii i realizacji przedsięwzięć innowacyjnych w małych i średnich firmach.

¹⁰ Raport o stanie sektora małych i średnich przedsiębiorstw w Polsce w latach 2002-2003, Ministerstwo Gospodarki i Pracy, Polska Agencja Rozwoju Przedsiębiorczości, Warszawa 2004, s. 259-260.

¹¹ Wykaz ośrodków sieci KSU – na stronie internetowej www.ksu.parp.gov.pl

Akredytacja w KSU istotnie zwiększa szanse lokalnych instytucji w dostępie do form pomocy publicznej, koordynowanej i dystrybuowanej przez PARP w ramach programów krajowych i europejskich. Należy podkreślić szereg problemów proceduralnych, obejmujących zasady finansowania, zarządzania i nadzoru nad administrowanymi programami. Szczególnie uciążliwe były przedłużające się okresy kwalifikacji aplikacji kosztem czasu realizacji zadań, brak kompleksowej wykładni zasad wykorzystania pomocy publicznej oraz odpowiedzialności konsultantów i instytucji. W konsekwencji szereg instytucji zostało objętych szczegółowymi kontrolami, podczas których interpretacja reguł odbiegała od praktyki działania. Podejmowanie kontroli nagłaśnianych przez prasę, obejmujących zarówno instytucje, jak i osoby, które korzystały z pomocy tworzyło nieprzychylny klimat i silnie podważało lokalną wiarygodność instytucji wsparcia. W wyniku tych działań kilkanaście ośrodków upadło lub znajduje się na granicy bankructwa.

Z początkiem XXI w. obserwujemy wzrost zainteresowania ośrodkami innowacji i przedsiębiorczości wprost proporcjonalny do bliskości daty 1 maja 2004 r. Na uwagę zasługują nowe zadania i możliwości finansowania działalności z funduszy przedakcesyjnych i środków krajowych. Przedsiębiorczość silnie zyskuje na znaczeniu w ramach polityki gospodarczej, co owocuje wypracowaniem szeregu programów rządowych: „Przedewszystkim przedsiębiorczość”, „Kierunki działania Rządu wobec małych i średnich przedsiębiorstw od 2003 do 2006 r.”, „Pierwsza praca”, „Kapitał dla przedsiębiorczych” itp. Pojawiły się również nowe inicjatywy wspólnotowe i programy finansowane ze środków PHARE: „Inicjatywa I i II”, „Spójność Społeczno-Gospodarcza”, „Krajowy program rozwoju MSP” itp. oraz działania związane z uczestnictwem firm i instytucji B+R w V i VI Programie Ramowym Badań, Rozwoju Technicznego i Prezentacji. Wzrosła tym samym liczba zadań i środków na ich finansowanie, kierowanych do instytucji wsparcia. Duża część pomocy publicznej dla małych i średnich firm została skierowana przez instytucje otoczenia biznesu. Polityka przedsiębiorczości po latach deklaracji zaczęła mieć pokrycie w programach i środkach finansowych. Ośrodki innowacji i przedsiębiorczości otrzymały nowe możliwości rozwoju w różnej formie:

- bezpośrednie, podmiotowe dofinansowanie działalności w ramach punktów konsultacyjno – doradczych, gminnych centrów informacji, centrów Euro Info, Innovation Relay Centres, sieci punktów informacyjnych;
- dotacje celowe na finansowanie usług szkoleniowych, doradczych i informacyjnych dla MSP;
- dokapitalizowanie funduszy pożyczkowych i poręczeniowych.

W konsekwencji od 2000 r. nastąpił wzrost liczby ośrodków o 91%. Rozwój nowych podmiotów miał miejsce głównie dzięki rozwojowi usług

wsparcia w ramach ustabilizowanych rynkowo instytucji, często o długiej historii: izb przemysłowo-handlowych, cechów rzemieślniczych, szkół wyższych i placówek B+R oraz samorządów lokalnych. Do rzadkości należy tworzenie nowych instytucji, a jeśli już, to dotyczy raczej dużych projektów infrastrukturalnych (np. park technologiczny). Szereg silnych instytucji próbuje budować regionalne sieci punktów konsultacyjno-doradczych.

Od 2001 r. nastąpiło również silne wzmocnienie organizacyjne, kadrowe i merytoryczne większości ośrodków. Największy postęp należy wskazać w odniesieniu do centrów transferu technologii i ośrodków szkoleniowo-doradczych, regres natomiast dotyczy tradycyjnych inkubatorów przedsiębiorczości. Dynamicznie rośnie zaangażowanie w działania proinnowacyjne, odpowiadające na strategiczne wyzwania, przed którymi stoi polska gospodarka: podniesienie konkurencyjności i innowacyjności, realizacja założeń Strategii Lizbońskiej. Ważnym elementem wsparcia rozwoju infrastruktury transferu technologii były działania Polskiej Agencji Rozwoju Przedsiębiorczości obejmujące:

- opracowanie studiów wykonalności, raportów oddziaływania na środowisko i biznesplanów dla 13 parków przemysłowych i przemysłowo-technologicznych (zadanie zrealizowane wspólnie z Agencją Rozwoju Przemysłu);
- pomoc w zakresie zarządzania i tworzenia 23 centrów transferu technologii, parków i inkubatorów technologicznych.

W rezultacie powstały ambitne projekty parków technologicznych i przemysłowo-technologicznych, inkubatorów technologicznych i akademickich. Ważnym działaniem konsolidującym środowiska instytucji wsparcia w poszczególnych województwach są prace nad regionalnymi strategiami innowacji. Sukcesywnie poprawiają się warunki współpracy z samorządami lokalnymi, powiatowymi i wojewódzkimi. Widoczny jest również rozwój kontaktów międzynarodowych, zarówno z państwami Unii, jak i Europy Środkowo-Wschodniej.

3. Liczba i struktura rodzajowa ośrodków

W ramach zidentyfikowanych na początku 2006 r. 542 ośrodków innowacji i przedsiębiorczości wyróżniamy: 278 ośrodków szkoleniowo-doradczych, 45 centrów transferu technologii, 76 lokalnych funduszy pożyczkowych, 58 funduszy poręczeń kredytowych, 59 inkubatorów przedsiębiorczości i technologicznych, 18 akademickich inkubatorów przedsiębiorczości oraz 8 parków technologicznych¹². W bieżącym roku lista

¹² Bazę statystyczną i faktograficzną dla przeprowadzonej analizy stanowią informacje i dane statystyczne, gromadzone od 1995 r. przez Autora w trakcie: (1) projektów badawczych i prac własnych, prowadzonych w Instytucie Ekonomii Uniwersytetu

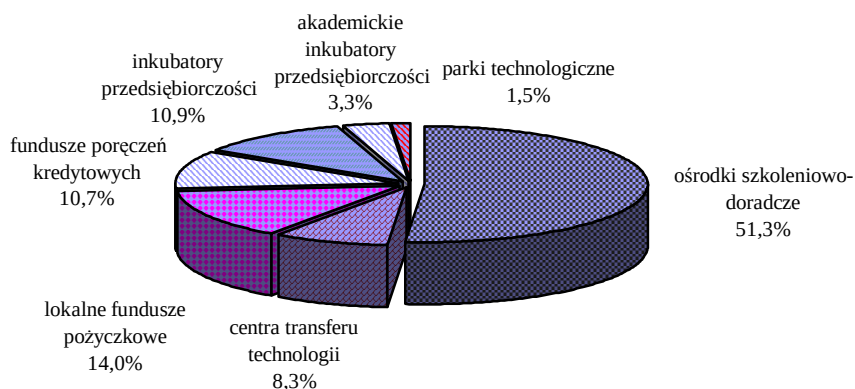
aktywnych ośrodków zwiększy się przynajmniej o 87 adresów. Trwają zaawansowane prace organizacyjne nad uruchomieniem kolejnych 38 centrów transferu technologii, 17 inkubatorów technologicznych, 12 akademickich inkubatorów przedsiębiorczości oraz 9 parków technologicznych. Ewentualna nieścisłość dotycząca liczby ośrodków (na poziomie 1–2%) wynika z dużej dynamiki zmian aktywności instytucji wsparcia. W krótkiej perspektywie czasowej trudne do wychwycenia i rozstrzygnięcia są następujące kwestie:

- szereg lokalnych inicjatyw funkcjonuje pod kilkoma szyldami, reprezentowanymi przez tych samych ludzi; specyfika programów donacyjnych wymusza czasami powoływanie sztucznych tworów, aby spełnione były stawiane wymagania (np. ośrodek wspierania przedsiębiorczości, punkt konsultacyjno-doradczy, gminne centrum informacji czy centrum Euro Info);
- działalność szeregu ośrodków afiliowanych przy instytucjach o innych celach statutowych (szkoły wyższe, jednostki B+R, izby i cechy) posiada doraźny charakter, od projektu do projektu, i jest wygaszana w momencie zakończenia zewnętrznego finansowania;
- szereg inicjatyw (np. parki technologiczne) jest przygotowywanych latami i trudno wychwycić właściwy moment uruchomienia działalności operacyjnej, a jednocześnie często organizatorzy podejmują na wyrost działania pozorujące, chcąc poprawić swój wizerunek na zewnątrz;
- prowadzący ośrodki lub reprezentowane władze lokalne nie przyznają się do likwidacji podmiotów (lub pozostawiają je w „uśpieniu”) po zakończeniu finansowania zewnętrznego; krótki okres życia wielu inicjatyw jest charakterystyczny dla ośrodków tworzonych w ramach dużych programów, kierowanych głównie na tereny wiejskie.

W układzie rodzajowym dominują ośrodki szkoleniowo-doradcze, stanowiące prawie 52% wszystkich aktywnych podmiotów. Ten typ jest najłatwiejszy do uruchomienia przy relatywnie niskich nakładach finansowych. Jednocześnie szeroki wachlarz możliwości świadczenia usług doradczych, szkoleniowych i informacyjnych umożliwia dużą swobodę organizacyjną. Co czwarty podmiot koncentruje swoją aktywność na usługach finansowych, obejmujących pożyczki i poręczenia kredytowe dla małych firm. Ciągłe występujący deficyt na rynku elastycznych form finansowania małych firm bez historii kredytowej generuje duży popyt na tego typu ofertę. Problemem jest oczywiście kapitał założycielski, który coraz łatwiej pozyskać z funduszy unijnych.

Łódzkiego; (2) budowy przez Stowarzyszenie Ośrodków Innowacji i Przedsiębiorczości w Polsce systemu monitoringu instytucji wsparcia; (3) aktywności eksperckiej i doradczej dla instytucji rządowych i regionalnych.

Wykres 2. Rozkład ośrodków innowacji i przedsiębiorczości według typów na początku 2006 r. (w %)



Źródło: opracowanie własne.

Rośnie liczba podmiotów, oferujących usługi wsparcia przedsiębiorczości innowacyjnej. Stanowią one już 14,3% wszystkich ośrodków i ich udział sukcesywnie rośnie. Większość organizowanych obecnie nowych ośrodków to podmioty o charakterze innowacyjnym, co świadczy o silnej orientacji systemu wsparcia w kierunku rozwoju usług rozwijających innowacyjność i potencjał technologiczny nowych firm i sektora MSP. Dotychczas działania tego typu miały raczej marginalny charakter, a dominowała oferta na rzecz samozatrudnienia, pomocy bezrobotnym i aktywizacji zatrudnienia w małych firmach¹³. Kompleksową inkubację przedsiębiorczości – łączącą w jednym miejscu różnego typu „miękkie” usługi z ofertą pomieszczeń dla firm – odnajdujemy w co siódmym ośrodku.

Instytucjonalnie ponad 40% polskich ośrodków innowacji i przedsiębiorczości jest zorganizowanych w ramach pozarządowych instytucji wspierania rozwoju: stowarzyszeń osób fizycznych – 26,4% oraz fundacji – 15,1%. Należy podkreślić malejącą rolę organizacji pozarządowych w rozwijającym się systemie wsparcia. Jeszcze przed rokiem¹⁴ tą formułą organizacyjno-prawną objętych było pod 50% ośrodków, a w latach

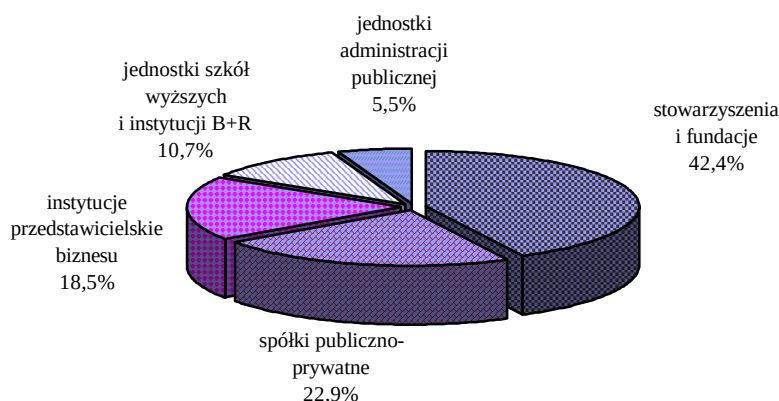
¹³ K. B. Matusiak, *Ośrodki innowacji. Analiza krajowych instytucji wspierających innowacyjność i transfer technologii*, PARP, Warszawa 2005, s. 7-16.

¹⁴ K. B. Matusiak, *Kierunki rozwoju ośrodków innowacji i przedsiębiorczości w 2004 r.*, [w:] K. B. Matusiak (red.), *Ośrodki innowacji i przedsiębiorczości*, SOOIPP Raport – 2004, Łódź, Poznań 2004, s. 23-24.

dziewięćdziesiątych – ponad 70%. Pozostałe formy odgrywały wówczas praktycznie marginalną rolę. Rozwój w ostatnich latach sektora wsparcia bazuje na włączaniu się w system szkół wyższych i placówek B+R oraz instytucji przedstawicielskich biznesu (izb, cechów, stowarzyszeń i zrzeszeń pracodawców). Poszerzają one tradycyjne zadania o wyspecjalizowane usługi, wspomagające tworzenie nowych firm, transfer technologii oraz rozwój małych przedsiębiorstw. Aktywność dotyczy głównie działalności szkoleniowo-doradczej i informacyjnej.

Prawie 23% ośrodków działa w ramach spółek prawa handlowego (spółki akcyjne i spółki z ograniczoną odpowiedzialnością), tworzonych przy zaangażowaniu instytucji i środków publicznych. Dotyczy to głównie agencji rozwoju regionalnego i lokalnego, stanowiących efektywne przykłady partnerstwa publiczno-prywatnego. Większość omawianych spółek przeznacza wypracowane nadwyżki finansowe na cele statutowe. Forma spółki jest najczęściej spotykana wśród funduszy poręczeniowych, parków technologicznych i inkubatorów przedsiębiorczości.

Wykres 3. Rozkład instytucji wspierających według formy organizacyjno-prawnej (w %)

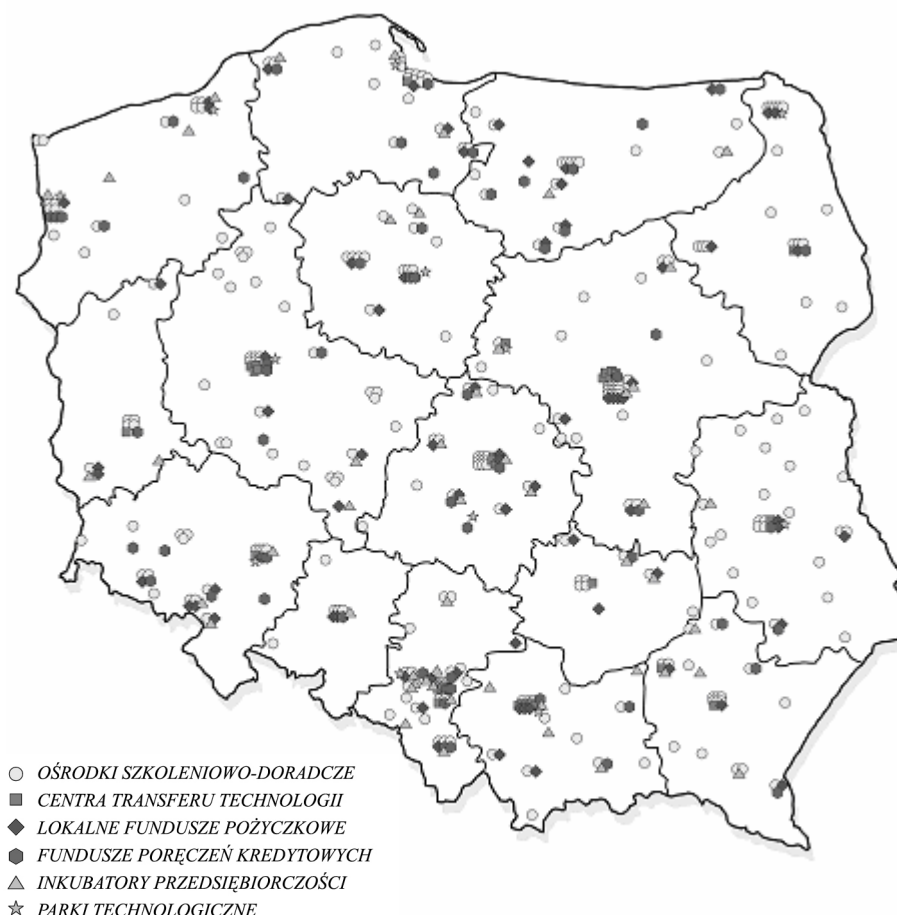


Źródło: Opracowanie własne.

W układzie terytorialnym ośrodki innowacji i przedsiębiorczości odnajdujemy na terenie całego kraju, jednak ich oddziaływanie jest ciągle ograniczone. Na terenach wiejskich działa tylko 10 ośrodków, co drugi powiat i 3/4 gmin (głównie wiejskich) nie posiada instytucji wspierania rozwoju. Na terenach wiejskich i w małych miastach (do 50 tys. mieszkańców)

identyfikujemy łącznie 30% ośrodków, a w aglomeracjach i dużych miastach – 35,7%.

Mapa 1. Ośrodki innowacji i przedsiębiorczości w Polsce

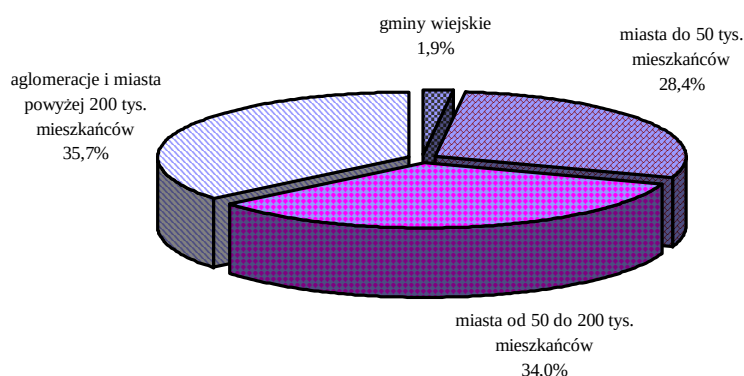


Źródło: opracowanie własne.

Najsilniejsza koncentracja ma miejsce wokół aglomeracji (Warszawa, Trójmiasto, Kraków, Poznań) i dużych miast oraz w regionach poddanych programom restrukturyzacji (Górny Śląsk, Zagłębie Wałbrzyskie, Region Łódzki, Mielec). Największe nasycenie instytucjami wsparcia identyfikujemy na: Górnym Śląsku (57), Mazowszu (53) oraz w Wielkopolsce (45), a najmniejsze – w województwie opolskim (11), lubuskim (14) i świętokrzyskim

(16). Tym samym dominuje koncentracja wsparcia w regionach o dużym potencjale gospodarczym i silnym rynku. Rozwijany w Polsce system wsparcia aktywizuje i tak dynamiczne ośrodki, prowadząc do pogłębienia dysproporcji rozwojowych.

Wykres 4. Rozkład ośrodków innowacji i przedsiębiorczości według miejsca działalności (w %)



Źródło: opracowanie własne.

4. Na wspólnym rynku europejskim

Przystąpienie do Unii Europejskiej 1 maja 2004 r. stworzyło nową jakość w funkcjonowaniu i perspektywach rozwoju ośrodków innowacji i przedsiębiorczości. Z jednej strony pojawia się niespotykana dotychczas dostępność do funduszy europejskich: w wielu strumieniach finansowania instytucje wsparcia są formalnie wskazanymi beneficjentami środków unijnych. Z drugiej strony – to czas próby, w jakim stopniu instytucje są zdolne do przygotowania profesjonalnych wniosków, realizacji programów oraz rozliczenia otrzymanego dofinansowania. Pierwsze miesiące pokazały przede wszystkim:

- słabe przygotowanie administracji rządowej i regionalnej do obsługi unijnych procedur konkursowych; nagminne były braki w przepisach prawnych, błędy w kreatorach wniosków, niedoinformowanie i urzędnicza obstrukcja;
- brak przejrzystych reguł zastępowany formalizacją procedur grantowych (w rezultacie – najobszerniejsze w Europie wnioski dotacyjne oraz frustracje, związane z odrzuceniem aplikacji ze względu na brak parafki lub oświadczenia, które nie było wymienione w dokumentacji konkursowej itp.);

- otrzymanie grantu – zapowiedzią problemów przy rozliczeniu dofinansowania; różne interpretacje, częste korekty, opóźnione płatności itp.

W rezultacie obserwujemy pogłębiającą się polaryzację instytucji na aplikujące, bogate, zdolne do samodzielnego finansowania zadań niezależnie od otrzymanych środków i dysponujące dużym zapleczem administracyjnym oraz małe stowarzyszenia i fundacje, wystraszone formalnymi wymogami aplikacyjnymi, występujące raczej jako podwykonawcy zadań. Jednocześnie rozwijany w Polsce system wsparcia aktywizuje i tak dynamiczne ośrodki, prowadząc do pogłębienia dysproporcji rozwojowych.

W dostępie do środków unijnych została wysoko postawiona sformalizowana procedura konkursowa oraz brak pomysłów i wątpliwości dotyczące:

- trwałości realizacji programów wsparcia;
- orientacji na rynek i lokalne potrzeby;
- efektów rozwojowych;
- komplementarności i powiązania różnych programów.

Przy obsłudze projektów unijnych rośnie biurokracja krajowych koordynatorów oraz samych beneficjentów. Dyskusyjna jest kontynuacja działań po zakończeniu finansowania i sprawozdawczości unijnej.

Jednocześnie pojawia się grupa ekspertów i prywatnych firm, nastawionych na konsumpcję środków unijnych, nie oglądających się na efekty rozwojowe gospodarki, znają się na procedurach aplikacyjnych oraz wymogach formalnych realizacji i rozliczenia. Często dostarczycielami takich pomysłów są eksperci i instytucje z państw starej Unii Europejskiej.

Pozytywny wpływ na identyfikację potrzeb, konsolidację instytucji i opracowanie ciekawych programów wsparcia miała realizacja w 15 województwach (poza mazowieckim) prac nad Regionalnymi Strategiami Innowacji.

Krzysztof B. Matusiak

2006 REPORT ON THE DEVELOPMENT OF POLISH INNOVATION AND BUSINESS CENTRES

There has been a systematic growth in the Polish innovation and business centres sector from the beginning of 1990. At the end of the 2005 statistics identified about 542 of active organisations operating mainly in the technology commercialisation and technology transfer as well as supporting companies competitiveness.

The most dynamic growth took place in the technology park sector, business support centres and guarantee funds. We also identified the brand new category so called 'academic entrepreneurship incubator'.

The dynamic development of those institutions is the direct result of the accession of Poland to EU and the availability of EU structural funds from which the above mentioned organizations can now benefit.

In the first few months, practical implementation of skills and knowledge necessary to obtain the needed funds have shown lack of proper and skilful ability to exercise our options, namely:

- poor government and regional manpower and expertise, especially in preparing applications; the notorious mistakes, lack of knowledge of legal terms and implementing them in the application process were the main reasons for the applications being rejected;
- lack of clear directives is often substituted by unnecessary bureaucracy resulting in the thickest quantity paperwork created in Europe;
- the success of achieving a grant turned into an enormous accounting problem (faulty interpretation of how to use the funds properly, too many corrections of continuous mistakes, late returns of payments etc.).

Maciej Chorowski, Grzegorz Gromada, Jan Koch, Marek Winkowski

WROCŁAWSKI PARK TECHNOLOGICZNY – STUDIUM PRZYPADKU¹

1. Historia powstania Wrocławskiego Parku Technologicznego

Historia powstania Wrocławskiego Parku Technologicznego w formie 7 wyraźnych kroków-działań, od pomysłu do aktu założenia spółki prawa handlowego, została zaprezentowana na rysunku 1. Pomysł utworzenia Parku we Wrocławiu, na wzór wielu istniejących w większości krajów zachodnich, pojawił się już na przełomie lat 1994/1995. Rozważania i dyskusje były prowadzone przez osoby związane z Zarządem Wrocławia, uczelniami, przemysłem oraz organizacjami, skupiającymi przedsiębiorców. Efektem tych rozmów było zorganizowanie przez Zarząd Miasta, Fundację Rozwoju Politechniki Wrocławskiej oraz Dolnośląską Izbę Gospodarczą konferencji w czerwcu 1996 r., która miała dwa główne zadania. Pierwsze – to zapoznanie uczestników z zasadami funkcjonowania parków w różnych krajach, a drugie – przekonanie uczestników konferencji do pomysłu utworzenia Parku we Wrocławiu. W konferencji wzięli udział przedstawiciele środowisk gospodarczych, wyższych uczelni, agencji rządowych i władz samorządowych.

Z perspektywy czasu trzeba stwierdzić, że nie można przeceniać znaczenia tej konferencji dla późniejszego procesu tworzenia Parku. Idea ta stała się przedmiotem dyskusji w różnych środowiskach, co sprzyjało powstaniu swego rodzaju konsensusu społecznego, tak ważnego w późniejszym procesie realizacji zamierzenia. Ten konsensus utrzymuje się po dziś dzień, co, naszym zdaniem, pozytywnie wyróżnia Wrocław na mapie Polski.

Następnym etapem była propozycja czterech uczelni Wrocławia – Uniwersytetu, Politechniki, Akademii Rolniczej i Akademii Ekonomicznej utworzenia tzw. grupy inicjatywnej. Celem pracy tej grupy było udzielenie odpowiedzi na pytania: gdzie, kto i jak może utworzyć we Wrocławiu park technologiczny. Doświadczenia członków grupy, aczkolwiek spore, nie wystarczały na udzielenie odpowiedzi na postawione pytania, wobec czego rozważano napisanie swego rodzaju „studium wykonalności”. Przedstawiciel Towarzystwa Inwestycyjnego „Dolmel”, wiceprezes Tadeusz Krupiński, zaproponował sfinansowanie takiego opracowania, a jego koszt stał się aportem Towarzystwa na rzecz mającego powstać Parku. W wyniku przetargu wyłoniono zespół autorski, któremu zlecono wykonanie studium. Zespół złożony

¹ Artykuł powstał na podstawie wystąpienia, towarzyszącego uroczystemu otwarciu Inkubatora – Centrum Technologii podczas XVII Dorocznej Konferencji Stowarzyszenia Organizatorów Ośrodków Innowacji i Przedsiębiorczości w Polsce: „Innowacje i Przedsiębiorczość dla Przyszłości” we Wrocławiu, w dniach 11-13 maja 2006 r.

z pracowników Politechniki korzystał z pomocy konsultantów krajowych i zagranicznych. Wypada wspomnieć, że niektórzy członkowie zespołu zwiedzili kilka parków w Europie i Stanach Zjednoczonych, a więc dysponowali także wiedzą praktyczną. Podczas przeprowadzania analizy skorzystano także z udostępnionego narzędzia, którym był swego rodzaju algorytm, wypróbowany w procesie tworzenia ok. 50 parków we Francji.

Rysunek 1. Od pomysłu do zawiązania spółki



Źródło: opracowanie własne.

Opracowanie – to w formie studium – wykazało, że park technologiczny we Wrocławiu ma rację bytu, a ponadto przedstawiono w nim propozycję lokalizacji, strukturę prawno-organizacyjną, harmonogram realizacji I etapu, ale także potencjalne źródła finansowania tego przedsięwzięcia. Proponowano, by powołać spółkę prawa handlowego, której zadanie powinno polegać na utworzeniu i prowadzeniu parku technologicznego we Wrocławiu. Odbiorcami „studium wykonalności” byli członkowie grupy inicjatywnej, którzy postanowili przekonać macierzyste jednostki i instytucje do przystąpienia do projektowanej spółki oraz wyposażenia jej w odpowiednie aktywa.

Stan prac nad projektowaniem parku technologicznego doprowadził do powstania jego koncepcji urbanistyczno-architektonicznej dla lokalizacji

wskazanej w studium, tj. między ulicami Mokronowską i Karmelkową. Autorem koncepcji, w wyniku wygrania konkursu, był zespół kierowany przez Wojciecha Jarząbka – architekta, który znał park technologiczny w Helsinkach. Teren, o którym mowa, był co prawda, własnością Skarbu Państwa, ale pozostawał we władaniu Agencji Własności Rolnej Skarbu Państwa (AWRSP). Delegacja władz lokalnych w składzie: Andrzej Łoś – wicewojewoda, Adam Grehl – wiceprezydent Wrocławia i Marek Winkowski – pełnomocnik samorządu ds. parku uzyskała ustną zgodę prezesa Adama Tańskiego, że teren będzie mógł być przekazany, ale mimo wielu wysiłków i perypetii nigdy nie doszło do uwłaszczenia województwa dolnośląskiego i przekazania proponowanego terenu dla parku. Warto jednak w tym miejscu powiedzieć, iż nie tylko władze z terenu były w tę sprawę zaangażowane, lecz także posłowie Dolnego Śląska, ówcześni ministrowie: Andrzej Wiszniewski, Aldona Kamela-Sowińska, Sławomir Najnigier, a nawet ś.p. poseł Edward Wende. Delegacja parku brała udział w posiedzeniu Komisji Sejmowej ds. MSP, na którym przedstawiła problemy, które uniemożliwiały realizację tego przedsięwzięcia.

Podobnie jak sam pomysł utworzenia parku, tak i zamiar powołania spółki jako jego formy organizacyjnej, został poddany publicznej dyskusji na konferencji na temat „Geneza i perspektywa Wrocławskiego Parku Technologicznego”, zorganizowanej przez Urząd Miejski. Po zakończeniu konferencji, w atmosferze powszechnego poparcia, podpisano 9 maja 1998 r. we wrocławskim Ratuszu akt notarialny utworzenia Wrocławskiego Parku Technologicznego SA. Powołano pierwszy zarząd Spółki oraz Radę Nadzorczą.

2. Tworzenie bazy materialnej Wrocławskiego Parku Technologicznego

Park Technologiczny został przez założycieli wyposażony w bardzo znaczący potencjał, wynikający z pozycji instytucji, które reprezentowali, ale w dość skromne środki materialne, gdyż początkowo wynosiły one 171 000 PLN. Przyjęto bowiem założenie, że jeśli Spółka w stosunkowo krótkim czasie nie pozyska terenu ani inwestorów, to jej dalsze istnienie stanie się problematyczne.

Już z tego, co powiedziano wcześniej, wiemy, że starania o przekazanie terenu przez AWRSP nie przyniosły pozytywnego rezultatu. Umowa z tą Agencją, dająca co prawda możliwości dysponowania tym terenem, ale tylko w jej imieniu i według jej procedur nie doprowadziła do kreowania Parku na wybranym terenie.

Równolegle ze staraniami i zabiegami o wskazanie terenu dla Parku szły przygotowania do pierwszej inwestycji budowlanej. Rozpoczęły się od opracowania w 2000 r. koncepcji budowy budynku Dolnośląskiego Inkubatora Naukowo-Technologicznego (DINT). Złożono wniosek do marszałka województwa o dofinansowanie tej inwestycji w ramach kontraktu wojewódzkiego.

Dzięki dużemu zaufaniu i wspomnianemu już wcześniej konsensusowi społecznemu, władze samorządowe województwa (marszałek Jan Wankiewicz, wicemarszałkowie Andrzej Kosiór i Grzegorz Roman, a także dyrektorzy Zbigniew Dynak i Mieczysław Ciurla) podpisały stosowną umowę, przyznającą 2 000 000 PLN na budowę dla Parku własnego obiektu.

Tymczasem na skutek intensywnych działań promocyjnych Zarządu Parku zgłosiła się fińska spółka giełdowa z branży telekomunikacyjnej, EICOTEQ Network Corporation, która chciała zlokalizować się we Wrocławiu, ale w sąsiedztwie parku technologicznego. Park był jednak ciągle bez ziemi i mieścił się w biurze o powierzchni 32 m² na 21 piętrze budynku Poltegoru. Władze miasta w porozumieniu z Zarządem Parku, nie chcąc tracić inwestora, znalazły jednak rozwiązanie i doprowadziły dość szybko do pozytywnej decyzji. Miasto zdecydowało się sprzedać spółce EICOTEQ teren pod inwestycję w rejonie ulic Szwajcarskiej i Muchoborskiej oraz wniosły dalszą część tego terenu, o powierzchni 10 ha, w formie aportu do Parku.

Był to dla Parku przełomowy moment, choć, jak się okazało, jego losy nie były jeszcze pewne. W związku ze zmianami na rynku telefonii komórkowej, EICOTEQ, po wybudowaniu hali wraz z biurami, zaniechał inwestycji we Wrocławiu i wystawił obiekt na sprzedaż. Na szczęście pojawił się nowy inwestor, francuska firma MacoPharma, która nie tylko odkupiła nieruchomość od Finów, lecz także, po długich i trudnych negocjacjach, kupiła dodatkowo, ale już od Parku, teren o powierzchni 4 ha.

Budowa DINT stała się wreszcie realna, gdyż Park dysponował:

- 2 mln przyznanych przez Urząd Marszałkowski;
- 4 mln przychodów ze sprzedaży terenu MacoPharmie;
- 4 mln kredytu bankowego.

Przetarg na budowę rozstrzygnięto w kwietniu 2003 r., a budowę zrealizowała do końca 2003 r. firma Alfa-Dach. Już w trakcie budowy Park podjął działania marketingowe, które zakończyły się sukcesem, ponieważ pod koniec 2004 r. istniejący budynek był wypełniony firmami o profilu technologicznym. W Parku znalazły się 32 firmy, przy czym duży wpływ na ich przyciągnięcie miały bezpośrednie kontakty Zarządu Parku z lokalnymi środowiskami firm *high-tech* oraz środowiskiem naukowym.

Kolejną konferencję zorganizowano w czerwcu 2004 r. i połączono ją z uroczystym otwarciem zasiedlonego już budynku DINT. Park był już obiektem materialnym, a nie tylko „pojęciem”. Równocześnie z uruchomieniem DINT zarząd Parku prowadził przygotowania do rozpoczęcia kolejnej inwestycji – utworzenia Inkubatora – Centrum Technologii (ICT). Już w 2003 r. złożono wnioski do Polskiej Agencji Rozwoju Przedsiębiorczości w celu zdobycia dofinansowania na przygotowanie koncepcji architektonicznej i projektu budowlanego.

Postanowiono, że ICT, w związku z możliwością uzyskania dofinansowania nawet do 87,5% ze środków publicznych, będzie wyposażony w urządzenia laboratoryjne, przeznaczone pod wynajem dla firm ulokowanych w Parku. Idea udostępnienia sprzętu i laboratoriów jest szeroko stosowana przez parki technologiczne w Europie. Podłoże dla takiej formy działalności stanowi fakt, że drogie specjalistyczne urządzenia są wykorzystywane przez jedną firmę często tylko okazjonalnie, ale bez tego sprzętu firma nie ma możliwości opracowania, zbadania czy też przetestowania nowego produktu. Ponadto nowa firma, bazująca na zaawansowanych technologiach, w polskich warunkach nie ma często możliwości wydania kilkuset tysięcy złotych na pojedyncze urządzenie.

Park, w momencie ogłoszenia przez Agencję Rozwoju Przemysłu SA pierwszego naboru wniosków w czerwcu 2004 r. do Europejskiego Funduszu Rozwoju Regionalnego w ramach Sektorowego Programu Operacyjnego *Wzrost konkurencyjności przedsiębiorstw*, miał już opracowaną wstępną wersję biznesplanu przedsięwzięcia. Stało się to podstawą do złożenia wniosku, który został pozytywnie oceniony.

Istotnym warunkiem, umożliwiającym realizację ICT było podniesienie kapitału Parku przez Wrocław, a także niewątpliwa życzliwość prezydenta miasta, Rafała Dudkiewicza. Do podniesienia kapitału doszło ostatecznie w grudniu 2004 r., a w styczniu 2005 r. została podpisana umowa o dofinansowanie na realizację projektu o wartości 25 000 000 PLN pomiędzy przedstawicielami Parku a Arkadiuszem Krężłem i Bronisławą Kowalak, reprezentującymi zarząd Agencji Rozwoju Przemysłu. Przedmiotem umowy było dofinansowanie przedsięwzięcia, polegającego na budowie budynku ICT na terenie Wrocławskiego Parku Technologicznego wraz z infrastrukturą technologiczną oraz specjalistycznym wyposażeniem.

3. Wrocławski Park Technologiczny dzisiaj

Wrocławski Park Technologiczny stanowi przykład udanej współpracy środowiska naukowego z przedsiębiorcami i instytucjami finansowymi. Jej efektem jest utworzenie kompleksu nieruchomości DINT oraz ICT, stanowiącego nową jakościowo ofertę dla firm technologicznych, których działalność wymaga użytkowania biur, wyposażonych laboratoriów, sal konferencyjnych oraz infrastruktury informatycznej. Firmy, ulokowane w Parku, wytworzyły środowisko, które w warunkach konkurencji rynkowej podjęło współpracę i nawzajem uzupełnia się technologicznie. Można stwierdzić, że we Wrocławskim Parku Technologicznym zaistniały warunki, które są charakterystyczne dla skupisk firm technologicznych w Stanach Zjednoczonych oraz Europie Zachodniej.

Powstanie kompleksu nieruchomości było możliwe dzięki wyposażeniu Parku przez gminę Wrocław, najpierw w nieruchomość gruntową a następnie

w środki finansowe w ramach kontraktu wojewódzkiego oraz funduszy strukturalnych UE.

Przyjęcie zasady stabilizacji sytuacji finansowej Parku poprzez wynajem na zasadach komercyjnych znacznej części powierzchni DINT oraz ok. 30% powierzchni ICT pozwala na wzrost Parku, nie powodujący konieczności ciągłego ubiegania się o bezzwrotne dotacje i środki budżetowe. Uposażenie Parku pozwala na działanie w warunkach rynkowych, w szczególności przygotowanie łącznej oferty wynajmu powierzchni oraz sprzętu laboratoryjnego z zachowaniem przyjętych standardów konkurencyjności i zwrotu z kapitału. Oferta Parku jest obarczona większym ryzykiem niż oferta, która byłaby ograniczona jedynie do wynajmu powierzchni i stąd jej unikatowość w warunkach polskich, jest jednak ofertą rynkową i nie narusza zasad konkurencyjności.

Wydaje się, że jedynym ograniczeniem wzrostu Parku jest chłonność Wrocławia i jego okolic na przedsiębiorstwa technologiczne i uczestniczące w pracach badawczo-rozwojowych. Mając na uwadze obecne zainteresowanie prowadzeniem działalności w Parku przez przedsiębiorstwa zarówno nowo powstałe, jak i chcące dokonać zmiany siedziby, zasadne jest co najmniej podwojenie obszaru Parku i powierzchni posiadanych przez WPT SA nieruchomości. Podobne wnioski wynikają również z analizy porównawczej WPT SA z parkami technologicznymi we Francji, Szwajcarii i innych krajach europejskich. Na przykład Grenoble, będące miastem porównywalnym z Wrocławiem, stanowi siedzibę 14 parków technologicznych, z których każdy jest większy od obecnego kompleksu WPT.

Rozwój przestrzenny Parku powinien się odbywać poprzez uczestniczenie w programach strukturalnych UE. Przyjęcie zasady stabilizacji finansowej pozwala na rozważenie innych rozwiązań (np. zakup nieruchomości ze środków własnych, współpraca z funduszami inwestycyjnymi lub pozyskanie kapitału na giełdzie). Konieczne jest przygotowanie oferty dla firm inkubowanych, które uzyskają warunki finansowe, pozwalające na planowanie własnej siedziby. Oferta taka mogłaby powstać we współpracy z gminami ościennymi, zainteresowanymi tworzeniem wysoko kwalifikowanych miejsc pracy, dysponującymi nieruchomościami tańszymi od ofert wrocławskich.

Jak już wspomniano, oferta Parku ma charakter dualny i łączy powierzchnię z wyposażeniem laboratoryjnym i produkcyjnym. Obecnie proporcje nakładów na oba składniki oferty wynoszą 10 : 1 w przypadku DINT oraz 2 : 1 w przypadku ICT. Należy dążyć do sytuacji, kiedy zostaną one zrównoważone, tzn. nakłady ponoszone na budowę nieruchomości i wyposażenie technologiczne będą do siebie zbliżone. Podejście takie podwyższy ryzyko oferty Parku, umożliwi jednak działalność firmom, które obecnie nie mają szans na urynkowienie swoich innowacyjnych produktów, nie zweryfikowanych przez rynek. Konsekwentnie stosując powyższą zasadę w stosunku do

statystycznie istotnej liczby firm, WPT może stać się istotnym elementem komercjalizacji wyników badań i jednocześnie – czynnikiem zachęcającym zespoły badawcze do doprowadzania badań co najmniej do fazy półtechnicznej. Równocześnie wyposażanie Parku powinno być spójne z przewidywanymi inwestycjami w gospodarce, np. w energetyce, sektorze informatycznym i biotechnologicznym.

Przed WPT stoi również zadanie przygotowania oferty, pozwalającej na opcjonalne rozliczanie się firm innowacyjnych w postaci gotówkowej lub kapitałowej, poprzez regulację zobowiązań wobec Parku zaproszeniem do objęcia części kapitału firmy. Podejście takie będzie wymagało rozległych kompetencji eksperckich, zarówno dotyczących zagadnień technicznych, jak i instrumentów finansowych. Wrocławski Park Technologiczny, dzięki konsekwentnemu tworzeniu środowiska wspartego na trzech filarach: naukowym, finansowym i samorządowym, jest w pełni przygotowany do opracowania takiej oferty.

Maciej Chorowski, Grzegorz Gromada, Jan Koch, Marek Winkowski

WROCŁAW TECHNOLOGY PARK- THE CASE STUDY

Wrocław Technology Park (WPT), which history from its conception has been presented in this article, is a great example of successful cooperation of science, enterprise and finance. The result of that partnership is the formation of Lower Silesian Incubator of Science and Technology as well as the Incubator–Centre of Technology representing the standards and quality required by the current technology companies.

The complexity of that offer enables the profitable activity of companies, otherwise having no chance to operate in the current market, as their products are not verified by the market conditions, and therefore not considered innovative or original enough.

WPT may become a significant factor in commercialising the results of scientific research and at the same time it can encourage the research units to get their inquiries at least to the half-technical phase. Facilities of the WTP could provide a template, which can be used in the other sectors of the economy, namely Energy and Natural Resources, Information Technology and Biotechnology.

Krzysztof Zasiadły

BENCHMARKING OŚRODKÓW INNOWACJI I PRZEDSIĘBIORCZOŚCI

1. Wprowadzenie

Rozwój ośrodków innowacji i przedsiębiorczości w Polsce od 1990 r. spowodował, że ich liczba oraz ukształtowane procedury działania pozwalają na uchwycenie prawidłowości i dokonywanie porównań, a w konsekwencji – formułowanie ocen ilościowych i jakościowych. Gromadzone przez te lata informacje stanowią dobrą podstawę doskonalenia metodologii zbierania i przetwarzania danych.

Benchmarking jest narzędziem stosowanym od lat osiemdziesiątych poprzedniego wieku w różnych dziedzinach gospodarki. Na przełomie wieków zaczęto go również adaptować do potrzeb inkubatorów przedsiębiorczości. Polska była prekursorem tych działań. Dzisiaj bogatsi o doświadczenia własne i zagraniczne proponujemy szerokie i stałe prowadzenie badań *benchmarkingowych* w odniesieniu do różnych grup ośrodków innowacji i przedsiębiorczości w Polsce, w celu doskonalenia ich pracy oraz pomiaru efektywności funkcjonowania. Będzie to z korzyścią dla instytucji finansujących oraz zarządów i pracowników ośrodków.

1.1. Benchmarking – definicja

Benchmarking jest metodą systematycznego mierzenia oraz porównywania sposobów działania firmy w stosunku do liderów (*best in the class, best in the industry, world class*). *Benchmark* można przetłumaczyć na język polski jako „wzorzec”, „punkt odniesienia” lub „model”. Wynikiem *benchmarkingu* jest twórcza adaptacja najlepszych wzorów innych przedsiębiorstw, owocująca większą efektywnością działania. Można to nazwać metodologią uczenia się od innych. Pionierem *benchmarkingu* była w latach osiemdziesiątych XX w. firma Xerox, a cały proces został zdefiniowany w książce Roberta. C. Campa *Benchmarking: Na tropie najlepszych praktyk przemysłowych, które prowadzą do wyższej jakości*. *Benchmarking* może być stosowany w zakresie:

- organizacji funkcjonowania firmy, np. systemów motywacyjnych, finansów itp.;
- procesów produkcyjnych;
- sposobów projektowania oraz wdrażania nowych rozwiązań;
- produktu, np. atrybuty i rozwiązania projektowe.

Rodzaje *benchmarkingu*:

- **wewnętrzny**, stosowany szczególnie w dużych, wieloodziałowych przedsiębiorstwach; jego zaletą jest łatwy dostęp do danych oraz możliwość współpracy oddziałów przedsiębiorstwa;
- **zewnątrzny**, stosowany w odniesieniu do bezpośrednich konkurentów firmy;
- **funkcjonalny**, prowadzony niezależnie od branży; polega na porównywaniu procesów produkcyjnych, metod zarządzania i dystrybucji, sposobów projektowania i innych obszarów działania przedsiębiorstw.

W literaturze wyróżnia się od 5 do 10 etapów *benchmarkingu*. Oto najważniejsze z nich:

- określenie przedmiotu *benchmarkingu*; należy unikać zbyt szerokiego zakresu *benchmarkingu*, gromadzone informacje powinny być możliwe do przeanalizowania, a wyniki – do wdrożenia;
- wybranie firm, które będą analizowane oraz uzyskanie ich zgody na udział w *benchmarkingu*, jeśli taka zgoda jest konieczna; dokonując selekcji firm, należy się zastanowić, czy są one podobne do naszego przedsiębiorstwa i czy ich doświadczenia mogą być zaadaptowane;
- zbieranie i organizowanie danych; aby proces przebiegał prawidłowo, należy zacząć od analizy własnych danych, dotyczących wybranego produktu lub obszaru działania; następnie należy sformułować plan pozyskania informacji; w tej fazie winno się sformułować kwestionariusz *benchmarkingu*;
- analiza danych; dane obejmują wskaźniki opisowe (np. opis poszczególnych procesów lub sposobów działania) oraz ilościowe (liczby, współczynniki) i muszą być odpowiednio zorganizowane;
- określenie dystansu pomiędzy naszą firmą a liderami w danej kategorii; analiza pozwala ustalić, w których obszarach najbardziej różnimy się od innych przedsiębiorstw; jeśli przedmiotem analizy jest więcej niż jedna firma, możemy zorientować się, która z nich jest najbardziej efektywna (*best in the class*);
- sformułowanie planu zaadaptowania najlepszych rozwiązań, projektowanie i wdrażanie zmian; projektowanie zmian polega na twórczej adaptacji rozwiązań innych przedsiębiorstw; nie należy ograniczać się do ich kopiowania, a dostosować je do swojej sytuacji, wprowadzając udoskonalenia. *Benchmarking* jest procesem ciągłym i każde przedsiębiorstwo powinno aktualizować bazę danych na temat przedmiotu porównań¹.

¹ R. C. Camp, *Benchmarking: Na tropie najlepszych praktyk przemysłowych, które prowadzą do wyższej jakości*, „Quality Resources” 1989, „Miś. Informator dla małego

Benchmarking ośrodków innowacji i przedsiębiorczości został zastosowany po raz pierwszy w Polsce w latach 1996–1997, a następnie w Unii Europejskiej w 2002 r., w Niemczech, Wielkiej Brytanii, Nowej Zelandii, Australii, USA i Szwecji.

1.2. Tradycje benchmarkingu OIP w Polsce

W Polsce w latach 1996–1997, w ramach programu Ministerstwa Pracy i Polityki Socjalnej oraz Banku Światowego TOR#10 gromadzono dane z 34 inkubatorów przedsiębiorczości, stosując 29 wskaźników ilościowych. Kontynuując te badania Stowarzyszenie Organizatorów Ośrodków Innowacji i Przedsiębiorczości w Polsce od 10 lat prowadzi systematyczne badania ośrodków, publikowane w formie dorocznych Raportów SOOIPP *Ośrodki innowacji i przedsiębiorczości w Polsce*.

W latach 2003–2005 na zlecenie PARP i Ministerstwa Gospodarki przeprowadzono w Polsce także inne pogłębione badania:

- parków naukowo-technologicznych – Instytut Badań nad Gospodarką Rynkową (2003);
- inkubatorów i parków technologicznych – Uniconsult (2005);
- krajowych instytucji wspierających innowacyjność i transfer technologii – Stowarzyszenie Organizatorów Ośrodków Innowacji i Przedsiębiorczości w Polsce (2005);
- wspierania rozwoju przedsiębiorczości akademickiej w Polsce w zakresie transferu technologii i innowacyjności – Public Profits i Poznański Park Naukowo-Technologiczny (2005).

Wyniki badań stanowią dobrą podstawę do wprowadzenia stałego systemu monitoringu ośrodków wspierania przedsiębiorczości poprzez *benchmarking*, co wpłynie na wypracowanie standardów i doskonalenie pracy ośrodków. Pozwoli to również na optymalne wykorzystanie zasobów i środków.

1.3. Benchmarking za granicą

Unia Europejska

DG Enterprise Komisji Europejskiej przeprowadziła w 2002 r. „*benchmarking* inkubatorów przedsiębiorczości”², w którym zastosowała 15 wskaźników ilościowych, podzielonych na 3 grupy:

- zakładanie inkubatora i jego działalność;

i średniego biznesu, Biuletyn Projektu „FIRMA 2000”, marzec/kwiecień 1999, W. Jankowski (red.) „Global Business” 1997, nr 19.

² http://europa.eu.int/comm/enterprise/entrepreneurship/support_measures/incubators

- funkcje inkubatora;
- ocena usług i efektów.

W badaniach wzięły udział inkubatory z 14 krajów UE (Holandia nie brała udziału). Efektem badań były:

- Raport końcowy Ramy działania inkubatorów przedsiębiorczości, analiza dobrych praktyk.
- Baza danych europejskich inkubatorów przedsiębiorczości³.
- *Case studies* inkubatorów przedsiębiorczości.

Należy zwrócić uwagę, że inkubatory przedsiębiorczości, wspierane przez Unię Europejską, są z definicji inkubatorami przedsiębiorczości innowacyjnej.

Niemcy

Bardziej dogłębny, ale przez to również zbiurokratyzowany i wymagający wiele czasu jest audyt/*benchmarking*, prowadzony w Niemczech przez Stowarzyszenie Centrów Innowacji i Inkubatorów Technologicznych ADT. Jest to wspólna inicjatywa niemieckiego stowarzyszenia i władz landów. Tworzą go szczegółowe „kryteria jakościowe dla centrów innowacji” oraz certyfikacja ośrodków innowacji i przedsiębiorczości. Wprowadzono certyfikaty i formalne zasady oceny punktowej.

Obowiązują następujące procedury:

- ośrodek, członek ADT, sam występuje o audyt;
- informacje są gromadzone permanentnie;
- *rating* obowiązuje przez 5 lat;
- grupa audytorów – min. 3 osoby;
- audytorzy odwiedzają ośrodek;
- ośrodek wnosi jednorazową opłatę i pokrywa koszty delegacji audytorów.

Najlepsze ośrodki otrzymują oprawiony certyfikat honorowy, znak jakości, który wywieszają na drzwiach frontowych, a także logo, które umieszczają na swoich listownikach i papeterii.

W wyniku tej procedury uzyskuje się zwięzłą charakterystykę typowego ośrodka (katalog usług), klasyfikację głównych zadań, kryteriów jakościowych i parametrów oraz ranking według kryteriów jakościowych, użytecznych nie tylko dla kierownictw ośrodków, lecz także dla partnerów.

³ <http://www.cordis.lu/incubators>

Analiza i ocena skupia się na obowiązkowych zadaniach, które muszą wypełniać ośrodki, a nie na podkreślaniu różnic, związanych z lokalizacją, okresem funkcjonowania itp. Pod uwagę bierze się:

1) kryteria i cechy jakościowe:

- świadectwa realizacji celów i działań ośrodka w dokumentach społeczności lokalnej
 - artykuły prasowe
- opisane procedury i zasady funkcjonowania ośrodka
- kierownictwo dostarcza usługi, požądane przez *start-up* i młode przedsiębiorstwa
- integracja i wspieranie nowych przedsiębiorstw
- strategiczny mix przedsiębiorstw, sprzyjający rotacji w ośrodku
- efektywność ośrodka w regionie (przykłady)

2) krótki opis ośrodka:

- forma prawna
- zadania
- lokalizacja
- okres funkcjonowania
- oferowana powierzchnia
- etatowi członkowie zarządu

3) wskaźniki sukcesu ośrodka:

- spis firm
- wyniki za ostatni rok (wejście-wyjście)
- procent zajętej powierzchni w ostatnim roku
- wydarzenia i imprezy
 - w ośrodku
 - poza ośrodkiem
- wyniki ekonomiczne ośrodka
- długookresowe efekty działalności ośrodka
 - firmy
 - obrót roczny, miejsca pracy
 - podatki
 - ubezpieczenia społeczne

4) obowiązkowe kryteria:

- minimum
 - zarząd ośrodka
 - *coaching*, doradztwo dla firm w ośrodku
 - działania/usługi dla firm
 - administracyjne, biurowe, spotkania itp.
 - ekonomiczny rozwój regionu
 - współpraca lokalna

- nauka-przedsiębiorstwa
 - wybrane parametry
 - średnia rotacja firm, procent innowacyjnych firm, procent niepowodzeń itp.
 - usługi ośrodka
 - krok 1: występuje – 1;nie występuje – 2
 - krok 2: stopień realizacji: 0-10
 - krok 3: dodatkowe kryteria, jeśli konieczne
- 5) promocja *start-up* i nowych firm:
- 4 główne problemy
 - 61 czynników
- 6) transfer technologii nauka-przedsiębiorstwa:
- 3 główne problemy
 - 11 czynników
- 7) promocja gospodarki lokalnej:
- 4 główne problemy
 - indywidualnie wskazane czynniki
- ogólna ocena: stopień osiągnięcia celów.

Najlepsze ośrodki wyłonione w drodze konkursu otrzymują:

- oprawiony certyfikat honorowy
- znak jakości, który wywieszają na drzwiach frontowych
- logo, które umieszczają na swoich listownikach i papeterii.

Wielka Brytania

W Wielkiej Brytanii Stowarzyszenie Inkubatorów Przedsiębiorczości UKBI wraz z Agencjami Rozwoju Regionalnego prowadzi ocenę pod nazwą *National business incubation framework*, zdefiniowaną jako ramy dobrych praktyk w inkubacji oraz elastyczne podejście bez użycia ocen liczbowych i rankingu. Inicjatorem był rządowy Departament Przemysłu i Handlu. Definiuje się następujące elementy:

- 1) środowisko inkubacji:
 - faza zakładania ośrodka
 - krytyczne elementy i pryncypia
- 2) polityka naboru:
 - strategia inkubacji
 - wykwalifikowany zespół pracowników
 - polityka wyjścia z programu inkubowania

3) faza rozwoju:

- podstawowe elementy
 - ludzie
 - procesy
 - infrastruktura

4) elementy dodatkowe:

- fundusze kapitałowe
- preinkubacja
- centrum informacyjne
- szerokopasmowy dostęp do Internetu
- specjalistyczne wyposażenie i obiekty
- handel zagraniczny
- postinkubacja
- catering
- granty
- prawa własności intelektualnej
- doradztwo specjalistyczne.

Nowa Zelandia i Australia

W Nowej Zelandii i Australii *benchmarking* nosi nazwę *Badanie stanu i efektywności inwestycji w inkubatorach przedsiębiorczości*. Stosując metodologię „ocena inkubatorów” Q100 wyznaczono 16 obszarów oceny według skali od 1 do 10.

2. Zakres i potrzeba benchmarkingu OIP w Polsce

2.1. Analiza ilościowa i jakościowa

Dane zbierane na temat ośrodków innowacji i przedsiębiorczości w Polsce przez ostatnie dziesięć lat miały głównie charakter ilościowy. Obecnie jednak liczba ośrodków w Polsce przekroczyła 500, a w 2006 r. oczekuje się powstania 100 inkubatorów przedsiębiorczości i parków technologicznych. Te wielkości pozwalają na wskazanie cech jakościowych, które charakteryzują ośrodki innowacji i przedsiębiorczości. Można również wydzielić jednorodne grupy, które mogą być poddane analizie *benchmarkingowej*.

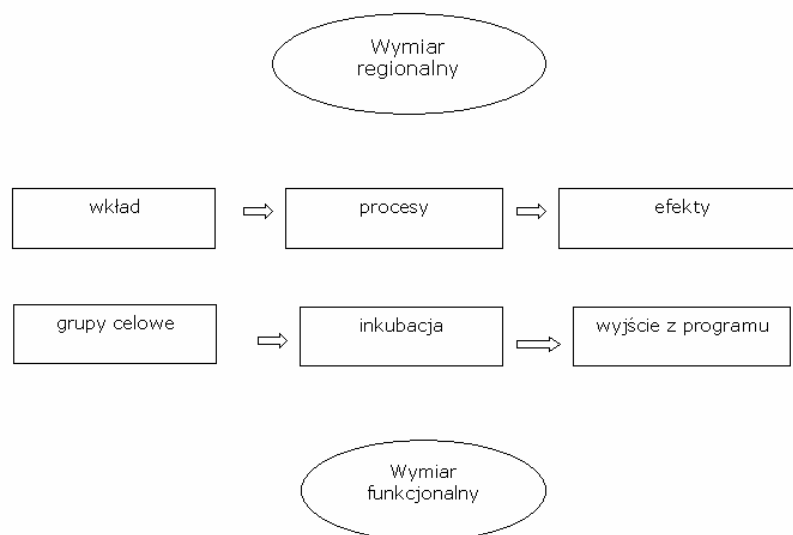
Powstała realna potrzeba określenia wskaźników (*benchmarków*), które będą narzędziem powszechnie akceptowanych kryteriów jakościowych:

1. jasne, łatwe do zrozumienia fakty i katalog usług ośrodków innowacji i przedsiębiorczości (inkubatorów przedsiębiorczości, inkubatorów i parków technologicznych, ośrodków szkoleniowo-doradczych, funduszy gwarancyjnych i pożyczkowych itp.);
2. definicje kluczowych zadań, kryteriów i charakterystyk;

3. jasne argumenty dotyczące różnic pomiędzy usługami w centrum innowacji a komercyjnym operatorem wynajmu powierzchni;
4. kryteria jakościowe – różne dla różnych centrów innowacji – jako punkty odniesienia i pomoc dla zarządów centrów innowacji;
5. baza odniesienia dla porównania etapu rozwoju ośrodka innowacji i przedsiębiorczości – indywidualnie, regionalnie, w skali krajowej i międzynarodowej;
6. pomoc ośrodkom innowacji i przedsiębiorczości w doskonaleniu działań i programów.

Funkcjonowanie ośrodka innowacji i przedsiębiorczości zostanie określone według następującego modelu zaprezentowanego na rysunku 1.

Rysunek 1. Funkcjonowanie ośrodka innowacji i przedsiębiorczości



Źródło: opracowanie własne.

2.2. Sposób/metodologia

Badanie odbywa się na następujących zasadach:

- korespondencyjnie; gromadzenie podstawowych danych na temat ośrodków odbędzie się w drodze rozesłania i zebrania ankiet, zawierających informacje o historii, etapie obecnym i działalności ośrodka;

- wizyty w ośrodkach; po zebraniu i analizie ankiet w uzgodnieniu z ośrodkami zorganizowane zostaną trzydniowe wizyty ekspertów, którzy zgromadzą uzupełniające informacje, przeprowadzą wywiady z personelem i klientami ośrodków oraz przedstawicielami otaczającego środowiska.

Stosując *benchmarking* w Polsce, gdzie tego typu działania inwigilacji nie są popularne wśród badanych, oraz gdzie przedsiębiorczość i innowacje są stosunkowo młodą dziedziną należy szczególnie starannie określić czynniki wpływające na *benchmarking* i brać pod uwagę:

- różnorodność typów ośrodków i ich misji;
- środowisko, w którym działają;
- źródła finansowania;
- preferencje sponsorów ośrodka;
- kwestie związane z partnerstwem;
- kulturę narodową;
- cechy zarządu ośrodka;
- aspekty prawne.

Pierwszy rok prowadzenia badań pozwoli na dostosowanie metodologii do warunków i możliwości *benchmarkingu* w Polsce.

2.3. Kryteria i zasady doboru badanej populacji

Populacja poddana badaniu powinna być podzielona na kilka grup ze względu na zbliżone formy działania i zakres programowy.

Tabela 1. Ośrodki innowacji i przedsiębiorczości w Polsce

Typ ośrodka	Liczba ośrodków
inkubatory przedsiębiorczości i technologii	55
parki naukowo-technologiczne i przemysłowo-technologiczne	11
ośrodki wspierania przedsiębiorczości	280
centra transferu technologii	44

Źródło: K. B. Matusiak (red.), *Ośrodki Innowacji i Przedsiębiorczości w Polsce*, Raport SOOIPP 2004, Katedra Ekonomii Uniwersytetu Łódzkiego, Stowarzyszenie Organizatorów Ośrodków Innowacji i Przedsiębiorczości w Polsce, Łódź/Poznań 2005.

Na tym etapie nie będzie brana pod uwagę lokalizacja ośrodków, ani okres ich funkcjonowania. Proponuje się zgromadzenie w pierwszym roku danych z dwóch wymienionych grup: inkubatorów przedsiębiorczości i technologii oraz parków naukowo-technologicznych i parków przemysłowo-technologicznych.

2.4. Metoda dotarcia do informacji i kategorie osób/instytucji objętych badaniem

Tabela 2. Osoby i instytucje objęte badaniem

Populacja oraz jednostki badane						
Zarząd OIP		Władze lokalne	Rezydenci i klienci OIP	Środki masowej informacji	Programy rozwoju lokalnego	Społeczność lokalna
IPiT	55	Wdziały administracji i samorządu bezpośrednio zaangażowane w rozwój społeczny i gospodarczy, naukę i edukację	Przedsiębiorstwa zlokalizowane w inkubatorach i parkach oraz klienci zewnętrzni	Radio, TV, prasa, specjalistyczne magazyny, wydawnictwa branżowe	Agencje rozwoju lokalnego, fundusze dla MSP, <i>Venture Capital</i> , aniołowie biznesu	Pracownicy nauki, izby przemysłowo-handlowe, organizacje pozarządowe
PNT i PPT	11		Klienci zewnętrzni: przedsiębiorcy, pracownicy placówek naukowo-badawczych, studenci			
CTT	44		Klienci zewnętrzni: przedsiębiorcy, uczestnicy szkoleń			
OWP	280	Wdziały administracji i samorządu bezpośrednio zaangażowane w rozwój społeczny i gospodarczy	Klienci zewnętrzni: przedsiębiorcy, uczestnicy szkoleń			

Źródło: opracowanie własne.

2.5. Beneficjenci

Zgromadzone informacje i wskaźniki będą przydatne w działalności różnych organizacji i instytucji, działających na rzecz rozwoju innowacji i przedsiębiorczości:

- Stowarzyszenie Organizatorów Ośrodków Innowacji i Przedsiębiorczości w Polsce – potrzeba stałej oceny stanu OIP;
- Agencja Rozwoju Przemysłu – monitoring inkubatorów technologicznych i parków technologicznych w celu jak najlepszego wykorzystania funduszy strukturalnych;
- zarządy ośrodków innowacji i przedsiębiorczości – doskonalenie pracy, procedur i usług;
- partnerzy, instytucje wspierające ośrodki – obiektywna ocena funkcjonowania ośrodków.

2.6. Wybór podmiotu prowadzącego *benchmarking*

Kluczowe znaczenie dla prowadzenia *benchmarkingu* i efektywnego wykorzystania jego rezultatów ma właściwy dobór organizacji prowadzącej badania w dłuższym okresie. W zależności od oczekiwanych rezultatów możliwe są różne formy wyboru realizatora badań:

- konkurs; wyłonienie prowadzącego *benchmarking* OIP w drodze przetargu rodzi niebezpieczeństwo braku ciągłości w dłuższym okresie oraz stosowanie różnych metod i mierników przez kolejnych wykonawców;
- Stowarzyszenie Organizatorów Ośrodków Innowacji i Przedsiębiorczości w Polsce; Stowarzyszenie działa od 15 lat i niezależnie od zmian politycznych i ekonomicznych prowadzi badania ośrodków, stosując jednolite miary i metody, które w miarę potrzeby i gromadzonych doświadczeń są doskonalone; ten wykonawca gwarantuje ciągłość, stałą troskę o jakość prowadzonych pomiarów i gromadzonego materiału, dysponuje również siecią dystrybucji i upowszechniania dobrych praktyk;
- różne podmioty w zależności od podmiotu zamawiającego; jest to system monitoringu i audytu, służącego jednej grupie ośrodków, zdeterminowany źródłem udzielonej im pomocy; tylko w sprzyjających okolicznościach zgromadzone doświadczenia mogą być zaakceptowane przez inne ośrodki i zazwyczaj wymaga to dodatkowego wsparcia ze strony podmiotu, mającego odpowiednią siłę sprawczą.

2.7. Finansowanie

Środki niezbędne do stałego prowadzenia *benchmarkingu* trzeba podzielić na dwie grupy:

- rzeczowe, w tym bazy danych i sieć przekazu informacji;
- finansowe, pochodzące z różnych źródeł.

Źródła finansowania:

- publiczne (fundusze strukturalne, agencje rozwoju regionalnego itd.);
- ośrodki innowacji i przedsiębiorczości.

3. Plan działań

W ośrodkach zajmujących się przedsiębiorczością, innowacjami i transferem technologii ze względu na różnorodne formy tej działalności należy zastosować różne rodzaje *benchmarkingu*:

- wewnętrzny, szczególnie w dużych jednostkach, jakimi są parki naukowe i technologiczne, gdzie funkcjonują inkubatory przedsiębiorczości, centra transferu technologii, biura obsługi inwestora itp.;
- zewnętrzny, obejmujący takie same organizacje i formy przedsiębiorczości i innowacji w różnych miejscowościach;
- funkcjonalny, niezależnie od formy przedsiębiorczości i organizacji wspierających ją.

Zastosowanie systematycznego *benchmarkingu* pozwoli na:

- usprawnienie organizacji i funkcjonowania ośrodków wspierania innowacji i przedsiębiorczości;
- doskonalenie procesów kreowania przedsiębiorczości i transferu technologii;
- zastosowanie doskonalszych sposobów projektowania oraz wdrażania nowych rozwiązań;
- uzyskanie większej liczby innowacyjnych przedsiębiorstw.

Efektem *benchmarkingu* instytucji wspierających przedsiębiorczość powinny być:

- publikacje;
- raporty;
- ramy działania ośrodków wspierania innowacji i przedsiębiorczości;
- analiza dobrych praktyk;
- baza danych ośrodków wspierania przedsiębiorczości;

- *case studies*;
- zestaw procedur, stosowanych w najlepszych ośrodkach.

3.1. Etapy *benchmarkingu*

Proponuje się następujące etapy *benchmarkingu*:

- 1) określenie jego przedmiotu:
 - zdefiniowanie ogólnego modelu funkcji i zasad działania ośrodka innowacji i przedsiębiorczości na podstawie literatury, badań SOOIPP oraz doświadczeń ekspertów;
 - zdefiniowanie kluczowych praktyk w celu opracowania wskaźników *benchmarkingowych*;
 - zdefiniowanie podstawowych czynników wpływających na realizację celów i zadań ośrodka innowacji i przedsiębiorczości, w celu określenia stopnia ich realizacji przez badane ośrodki;
- 2) wybranie ośrodków, które będą analizowane oraz uzyskanie ich zgody na udział w *benchmarkingu*, jeśli taka zgoda jest konieczna;
- 3) zbieranie i organizowanie danych:
 - badanie zarządów ośrodków innowacji i przedsiębiorczości;
 - badanie klientów ośrodków innowacji i przedsiębiorczości;
 - badanie otoczenia ośrodków innowacji i przedsiębiorczości;
- 4) analiza danych;
- 5) określenie dystansu pomiędzy konkretnym ośrodkiem a liderami w danej kategorii;
- 6) sformułowanie planu zaadaptowania najlepszych rozwiązań, projektowanie i wdrażanie zmian; w oparciu o przeprowadzone badania i analizy zostaną zdefiniowane podstawowe funkcje i działania ośrodków innowacji i przedsiębiorczości, dające zarządom i partnerom możliwość porównania i wdrażania dobrych wzorców.

3.2. Badania pilotażowe

Badania pilotażowe powinny być przeprowadzone przed rozpoczęciem zasadniczej części badań empirycznych przez doświadczonych ekspertów i będzie miało na celu:

1. wykrycie ewentualnych wad narzędzi badawczych:
 - nieprawidłowa konstrukcja pytań;
 - niezrozumiałość pytań, terminologii;
 - nierozłączność bądź niespójność zestawów pytań do wyboru, w szczególności w przypadku pytań konstruowanych w oparciu o skalę;

2. ustalenie ostatecznego sposobu oznakowania skal – numeryczne/werbalne (kwestionariusz ilościowy);
3. określenie czasu trwania wywiadu;
4. identyfikacja pól tematycznych, ważnych z punktu widzenia problematyki badań, a nie podjętych w scenariuszu wywiadu.

3.3. Badania właściwe

Badania właściwe powinny się składać z dwóch etapów:

- rozesłania i zebrania ankiet z ośrodków;
- wizyty ekspertów w ośrodkach w celu przeprowadzenia pogłębionego wywiadu.

Ankiety zawierające kompendium wiedzy na temat ośrodków innowacji i przedsiębiorczości zostały opracowane przez Stowarzyszenie Organizatorów Ośrodków Innowacji i Przedsiębiorczości w Polsce i są stale doskonalone w procesie przygotowywania kolejnych corocznych Raportów SOOIPP. Dla celów *benchmarkingu* trzeba je uzupełnić pogłębionymi wywiadami, przeprowadzanymi przez ekspertów z dziedziny inkubacji innowacji i przedsiębiorczości. Wywiady należy prowadzić na miejscu, w ośrodkach, przez co najmniej dwóch ekspertów w ciągu 3 dni. Wywiady powinny skupiać się głównie na ocenie jakościowej w następujących dziedzinach:

1. środowisko inkubacji:
 - preinkubacja;
 - faza zakładania ośrodka;
 - krytyczne elementy i pryncypia;
2. polityka naboru:
 - strategia inkubacji;
 - wykwalifikowany zespół pracowników;
 - polityka wyjścia z programu inkubowania;
3. faza rozwoju:
 - podstawowe elementy;
 - ludzie;
 - procesy;
 - opisane procedury i zasady funkcjonowania ośrodka;
 - infrastruktura;
4. postinkubacja;
5. świadectwa realizacji celów i działań ośrodka w dokumentach społeczności lokalnej:
 - artykuły prasowe;

- wydarzenia i imprezy:
 - w ośrodku;
 - poza ośrodkiem;
- 6. dostarczanie usług użytecznych dla *start-up* i młodych przedsiębiorstw:
 - integracja i wspieranie głównie nowych przedsiębiorstw;
 - strategiczny mix przedsiębiorstw, sprzyjający rotacji w ośrodku;
 - efektywność ośrodka w regionie (przykłady);
- 7. ekonomiczny rozwój regionu:
 - współpraca lokalna;
 - nauka-przedsiębiorstwa;
 - handel zagraniczny;
- 8. transfer technologii nauka-przedsiębiorstwa:
 - główne problemy;
 - formy i rezultaty;
- 9. promocja gospodarki lokalnej:
 - główne problemy;
 - formy i rezultaty.

Na podstawie ankiet i raportów z wywiadów możliwa będzie ocena ilościowa i jakościowa danego ośrodka. Zbiorcze dane będą podstawą do opracowania *benchmarków*, służących kierownictwu i pracownikom ośrodków oraz ich partnerom.

Krzysztof Zasiadły

BENCHMARKING OF INNOVATION AND BUSINESS CENTRES

Benchmarking is the tool for developing generally accepted quality criteria:

- Need for clear, easy to understand facts and services of Innovation Centres, Business Incubators and Technology Parks.
- Clear arguments for differences between innovation centres and commercial real estate operators concerning services for tenants.
- Provide quality criteria – different for the various types of innovation centres – as support and orientation for the centre management.
- Need for a basis to compare the development of innovation centres – individually, regionally (state wide) and nationally.
- Provide assistance to business incubators to implement operational improvements.

The author develops overview of the current summation of the status of national and international benchmarking, certification and the quality improvement programs:

- EU International efforts,

- National efforts: Poland, UK, Germany, New Zealand and Australia.

The author also presents justifications for the benchmarking as well as factors that affect benchmarking; develops the concept of benchmarking study and analysis for Polish Business and Innovation Centres. In the author's opinion, benchmarking is an excellent tool and the only challenge is applying it and engaging with the entire community to see it as the route to enhancing quality throughout Poland.

Agnieszka Różycka

BENCHMARKING – PORÓWNANIE FUNKCJONOWANIA INKUBATORÓW PRZEDSIĘBIORCZOŚCI W POLSCE I W INNYCH KRAJACH UNII EUROPEJSKIEJ

1. Ewolucja koncepcji inkubatora na świecie

Choć początki idei inkubacji przedsiębiorczości pojawiły się już w latach sześćdziesiątych w USA, dopiero znacznie później nastąpił ich dynamiczny rozwój. W latach osiemdziesiątych pierwsza generacja inkubatorów (model tradycyjny) oferowała powierzchnię i dzieliła się ułatwieniami z ostrożnie wybranymi grupami przedsiębiorców. Funkcjonowały wtedy centra biznesowe, parki naukowe, które pod koniec lat osiemdziesiątych przekształciły się w wielocelowe inkubatory. W latach dziewięćdziesiątych wspieranie przedsiębiorczości nie oznaczało już tylko oferowania powierzchni, ale bardziej profesjonalną pomoc, poszerzyło się o usługi dodatkowe, tj. doradztwo, szkolenia, pomoc w pozyskiwaniu źródeł finansowania. Rustam Lalkaka nazwał to inkubatorami drugiej generacji¹, choć wiele rozwijających się krajów ciągle pozostaje przy modelu oryginalnym. Można się też spotkać z innym podziałem inkubatorów na generacje. Pierwsza generacja jest najbardziej rozpowszechniona; należą do niej inkubatory sprzyjające rozwojowi regionalnemu lub lokalnemu, ale utrzymane w kulturze *non-profit*, ciągle przydatne. Inkubatory drugiej generacji powinny podążać za szybko wzrastającymi firmami-gigantami, które mogą zapewnić najwyższą wartość dodaną i pracę. Dzięki zaproszeniu takich gigantów jako partnerów inkubatorów można wiele zyskać, tworząc firmy odpryskowe².

W połowie lat dziewięćdziesiątych spora część ośrodków przeszła w kierunku specjalizacji. Chociaż inkubatory przedsiębiorczości już dekadę wcześniej zaczęły być wykorzystywane jako instrumenty wspierania innowacyjności i transferu technologii, dopiero pod koniec lat dziewięćdziesiątych został położony nacisk na zakładanie centrów technologicznych i kreowanie firm technologicznych o rosnącym potencjale. Ostatecznie ukształtował się nowy ekonomiczny model inkubatora i powstały inkubatory wirtualne.

Jako pierwszy rozwinął się model tradycyjny. Miał on na celu sprzyjanie wzrostowi gospodarczemu poprzez promowanie przedsiębiorczości,

¹ R. Lalkaka, *Best Practices in Business Incubation: Lessons (yet to be) Learned*. Dokument sporządzony na międzynarodową konferencję Business Centers: Actors for Economic & Social Development, Bruksela 2001, s. 4.

² OECD, *Private Finance and Economic Development. City and Regional Investment*, Paris 2003, s. 107.

innowacyjności i zwiększanie szans zatrudnienia. W Europie rola ta została zauważona i znalazła odbicie w wytycznych dotyczących funduszy strukturalnych na lata 2000–2006, w których inkubatory przedsiębiorczości zostały uznane za kluczowy instrument polityki regionalnej UE. Później były zakładane inkubatory wyspecjalizowane, powoływane przez uczelnie i organizacje z sektora prywatnego. Zawsze jednak dysponowały fizyczną powierzchnią, która pozostawała do dyspozycji firm.

Nowy ekonomiczny model – to często inkubator wirtualny. Działa on w sektorze prywatnym przynosząc korzyści w postaci stopy zwrotu z inwestycji, a nie – jak w modelu tradycyjnym – zarabiając głównie na wynajmie pomieszczeń. Kładzie nacisk na wysoko rozwinięte technologie i działalność powiązaną z Internetem, zaś kreowanie nowych miejsc pracy nie jest jego głównym celem. Kolejną różnicę stanowi fakt wirtualnej obecności, podczas gdy w modelu tradycyjnym eksponuje się zaopatrzenie w fizyczną powierzchnię.

2. Geograficzne zróżnicowanie liczby inkubatorów

Pionierem w organizowaniu inkubatorów są Stany Zjednoczone. Tam ośrodki inkubacji powstały najwcześniej, osiągnęły najwyższe stadium rozwoju i jest ich najwięcej, stamtąd też czerpiemy wzorce, korzystając z doświadczeń np. Uniwersytetu w Ohio, współpracującego przy realizacji programu TOR#10. Dalej plasują się kraje Europy Zachodniej, a za nimi – reszta świata.

W Europie Zachodniej funkcjonuje ok. 1000 inkubatorów przedsiębiorczości, dzięki którym każdego roku powstaje ok. 40 tysięcy nowych miejsc pracy. Występuje tu duże zróżnicowanie ośrodków. Można wyodrębnić wiele ich typów, w różnych krajach reprezentują one różny stopień rozwoju wewnętrznej sieci powiązań, brakuje natomiast porozumień na płaszczyźnie ogółouropejskiej. Tak jak w Stanach Zjednoczonych, tak i w Europie, spora część inkubatorów nie ma orientacji sektorowej. Wśród pozostałych dominują wyspecjalizowane w zaawansowanej produkcji, komunikacji, technologiach informacyjnych, badaniach i rozwoju, biotechnologii/farmacji, przemyśle opartym na wiedzy. Ułamek procenta stanowią inkubatory ukierunkowane na sprzedaż, marketing, dystrybucję czy usługi finansowe.

Jak łatwo można przewidzieć, kraje przodujące pod względem liczby inkubatorów to jednocześnie największe kraje Unii Europejskiej: Niemcy (300 inkubatorów), Francja (192) i Wielka Brytania (144), najgorzej zaś wypadają Luksemburg (2), Irlandia (6) i Holandia (6). Inaczej wygląda sytuacja, gdy przeliczymy liczbę inkubatorów na liczbę małych i średnich firm. Największe zagęszczenie inkubatorów jest w Austrii (na każde 3 000 firm przypada tam

1 inkubator), potem w Szwecji, Finlandii i Luksemburgu. Najbardziej odbiega od średniej Grecja, gdzie 1 inkubator przypada na 106 000 firm³.

3. Benchmarking inkubatorów – Polska a inne kraje Unii Europejskiej

Stephen Auditore powiedział: „Niektóre inkubatory są jak ekskluzywne wakacje – wszystko jest wliczone”⁴. Na całym świecie bardzo się różnią standard, odpłatność i zakres usług, oferowanych przez poszczególne ośrodki. Żeby móc porównać funkcjonowanie inkubatorów przedsiębiorczości w Polsce i w krajach Europy Zachodniej, warto posłużyć się jednolitym narzędziem.

Niniejsze opracowanie zawiera zestawienie wniosków z badania sytuacji inkubatorów w krajach Europy Zachodniej z wnioskami uzyskanymi z badania inkubatorów w Polsce. Jeszcze przed rozszerzeniem Unii Europejskiej na zlecenie Dyrekcji Generalnej Przedsiębiorczości Komisji Europejskiej zostało wykonane dogłębne badanie 77 wybranych inkubatorów z różnych krajów członkowskich. W 2002 r. opublikowano raport z tego badania – *Benchmarking of Business Incubator*⁵ i to na jego bazie zostanie wykonane niniejsze porównanie. W drugiej połowie 2004 r. autorka tekstu przeprowadziła ogólnopolskie badanie inkubatorów przedsiębiorczości, wykorzystując przetłumaczoną w tym celu ankietę *Incubator Managers Questionnaire*⁶, sporządzonej przez CSES. Ankieta została skierowana do wszystkich funkcjonujących wówczas inkubatorów przedsiębiorczości, z których odpowiedziało prawie 70% (przebadano 37 inkubatorów przedsiębiorczości).

Z uwagi na okres przeprowadzenia badań przez Komisję Europejską, ilekroć będzie wspomniana Unia Europejska, w domyśle będzie chodziło o stan z 2002 r., czyli UE obejmującą tylko 15 krajów.

4. Podstawowe statystyki porównawcze inkubatorów przedsiębiorczości w Polsce i w UE

Porównania poszczególnych inkubatorów przedsiębiorczości najczęściej są dokonywane przez zestawianie takich wskaźników mierzalnych, jak: powierzchnia, liczba firm korzystających z danego inkubatora, wielkość

³ European Commission Enterprise Directorate General, Centre for Strategy & Evaluation Services, *Benchmarking of Business Incubators – Final Report*, Sevenoaks – Brussels 2002.

⁴ C. Murphy, *The value of incubators*, „Informationweek”, nr 788, 29.05.2000, Manhassets 2000, s. RB 14.

⁵ European Commission Enterprise Directorate General, Centre for Strategy & Evaluation Services (2002), *Benchmarking of Business Incubators – Final Report*, Sevenoaks – Brussels.

⁶ *Ibidem*.

zatrudnienia we wszystkich objętych wsparciem firmach, wskaźnik zapełnienia, wskaźnik przetrwania. W porównaniach używane są także takie wielkości jak: oferowane przez inkubator usługi, infrastruktura, wsparcie finansowe firm, sposób utrzymywania się inkubatora, stawki czynszu, lokalizacja. O niektórych spośród wymienionych wielkości będzie mowa w dalszej części niniejszego opracowania.

W tabeli 1 zostały przedstawione podstawowe statystyki, pozwalające na wskazanie zasadniczych różnic i podobieństw między inkubatorami w Polsce i w Unii Europejskiej, a dalej znajduje się krótki opis każdej statystyki.

Tabela 1. Zestawienie podstawowych statystyk porównawczych UE – Polska

Wskaźnik	Średnia		Zakres	
	UE	PL	UE	PL
liczba IP / liczba MSP (w tys.)	1 : 19	1 : 65	1 : 3 – 1 : 106	1 : 65 (1 : 32 aktywne)
powierzchnia (mediana)	3 000 m ²	2 400 m ²	90 m ² – 41000 m ²	129 m ² – 21431 m ²
liczba firm	27 firm	15 firm	1 do 120 firm	1 do 43 firm
stopa zapełnienia	85%	82%	9 do 100%	50 do 100%
długość okresu inkubacji (miesiące)	35	39	6 – bez ograniczeń	18 – bez ograniczeń
liczba menadżerów	2,3	1,4	1 – 9	0 – 6
liczba personelu / liczba firm	1 : 14	1 : 3	1 : 2 – 1 : 64	1 : 1 – 1 : 15
czas personelu dla firm	39%	41%	5% – 80%	10% – 90%
wskaźnik przetrwania	85%	82%	65% – 100%	23% – 10 0%
liczba miejsc pracy/firma	6,2	5,5	1 – 120	1 – 80
nowe miejsca pracy na IP rocznie	41	28	7 – 197	bd**

*IP – inkubator przedsiębiorczości; **bd – brak danych

Źródło: opracowanie na podst. badania własnego i *European Commission* (2002).

4.1. Liczba inkubatorów w przeliczeniu na liczbę MSP

Za pomocą tej wielkości można określić zagęszczenie inkubatorów przedsiębiorczości. Ponieważ wszelkie działania inkubatorów są ukierunkowane w stronę małych i średnich przedsiębiorstw, warto przeliczyć, jaka jest liczba takich ośrodków, przypadająca na 1000 MSP. Średnia dla Unii Europejskiej wynosi 1 inkubator na 19 tysięcy firm, ale w zależności od kraju przyjmuje

wartości od 1 : 6 dla Austrii, do 1 : 106 dla Grecji. W Polsce, jeśli uwzględnimy tylko aktywne przedsiębiorstwa, osiągamy wartość 1 : 32 000 firm, zaś jeśli weźmiemy pod uwagę wszystkie zarejestrowane firmy, 1 inkubator przypada na 65 tysięcy firm. Biorąc pod uwagę liczbę działających w Polsce inkubatorów, zajęlibyśmy 5 miejsce w Europie (po Niemczech, Francji, Wielkiej Brytanii i Austrii), jednak liczba podmiotów funkcjonujących w branży małych i średnich przedsiębiorstw świadczy o tym, że w Polsce jest jeszcze miejsce na rozwój kolejnych ośrodków inkubacji.

4.2. Powierzchnia

Lepiej sytuację przeciętnego inkubatora odzwierciedla mediana, ze względu na duże różnice pomiędzy poszczególnymi wartościami. Typowy inkubator w Polsce ma powierzchnię mniejszą niż inkubator w Europie. U nas mniejsze są też różnice pomiędzy ośrodkami. Zgodnie ze wskazaniem Banku Światowego, inkubator, aby mógł działać efektywnie, osiągnąć korzyści skali i mieć szansę na dojście do samofinansowania, potrzebuje powierzchni przekraczającej 2000 m². Spośród przebadanych polskich ośrodków połowa posiada powierzchnię przekraczającą 2000 m², a więc, zgodnie z międzynarodowymi standardami, ma szansę na samowystarczalność finansową. Najmniejszy inkubator w Bratoszewicach przechodził reorganizację, wspierając tylko jedną firmę zajmującą powierzchnię 18,6 m². Jednak w ówczesnym stadium organizacyjnym inkubatora firma ta zajmowała 100% oferowanej przez niego powierzchni pod wynajem. Kolosalne wrażenie robi inkubator w Krakowie, dysponujący 8 budynkami o łącznej powierzchni ponad 21 000 m². Na podstawie wyliczeń, uzyskanych przy pomocy mediany, wiemy, iż przeciętny inkubator w Polsce dysponuje powierzchnią ok. 2400 m². Dla firm przeciętnie przeznacza się ok. 1660 m².

4.3. Liczba firm

Jedną z podstawowych wielkości, świadczących o bezpośrednich efektach działalności inkubatorów, jest liczba firm, powstałych dzięki oferowanemu im wsparciu. Można się spotkać ze stwierdzeniem, że działalność każdego inkubatora należy oceniać głównie przez pryzmat firm, działających na jego terenie lub współpracujących z nim. O sukcesie danego ośrodka powinno świadczyć pomyślne działanie wypromowanych firm, liczba stworzonych przez nie miejsc pracy, dynamika wzrostu ich obrotów⁷.

Pokrycie kosztów operacyjnych ośrodków w Polsce w przeważającej części odbywa się dzięki opłatom za czynsze i częściowej odpłatności za usługi

⁷ K. B. Matusiak, J. Mertl, *Inkubatory przedsiębiorczości w Aglomeracji Łódzkiej*, materiały wewnętrzne, Łódź 1994, s. 4.

ze strony firm – klientów inkubatorów. Zatem w interesie ośrodków jest posiadanie jak największej liczby dobrze prosperujących firm.

Naturalną konsekwencją posiadania przez inkubatory mniejszych powierzchni jest także możliwość pomieszczenia mniejszej liczby firm. W UE przeciętnie jest to 27 firm w jednym ośrodku, w Polsce zaledwie 15.

4.4. Stopa zapelnienia

Stopa zapelnienia inkubatora jest jednym z ważniejszych kryteriów, stosowanych do oceny inkubatora przez jego władze. Jest to jeden z niewielu wskaźników, który osiąga podobne wartości w Polsce i w krajach UE. Większość inkubatorów ma za zadanie dojście do samofinansowania, a dochody uzyskiwane z najmu powierzchni stanowią istotną pozycję w ich przychodach. Wskaźnik przekraczający 80% świadczy dobrze o skuteczności menadżerów w poszukiwaniu klientów. Warto podkreślić, iż w Polsce nie ma inkubatora posiadającego mniej niż 50% wynajętej powierzchni, a maksymalne zapelnienie udało się osiągnąć aż w czterech inkubatorach: w Bratoszewicach, Kaliszu, Poddębicach i Raciechowicach. Średni poziom wynosi 82% zapelnienia. Jest to dosyć wysoka wartość, tym bardziej, że zaniżają ją młode inkubatory, działające od zaledwie kilku miesięcy i ciągle dynamicznie poszukujące lokatorów.

4.5. Długość okresu inkubacji

Średni wynik długości okresu inkubacji jest bardzo podobny, w Polsce wynosi on 39 miesięcy, zaś w UE – 35 miesięcy. Częściowo jest to spowodowane faktem, iż niektóre polskie ośrodki przy ustalaniu maksymalnej długości pobytu firmy w inkubatorze opierały się na doświadczeniach zagranicznych. Ten element jest jednym z łatwiejszych do przeniesienia na polski grunt, gdyż polega tylko na dokonaniu odpowiednich założeń. Jednak w siedmiu polskich inkubatorach nie ma ustalonego maksymalnego czasu pobytu firmy. W opiniach menedżerów jest to spowodowane dużą podażą powierzchni użytkowych do wynajęcia, trudną sytuacją na lokalnym rynku i niechęcią władz ośrodka do „wyrzucania” firm, w przypadku niskiego procentu wynajęcia powierzchni ośrodka i konieczności maksymalizacji dochodu uzyskanego z czynszów, gdy dodatkowo brakuje chętnych do zajęcia zwalnających się miejsc. Jednak większość inkubatorów stosuje ograniczenia czasu inkubacji. Najkrótszy czas pobytu jest możliwy w Kolbuszowej i wynosi 18 miesięcy. Zwykle na świecie dłuższy czas pobytu jest stosowany w inkubatorach technologicznych, gdyż firmy wykorzystujące wysokie technologie potrzebują więcej czasu na rozruch. Tymczasem w inkubatorach współpracujących z parkami technologicznymi w Polsce okres pobytu nie wykracza poza średnią – w Gdyni wynosi 2 lata, zaś we Wrocławiu planowano jego ustalenie na poziomie 3 lat. Inkubator dla firm produkcyjnych w Sanoku również wspiera firmy przez 3 lata, a w ośrodku dla firm przemysłowych

w Mielcu nie ma limitu. Najdłużej ze wsparcia mogą korzystać firmy w Żarach – 7 lat.

4.6. Liczba menedżerów

Średnio w polskim inkubatorze pracuje 1,4 menadżera, zaś w UE prawie o 1 więcej. Można to powiązać z wielkością inkubatorów i uznać, że przy mniejszej powierzchni i mniejszej liczbie firm spada też zapotrzebowanie na liczbę kadry zarządzającej. W większości polskich inkubatorów pracuje tylko jedna osoba zatrudniona jako menedżer, w nielicznych ośrodkach – dwie osoby, a w Żarach – aż sześć. Pewne znaczenie może mieć fakt, iż Fundacja Przedsiębiorczości zarządzająca inkubatorem w Żarach, przejęła też nadzór nad inkubatorem w Bytomiu Odrzańskim. Podobna sytuacja ma miejsce w przypadku Fundacji Rozwoju Gminy Żelów, która zarządza inkubatorem w Żelowie, a także ośrodkiem w Tomaszowie Mazowieckim.

4.7. Liczba personelu w przeliczeniu na liczbę wspieranych firm

Zaskakujące jest to, że w Polsce jedna osoba z personelu przypada średnio na trzy wspierane firmy, kiedy w UE najczęściej wskaźnik ten wynosi 1 : 14. Wyjaśnieniem może być fakt, iż najczęściej wśród personelu inkubatora znajdują się także portierzy, ochroniarze czy księgowe, tymczasem w UE do tych celów często są zatrudniani zewnątrzni podwykonawcy, nie stanowiący personelu ośrodka. W Polsce liczba pracowników inkubatora waha się między jednym a trzynastoma. W sekretariacie rzadko pracuje więcej niż jedna osoba. Czasem personel inkubatora działa równocześnie na rzecz całego stowarzyszenia, agencji rozwoju regionalnego czy urzędu miasta, a zadania kierowania inkubatorem są tylko jednym z wielu obowiązków.

4.8. Procent czasu personelu przeznaczonego dla firm

Pod tym względem również nie ma większych różnic między Polską a krajami UE. Średnio ok. 40% tygodniowego czasu pracy personelu jest poświęcane na pomoc firmom.

4.9. Wskaźnik przetrwania

Najczęstszą metodą liczenia efektywności inkubatorów przedsiębiorczości jest wskaźnik przetrwania, oznaczający odsetek firm, funkcjonujących z sukcesem na rynku we wszystkich firmach wspieranych przez inkubatory. Wskaźnik może przyjąć wartości w przedziale $<0;1>$, gdzie 1 oznacza, że żadna firma, spośród do tej pory wspieranych przez dany inkubator, nie zawiesiła działalności. Wartość wskaźnika jest liczona na podstawie informacji udzielanych przez menedżerów inkubatorów. Zwykle

posiadają oni dane odnośnie liczby wspieranych firm i liczby firm zawieszających działalność. Wskaźnik przetrwania firm, liczony dla polskich inkubatorów, jest odrobinę niższy, daje się też zaobserwować większe różnice między poszczególnymi ośrodkami. W UE wskaźnik przetrwania dla wszystkich MSP wynosi 30 – 50%, zaś w Polsce zaledwie 20 – 40%. Łatwo zatem zauważyć, że polskie przedsiębiorstwa więcej zyskują na istnieniu inkubatorów.

Najniższą wartość w Polsce otrzymano dla ośrodka w Bytomiu Odrzańskim, gdzie na 13 firm, wspieranych przez inkubator, aż 10 zawiesiło działalność. Według dyrektora tego ośrodka, było to spowodowane przede wszystkim niekorzystną sytuacją na lokalnym rynku. Bytom Odrzański jest małym, biednym miastem z ok. 5. tysiącami mieszkańców. Firmy funkcjonujące w ramach inkubatora znajdują się w bardzo trudnej sytuacji po zakończeniu okresu inkubacji i nie potrafią sobie z nią poradzić, zatem zawieszają działalność. Z kolei wartość wskaźnika równa 1 występuje głównie w inkubatorach młodych, które działają zbyt krótko, aby pierwsze firmy opuściły ich mury i rozpoczęły samodzielne funkcjonowanie. Takie ośrodki zawyżają średnią, liczoną dla całej Polski. Wskaźnik policzony dla wszystkich inkubatorów wynosi 0,82, jeśli zaś pominiemy ośrodki działające krócej niż 3 lata – spadnie do 0,77. Spośród inkubatorów starszych tylko w dwóch przypadkach wskaźnik przetrwania jest równy 1 (dla Raciechowic i Poddębic). Obydwa ośrodki są małe, działają w niewielkich społecznościach (Poddębice są miastem poniżej 10 tysięcy mieszkańców, a Raciechowice – wsią) i jak dotąd żadna wspierana firma nie zdecydowała się na wyjście z działalnością poza inkubator.

Wskaźnik policzony dla wszystkich inkubatorów, powstałych w ramach programu TOR#10, wynosi 0,75, a więc jest to wynik zbliżony do uzyskanego na podstawie danych zdobytych w tym badaniu. Taka wartość wskaźnika mówi o tym, że trzy spośród czterech firm, korzystających ze wsparcia inkubatorów, z sukcesem kontynuują działalność. Jest to wysoka wartość, gdyż 60 do 80% przedsiębiorstw nie korzystających z pomocy inkubatorów nie przechodzi przez początkowe fazy działalności⁸. Często mówi się o inkubatorach mających odwrócić zależność pomiędzy firmami upadającymi i kontynuującymi działalność. Na podstawie powyższych wyliczeń można potwierdzić, że tak faktycznie jest.

4.10. Liczba miejsc pracy/firma

W przypadku tego wskaźnika można było oczekiwać większej różnicy. Wskaźnik 5,5 osób zatrudnionych, przypadających na jeden inkubator w Polsce, jest tylko o 0,7 niższy od europejskiego. Ten wynik sugeruje, że pomimo

⁸ K. Gulda, *Od pomysłu do przemysłu*, Ministerstwo Gospodarki, Pracy i Polityki Społecznej, Warszawa 2003.

wysokich kosztów utrzymania jednego miejsca pracy w Polsce nasze przedsiębiorstwa dosyć dobrze sobie radzą.

Ponieważ nie wszystkie ośrodki dysponują danymi na temat liczby osób zatrudnionych w firmach mieszczących się na terenie inkubatora, nie mówiąc już o zatrudnieniu w firmach, które z niego wyszły – do liczenia tego wskaźnika dla Polski posłużono się pewnym przybliżeniem. Na podstawie uzyskanych odpowiedzi można wyliczyć, iż średnio w jednej firmie obecnie mieszczącej się w inkubatorze jest zatrudnionych 5,51 osoby. Po odjęciu firm, które zawiesiły działalność, obecnie działa 1338 firm. Przyjmujemy założenie, że firmy, które opuściły inkubator mają zatrudnienie na podobnym poziomie. Oszacowana liczba osób zatrudnionych we wszystkich firmach korzystających obecnie lub w przeszłości z pomocy inkubatorów wynosi minimum ok. 7372. Oczywiście podana liczba w rzeczywistości może być dużo wyższa, gdyż większość firm opuszcza inkubatory z powodu rozwoju działalności i wzrostu zapotrzebowania na powierzchnię. Można zatem oczekiwać, że zatrudnienie w firmach na zewnątrz inkubatora będzie wyższe niż wewnątrz.

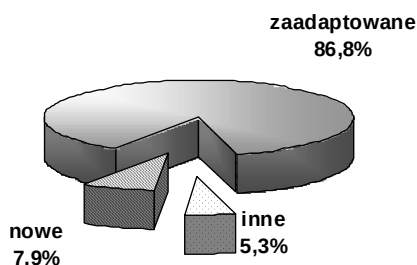
4.11. Nowe miejsca pracy, tworzone w inkubatorze w skali roku

Niestety, menedżerowie polskich inkubatorów nie zawsze posiadają dane, dotyczące liczby zatrudnionych we wspieranych firmach. Dlatego średnia liczba miejsc pracy, przypadająca rocznie na inkubator, opiera się na oszacowanej powyżej liczbie miejsc pracy. Było to ok. 7372 miejsc, powstałych we wszystkich firmach przez cały okres istnienia inkubatorów w Polsce. Przeciętny inkubator, działający w Polsce, ma 7 lat, zatem średnio w ciągu roku jeden inkubator tworzy 28 miejsc pracy. Jest to znacznie poniżej średniej w UE, gdzie wynosi ona 41 miejsc pracy.

4.12. Lokalizacja

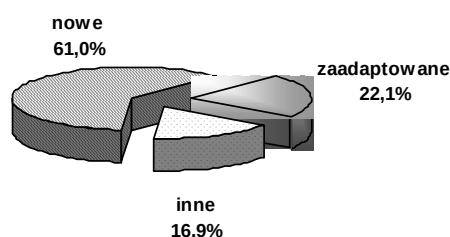
W tym miejscu warto zaznaczyć, że wspomniana wcześniej, związana z powierzchnią, nie jest jedyną różnicą dotyczącą warunków działalności inkubatorów w Polsce i UE. W naszym kraju prawie 86% budynków, użytkowanych przez inkubatory, to budynki zaadaptowane, podczas gdy w UE takie budynki stanowią zaledwie 22% (wykres 1 i 2). Wpływ na to miały przede wszystkim różnice ustrojowe. Początki powstawania inkubatorów w Polsce miały miejsce niedługo po transformacji systemowej.

Wykres 1. Rodzaj budynków zajmowanych przez inkubatory przedsiębiorczości w Polsce



Źródło: opracowanie własne.

Wykres 2. Rodzaj budynków zajmowanych przez inkubatory przedsiębiorczości w UE



Źródło: opracowanie własne na podst.: *European Commission* (2002).

Przejęcie na tory gospodarki rynkowej spowodowało upadek wielu przedsiębiorstw i pozostawienie niewykorzystanych, w złym stanie technicznym budowli w niemal każdym mieście. Taka lokalizacja inkubatora jest też sposobem zagospodarowania nieużywanych obiektów gminnych lub należących do skarbu państwa. Zdarzają się pomieszczenia bądź budynki, przejęte w zamian za zobowiązania podatkowe od upadających fabryk lub pozostałe po upadłych przedsiębiorstwach państwowych. W Bornem Sulinowie pozostały budynki po stacjonujących tam wojskach radzieckich. Dzięki wykorzystaniu istniejącej infrastruktury, można było utworzyć ośrodki wsparcia MSP, angażując początkowo w remonty stosunkowo niewielkie fundusze. Koszty budowy nowych obiektów byłyby znacznie wyższe i raczej niemożliwe do zrealizowania na początku lat dziewięćdziesiątych. W tym okresie państwa zachodnie znajdowały się na znacznie wyższej ścieżce rozwoju gospodarczego. Jedynie w przypadku pięciu przebadanych w Polsce

inkubatorów sytuacja jest odmienna. W Mielcu obecnie jest użytkowany nowy budynek, choć początki działalności ośrodka również miały miejsce w starym obiekcie. W Żarach istnieją dwa budynki: nowy i stary – zaadaptowany. We Wrocławiu niedawno otwarty inkubator mieści się w nowym, specjalnie w tym celu wybudowanym obiekcie. W Tarnowie mikroinkubator wykorzystuje wiele pomieszczeń w różnych budynkach, natomiast w Starogardzie Gdańskim budynek jest jeszcze przed remontem.

4.13. Finansowanie

Jedną z podstawowych różnic dotyczących kwestii finansowej jest fakt, że co piąty inkubator w UE jest nastawiony na działalność dla zysku, a w Polsce nie ma ani jednego takiego ośrodka (w klasycznym rozumieniu definicji inkubatora przedsiębiorczości, gdyż przy rozszerzeniu definicji inkubatory *Business Center Club* można uznać za działające na bardziej komercyjnych zasadach). Co więcej, w Polsce często można się spotkać z opinią, że inkubator nie może „wyjść na zero”, nie mówiąc już o tym, aby mógł przynosić zysk.

Tabela 2. Źródła finansowania na utworzenie i pokrycie kosztów operacyjnych inkubatorów w UE i w Polsce (w %)

Źródło finansowania	Na utworzenie		Na działanie	
	UE	PL	UE	PL
(a) subsydia – z UE i innych instytucji międzynarodowych	22	6	10	3
(b) subsydia – od władz narodowych lub instytucji publicznych	46	63	27	11
(c) płatności z banków i innych organizacji z sektora prywatnego	14	6	3	0
(d) płatności z uczelni i innych organizacji naukowych	5	0	3	0
(e) dochód z najmu i innych opłat inkubatora	bd*	bd	40	64
(f) inny dochód, np. z kontraktów usługowych	bd	bd	11	5
(g) dochód z inwestycji, np. stopa zwrotu	bd	bd	1	0,5
(h) inne źródła	13	25	5	16
Razem	100	100	100	100

*bd – brak danych

Źródło: opracowanie na podst. badania własnego i *European Commission* (2002).

Najczęściej jednak inkubatory w jakimś stopniu są dotowane przez władze państwowe lub lokalne. W Polsce władze państwowe lub instytucje publiczne bardziej są zaangażowane w tworzenie nowych inkubatorów, podczas gdy w Unii Europejskiej w większym stopniu dotują bieżącą działalność (tabela 2).

Często subsydia od polskich władz miały formę finansowania kosztów remontu i pokrycia zakupu wyposażenia, choć niektóre ośrodki dostały też fundusze na pokrycie bieżących kosztów funkcjonowania (np. przez pierwszy rok). Drugim pod względem ważności źródłem finansowania jest kategoria „inne”, do której często było zaliczane wsparcie, uzyskane od władz samorządowych, bądź zgromadzone wcześniej środki własne organizacji, tworzącej inkubator. Tylko nieliczne ośrodki szukały dofinansowania ze źródeł zagranicznych. W Mielcu przedsięwzięcie było finansowane z grantu rządu Japonii, zaś w Łodzi – z funduszy programu PHARE - Struder. Silna zależność tworzenia inkubatorów od publicznego finansowania znajduje swoje odbicie w oczekiwaniach – jednym z podstawowych zadań inkubatorów jest wpływanie na rozwój lokalny poprzez wspieranie początków działalności małych i średnich firm. Chodzi tu zarówno o wsparcie firm inkubowanych, jak też o dostarczanie usług firmom pozostającym na zewnątrz.

Polskie ośrodki rzadziej sięgają po fundusze pochodzące od instytucji międzynarodowych, zarówno podczas tworzenia, jak i szukania sposobów pokrycia kosztów operacyjnych. Koszty funkcjonowania polskich inkubatorów są pokrywane głównie z dochodów z najmu i innych opłat, dokonywanych przez firmy. W zachodnich inkubatorach jest widoczne większe zróżnicowanie źródeł finansowania, choć również opłaty z najmu stanowią najważniejszą pozycję. W przypadku Polski nie są wyszczególnione żadne płatności z uczelni i innych organizacji naukowych. Niestety, nie udało się przeprowadzić badania w inkubatorze w Warszawie, który jest powiązany z Politechniką, zapewne również od strony finansowej. Tylko dwa spośród wszystkich przebadanych w Polsce inkubatorów wykorzystywały fundusze z Unii Europejskiej jako sposób finansowania kosztów operacyjnych. Warto nadmienić, że obydwie są ośrodkami nowo powstałymi (w Szczucinie i w Rudzie Śląskiej). Przeważająca część ośrodków utrzymuje się z samych opłat za najem i usługi inkubatora, nie poszukując dodatkowych źródeł finansowania. Jest to sposób najłatwiejszy, lecz nie zawsze wystarczający na pokrycie wszystkich kosztów. Różnica podejścia do kwestii finansowej często zależy od stanu prawnego samego ośrodka. W większości inkubatory, które nie mają zadania dojścia do punktu samowystarczalności finansowej, są jednostkami publicznymi. Część jednostek, określających się jako publiczne, stara się jednak samofinansować dzięki opłatom z najmu (np. Łódź) lub z innych dodatkowych źródeł (Nowa Ruda).

Ciekawie się przedstawia rozbieżność kosztów operacyjnych na poszczególne składniki (tabela 3). Jak się okazuje, w tym przypadku poszczególne pozycje nie różnią się zbytnio.

Tabela 3. Składniki kosztów operacyjnych inkubatorów w UE i w Polsce

Koszty operacyjne (w %)	UE	PL
(a) płace/inne wynagrodzenia	41,0	37,6
(b) koszty budowy, remontów, utrzymania	22,1	28,0
(c) inne koszty – usługi dla firm	24,6	17,4
(d) inne koszty – wyposażenie, zaopatrzenie	12,3	17,0
Razem	100,0	100,0

Źródło: jak w tab. 2.

Płace i inne wynagrodzenia stanowią większość rocznych wydatków badanych instytucji. Z punktu widzenia celu funkcjonowania inkubatorów ważniejsze są wydatki, na których najczęściej korzystają firmy, będące klientami. Jak wynika z przeprowadzonej analizy, dopłaty do usług dla firm stanowią jedynie 17,4% rocznego budżetu w polskich inkubatorach i 24,6% rocznego budżetu w przypadku inkubatorów z UE. Należy jednak zaznaczyć, że korzyści z innych poniesionych wydatków również czerpią firmy (np. z tytułu konserwacji i remontów pomieszczeń).

Koszty remontów i utrzymania wymagają większego zaangażowania kapitału ze strony polskich inkubatorów ze względu na stan techniczny budynków. Przeciętny inkubator w Unii Europejskiej działa ok. 10 lat i tyle samo lat ma większość budynków użytkowanych przez zachodnie ośrodki. Tymczasem przeciętny, ok. siedmioletni, inkubator w Polsce każdego roku musi się borykać z licznymi usterkami. Najstarsze budynki, adaptowane na cele inkubacji w Polsce, liczą sobie ok. 120 lat. W polskich realiach koszty remontów i konserwacji są na drugiej pozycji wśród wydatków. Jest to związane nie tylko z opłakany początkowym stanem technicznym większości ośrodków, połowicznie przeprowadzonymi remontami, ale także z niską jakością wykorzystywanych materiałów budowlanych (na lepsze brakuje pieniędzy). Część spośród dłużej działających inkubatorów ciągle wymaga generalnego remontu.

Prawie połowa inkubatorów w UE i ok. 70% inkubatorów w Polsce ma za zadanie dojście do punktu samofinansowania. Jednak zgodnie z badaniami, polskim ośrodkom zajmuje to mniej czasu, tak przynajmniej sugerują ich menedżerowie. Tylko 27% inkubatorów w Polsce i aż o 14% więcej ośrodków z UE zakłada, iż dojście do samofinansowania zajmie im ponad 5 lat.

4.14. Klienci inkubatorów

Każdy inkubator określa swoje kryteria wejścia, które warunkują rodzaj przyjmowanych firm. Jak wynika z danych zawartych w tabeli 4, zgodnie z założeniami funkcjonowania inkubatorów, większość ośrodków wspiera firmy dopiero zakładane, nieraz aktywnie uczestnicząc w procesie ich tworzenia. Średnio spośród firm wspieranych przez inkubator ok. 2/3 stanowią przedsiębiorstwa rozwijające się od początku dzięki wsparciu danego ośrodka. Drugą co do wielkości kategorię stanowi, w odniesieniu do Polski, kategoria „inne”. Są to głównie firmy młode, funkcjonujące na rynku poniżej określonego czasu (zwykle jest to maksymalnie rok lub dwa, choć niektóre ośrodki przyjmują firmy do 3 roku działalności).

Tabela 4. Pochodzenie firm w ośrodkach w UE i Polsce

Pochodzenie firm (w %)	UE	PL
(1) rozwijające się od początku	69,3	64,1
(2) gałąź istniejącej firmy	11,9	17,3
(3) firma odpryskowa z uczelni bądź centrum B+R	11,2	0,4
(4) inne	7,6	18,2
Razem	100,0	100,0

Źródło: jak w tab. 2.

Niestety, w polskich inkubatorach praktycznie nie ma firm powiązanych z uczelniami lub innymi instytucjami naukowymi, podczas gdy w Unii Europejskiej takich firm jest ok. 11%. Wiąże się to z niższym poziomem rozwoju gospodarki w Polsce i niewielkim znaczeniem firm technologicznych. Jedynie w Starachowicach są dwie takie firmy.

Wspomniane już kryteria wejścia mogą określać także rodzaj działalności, którą muszą podejmować firmy, aby móc korzystać ze wsparcia konkretnego ośrodka. Z praktyki jednak wynika, że tylko kilka ośrodków stawia takie wymagania. W pozostałych rodzaj działalności jest dowolny, o ile tylko firma nie stawia niemożliwych do spełnienia wymagań technicznych odnośnie do wynajmowanych pomieszczeń.

W Polsce jest dużo mniej niż w Europie Zachodniej firm zajmujących się badaniami i rozwojem oraz produkcją wysokiej technologii (tabela 5). Wiąże się to z małą liczbą działających w Polsce inkubatorów technologicznych, oferujących odpowiednio wyposażoną powierzchnię. Znacznie mniej jest też w polskich inkubatorach firm powiązanych z branżą informacyjną, natomiast

więcej firm mieszanych, zajmujących się kilkoma rodzajami działalności, bądź firm produkcyjnych (poza produkcją wysokiej technologii). Większość klientów inkubatorów przedsiębiorczości w Polsce to firmy usługowe, gdy tymczasem w UE większy nacisk kładzie się na wspieranie rozwoju innowacji.

Tabela 5. Rodzaj działalności firm w inkubatorach w UE i w Polsce

Rodzaj działalności (w %)	UE	PL
(1) sprzedaż, marketing, dystrybucja	7,4	14,4
(2) usługi finansowe i biznesowe	14,3	5,2
(3) produkcja zaawansowanej / wysokiej technologii	8,5	3,5
(4) technologie informacyjne i komunikacja	33,7	2,8
(5) badania i rozwój	4,8	1,1
(6) inny rodzaj produkcji	6,8	23,3
(7) inny rodzaj usług	15,5	30,3
(8) kombinacja kilku / wszystkich rodzajów działalności	9,0	19,4
Razem	100,0	100,0

Źródło: jak w tab. 2.

Należy podkreślić, że inkubatory zwykle wspierają małe firmy, działające głównie na rynku lokalnym, a jednym z podstawowych ich zadań jest wspieranie rozwoju lokalnego poprzez kreowanie miejsc pracy.

Najważniejszą przyczyną opuszczania inkubatorów przez firmy jest w Polsce powiększenie się firm i związany z tym wzrost zapotrzebowania na przestrzeń pod działalność. Kolejną przyczyną jest znalezienie lepszego i/lub tańszego miejsca. Ta odpowiedź była często wybierana, ale z zaznaczeniem, że nie chodzi o tańszą powierzchnię, lecz o możliwość kupienia jej. Podobną odpowiedź niektórzy zaliczyli do kategorii „inne”. Dosyć powszechne jest dążenie firm do posiadania własnej powierzchni, co niestety w polskich inkubatorach nie jest możliwe. Na Zachodzie model inkubatora rozwiązywanego po okresie inkubacji jest znany od dosyć dawna. Po zakończeniu okresu inkubacji wspierane firmy dostają ofertę korzystnego wykupu wynajmowanej

dotąd powierzchni⁹. Główną zaletą posiadania własnej powierzchni jest możliwość brania kredytu pod zastaw nieruchomości.

4.15. Usługi oferowane przez inkubatory

Jeden z podstawowych sposobów wspierania firm przez inkubatory odnosi się do oferowanych usług. W zależności od wielkości i zamożności ośrodka, a także od „zapatrywań” menedżerów, różna jest oferta skierowana do firm.

Zbliżone są nastawienia w porównywanych regionach, jeśli chodzi o politykę cenową, stosowaną przez inkubatory względem usług. Jak wynika z tabeli 6, różnice występujące w poszczególnych podejściach nie przekraczają 4%.

Tabela 6. Polityka cenowa względem usług w UE i w Polsce

Polityka cenowa	UE		PL	
	liczba	w %	liczba	w %
(1) usługi są w większości za darmo	24	30,4	10	27,0
(2) klienci częściowo pokrywają koszt usług	36	45,6	17	45,9
(3) klienci pokrywają cały koszt usług	16	20,3	7	18,9

Źródło: jak w tab. 2.

Najczęstszą praktyką jest dofinansowanie do usług, oferowanych przez inkubator. W co trzecim inkubatorze firmy mają możliwość skorzystania z większości usług bez ponoszenia dodatkowych kosztów.

Chociaż w siedmiu przypadkach (18,9%) firmy muszą pokryć cały koszt, związany z daną usługą, najczęściej opłaty te są niższe od rynkowych. Zwykle w takich przypadkach od firm jest pobierana opłata, będąca zwrotem faktycznie poniesionych wydatków, związanych z daną usługą.

Natomiast poziom możliwej odpłatności za usługi jest zdecydowanie korzystniejszy dla firm w Polsce. Nie zdarza się sytuacja, kiedy poniesione koszty są wyższe niż rynkowe – aż w 83% ośrodków stawki te są niższe. Często pobierane są tylko symboliczne opłaty. Dzięki takiemu podejściu firmy oszczędzają czas, gdyż w przypadku zainteresowania usługami okołobiznesowymi nie muszą poszukiwać ofert poza swoim ośrodkiem, chyba

⁹ P. Topiński, *Finansowanie inkubatorów*, [w:] M. Fic (red.), *Rola ośrodków innowacji i przedsiębiorczości w rozwoju regionalnym oraz promocji MSP*, materiały pokonferencyjne, SOOIPP, Zielona Góra 1994.

że są zainteresowane szerszym zakresem usług niż oferowany. Tymczasem w Unii Europejskiej średnio 37% firm płaci za usługi na poziomie zbliżonym do rynkowego.

Tabela 7. Porównanie opłat za usługi w inkubatorze z kosztami podobnych usług dostarczanych przez instytucje wspierania biznesu w regionie (UE i PL)

Opłaty	UE (w %)	PL (w %)
niższe	35,9	83,3
prawie jednakowe	37,2	16,7
wyższe	3,8	0,0

Źródło: jak w tab. 2.

W większości krajów piętnastki inkubatory umożliwiają wspieranym przez siebie firmom skorzystanie z dużo szerszego zakresu usług (tabela 8.). Niemal każdy ośrodek oferuje usługi preinkubacji, pomoc przy pozyskaniu kredytów i udział w tworzonej sieci z innymi przedsiębiorcami bądź potencjalnymi klientami. Usługi okołobiznesowe mogą być dostarczane przez personel inkubatora, lub przez zewnętrzne instytucje z nim współpracujące.

Niemal standardem jest pomoc podczas opracowywania biznesplanu i tworzenia firmy (ok. 80% ośrodków). Wprawdzie wśród stawianych firmom wymagań znajduje się przygotowanie biznesplanu, w rzeczywistości przedsiębiorcy mogą się zwrócić z prośbą o pomoc do personelu inkubatora.

Równie ważne dla firm, choć w Polsce mniej dostępne, jest zapewnienie źródeł finansowania, najczęściej w postaci kredytów. Pomoc przy gromadzeniu odpowiednich dokumentów i wypełnieniu wniosku kredytowego deklaruje niemal 70% ośrodków w Polsce i niemal 90% ośrodków w UE. Praktyka pokazuje, że właśnie pomoc przy tworzeniu firmy, staraniach o kredyt bądź dofinansowanie z Unii Europejskiej jest przez przedsiębiorców najczęściej wykorzystywana. Prawie 64% polskich inkubatorów umożliwia udział w szkoleniach, rozwijających biznesowe umiejętności, często jest to oferowane przez organizację, w ramach której funkcjonuje inkubator, np. przez agencję rozwoju regionalnego bądź urząd miasta. Niektóre jednostki, powstałe w ramach projektu TOR#10 mieszczą w jednym budynku inkubator, fundusz pożyczkowy i ośrodek wspierania przedsiębiorczości, działające nieraz w ramach jednego stowarzyszenia, tworzące niemal jeden organizm. W takich przypadkach poszczególne pola działania zazębiają się i władzom inkubatora trudno jest określić, co jest dostarczane przez ich personel, a co z zewnątrz.

W Polsce tworzenie sieci ciągle nie jest popularne. Co trzeci inkubator umożliwia tworzenie sieci z potencjalnymi klientami i z innymi

przedsiębiorcami (podczas gdy w UE robi to ponad 84%), lecz znaczenie tej usługi ciągle rośnie, a zatem można oczekiwać w najbliższych latach wzrostu tego udziału. Żadna spośród badanych w Polsce instytucji nie posiada własnego funduszu *venture capital*, ale w czterech przypadkach inkubatory współpracują z organizacjami oferującymi pomoc w tym zakresie. Rzadko jest też oferowana pomoc przy doborze rady nadzorczej, mentorów i innych doradców, co wynika głównie z braku takich organów w większości małych firm.

Tabela 8. Usługi okołobiznesowe oferowane przez inkubatory w UE i w Polsce (z podziałem na dostarczane przez personel inkubatora – wewn. oraz zewnętrzne – zewn.)

Rodzaj usługi	UE – wewn.		PL – wewn.		UE – zewn.		PL – zewn.	
	nr	%	nr	%	nr	%	nr	%
(1) usługi preinkubacji	66	86,8	18	48,6	15	19,7	3	8,1
(2) pomoc przy biznesplanie i tworzeniu firmy	62	81,6	29	78,4	25	32,9	4	10,8
(3) szkolenia rozwijające umiejętności biznesowe	36	47,4	23	62,2	47	61,8	9	24,3
(4) księgowość, usługi prawne itp.	16	21,1	18	48,6	57	75,0	8	21,6
(5) badania rynku, sprzedaży, marketing	31	40,8	7	18,9	52	68,4	7	18,9
(6) pomoc przy eksporcie i poszukiwaniu partnerów za granicą	28	36,8	9	24,3	42	55,3	5	13,5
(7) pomoc w e-biznesie itp.	39	51,3	7	18,9	35	46,1	8	21,6
(8) porady jak rozwinąć nowe produkty i usługi								
(9) pomoc przy pozyskaniu kredytów, <i>venture capital</i>	68	89,5	25	67,6	28	36,8	4	10,8
(10) fundusz <i>venture capital</i> inkubatora/aniółowie biznesu	31	40,8	0	0,0	32	42,1	4	10,8
(11) pomoc przy rekrutacji pracowników i kadry kierowniczej	32	42,1	17	45,9	35	46,1	2	5,4
(12) sieć, np. z innymi przedsiębiorcami, potencjalnymi klientami	64	84,2	11	29,7	24	31,6	3	8,1
(13) mentorzy, rada nadzorcza i inni doradcy	38	50,0	3	8,1	27	35,5	4	10,8
(14) inne usługi	8	10,5	5	13,5	3	3,9	0	0,0

Źródło: jak w tab. 2.

Spośród usług zapewnianych przez zewnętrznych partnerów, w Polsce na pierwszym miejscu znajdują się szkolenia – prawie co czwarty inkubator oferuje taką możliwość przy wsparciu przez zewnętrznych usługodawców. Jednak jeśli spojrzymy na analogiczną pozycję dla UE – znajdziemy wartość ponad dwukrotnie większą. Ogólnie można zauważyć, iż znacznie rzadziej współpracujemy z zewnętrznymi dostawcami w kwestii dostarczanych usług – wszystkie wartości są na poziomie niższym niż w UE, zaś przy żadnym rodzaju usługi korzystanie z zewnętrznej pomocy nie przekracza 25% (czyli korzysta z tych usług co czwarty ośrodek).

Najbardziej popularnymi w UE usługami zewnętrznymi są usługi księgowe, prawne i im podobne, które w Polsce pozostają w większej mierze w ofercie wewnętrznej inkubatora. Na drugim miejscu w grupie zewnętrznych usług w UE znajdują się badania rynku, sprzedaży i marketing – w Polsce nie do końca doceniane.

4.16. Personel inkubatorów

Chociaż suma osób personelu, pracujących w inkubatorach w UE i w Polsce jest podobna, w naszym kraju więcej jest wśród nich pracowników niewykwalifikowanych, stanowiących dodatkowy personel. Można przypuszczać, że część prac wykonywanych w Polsce przez personel inkubatora, w UE jest zlecana zewnętrznym podmiotom. Do takich czynności mogą należeć ochrona, obsługa sekretariatu, księgowość czy porady prawne.

Tabela 9. Liczba osób pracujących na rzecz inkubatorów w UE i w Polsce

Kategoria personelu	UE (średnio)	PL (średnio)
menedżer	2,3	1,4
sekretariat	1,4	0,9
inny personel	1,9	2,9
Razem	5,6	5,2

Źródło: jak w tab. 2.

W polskich inkubatorach mniej jest menedżerów, zwykle liczba ta nie przekracza jednej osoby, podczas gdy w UE osiąga średnio 2,3. Również obsługą sekretariatu najczęściej zajmuje się u nas jedna osoba. Różnice w liczebności personelu mogą także wynikać z wielkości ośrodków i różnorodności ich potrzeb.

5. Zakończenie i rekomendacje

Liczba funkcjonujących w Polsce inkubatorów nie jest duża w porównaniu z innymi krajami Unii Europejskiej lub Stanami Zjednoczonymi, bądź w przeliczeniu na liczbę małych i średnich przedsiębiorstw. Duża jest za to różnorodność działających ośrodków. Każdy posiada inną historię, inną liczbę klientów, własne kryteria wejścia lub wyjścia firm. Dlatego trudno jest dokonywać porównań inkubatorów, możliwe jest to jedynie na poszczególnych płaszczyznach ich działalności.

Na początku lat dziewięćdziesiątych bardzo popularne było czerpanie wzorców z doświadczeń krajów zachodnich. Obecnie ma to mniejsze znaczenie. Dla poprawienia jakości funkcjonowania inkubatorów korzystne byłoby stworzenie silniejszych powiązań pomiędzy ośrodkami w Polsce i za granicą. Ciągłe niedocenianie są korzyści, płynące z tworzenia sieci między poszczególnymi organizacjami lub z potencjalnymi klientami czy przedsiębiorcami.

Przeprowadzone badania pozwoliły na ocenę obecnego stanu inkubatorów przedsiębiorczości. Interesująca może być również analiza zamierzeń na przyszłość poszczególnych jednostek. Ponad połowa spośród funkcjonujących w 2004 r. ośrodków powstała dzięki programowi TOR#10. Budynki obecnie wykorzystywane zostały przekazane w bezpłatną dzierżawę, najczęściej na okres 10 lat. Dla niektórych inkubatorów ten czas właśnie się kończy. Aby uniknąć konieczności opuszczenia budynku, trzeba prowadzić kolejne negocjacje z władzami, będącymi formalnymi właścicielami obiektów. Jednym z możliwych rozwiązań jest korzystanie z szeregu ulg, zwolnień, a nawet dalsze bezpłatne użytkowanie dotychczasowych budynków, na podstawie statusu organizacji pożytku publicznego. Organizacja pozarządowa, zarządzająca inkubatorem, może się starać o status organizacji pożytku publicznego, lecz musi spełnić szereg warunków. Jednym z bardziej „bolesnych” jest ograniczenie wysokości pobieranego przez prezesa organizacji wynagrodzenia do poziomu średniego w danym województwie. Kolejnym warunkiem jest konieczność składania sprawozdań z prowadzonej działalności, a po obowiązkowym okresie monitoringu przez Ministerstwo Gospodarki władze niektórych ośrodków są niechętne wszelkim próbom kontroli.

Przyszłość niektórych ośrodków jest związana z rozstrzygnięciem konkursów na realizację zadań wynikających z Sektorowego Programu Operacyjnego – Wzrost Konkurencyjności Przedsiębiorstw, organizowanych przez Agencję Rozwoju Przemysłu i Polską Agencję Rozwoju Przedsiębiorczości. Realizacja złożonych wniosków pozwoli na rozszerzenie działalności lub poprawienie jakości oferowanych dotąd usług. Niestety nie wszystkie inkubatory przedsiębiorczości w Polsce mogły startować w przetargach z racji zadłużenia.

Niektórzy menedżerowie i przedsiębiorcy uważają, że istnieje sprzeczność między postulatem zapewniania korzystnych warunków finansowych podmiotom inkubowanym a wymaganiami samodzielności finansowej inkubatorów. Być może i pod tym względem powinniśmy w Polsce korzystać z rozwiązań wypracowanych na Zachodzie i bardziej zróżnicować źródła finansowania działalności ośrodków. Wtedy dochody z najmu i usług oferowanych firmom nie musiałyby rosnać wraz ze wzrostem potrzeb finansowych inkubatorów.

Inkubatory zaczęły powstawać w okresie, gdy prowadzenie działalności gospodarczej było szczególnie trudne ze względu na zmiany ustrojową i związaną z tym niepewność, jak zachować się na rynku, a także z powodu braku odpowiednich do wynajęcia lokali użytkowych. Wtedy najważniejsza była walka z bezrobociem i wspieranie powstawania nowych firm, bez względu na rodzaj ich działalności. W innych krajach UE i w USA ciągle powstają nowe inkubatory, jednak coraz rzadziej reprezentują one typ tradycyjny, skupiając się raczej na promowaniu innowacyjności czy transferu technologii. Podstawowe braki w dziedzinie inkubacji w Polsce to ciągle za mała liczba ośrodków wspierających innowacyjność i sprzyjających rozwojowi firm, opartych na wysokich technologiach. Na szczęście w ostatnich latach ta sytuacja powoli zaczęła się zmieniać. Powstają nowe inkubatory technologiczne (Gdynia, Wrocław), nowe inkubatory akademickie (Warszawa). Firm usługowych, działających na polskim rynku, jest już dużo, zaś ciągle brakuje firm technologicznych. Warto, aby inkubatory odpowiadały na te potrzeby rynkowe, oferując infrastrukturę dostosowaną do potrzeb nowych technologii.

Obecnie kluczowym aspektem działalności inkubatorów powinno być nie tylko oferowanie tańszej powierzchni pod wynajem, ale przede wszystkim wspieranie powstających firm, aby były jak najbardziej innowacyjne, z jak największymi szansami na osiągnięcie sukcesu rynkowego. Mogą temu służyć szeroko pojęte usługi okołobiznesowe, a także współpraca z innymi podmiotami w ramach sieci.

Porównując ośrodki w Polsce z funkcjonującymi na Zachodzie, można zauważyć, jak wiele jest jeszcze do zrobienia w kwestii usprawnienia ich funkcjonowania. Przede wszystkim należałoby zwiększyć wachlarz dostępnych usług, gdyż w niektórych ośrodkach jest ich zaledwie kilka (choć są takie, których oferta jest bardzo szeroka). Istotne jest także rozwijanie wysokiej jakości usług, oferowanych przez inkubator (np. specjalistyczne szkolenia, wsparcie technologiczne, finansowanie). Niestety, część inkubatorów w Polsce skupia się głównie na wynajmie pomieszczeń, nie zapewniając wspieranym przez siebie firmom żadnych dodatkowych usług. W innych ośrodkach oferta jest szeroka, lecz niedostosowana do potrzeb firm lub wymagająca ponoszenia wysokich opłat dodatkowych, na które nie wszystkie nowo powstałe firmy mogą sobie pozwolić. Bardzo mało jest w ofercie szkoleń, organizowanych przy współpracy z zewnętrznymi podmiotami, co mogło by okazać się korzystne.

Jednak aby rozszerzenie oferty nie odbywało się w oderwaniu od zapotrzebowania, należałoby usprawnić przepływ informacji między inkubatorami a wspieranymi firmami. Warto też położyć większy nacisk na powiązania z firmami, które już opuściły inkubator – mogą one służyć obiektywną informacją o oferowanym przez inkubator wsparciu, prezentować dobre praktyki i sprzyjać powstawaniu sieci i jej rozwojowi. Dzięki temu w przyszłości inkubatory będą mogły funkcjonować bardziej efektywnie, skupiając się na najważniejszych i naprawdę potrzebnych działaniach.

Warto również skorzystać z rekomendacji CSES w sprawie wspierania rozwoju wirtualnych usług inkubatora, dzięki czemu więcej przedsiębiorstw będzie mogło skorzystać z oferowanej pomocy.

W Polsce powinna się zwiększyć liczba inkubatorów, w szczególności jeśli chodzi o typ technologiczny. W krajach wysoko rozwiniętych ciągle wzrasta zapotrzebowanie na usługi innowacyjne i produkcję opartą na wysokich technologiach. Liczba firm, prowadzących działalność w tym zakresie jest niewystarczająca. Trudno jest zachęcić np. pracowników naukowych wyższych uczelni lub instytutów do zakładania własnych firm. Mimo posiadania wiedzy technicznej obawiają się, czy sprostają twardym warunkom rynkowym. Inkubatory akademickie są dla takich osób zachętą i dużym ułatwieniem na drodze do prowadzenia własnej działalności gospodarczej. Również biorąc pod uwagę liczbę inkubatorów w przeliczeniu na liczbę MSP, w Polsce jest jeszcze miejsce dla kolejnych takich ośrodków.

Być może w Polsce za kilka lat zaczną być popularne inkubatory komercyjne (zakładane dla zysku). Na razie były podjęte tylko nieliczne próby adaptacji tego modelu, wywodzącego się z USA. Pomimo wysokiego kosztu początkowego takiej inwestycji, dla dużych przedsiębiorstw korzystne jest posiadanie własnego inkubatora. Dzięki temu mogą one m.in. korzystać z najnowszych technologii, powstałych dla ich potrzeb, a także mieć udział w zyskach wspieranych przez siebie firm.

Kolejnym ważnym elementem dalszego rozwoju inkubatorów powinna być dbałość o zgodność kierunków działań z szerszymi (regionalnymi, krajowymi, europejskimi) strategiami rozwoju. Dobrze funkcjonujący inkubator nie powinien pozostawać na uboczu, lecz współpracować z innymi organizacjami, sieciami, pomagać przy promocji strategii rozwoju. Zaangażowany ośrodek działa jak pomost między jednostkami badawczo-rozwojowymi i biznesem, komercjalizuje wyniki badań, pomaga rozwijać łańcuchy przemysłowych klastrów, promuje konkurencyjność MSP. Inkubatory powinny być wspierane poprzez rozwój partnerstwa publiczno-prywatnego.

Potrzebne jest także jasne zdefiniowanie grupy docelowej i kryteriów wejścia, które będą preferowały projekty o największej wartości dodanej dla inkubatora. Oferty niektórych inkubatorów nie znajdują zbyt dużego oddźwięku na rynku. Powodem tego stanu rzeczy może być niewystarczająca diagnoza

potrzeb czy brak jasnej strategii rozwoju inkubatora. Niestety, niewiele inkubatorów funkcjonuje dziś w oparciu o rzetelnie sporządzony i aktualizowany biznesplan.

Choć niektóre kwestie nie dadzą się jednoznacznie rozstrzygnąć na podstawie analizy zgromadzonego materiału, to z pewnością inkubatory przedsiębiorczości są zagadnieniem ciekawym do wieloaspektowej analizy. Dla wielu osób są także jedyną szansą osiągnięcia sukcesu zawodowego, a dla regionów lub miejscowości – szansą rozwoju ekonomicznego.

Agnieszka Różycka

BENCHMARKING – THE COMPARISON OF BUSINESS INCUBATORS IN POLAND AND OTHER EUROPEAN UNION'S COUNTRIES

In 2002 an extensive investigation of business incubators of European Union's countries was carried out. The project 'Benchmarking of Business Incubators' for the European Commission was undertaken by the Centre for Strategy & Evaluation Services (CSES). It carried out a wide survey of business incubators in different EU Member States, eliciting a response from 77 incubators. Poland, as a country before entering the EU was not included.

In the second half of 2004 the lecturer carried out an investigation of Polish business incubators. She took advantage of the translated questionnaire 'Incubator Managers Questionnaire' [European Commission (2002)] made by CSES. The questionnaire was delivered to all business incubators that existed at that time in Poland. Almost 70 % of them answered. The survey was conducted within the limits of masterwork, which was written at Faculty of Economics at the Warsaw University.

This presentation shows some results of the survey and focuses on comparison of Polish and European Union incubators. Owing to the fact that the same tool was used in both investigations, it was possible to compare them and to show differences and similarities.

The final section provides the key conclusions with regard to the business incubator benchmarking study and considers best practice and some recommendations for Polish business incubators.

Magdalena Nowak

PARTNERSTWO PUBLICZNO-PRYWATNE JAKO FORMA WSPIERANIA OŚRODKÓW INNOWACJI I PRZEDSIĘBIORCZOŚCI

1. Wprowadzenie

Podjęmowane działania władz publicznych mają zmierzać do zapewnienia rozwoju na poziomie lokalnym, w wyniku którego dany obszar będzie podlegać systematycznym przemianom, zmierzającym m.in. do osiągnięcia lepszych warunków bytowych ludności, a także zapewniających funkcjonowanie podmiotów gospodarczych na danym terenie. To właśnie tworzenie warunków, sprzyjających procesom inwestycyjnym jest najpewniejszym sposobem pobudzania lokalnej aktywności gospodarczej. Nowe podmioty gospodarcze są przede wszystkim źródłem nowych miejsc pracy. Ponadto stymulują procesy w otoczeniu przedsiębiorstwa, wyrażające się ożywieniem działalności kooperantów czy innych podmiotów gospodarczych. Nie bez znaczenia są także wpływy do budżetu gminy z tytułu chociażby podatku od osób prawnych i fizycznych, podatku od nieruchomości czy od środków transportowych. Dzięki nowym miejscom pracy społeczność lokalna posiada także większą siłę nabywczą, co w konsekwencji napędza gospodarkę lokalną poprzez tworzenie dodatkowego popytu. Można z pewnością wymienić wiele pozytywnych efektów nowych inwestycji w gminie. Tym niemniej we współczesnej gospodarce szczególnie ważne jest kształtowanie podstaw rozwoju przedsiębiorstw innowacyjnych¹. Kształtowanie się gospodarki, opartej na innowacjach, stanowi obecnie jedyną podstawę do rozwoju w długim okresie, a zmiany o charakterze innowacyjnym, powstałe w jednym przedsiębiorstwie, powodują podobne zmiany w innych podmiotach z jego otoczenia².

2. Współpraca władz publicznych z sektorem prywatnym – dotychczasowe doświadczenia

W Polsce znakomitą część zadań o charakterze publicznym, w tym tych prowadzących do przyciągnięcia nowych inwestorów oraz rozwoju przedsiębiorczości, wykonują jednostki rządowe i samorządowe. Angażują wprawdzie sektor prywatny, jednak w niewielkim stopniu. We Francji, dla przykładu, funkcjonują liczne służby publiczne, powoływane przez rady gminy (organ decyzyjny i konsultacyjny), m.in. do zarządzania i świadczenia rozlicznych usług komunalnych, a za ich funkcjonowanie odpowiada mer (organ

¹ Wyjaśnienie pojęcia innowacji można znaleźć m.in. w publikacji: D. Stawasz, *Współczesne uwarunkowania rozwoju polskich regionów*, Wydawnictwo Uniwersytetu Łódzkiego, Łódź 2000, s. 183-188.

² *Ibidem*, s. 189.

wykonawczy)³. Na świecie obserwuje się także przykłady całkowitej prywatyzacji usług komunalnych, a tym samym przeniesienie na podmioty prywatne całej odpowiedzialności za inwestycje w ramach świadczonych usług. Trendy takie opierały się na założeniu, że „nawet tam, gdzie władza publiczna (w tym wypadku samorząd) pozostają odpowiedzialne za wykonywanie funkcji, należy wprowadzić elementy rynku i konkurencji pomiędzy prywatnymi podmiotami”⁴. Rozwiązania polegające na całkowitej prywatyzacji są jednak stosunkowo rzadko stosowane (można je znaleźć w USA i Wielkiej Brytanii), dominują zaś inne formy urynkowienia, typowe dla partnerstwa publiczno-prywatnego⁵. W Stanach Zjednoczonych, gminy poza urynkowaniem typowych usług komunalnych same angażują się w przedsięwzięcia typowo komercyjne⁶. Dla kontrastu, w Niemczech prywatyzacja sektora użyteczności publicznej niemalże nie wystąpiła, miała miejsce jedynie w obszarze gospodarki odpadami⁷.

Dotychczas współpraca sektora publicznego z prywatnym odbywała się w oparciu o zamówienia publiczne, które jako forma interwencji państwa w dziedzinę gospodarki wywierają z pewnością wpływ na procesy, zachodzące w tym obszarze, wpływają również na procesy gospodarcze na styku sektora publicznego i podmiotów prywatnych. Angażowanie sektora prywatnego w działalność publiczną wiąże się z wydatkowaniem publicznych środków finansowych, a więc konieczne jest zapewnienie szczególnej ochrony prawnej procesowi wyboru wykonawcy inwestycji czy innej inicjatywy, stanowiącej przedmiot zamówienia. Temu celowi ma właśnie służyć system zamówień publicznych.

Prawo zamówień publicznych było i jest raczej negatywnie oceniane przez obie strony z różnych względów. Ustawa ta ponadto nie stanowi podstawy szerszej współpracy pomiędzy sektorem prywatnym i publicznym, umożliwiając ją tylko w sztywnym, zdefiniowanym precyzyjnie przez ustawę zakresie, mieszczącym się w zbiorze kategorii przedmiotów zamówienia. Stąd powstała konieczność stworzenia aktu prawnego, poszerzającego ramy współpracy publiczno-prywatnej.

Coraz szersze angażowanie sektora prywatnego w świadczenie usług publicznych oraz wykonywanie zadań inwestycyjnych znalazło zresztą swój

³ J. Jeżewski (red.), *Samorząd terytorialny i administracja w wybranych krajach. Gmina w państwach Europy Zachodniej*, Wydawnictwo Uniwersytetu Wrocławskiego, Wrocław 1999, s. 171-172.

⁴ P. Swianiewicz, *Usługi komunalne w krajach europejskich. Współczesne przemiany w sposobie organizacji*, „Samorząd Terytorialny” 1998, nr 7-8, s. 75.

⁵ *Ibidem*, s. 76.

⁶ W. Kisiel, *Podstawowa charakterystyka publicznych jednostek lokalnych w USA*, „Samorząd Terytorialny” 1995, nr 11, s. 66.

⁷ P. Swianiewicz, *Usługi...*, s. 79.

wyraz w stanowisku Komisji Europejskiej, która postuluje współpracę samorządu lokalnego z parterami prywatnymi, szerząc ideę partnerstwa publiczno-prywatnego (PPP)⁸. Taka forma świadczenia usług publicznych (a także realizacji inwestycji komunalnych) znalazła już wielu zwolenników na świecie, głównie jako forma skutkująca wyższą jakością i wydajnością usług publicznych i, co może bardziej istotne, umożliwiającą zgromadzenie kapitału na realizację kosztownych inwestycji infrastrukturalnych. Dzięki temu rozwiązaniu sektor publiczny współdziała z sektorem prywatnym, łącząc wysiłki w realizacji wspólnego interesu.

3. Ustawa o partnerstwie publiczno-prywatnym – nowe perspektywy współpracy

28 lipca 2005 r. została uchwalona ustawa o partnerstwie publiczno-prywatnym⁹ niosąca nadzieję na ostateczne rozwiązanie kwestii współpracy pomiędzy partnerami prywatnymi i publicznymi. Ustawa reguluje zasady i tryb współpracy podmiotów publicznych (głównie organów administracji rządowej i jednostek samorządu terytorialnego) oraz partnerów prywatnych (czyli przedsiębiorców, organizacji pozarządowych i kościołów – art. 4 Ustawy), służy realizacji zadań publicznych. Od momentu wejścia w życie ustawy o partnerstwie publiczno-prywatnym za takie partnerstwo uznawana będzie jedynie współpraca, przebiegająca w oparciu o umowę, zawartą na podstawie tego aktu prawnego¹⁰. Przedmiotem tej umowy może być szereg działań i czynności, składających się na szeroko rozumianą inicjatywę, służącą wykonaniu zadania publicznego, zaś sama umowa stanowi ramę, opisującą charakter stosunków łączących partnerów, etapy przedsięwzięcia, sposób jego realizacji (obejmujący kwestie instytucjonalne, prawno-organizacyjne, finansowe), a także problemy, dotyczące monitoringu i kontroli, a jej wykonaniem będą kolejne umowy, zawierane już na poszczególnych etapach¹¹.

Zgodnie z ustawą, partnerstwo publiczno-prywatne może stanowić sposób realizacji przedsięwzięcia jedynie wtedy, gdy przynosi korzyści dla interesu publicznego, przeważające w stosunku do korzyści, wynikających z innych sposobów realizacji tego przedsięwzięcia, przy czym korzyści te to w szczególności oszczędność wydatków podmiotu publicznego, podniesienie standardu świadczonych usług lub obniżenie uciążliwości dla otoczenia (art. 3 ust. 2 ustawy). Takie ujęcie problemu oznacza konieczność

⁸ *Guidelines for Successful Public – Private Partnerships*, European Commission, Directorate-General Regional Policy, Brussels, January 2003, s. 6, a także B. Zagożdżon, *Partnerstwo publiczno-prywatne jako zalecany przez UE system finansowania inwestycji*, „Samorząd Terytorialny” 2004, nr 9, s. 39-48.

⁹ DzU. 2005, nr 169, poz. 1420.

¹⁰ A. Kozłowska, *Uregulowane partnerstwo*, „Inwestycje Komunalne” 2005, nr 9.

¹¹ *Ibidem*.

przeprowadzenia analiz (ich wykonanie spoczywa na podmiocie publicznym), wskazujących przewagę owych korzyści¹². Analizy te są opracowywane w oparciu o przepisy wykonawcze do ustawy i dotyczą:¹³

- ryzyka, związanego z realizacją projektowanego przedsięwzięcia, z uwzględnieniem różnych sposobów podziału między podmiot publiczny i partnera prywatnego oraz wpływu na poziom długu publicznego i deficytu sektora finansów publicznych;
- aspektów ekonomicznych i finansowych projektowanego przedsięwzięcia, w tym porównania kosztów jego realizacji w ramach partnerstwa publiczno-prywatnego z kosztami realizacji w inny sposób;
- porównania korzyści, związanych z realizacją przedsięwzięcia w ramach partnerstwa publiczno-prywatnego z korzyściami i zagrożeniami społecznymi, związanymi z realizacją przedsięwzięcia w inny sposób;
- stanu prawnego składników majątkowych, jeżeli prawo do nich ma być przeniesione lub ustanowione przez podmiot publiczny na rzecz partnera prywatnego lub spółki, o której mowa w art. 19, ust. 1.

Zastosowanie się do wymogu sporządzania analiz z pewnością będzie stanowić istotną barierę w przystępowaniu do partnerstwa. Ani ustawa, ani rozporządzenia nie zakładają podziału na projekty duże (o znaczeniu międzynarodowym, krajowym czy regionalnym) i małe (lokalne), stawiają natomiast między nimi znak równości w odniesieniu do wymogów, koniecznych do spełnienia już w fazie przygotowawczej¹⁴. Takie ujęcie problemu zdecydowanie zmniejsza szanse realizacji małych inicjatyw o charakterze lokalnym. Małe gminy są zazwyczaj ubogie zarówno w wiedzę i kompetencje, potrzebne do sporządzenia takich dokumentów, jak i w środki finansowe, które mogłyby przeznaczyć na zatrudnienie w tym celu ekspertów zewnętrznych.

Kolejną wadą nowych regulacji jest fakt, że do wyboru partnera prywatnego i umów o partnerstwie publiczno-prywatnym w zakresie nieuregulowanym w ustawie, stosować się będzie odpowiednio przepisy ustawy *Prawo zamówień publicznych*¹⁵. Taki zapis zdążył już wywołać kontrowersje, związane z niejasnością przepisów¹⁶. Nowa ustawa zakłada także konieczność

¹² Art. 11 ustawy z dnia 28 lipca 2005 r. o partnerstwie publiczno-prywatnym (DzU 2005, nr 169, poz. 1420).

¹³ *Ibidem*; wymogi związane ze sporządzaniem analiz zostały szczegółowo omówione [w:] W. Grzybowski, *Ustawa o PPP i co dalej?*, „Przegląd Komunalny” 2006, nr 2; *Elementy analizy przedsięwzięć PPP*, „Przegląd Komunalny” 2006, nr 3.

¹⁴ W. Grzybowski, *Elementy...*

¹⁵ Art. 14 ustawy z dnia 28 lipca 2005 r. o partnerstwie publiczno-prywatnym (DzU 2005, nr 169, poz. 1420).

¹⁶ B. Dziadkiewicz, *Zasady i tryb wyboru partnera prywatnego w świetle przepisów pzp*, „Inwestycje Komunalne” 2005, nr 12.

wprowadzenia szeregu zmian w kilkunastu innych ustawach¹⁷. Jest zatem oczywiste, że nowe regulacje wprowadzą zamieszanie w sferze działania samorządów, powodując już od momentu wprowadzenia nowych przepisów negatywne nastawienie do nowej formy angażowania sektora prywatnego do wykonywania zadań publicznych.

Partnerstwo publiczno-prywatne w swej idei przynosi tymczasem przede wszystkim korzyści. Podstawową zachętą do wdrożenia tego typu partnerstwa w Polsce powinny być wyniki badań empirycznych, wskazujące, iż większość inwestycji na zasadach PPP jest realizowanych po niższych niż przewidywane kosztach i wcześniej, niż prognozowano¹⁸. Zalety PPP można najogólniej sformułować w następujący sposób:¹⁹

- możliwość wykorzystania korzyści skali (podmiot prywatny może oferować usługę na obszarze kilku gmin);
- złamanie samorządowego monopolu na wykonywanie określonego zadania;
- odpolitycznienie zarządzania lokalnymi usługami;
- rozwój infrastruktury bez konieczności zadłużania gminy;
- wprowadzenie nowych technologii, co przy niewielkich środkach finansowych gminy nie jest możliwe do wykonania przez nią samodzielnie.

Kolejne zalety PPP to:²⁰

- szybsze dostarczanie usług komunalnych dzięki możliwości uniknięcia finansowania inwestycji z góry i regulowania płatności po jej wykonaniu;
- szybsze wykonanie – sektor prywatny, odpowiedzialny za projekt i budowę obiektu, który dodatkowo otrzyma środki kapitałowe dopiero po wykonaniu inwestycji jest zmobilizowany do maksymalnego skrócenia okresu wdrażania przedsięwzięcia w życie;
- niższe koszty całkowite – sektor prywatny jest silniej zmotywowany do obniżenia kosztów przedsięwzięcia, a ponadto łatwiej jest obniżyć owe koszty w tym sektorze, ponieważ nie obowiązują go charakterystyczne dla sektora publicznego zasady budżetowania;
- lepsza alokacja ryzyka – rdzeniem PPP jest przeniesienie ryzyka na stronę, która poniesie je po mniejszych kosztach;

¹⁷ Rozdział 5 ustawy z dnia 28 lipca 2005 r. o partnerstwie publiczno-prywatnym (DzU 2005, nr 169, poz. 1420).

¹⁸ *Guidelines...*, s. 15.

¹⁹ A. Kopańska, *Zewnętrzne źródła finansowania inwestycji jednostek samorządu terytorialnego*, Warszawa 2003, s. 57.

²⁰ *Guidelines...*, s. 15.

- silniejsze bodźce do działania – sektor prywatny jako ten, który ponosi ryzyko finansowe, jest silniej zdeterminowany do bardziej efektywnego funkcjonowania;
- wyższa jakość usług – doświadczenia międzynarodowe wskazują na wyższą jakość usług, świadczonych w wyniku partnerstwa publiczno-prywatnego;
- tworzenie się dodatkowych przychodów – partner prywatny może wygenerować dodatkowy przychód od osób trzecich za sprawą użycia dodatkowych zasobów, redukując tym samym wymagany wkład sektora publicznego;
- wzmożone zarządzanie publiczne – poprzez przeniesienie odpowiedzialności za dostarczanie usług; sektor publiczny koncentruje się na roli regulatora i kontrolera zamiast, na codziennym zarządzaniu dostarczaniem usług publicznych.

Współpraca publiczno-prywatna przyjmuje wiele form, w zależności od stopnia zaangażowania każdej ze stron w daną inicjatywę, zarówno w wymiarze organizacyjnym, własnościowym, jak i finansowym. W przypadku przedsięwzięć inwestycyjnych forma PPP może być różna także ze względu na podmiot (prywatny czy publiczny), który po zakończeniu inwestycji będzie eksploatował dane urządzenie. Najbardziej powszechne formy współpracy publiczno-prywatnej to:²¹

- umowa o świadczeniu usług;
- kontrakt menedżerski;
- *leasing*;
- koncesja;
- umowa typu: budowa – eksploatacja – przekazanie (BOT, z ang. *built – operate – transfer*);
- przeniesienie prawa własności mienia komunalnego.

Umowa o świadczenie usług polega na zaangażowaniu prywatnego podmiotu do wykonywania określonego zadania-usługi (np. zbiórka odpadów, pobieranie opłat drogowych, dostarczanie i utrzymanie samochodów)²².

Kontrakt menedżerski polega na przekazaniu sektorowi prywatnemu zarządzania konkretną sferą usług.

²¹ T. Domański, *Partnerstwo publiczno-prywatne*, „Wspólnota” 1999, nr 44, oraz Z. Jerzmanowski, *Partnerstwo publiczno-prywatne. Gmina – nie orkiestra*, „Wspólnota” 2001, nr 1, [za]: E. Wojciechowski, *Zarządzanie w samorządzie terytorialnym*, Warszawa 2003, s. 104.

²² *Guidelines...*, s. 20.

Leasing (lub dzierżawa) to forma, za sprawą której gmina korzysta z przedmiotu leasingu lub dzierżawy, ale pozostaje on własnością prywatną (np. leasing czy dzierżawa maszyny lub pojazdu)²³. Może jednak wystąpić sytuacja odwrotna, tzn. majątek jest komunalny, a korzysta z niego podmiot prywatny.

Koncesja z kolei oznaczać będzie, dla przykładu, sytuację, w której podmiot prywatny bierze na siebie odpowiedzialność za projekt, budowę, finansowanie i prowadzenie danego przedsięwzięcia (DBFO, z ang. *design – build – finance – operate*)²⁴, z czego oczywiście podmiot prywatny czerpie korzyści w postaci opłat z tytułu świadczenia określonych usług na etapie eksploatacji obiektu.

Umowa typu BOT oznacza, iż partner prywatny buduje dany obiekt, eksploatuje go przez określony czas, a następnie przekazuje go gminie.

Przeniesienie prawa własności mienia komunalnego na podmiot prywatny całkowicie eliminuje z obszaru danego przedsięwzięcia gminę, choć nie należy utożsamiać tej sytuacji ze zrzeczeniem się przez gminę odpowiedzialności za wykonywanie określonych usług, jest ona bowiem zobligowana do tego ustawowo.

Zastosowanie powyższych form oczywiście uzależnione jest od charakteru przedsięwzięcia, możliwości finansowych i organizacyjnych gminy, a także od oczekiwań w stosunku do podmiotu prywatnego względem obowiązków po zrealizowaniu przedsięwzięcia.

4. Tworzenie ośrodków innowacji i przedsiębiorczości formą wspierania rozwoju przedsiębiorczości przez władze samorządowe

Powstała w Polsce ustawa o partnerstwie publiczno-prywatnym zarysowuje bardzo szeroko możliwości wykorzystania tej formy współpracy, definiując przedsięwzięcie, będące przedmiotem partnerstwa, także jako „działanie na rzecz rozwoju gospodarczego i społecznego, w tym rewitalizacji albo zagospodarowania miasta lub jego części albo innego obszaru”²⁵ oraz „przedsięwzięcie pilotażowe, promocyjne, naukowe, edukacyjne lub kulturalne, wspomagające realizację zadań publicznych”²⁶. Wydaje się zatem, iż partnerstwo publiczno-prywatne jest także szansą rozwoju instytucji otoczenia biznesu jako wspomagających rozwój społeczno-gospodarczy na danym obszarze.

²³ A. Kopańska, *Zewnętrzne źródła...*, s. 63.

²⁴ *Guidelines...*, s. 24.

²⁵ Art. 4c ustawy z dnia 28 lipca 2005 r. o partnerstwie publiczno-prywatnym (DzU 2005, nr 169, poz. 1420).

²⁶ Art. 4d ustawy z dnia 28 lipca 2005 r. o partnerstwie publiczno-prywatnym (DzU 2005, nr 169, poz. 1420).

Podmioty gospodarcze, funkcjonujące w warunkach gospodarki rynkowej, podejmują szereg decyzji w celu realizacji swoich interesów. Jedną z istotniejszych z punktu widzenia przedsiębiorstwa jest decyzja lokalizacyjna. Rozwój gospodarczy i cywilizacyjny daje współcześnie przedsiębiorstwom dużą swobodę w wyborze lokalizacji. Wpływ na to ma nie tylko postępująca otwartość gospodarek narodowych, lecz także rozwój komunikacji, mobilność pracy i kapitału. Ostateczny wybór miejsca działalności jest m.in. wynikiem analizy lokalnych warunków podjęcia działalności na danym terenie, o których charakterze przesądza także działalność władz publicznych. Również w kontekście lokalizacji przedsiębiorstw, prowadzących działalność innowacyjną, wskazuje się, iż „procesy innowacyjne są zlokalizowane. Oznacza to, że powstawanie i dyfuzja innowacji odbywa się w konkretnej przestrzeni, co wiąże się z występowaniem wysokiej jakości zagospodarowania i innych czynników lokalizacyjnych wynikających z procesów aglomeracji i urbanizacji”²⁷.

Poza wpływaniem na tradycyjnie rozumiane czynniki lokalizacji podmiotów gospodarczych, prowadzącym w konsekwencji do powstawania nowych przedsiębiorstw na danym obszarze, władze publiczne mają także możliwość wspierania przedsiębiorczości poprzez tworzenie infrastruktury instytucjonalnej służącej rozwojowi przedsiębiorczości i innowacji²⁸. Rola takich organizacji jest o tyle szczególna, że prowadzi do „szerzenia wiedzy i postępu, umiejętności, transferu technologii, komercjalizacji nowych technologii, promowania nowych rozwiązań w obszarze organizacji i zarządzania, rozpowszechniania informacji i innowacji, propagowania wiedzy na temat obowiązujących w świecie standardów, inkubacji nowych firm, tworzenia skupisk przedsiębiorstw (*clusters*)”²⁹. W kontekście rozwoju obszaru, na którym ośrodki takie działają, można zauważyć następujące procesy, będące konsekwencją ich funkcjonowania:³⁰

- tzw. „dyfuzję industrializacji”, która następuje przez inkubację nowych firm, często o charakterze rzemieślniczym, wykorzystujących umiejętności tkwiące w lokalnej kulturze;
- umocnienie struktur rynkowych przez nowe technologiczne firmy o dużej sile konkurencyjnej, powodujących za sprawą innowacyjnych umiejętności ciągłą adaptację nowych produktów i technologii;

²⁷ E. Stawasz, *Działalność innowacyjna (innovation activity)*, [w:] K. B. Matusiak (red.), *Innowacje i transfer technologii*, PARP, Warszawa 2005, s. 40.

²⁸ Omówienie form takich ośrodków znajduje się m.in. w: K. B. Matusiak, *Ośrodki innowacji i przedsiębiorczości*, [w:] K. B. Matusiak (red.), *Innowacje...*, s. 108.

²⁹ D. Stawasz, *Współczesne uwarunkowania...*, s. 195.

³⁰ K. B. Matusiak, E. Stawasz, A. Jewtuchowicz, *Zewnętrzne determinanty rozwoju innowacyjnych firm*, Katedra Ekonomii, Uniwersytet Łódzki, Łódź 2001, s. 254, [za:] K. B. Matusiak, *Ośrodki innowacji...*, s. 109.

- rozwój kompleksów przemysłowych wysokiej technologii i systemów inkubacji innowacji w aglomeracjach miejskich, które dysponują silnym zapleczem naukowym.

Efektywne wykonywanie zadań, prowadzących do przyciągnięcia na dany obszar podmiotów prywatnych, a w szczególności tworzenie ośrodków innowacji i przedsiębiorczości, wymaga od podmiotów publicznych znacznych środków finansowych, wiedzy i kompetencji, a przede wszystkim stworzenia odpowiedniej struktury instytucjonalnej. Elementów tych w polskich instytucjach publicznych często brakuje, w przeciwieństwie do sektora prywatnego. Partnerstwo publiczno-prywatne może się w tym kontekście okazać nieocenioną, w wymiarze efektywności i skuteczności, platformą współdziałania w kwestii budowy instytucji, wspierających przedsiębiorczość i działalność innowacyjną. Ośrodki wspierania innowacji i przedsiębiorczości ze swojej natury funkcjonują na styku sektora publicznego i prywatnego. Łączą one bowiem osiągnięcia sfery B+R, która jest w Polsce wciąż w dużej mierze domeną instytucji publicznych, takich jak ośrodki uniwersyteckie czy publiczne instytuty badawcze, z możliwościami implementacyjnymi prywatnych podmiotów gospodarczych. Implementacja osiągnięć powstałych w takich ośrodkach do sfery biznesu wymaga stworzenia podstawy instytucjonalnej takiej współpracy. Powstanie takiej infrastruktury w oparciu o nową ustawę o partnerstwie publicznym daje szansę pełnego sformalizowania podejmowanych działań bez podejrzeń o korupcję. Pozwolić może także na precyzyjne ustalenie podziału zadań pomiędzy partnerów, co z pewnością ułatwia efektywne zarządzanie przedsięwzięciem.

5. Podsumowanie

Władze publiczne mają do dyspozycji wiele narzędzi, służących do wspierania przedsiębiorczości na danym obszarze. Mogą wpływać na czynniki, w oparciu o które podmioty prywatne podejmują decyzje lokalizacyjne. Mogą angażować sektor prywatny w wykonywanie zadań; a także same lub we współpracy z podmiotami prywatnymi tworzyć i rozwijać instytucje otoczenia biznesu. Wykorzystanie partnerstwa publiczno-prywatnego do rozwoju organizacji wspierających przedsiębiorczość stanowi dużą szansę wykazania przez władze publiczne zaangażowania w tym zakresie, przy jednoczesnym wykorzystaniu środków prywatnych. Można jedynie mieć nadzieję, że – mimo zalet partnerstwa publiczno-prywatnego – przepisy wykonawcze nie staną się barierą realizacji przedsięwzięć w oparciu o PPP. Praktyka stosowania regulacji prawnych może także uzmysłowi ustawodawcom konieczność wprowadzenia w nich zmian, umożliwiających zapewnienie realizacji interesu społecznego na najwyższym poziomie.

**PUBLIC-PRIVATE PARTNERSHIP AS A WAY OF SUPPORTING
INNOVATION AND BUSINESS CENTRES**

Innovation and business centres play a vital role in creating knowledge-based economy. They also guarantee stable social and economic growth. Therefore it should become one of the main interests of the local authorities to create and support them. Unfortunately, neither the financial assets nor the organizational and management skills of the local governments can assure their successful foundation and functioning. This is why there is a need of a partnership between the public and private sector in this field.

Poland does not have much experience in public-private partnership, but finally has established a law allowing it to be implemented.

Jan Mertl, Sławomir Skowroński

ŁÓDZKI KLASTR PRZEDSIĘBIORCZOŚCI – SZANSA NA WZROST GOSPODARCZY

1. Wprowadzenie

Znaczenie przedsiębiorczości innowacyjnej jest coraz częściej postrzegane jako warunek wzrostu konkurencyjności firm, decydujący o rozwoju gospodarczym regionów. Realizacja regionalnych strategii innowacji (RSI) w większości przypadków bazuje na wspieraniu sektora małych i średnich przedsiębiorstw, głównie firm innowacyjnych, charakteryzujących się realizowaną i wykorzystywaną w ich działalności współpracą z uczelniami i ośrodkami badawczo-rozwojowymi. Łódź posiada liczne wyższe uczelnie oraz ośrodki badawcze, jednakże poziomu innowacyjności przedsiębiorstw, szczególnie sektora MSP, nie można uznać za zadowalający, pomimo systematycznie wzrastającego poziomu ich konkurencyjności. Powstają też nowe przedsiębiorstwa, których potencjał rozwojowy i stopień przygotowania do funkcjonowania na jednolitym rynku europejskim można ocenić bardzo pozytywnie.

Próba rozwiązania problemu wzrostu konkurencyjności przedsiębiorstw jest opracowana przy udziale specjalistów z zagranicznych firm konsultingowych propozycja utworzenia oraz efektywnego wspierania rozwoju klastra łódzkiego. Realizację tej propozycji rozpoczęto w drugiej połowie roku 2005. Obejmuje ona szereg działań, które powinny skutkować pozyskaniem dużej liczby miejsc pracy, a także wzrostem poziomu gospodarczego Łodzi i całego regionu łódzkiego.

2. Pojęcie i znaczenie klastra

Postęp, jaki dokonał się w ostatnich dekadach w zrozumieniu problematyki konkurencyjności przedsiębiorstw, zarówno z perspektywy teoretycznej, jak też z punktu widzenia praktyki gospodarczej, pozwolił na wypracowanie systemowych rozwiązań, dostosowanych do specyfiki współczesnej gospodarki. Koncepcją, która nabrała w ostatnich latach szczególnego znaczenia w tym zakresie stał się klastrowy oraz polityka rozwoju, oparta o klastry.

W aspekcie ekonomicznym słowo klastrowy zostało użyte i zdefiniowane przez Portera jako „geograficzne skupisko wzajemnie powiązanych firm, wyspecjalizowanych dostawców, jednostek świadczących usługi, firm działających w pokrewnych sektorach i związanych z nimi instytucji (na przykład uniwersytetów, jednostek normalizacyjnych i stowarzyszeń

branżowych) w poszczególnych dziedzinach, konkurujących między sobą, ale również współpracujących”¹.

W literaturze przedmiotu funkcjonuje jednocześnie wiele różnych definicji klastra. W większości z nich występuje kilka cech charakterystycznych²:

- koncentracja przestrzenna;
- interakcyjność – powiązania;
- wspólna trajektoria rozwoju;
- konkurencja i kooperacja.

Klaster może więc być rozumiany jako przestrzenna koncentracja przedsiębiorstw, instytucji i organizacji, wzajemnie powiązanych w ramach rozbudowanych sieci relacji o formalnym i nieformalnym charakterze, opartych na wspólnej trajektorii rozwoju (np. technologicznej, wspólnych rynkach docelowych itd.), jednocześnie konkurujących i kooperujących w pewnych aspektach działania.

W literaturze polskojęzycznej oprócz najczęściej używanego terminu klaster (od ang. *cluster*) funkcjonują również: grona, wiązki przemysłowe, lokalne systemy produkcyjne. Należy także zaznaczyć, że istnieje wiele koncepcji teoretycznych, w mniejszym bądź większym stopniu zbieżnych z koncepcją klastra, np.: dystrykt przemysłowy, regionalny system innowacji, sieć przedsięwzięć innowacyjnych.

Innowacyjność ma kluczowe znaczenie dla klastrów. Klastry innowacyjne różnią się od tradycyjnych tym, że coraz bardziej istotne jest partnerstwo i współpraca nie tylko między firmami, lecz także między firmami a światem nauki i badań. Instytuty badawcze oraz uniwersytety są więc w klastrach istotnymi podmiotami, które wchodzą w sieci powiązań i interakcje ze współpracującymi między sobą przedsiębiorstwami danego systemu produkcyjnego. Takie klastry często są określane jako *lokalne systemy innowacyjne*³.

Poza instytucjami generującymi wiedzę i innowacje, takimi jak przedsiębiorstwa, sfera badawczo-rozwojowa czy instytucje pośredniczące w transferze innowacji, duże znaczenie mają również interakcje zachodzące między nimi. System innowacyjny powinien być więc rozumiany jako kompleks instytucji i łączących je powiązań, dzięki którym dana gospodarka stanowi

¹ T. Brodzicki, S. Szultka, *Koncepcja klastrów a konkurencyjność przedsiębiorstw*, Instytut Badań nad Gospodarką Rynkową, Gdańsk 2000, s. 2.

² http://www.klastry.pl/index_tresc.php?plik_tresc=main/artukul_tresc.php&id=2

³ http://www.klastry.pl/index_tresc.php?plik_tresc=main/artukul_tresc.php&id=1

sprawny mechanizm generowania i dyfuzji wiedzy. Możemy wyróżnić cztery formy powiązań w systemie innowacyjnym:

- **powiązania przedsiębiorstwo – przedsiębiorstwo**, w tym powiązania z komercyjnymi wiedzochłonnymi usługami dla biznesu;
- **powiązania przedsiębiorstwo – sfera nauki i badań** oraz publiczne instytucje transferu technologii (wspólna działalność B+R);
- **rynkowy transfer technologii**, tj. dyfuzja wiedzy i innowacji drogą np. zakupu maszyn, urządzeń, licencji (wydatki pośrednie na B+R);
- **mobilność pracowników oraz transfer wiedzy ukrytej**, nieutożsamionej.

Koncepcja klastra pozwala na nowe podejście do kreowania międzynarodowej konkurencyjności. Klastry mogą powstawać praktycznie we wszystkich sektorach gospodarki. Występują zarówno w przemyśle, jak i usługach, w sektorach nowoczesnych technologii i w dziedzinach tradycyjnych. Charakteryzują się również różnym poziomem innowacyjności i zaawansowania technologicznego, a tym samym – różnymi strategiami i perspektywami rozwoju⁴.

Funkcjonowanie systemu produkcji typu klastrowego przynosi wiele korzyści dla lokalnej, regionalnej czy też narodowej gospodarki. Do korzyści tych możemy zaliczyć następujące:

- klastery prowadzi do wzrostu produktywności lokalnych przedsiębiorstw ze względu na dostęp do relatywnie tanich, wyspecjalizowanych czynników produkcji oraz różnorodnych nakładów, wykorzystywanych w działalności produkcyjnej;
- przestrzenna bliskość podmiotów gospodarczych stymuluje i wspiera ich innowacyjność;
- rozwijający się klastery charakteryzuje dynamiczny wzrost liczby nowo powstających przedsiębiorstw, co przekłada się na kreowanie nowych miejsc pracy. Są to przy tym stabilne miejsca pracy, tworzone głównie w sektorze MSP.

Efektywnie funkcjonujący klastery powoduje również wiele efektów zewnętrznych: wzrost dostępności specjalistycznych usług okołobiznesowych, inwestycje w infrastrukturę, zwiększenie dochodów ludności. W niektórych przypadkach klastery mogą stać się istotnym czynnikiem stymulującym rozwój regionalny.

3. Klasyfikacja klastrów

Istniejące dotąd próby klasyfikacji klastrów nie są wyczerpujące. Wynika to z charakteru samego zjawiska – systemu powstającego w ramach

⁴ http://www.klastry.pl/dokumenty/klastry_a_konkurencyjnosc.doc

specyficznych dla danej lokalizacji uwarunkowań, co umożliwia wyłonienie się przewagi konkurencyjnej w stosunku do innych lokalizacji⁵. Każdy klaster ma więc specyficzny, niepowtarzalny charakter.

Do najczęściej uwzględnianych kryteriów podziału klastrów możemy zaliczyć⁶:

- **stadium rozwoju** (według tego kryterium można wyróżnić klastry embrionalne, wzrostowe, dojrzałe oraz schyłkowe);
- **zdolność do kreowania miejsc pracy** (klastry o rosnącym, stabilnym bądź malejącym zatrudnieniu);
- **zasięg terytorialny klastra** (w zależności od umiejscowienia wzajemnie powiązanych podmiotów tworzących klaster możemy wyróżnić klastry o zasięgu lokalnym, regionalnym, krajowym, ponadnarodowym);
- **liczba horyzontalnie powiązanych sektorów** (klastry wąskie bądź szerokie);
- **liczba stadiów łańcucha produkcyjnego** (klastry głębokie – obejmujące zazwyczaj wszystkie etapy łańcucha produkcyjnego; klastry płytkie – obejmujące jeden lub kilka etapów);
- **pozycja konkurencyjna** (klastry będące liderami światowymi, krajowymi lub posiadające przeciętną bądź słabą pozycję konkurencyjną);
- **znaczenie technologii** (klastry wysokich, średnich lub niskich technologii).

Niektórzy autorzy wyróżniają raczej klastry wysoko- bądź niskoinnowacyjne, a nie wysoko- bądź niskotechnologiczne. Takie podejście może jednak budzić pewne wątpliwości.

W literaturze przedmiotu spotkać można różne klasyfikacje klastrów, przy czym zwykle nie dokonuje się podziału w oparciu o jedno kryterium, lecz o kilka. Najważniejsze i jednocześnie najczęściej wyróżniane w pracach teoretycznych są dwie typologie: typologia brytyjskiego Departamentu Handlu i Przemysłu oraz typologia Meyera-Stamera.

Typologię brytyjskiego Departamentu Handlu i Przemysłu można przedstawić w następujący sposób⁷:

- **łańcuch wartości dodanej** – jądro klastra stanowią przedsiębiorstwa sąsiadujące w łańcuchu wartości dodanej; zasadnicze znaczenie mają w tym przypadku pionowe powiązania w procesach produkcyjnych;

⁵ T. Brodzicki, S. Szultka, *Koceptja klastrów...*, s. 5; http://www.klastry.pl/dokumenty/klastry_a_konkurencyjnosc.doc

⁶ *Ibidem*.

⁷ K. Gulda, *Ekspertyza przeprowadzona na potrzeby Projektu Regionalnej Strategii Innowacyjności w województwie zachodniopomorskim*, s. 50-51.

- **agregacja powiązanych sektorów** – wielkoskalowy typ klastra, składający się z czterech zasadniczych części: segmentu produkcji dóbr finalnych, produkcji maszyn i urządzeń, wyspecjalizowanych nakładów oraz wspierających usług;
- **klastry regionalne** – agregacja powiązanych sektorów, skoncentrowana przestrzennie w ramach regionu, co warunkuje jego globalną konkurencyjność;
- **dystrykty przemysłowe** – lokalne skupiska małych i średnich przedsiębiorstw, wyspecjalizowanych w poszczególnych etapach procesu produkcyjnego, silnie powiązanych ze środowiskiem lokalnym w oparciu o zaufanie i więzi kooperacyjne;
- **sieć** – specyficzna forma powiązań pomiędzy podmiotami gospodarczymi, oparta na współzależnościach, kooperacji i zaufaniu (może lecz nie musi być skoncentrowana przestrzennie);
- **środowisko innowacyjne** – synergia czynników ekonomicznych i instytucjonalnych na obszarach koncentracji przemysłów wysokotechnologicznych, prowadząca do efektywnej kreacji i dyfuzji wiedzy oraz wydajnego procesu uczenia się.

Typologia Meyera-Stamera wyróżnia trzy rodzaje klastrów:⁸

- **klaster pokrewny włoskim dystryktom przemysłowym**, którego najbardziej znanym przykładem jest amerykańska Dolina Krzemowa. Ten typ klastra charakteryzuje się m.in.: dominacją małych i średnich przedsiębiorstw, silną specjalizacją, a także silną wzajemną rywalizacją z jednoczesnym funkcjonowaniem systemu powiązań sieciowych, opartych przede wszystkim na zaufaniu. Występowanie tych czynników umożliwia m.in. elastyczną specjalizację, wysoką produktywność oraz kreuje potencjał innowacyjny;
- **klaster typu *hub-and-spoke***, charakteryzujący się koegzystencją dużych lokalnych przedsiębiorstw, powiązanych hierarchicznie z rozległą grupą firm sektora MSP (np. Seattle – Boeing czy Toyota City). Klaster tego typu bazuje w dużym stopniu na sile wielkich lokalnych korporacji, charakteryzuje się jednocześnie elastycznością działania oraz wykorzystaniem przewag kosztowych;
- **klaster satelitarny**, z dominującym udziałem przedsiębiorstw sektora MSP, uzależnionych od przedsiębiorstw zewnętrznych, którego przewaga lokalizacyjna opiera się z reguły na niższych kosztach (np. Research Triangle Park w Północnej Karolinie, region Manaus w Brazylii).

⁸ http://www.klastry.pl/index_tresc.php?plik_tresc=main/artukul_tresc.php&id=3

Oprócz dwóch wymienionych typologii ważna jest również klasyfikacja klastrów przedstawiona przez OECD, która w ramach prowadzonych badań zidentyfikowała następujące rodzaje klastrów⁹:

- **klastry oparte na wiedzy** – skupiające firmy, dla których istotny jest bezpośredni dostęp do badań podstawowych, publicznych instytucji badawczych oraz uczelni wyższych (farmaceutyki, przemysł lotniczy, chemia, elektronika);
- **klastry oparte na korzyściach skali** – skupiające firmy powiązane z instytutami technicznymi i uniwersytetami, prowadzące własne badania na ograniczoną skalę (nowe materiały i ich przetwórstwo, przemysł samochodowy, maszynowy);
- **klastry uzależnione od dostawcy** – skupiające firmy importujące technologię, głównie w formie dóbr kapitałowych i półproduktów, których działalność innowacyjna jest determinowana przez zdolności do współdziałania, zarówno z dostawcami, jak i w zakresie usług posprzedażnych (rolnictwo, leśnictwo, tradycyjne gałęzie przemysłu przetwórczego – włókienniczy, meblarski i metalowy oraz usługi);
- **klastry wyspecjalizowanych dostawców** – skupiające przedsiębiorstwa o dużej intensywności B+R, kładące nacisk na innowacje produktowe, zazwyczaj zlokalizowane blisko siebie, klientów i użytkowników; firmy produkujące komponenty do złożonych systemów produkcyjnych (sprzęt i oprogramowanie komputerowe).

W literaturze wyróżnia się również tzw. klastry intensywnie wykorzystujące informację. Są to klastry, oparte w szczególności na takich usługach, jak finanse, handel hurtowy, wydawnictwa, które tworzą złożone systemy przetwarzania informacji i zarządzają nimi. Klastry mogą być oparte na silnym ośrodku naukowo-badawczym, np. uniwersytecie lub o dużej firmie – liderze rynkowym, którego lokalizacja w danym regionie sprzyja powstawaniu nowych, komplementarnych w stosunku do niego przedsiębiorstw (efekt aglomeracji). Klastry mogą się również wykorzystywać grupę równorzędnych firm, powiązanych ze sobą.

4. Polityka rozwoju oparta na klastrach

Wzrastająca popularność klastrów doprowadziła do zakrojonych na szeroką skalę badań, zmierzających do poznania przyczyn powstawania klastrów oraz uwarunkowań ich rozwoju. Szereg państw i samorządów regionalnych podjęło się również sformułowania i wdrożenia całościowej koncepcji polityki

⁹ E. Wojnicka, P. Rot, P. Tamowicz, T. Brodzicki, *Regionalny system innowacyjny w województwie pomorskim*, „Polska Regionów” 2001, nr 26, Instytut Badań nad Gospodarką Rynkową, Gdańsk.

opartej na klastrach, bądź też wykorzystania klastrów jako istotnych elementów polityki rozwojowej.

Politykę opartą na klastrach (CBP – *cluster-based policy*) można określić jako „zespół działań i instrumentów wykorzystywanych przez władze różnych szczebli dla podnoszenia poziomu konkurencyjności gospodarki poprzez stymulowanie rozwoju istniejących, bądź tworzenie nowych systemów klastrowych, przede wszystkim na szczeblu regionalnym”¹⁰.

Polityka ta może się wyłonić nie tylko z inicjatywy odgórnej, tzn. na skutek działań, podjętych przez władze publiczne czy samorządowe, ale może być też efektem inicjatyw oddolnych, wynikających z mobilizacji środowisk branżowych. W praktyce gospodarczej mamy zwykle do czynienia ze współlistnieniem obydwu podejść – oddolnego i odgórnego. Polityka, skierowana na wspieranie klastrów, formułowana jest obecnie na wszystkich szczeblach władzy – od lokalnego (w tym również w ramach gmin miejskich oraz aglomeracji), poprzez regionalny, centralny, aż po szczebel ponadnarodowy (np. inicjatywy Unii Europejskiej czy OECD).¹¹

Polityka oparta na klastrach jest uznawana za nowy typ polityki gospodarczej, odchodzącej od tradycyjnego sterowania gospodarką na rzecz pośredniego stymulowania rozwoju oraz odpowiada modelowi bliższemu gospodarce wolnorynkowej. Polityka ta wyróżnia się następującymi elementami, które mogą decydować o jej efektywności¹²:

- jej siłą napędową jest rynek;
- łączy różnorodne podmioty gospodarcze;
- opiera się na współpracy i wspólnych działaniach;
- ma charakter strategiczny – pomaga w efektywnym kształtowaniu wspólnej wizji;
- kreuje nową wartość.

Zasadniczym celem polityki, opartej na klastrach jest najczęściej trwałe podniesienie poziomu konkurencyjności gospodarki lokalnej, regionalnej i narodowej. Polityka oparta na klastrach powinna prowadzić do wzrostu innowacyjności przedsiębiorstw i poprawy ich pozycji konkurencyjnej. Działania winny się skupiać na wzmacnianiu pozycji konkurencyjnej klastra poprzez ukierunkowanie rozwoju oraz wzrost specjalizacji kooperujących przedsiębiorstw i instytucji dla osiągnięcia korzyści skali i zakresu, podziału pracy oraz efektywnej kreacji w skali lokalnej wyspecjalizowanych czynników produkcji. Należy je wspierać innymi działaniami (np. w ramach polityki

¹⁰ T. Brodzicki, S. Szultka, P. Tamowicz, *Polityka wspierania klastrów...*, s. 16; <http://www.pfsl.pl/news.php?id=6>

¹¹ http://www.klastry.pl/dokumenty/klastry_a_konkurencyjnosc.doc

¹² T. Brodzicki, S. Szultka, P. Tamowicz, *Polityka...*, s. 16.

naukowej lub polityki konkurencji), dlatego też jedną z zasadniczych kwestii jest ich wzajemna koordynacja¹³.

Z punktu widzenia kierunku i kompleksowości interakcji w systemie innowacyjnym, możemy wyróżnić trzy modele polityki rozwoju, opartej na klastrach¹⁴:

- model polityki, ukierunkowany na wzmacnianie interakcji w ramach systemu powiązań między trzema kluczowymi grupami podmiotów systemu gospodarczego: przedsiębiorstwami, światem nauki (uniwersytety i instytucje B+R) oraz władzami rządowymi i samorządowymi, głównie szczebla regionalnego;
- model skoncentrowany na powiązaniach przedsiębiorstw oraz przedsiębiorstw i instytucji B+R;
- model skoncentrowany na stymulowaniu wszystkich typów interakcji pomiędzy przedsiębiorstwami w ramach klastra i jego otoczenia.

Za wprowadzeniem polityki CBP przemawia wiele korzyści, wynikających z funkcjonowania samego klastra. Do najczęściej wymienianych należą¹⁵:

- **relatywnie tanie zasoby czynników produkcji**, dostępne na danym obszarze; często podkreśla się, że uzyskanie dostępu do tych zasobów wymaga zlokalizowania produkcji lub swej działalności w ramach takiego klastra; odnosi się to przede wszystkim do zasobów wiedzy, a w szczególności tzw. *tacit knowledge*, czyli wiedzy ukrytej;
- **efektywna kreacja nowych firm**, wynikająca z występowania kultury przedsiębiorczości; prowadzi ona do stworzenia atrakcyjnej lokalizacji, charakteryzującej się interesującym rynkiem pracy, działającym jak magnes także na pracowników z innych regionów; bliskość geograficzna stymuluje przyływ wiedzy, procesy uczenia się, efektywnej absorpcji i efektywnego tworzenia innowacji, czy różnego rodzaju rozwiązań produkcyjnych i organizacyjnych (czynnikiem kluczowym i istotnym także z perspektywy Polski jest to, że wytwarza się lokalny kapitał społeczny, który stymuluje innowacyjność);
- **korzyści zewnętrzne**, które przejawiają się dyfuzją do otoczenia – z funkcjonowania klastra korzysta faktycznie cały region, a nie tylko sam klaster.

Polska z pewnością powinna rozwijać politykę wspierania klastrów. Po pierwsze, czekają na nas wyzwania, wynikające z transformacji i integracji z Unią Europejską. Funkcjonujemy już w ramach rynku wewnętrznego Unii

¹³ http://www.klastry.pl/dokumenty/klastry_a_konkurencyjnosc.doc

¹⁴ T. Brodzicki, S. Szultka, P. Tamowicz, *Polityka...*, s. 16.

¹⁵ *Ibidem*.

i naszą siłą konkurencyjną może być kooperacja polskich przedsiębiorstw. Drugim istotnym czynnikiem jest otoczenie instytucjonalne, potrzeba dostosowań i restrukturyzacji powiązań sektora przedsiębiorstw z sektorem B+R poprzez infrastrukturę pośredniczącą. Ważna jest także zmiana filozofii współdziałania przedsiębiorstw z sektorem publicznym, różnego rodzaju organizacjami i instytucjami, należącymi do sektora wspierania biznesu.

Realizacja polityki, opartej na klastrach wymaga dalekowzroczności i cierpliwości. Efektywna i konsekwentnie wdrażana polityka tego rodzaju może prowadzić do przekształcenia się klastrów w regionalne systemy innowacji, charakteryzujące się efektywną absorpcją i tworzeniem innowacji procesowych, produktowych i organizacyjnych.

5. Analiza możliwości rozwojowych regionu łódzkiego

5.1. Atrakcyjność inwestycyjna

Ocena atrakcyjności inwestycyjnej regionów wymaga uporządkowania i analizy wielu czynników. Bardzo duże znaczenie ma przy tym wielkość i jakość zasobów pracy. Ważny czynnik dla lokalizacji inwestycji stanowi również dostępność transportowa. Stan infrastruktury transportowej w Polsce jest generalnie zły. Pod tym względem występują jednak bardzo duże różnice. Niektóre regiony wyposażone są już w autostrady i lotniska z rozbudowaną siatką połączeń, podczas gdy inne pozbawione są tych atutów.

Niewątpliwie jednym z czynników decydujących o rentowności przedsięwzięcia jest koszt pracy. W przypadku decyzji o lokalizacji w Polsce czynnik ten ma znaczenie, ale ze względu na nieznaczne zróżnicowanie jest ono ograniczone. Z punktu widzenia inwestora, istotna jest kwestia dostępu do rynku zbytu. W rezultacie postępującej globalizacji produkcji przemysłowej lokalny rynek nie ma jednak aż tak istotnego znaczenia. Redukcję kosztów działalności umożliwia również dobrze rozwinięta infrastruktura gospodarcza. W Polsce duże korzyści w tym zakresie przynosi lokalizacja w specjalnych strefach ekonomicznych, które będą jeszcze funkcjonować przez ok. 12 lat¹⁶.

Wraz ze zmieniającą się strukturą inwestycji rośnie rola pośrednich (miękkich) czynników atrakcyjności inwestycyjnej, mimo że nie przekładają się one wprost na sytuację finansową danego przedsięwzięcia. Do takich czynników niewątpliwie można zaliczyć poziom rozwoju gospodarczego, od którego zależą możliwości kooperacji z lokalnymi partnerami. Dla przedsiębiorstw zaawansowanych technologicznie istotny jest poziom rozwoju infrastruktury społecznej, zapewniający satysfakcjonujące warunki życia i będący jednym z niezbędnych elementów, tworzących atmosferę innowacyjności. Wysoki

¹⁶ T. Kalinowski (red.), *Atrakcyjność inwestycyjna województw i podregionów Polski 2005*, Instytut Badań nad Gospodarką Rynkową, Gdańsk 2005, s. 23.

stopień ochrony środowiska stanowi z kolei ograniczenie inwestycji przemysłowych. Dobry stan otoczenia jest natomiast ważnym wskaźnikiem warunków życia, które cenią sobie potencjalni pracownicy.

O warunkach życia i prowadzenia działalności gospodarczej świadczy także poziom bezpieczeństwa powszechnego. Coraz większego znaczenia, szczególnie w Polsce, gdzie sprawność administracji ciągle nie jest zadowalająca, nabiera aktywność społeczności poszczególnych obszarów w zabieganiu o inwestora. Przykłady wielu udanych inwestycji wskazują na wagę zdolności władz samorządowych do współpracy z inwestorem. Również sukces części specjalnych stref ekonomicznych, które oprócz ulg finansowych oferują obsługę inwestora na wysokim poziomie, potwierdza znaczenie tego czynnika.

Atrakcyjność inwestycyjną regionów można oceniać pod kątem działalności przemysłowej, usługowej oraz działalności w obszarach o zaawansowanej technologii.

W skali całego kraju region łódzki zajmuje dziewiątą pozycję w rankingu atrakcyjności inwestycyjnej poszczególnych regionów z punktu widzenia działalności przemysłowej. Zdecydowały o tym dość obfite zasoby pracy, dobra infrastruktura gospodarcza, wysoki poziom rozwoju gospodarki i dobra dostępność transportowa (w niedalekiej przyszłości będzie uruchomione skrzyżowanie dwóch autostrad: północ-południe i wschód-zachód). Stosunkowo niskie koszty dobrze wykwalifikowanej siły roboczej mogą być atutem dla inwestorów, chcących ulokować swoje przedsięwzięcia blisko stolicy kraju. Mankamentem regionu jest bardzo niski poziom bezpieczeństwa powszechnego.

Region łódzki, zajmujący nieco wyższe, siódme, miejsce w rankingu atrakcyjności inwestycyjnej pod kątem działalności usługowej, charakteryzuje się bardzo dużymi zasobami pracy o ponadprzeciętnej jakości. Przedsiębiorstwa usługowe, działające na jego obszarze, generują duży popyt, co jest związane z dużą chłonnością rynku.

Ponadto region łódzki charakteryzuje się dobrą dostępnością transportową. Czynnikiem mogącym poprawić dostępność podregionu może okazać się też budowa międzynarodowego lotniska – jedna z potencjalnych lokalizacji jest związana z obszarem położonym między Warszawą i Łodzią. Obecnie głównym atutem w zakresie dostępności transportowej podregionu jest centralne położenie w stosunku do innych obszarów Polski, a także niewielka odległość od Warszawy – głównego węzła komunikacyjnego kraju.

Region łódzki charakteryzuje się także korzystniejszymi od przeciętnych kosztami pracy oraz przeciętnym poziomem rozwoju infrastruktury gospodarczej.

W zakresie atrakcyjności inwestycyjnej związanej z działalnością zaawansowaną technologicznie region łódzki zajmuje wysoką pozycję dzięki

dobrej dostępności transportowej, chłonnemu rynkowi, wysokiej jakości zasobów pracy oraz dużej liczbie uczelni i jednostek zaplecza B+R. Za sprawą mniejszej niż w innych regionach gęstości sieci instytucji otoczenia biznesu oraz przeciętnej intensywności wykorzystania narzędzi, służących przyciągnięciu inwestorów w postaci specjalnych stref ekonomicznych, jakość infrastruktury gospodarczej oceniono na poziomie niższym niż średni.

Pośród czynników pośrednio wpływających na atrakcyjność inwestycyjną region łódzki można ocenić pozytywnie w zakresie poziomu rozwoju gospodarczego oraz jakości środowiska przyrodniczego. Złą sytuację odnotowano natomiast pod względem poziomu rozwoju infrastruktury społecznej i bezpieczeństwa powszechnego.

5.2. Potencjał badawczo-rozwojowy regionu łódzkiego

Region łódzki (a głównie Łódź) jest dużym ośrodkiem akademickim (21 szkół wyższych), dysponującym silnym zapleczem naukowo-badawczym (65 jednostek badawczo-rozwojowych).

Nakłady na działalność B+R, ogółem w województwie łódzkim, są natomiast stosunkowo niskie. W 2004 r. województwo łódzkie było na piątym miejscu, co stanowiło 6,2% ogółu nakładów wewnętrznych na działalność B+R w Polsce. Oceniając nakłady z punktu widzenia wszystkich województw, można powiedzieć, że region łódzki zbliżony jest do średniej krajowej. Jednocześnie nakłady wewnętrzne na działalność B+R są prawie siedmiokrotnie niższe niż w regionie warszawskim. Tak duże zróżnicowanie wielkości nakładów nie pozwala na skuteczne konkurowanie pod względem działalności badawczo-rozwojowej z regionem mazowieckim, a jego bezpośrednie sąsiedztwo może powodować wypływanie możliwości, które byłyby dostępne przy zwiększeniu nakładów. Wówczas współpraca z regionem mazowieckim mogłaby przynieść większe korzyści dla obydwu regionów.

Porównując nakłady na działalność B+R w relacji do produktu krajowego brutto województwo łódzkie plasuje się również w ramach średniej krajowej, lecz w porównaniu ze średnimi nakładami w innych regionach europejskich pozostaje daleko w tyle. Można powiedzieć, że istnieje w tej kwestii dosyć duża przepaść, zwłaszcza, gdy wziąć pod uwagę znacznie niższy niż przeciętnie w Unii Europejskiej, poziom PKB w Polsce. Oznacza to, że wyrażona w wartościach bezwzględnych różnica nakładów na B+R między województwem łódzkim a regionami europejskimi jest jeszcze większa¹⁷.

Niekorzystnie przedstawia się również struktura nakładów na działalność B+R według rodzaju badań. Przeważają bowiem nakłady na badania

¹⁷ B. Piasecki i in., *Regionalna Strategia Innowacji Województwa Łódzkiego RSI LORIS*, Łódź 2004, s. 8.

podstawowe (prawie 50% z ogólnej kwoty poniesionych nakładów), a badania stosowane i prace rozwojowe mają dużo mniejszy udział. Wpływa to niekorzystnie na poziom innowacyjności regionalnej gospodarki w krótszym okresie (choć badania podstawowe będą sprzyjać wzrostowi poziomu innowacyjności regionu w dłuższym czasie). Taki układ zmniejsza możliwość skutecznego konkutowania regionu o istniejące lub przyszłe dofinansowania, a więc pośrednio zmniejsza jego potencjał. Punktem wyjścia dla strategii rozwoju regionu łódzkiego i rozwinięcia skutecznych działań w ramach RSI jest uwzględnienie światowych tendencji zmian, zachodzących w podejściu do finansowania działalności B+R, jak również zmodyfikowania stosunku badań podstawowych do badań stosowanych i prac rozwojowych. W regionie łódzkim konieczny jest rozwój przemysłu, opartego na wysokich technologiach, aby można było zmienić strukturę badań za pośrednictwem nakładów, poczynionych przez przemysł zaawansowanych technologii na badania stosowane czy prace rozwojowe¹⁸.

Miernikiem efektywności potencjału badawczego jest liczba zgłoszonych wynalazków i uzyskanych patentów. Biorąc pod uwagę zgłoszone wynalazki krajowe oraz udzielone patenty (według województw), województwo łódzkie znajdowało się na szóstym miejscu ze 130 zgłoszonymi przez mieszkańców wynalazkami i 58 udzielonymi patentami. Wartości te plasują łódzkie na poziomie przeciętnym w skali kraju, daleko jednak za mazowieckim i śląskim.

Podsumowując, można powiedzieć, że potencjał regionu jest stosunkowo duży w skali kraju. Należałoby jednak stworzyć odpowiednie instrumenty zarządzania tym potencjałem, jak również umożliwić współpracę różnych uczestników Regionalnego Systemu Innowacji, aby potencjał ten uruchomić i dalej rozwijać, szczególnie w celu zwiększenia innowacyjności regionu.

5.3. Sytuacja społeczno-ekonomiczna

Analizując sytuację społeczno-ekonomiczną Łodzi, jako główny atut wymienić należy niską cenę zasobów pracy. Przeciętne wynagrodzenie jest o 27% niższe niż średnio w innych miastach w Polsce (przy czym w przemyśle aż o 40%, w obsłudze firm o 24%). Dostępność zasobów pracy związana jest z kolei z wysokim bezrobociem. Obecnie bezrobotnych jest ok. 60 tys. osób, z czego ok. 2/3 – dostępnych do pracy. Od kilkunastu lat Łódź ma najwyższą stopę bezrobocia spośród dużych polskich miast.

Bardzo istotną rolę w zakresie dostępności zasobów pracy odgrywa fakt, że Łódź jest dużym ośrodkiem akademickim (zajmuje piąte miejsce w skali

¹⁸ *Analiza potencjału naukowo-rozwojowego w regionie łódzkim*, Regionalna Strategia Innowacji Województwa Łódzkiego, Łódź 2004, s. 15.

kraju). Uczelnie łódzkie skupiają obecnie ok. 110 tys. studentów, prezentujących solidny, choć nie wybitny poziom. Ciągłe jednak niewystarczająca jest ich znajomość języków obcych.

Potencjał naukowy Łodzi plasuje ją w okolicach piątego miejsca w kraju. Nie jest sam w sobie atutem, przyciągającym inwestorów, tym niemniej wybrane dziedziny wyróżniają się i mogą być dla inwestorów atrakcyjne:

- w Łodzi znajduje się 18 jednostek posiadających kategorie I i II Ministerstwa Nauki i Informatyzacji (wobec 41 w Warszawie, 39 w Krakowie, 29 w Poznaniu i 24 we Wrocławiu);
- Politechnika Łódzka posiada „silne” wydziały: Chemiczny, Mechaniczny oraz Biotechnologii i Nauk o Żywności;
- Uniwersytet Łódzki posiada prężnie działające wydziały: Chemiczny, Zarządzania, Fizyczny;
- w dziedzinie medycyny: Wydział Lekarski i Wydział Nauk o Zdrowiu Uniwersytetu Medycznego oraz Instytut Medycyny Pracy;
- Łódź jest piątym ośrodkiem w Polsce pod kątem udzielanych patentów, ale zajmuje niższe pozycje w rankingu zgłaszanych wzorów użytkowych i czynnych licencji zagranicznych.

Analizując jakość życia w Łodzi, można powiedzieć, że jest to miasto o realnie niższych kosztach utrzymania niż w innych aglomeracjach. Istnieje jednak wiele obszarów wymagających wsparcia i dalszych prac.

Oprócz niskiego poziomu kosztów życia Łódź posiada również najniższe koszty najmu powierzchni biurowych w Polsce. Czynnosc za nowoczesne powierzchnie biurowe położone w centrum miasta jest średnio o 40% niższy niż w Warszawie i o 15% niższy niż we Wrocławiu. Na uwagę zasługuje również wysoka dostępność powierzchni magazynowych, istniejących i planowanych. Wielkość dostępnej powierzchni daje Łodzi lokatę po Warszawie (101 tys. m²). Koszt powierzchni magazynowej plasuje się na średnim poziomie. Do negatywnych aspektów w zakresie infrastruktury należy zaliczyć dosyć niską dostępność powierzchni biurowej.

Analizując sytuację Łodzi w kontekście położenie/infrastruktura miejska i regionalna, jako atuty należy wymienić położenie geograficzne. Firmy logistyczne cenią możliwość dotarcia z Łodzi do miejsc położonych w całym kraju w ciągu 12 godzin. Ponadto ze wszystkich aglomeracji w Polsce Łódź leży najbliżej Warszawy (1,5 godziny pociągiem) i posiada najszybsze połączenia z innymi aglomeracjami. Pozostałe atuty to:

- planowane korzystne połączenia transportowe (autostrady i lotnisko, szybka kolej do Warszawy);
- postrzeganie Łodzi jako miasta z tradycjami przemysłowymi, z czym wiążą się umiejętności pracowników;

- obecność firm z otoczenia biznesowego (poddostawcy, firmy usługowe itp.).

Do słabych stron sytuacji Łodzi można zaliczyć malejącą liczbę naukowców. W latach 1995-2004 zatrudnienie w działalności B+R w województwach: mazowieckim, wielkopolskim, małopolskim, dolnośląskim i pomorskim systematycznie rosło, podczas gdy w Łodzi spadło o 10%. Ponadto w Łodzi występuje relatywnie niski udział przedsiębiorstw w finansowaniu badań i rozwoju (70% badań w województwie finansowane z budżetu wobec 63% w kraju).

5.4. Strategia rozwoju klastra łódzkiego

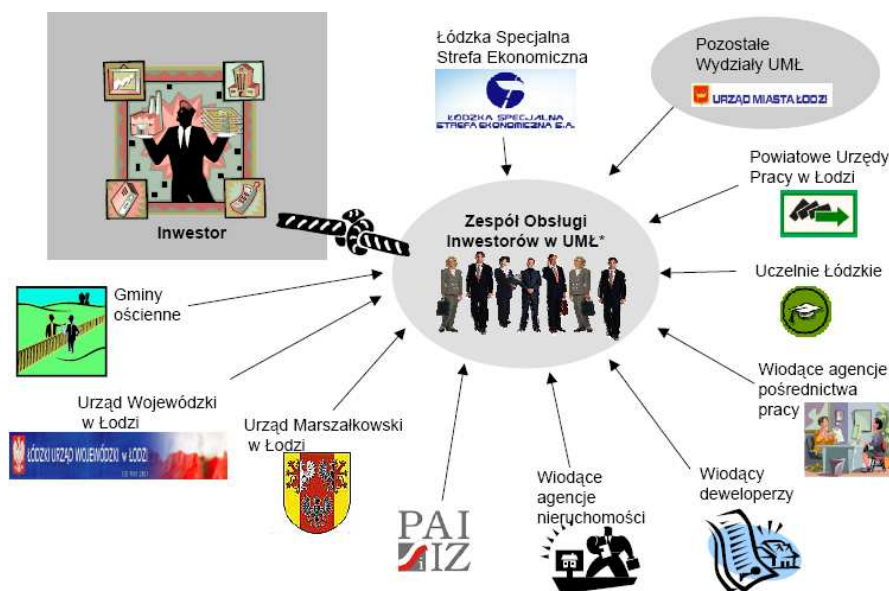
Strategia rozwoju gospodarczego Łodzi i szczegółowy plan jej wdrożenia – to efekt kilkumiesięcznej pracy pracowników Urzędu Miasta Łodzi i firmy konsultingowo-doradczej.

Przygotowana strategia wytycza kierunki rozwoju miasta, na których wszystkie łódzkie władze i instytucje powinny koncentrować swoje wysiłki. W efekcie jej wdrożenia w Łodzi powinno powstać kilkadziesiąt tysięcy nowych miejsc pracy. Nowa strategia rozwoju Łodzi opiera się na trzech filarach:

- duże firmy inwestycyjne;
- rozwój przedsiębiorczości;
- poprawa atrakcyjności miasta.

Pierwszy filar strategii, czyli pozyskiwanie inwestorów, będzie wykorzystywał działania w trzech branżach priorytetowych i profesjonalną obsługę inwestorów pozostałych branż. Po analizach za priorytetowe uznano: centra zaplecza biznesowego (tzw. BPO – Business Process Offhoring), logistykę i przemysł artykułów gospodarstwa domowego (AGD). Dla obsługi dużych inwestorów powołano zespół, który będzie funkcjonował w centralnym punkcie obsługi inwestorów w Łodzi. Partnerów zespołu i sposób jego oddziaływania przedstawiono na rysunku 1.

Rysunek 1. Zespół obsługi inwestorów



Źródło: Strategia rozwoju klastra w Łodzi, Urząd Miasta Łodzi, Łódź 2005.

Łódź osiągnęła już znaczące sukcesy w pozyskiwaniu inwestorów w wymienionych wcześniej branżach. Swoje centra usług biurowych mają w Łodzi np. Philips i GE, dla których zaletę stanowi duża liczba studentów, niska cena powierzchni biurowych oraz bliskość Warszawy. Dla inwestorów z branży logistycznej, takich jak AIG Lincoln, Schenker czy Wincanton, kluczowe jest centralne położenie Łodzi, usytuowanie tuż przy planowanym skrzyżowaniu autostrad oraz relatywnie niskie ceny działek. Dla sektora AGD Łódź jest atrakcyjna przede wszystkim ze względu na dużą dostępność pracowników, posiadających doświadczenie w przemyśle i niezbyt wygórowany poziom płac w regionie. Te i inne atuty doceniają firmy Bosch Siemens i Merloni Indesit, a także ich liczni poddostawcy.

Drugim filarem strategii jest uczynienie z Łodzi miasta przyjaznego dla lokalnych przedsiębiorców poprzez poprawę ogólnych warunków prowadzenia działalności gospodarczej oraz stymulowanie powstawania i rozwoju przedsiębiorstw. W tym celu miasto podejmuje szereg inicjatyw, takich jak:

- uproszczenie wybranych elementów obsługi przedsiębiorstw;
- udoskonalenie Lokalnych Okienek Przedsiębiorczości;
- rozszerzenie doradztwa i systemu szkoleń.

W przypadku działań dotyczących stymulacji powstawania i rozwoju przedsiębiorstw, strategia zakłada trzy zadania:

- koordynowanie, ukierunkowanie i wspieranie istniejących instytucji, stymulujących przedsiębiorczość i innowacyjność;
- skatalogowanie projektów i osiągnięć naukowo-badawczych;
- zapewnienie kompleksowej informacji dla firm innowacyjnych.

Rozwojem przedsiębiorczości i innowacyjności zajmuje się nie tylko Urząd Miasta Łodzi, lecz także inne instytucje (np. Akcelerator przy Uniwersytecie Łódzkim, Centrum Innowacji i Transferu Technologii przy Politechnice Łódzkiej, Łódzki Regionalny Park Naukowo-Technologiczny, Centrum Transferu Technologii Fundacji Inkubator czy Łódzka Agencja Rozwoju Regionalnego). UMŁ zamierza je wspierać poprzez stworzenie specjalnej rady, która pomagałaby w koordynacji poszczególnych działań i ukierunkowaniu ich zgodnie z opracowaną strategią. W długoterminowej perspektywie rozwoju przedsiębiorczości i innowacyjności szczególny nacisk zostanie położony na działania w obszarze biotechnologii i rozwoju oprogramowania, co w długim okresie może prowadzić do poszerzenia innowacyjnych działań klastra w tych dwóch branżach.

Trzecim filarem strategii jest zwiększenie atrakcyjności miasta. W tym przypadku niezwykle istotną kwestią jest rozwój infrastruktury. W ramach poprawy infrastruktury komunikacyjnej planowana jest:

- rozbudowa autostrad;
- modernizacja połączenia kolejowego z Warszawą;
- rozwój lotniska Lublinek;
- ulokowanie nowego międzynarodowego lotniska między Łodzią a Warszawą;
- wspieranie budowy wysokiej klasy hoteli;
- rozwój szkoły międzynarodowej.

Drugim kluczowym obszarem jest promocja unikatowych atutów Łodzi: jej wielokulturowego charakteru, filmowej historii oraz ul. Piotrkowskiej. Festiwal Dialogu Czterech Kultur i Camerimage stanowią dobre przykłady tego typu inicjatyw. Dzięki takim wydarzeniom miasto staje się bardziej atrakcyjne, zarówno dla turystów, jak i dla inwestorów. Jednak aby przyciągnąć ich skutecznie do Łodzi, należy w tych „flagowych” tematach zaoferować inne – całoroczne atrakcje.

Rysunek 2. Poprawa atrakcyjności miasta

	Kluczowe elementy	Proponowane działania
Wizerunek miasta	Hasło i materiały promocyjne	Spójne graficznie i merytorycznie materiały promocyjne z jednym przewodnim hasłem promującym Łódź
	Komunikacja zalet i unikalności miasta	Przejęcie domeny lodz.pl i rozbudowa strony internetowej UMŁ
	Klub „Ambasadora” Łodzi	Klub łódzkich liderów biznesu, świata nauki i kultury, promujących Łódź w swoich regularnych działaniach
Koncentracja na unikalnych walorach Łodzi		Unikalny wizerunek miasta wokół dwóch „flagowych” tematów – Łódź jako tygiel kultur i Łódź filmowo-fotograficzna
	„Flagowe” tematy	- Wydatki promocyjne skoncentrowane na „flagowych” imprezach - Festiwalu Dialogu Czterech Kultur oraz Camerimage - Rozwój innych, stałych atrakcji wokół obydwu tematów (np. wsparcie przez UMŁ utworzenia studia filmowego przez Davida Lyncha)
	Ulica Piotrkowska	Dalsze uatrakcyjnianie ulicy poprzez m.in. odnawianie fasad
Działania wspierające	Infrastruktura komunikacyjna	- Aktywne zapewnienie szybkiej realizacji planów: - Uruchomienia szybkich połączeń kolejowych z Warszawą - Budowy autostrady do Warszawy - Rozwoju połączeń lotniczych na lotnisku Lublinek - Budowy lotniska międzynarodowego pomiędzy Warszawą a Łodzią
	Infrastruktura noclegowa	Działania na rzecz rozwoju bazy hotelowej

Źródło: jak w rys. 1.

5.5. Analiza branż klastrowych

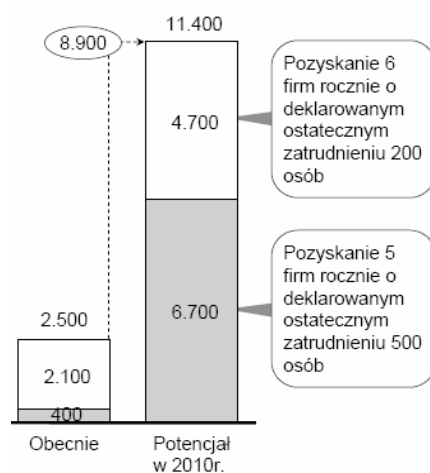
W strategii rozwoju gospodarczego zostały wyodrębnione trzy priorytetowe branże o najwyższym potencjale rozwoju w Łodzi (branże klastrowe):

- centra zaplecza biznesowego (BPO);
- logistyka;
- przemysł artykułów gospodarstwa domowego (AGD).

Potencjał zatrudnienia w centrach BPO w Łodzi jest bardzo duży. Przewiduje się, że do 2010 r. powstanie ok. 9 tysięcy nowych miejsc pracy w tej branży. Szczegółowe założenia są następujące:

- największe polskie przedsiębiorstwa przeniosą ok. 20% personelu biurowego do atrakcyjnych miast, a udział Łodzi wyniesie 25%;
- udział Łodzi w nowo tworzonych stanowiskach w *call center* wyniesie 30%;
- poziom faktycznie utworzonych miejsc pracy z deklarowanych w ten sposób wyniesie 50% ;
- 2,2 mln miejsc pracy zostanie przeniesionych globalnie do innych krajów, udział Polski w tej liczbie sięgnie 3% ÷ 5% nowo tworzonych miejsc pracy; udział Łodzi w miejscach pracy przeniesionych do Polski wyniesie 20%; poziom faktycznie uruchomionych miejsc pracy wśród deklarowanych wyniesie 50%.

Rysunek 3. Liczba miejsc pracy w sektorze BPO

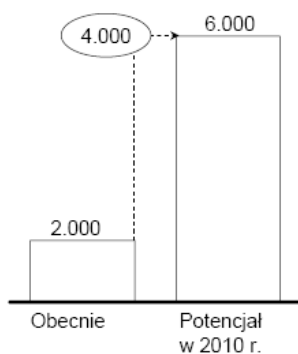


Branżę logistyczną w Łodzi również cechuje duży potencjał. W latach 2005–2010 prognozuje się powstanie w województwie łódzkim 1000 – 1200 tys. m² powierzchni magazynowej wraz z nowoczesnymi centrami dystrybucyjnymi, czego wynikiem będzie wzrost zatrudnienia w tej branży (zakłada się, że będzie to 4 tys. nowych miejsc pracy do 2010 r.). Kluczowe założenia:

- miejsca pracy dla łódzian powstają w 50% przy ciągach komunikacyjnych, w bezpośredniej bliskości miasta, np. w Strykowie, Zgierzu, Tuszynie;
- w tradycyjnych centrach logistycznych zatrudnionych jest ok. 10 osób na 1000 m², natomiast w nowoczesnych usługach wielkość zatrudnienia na 1000 m² wzrasta do 25 osób;
- prognozowana powierzchnia i zatrudnienie odpowiada długoterminowym potrzebom ok. 10 centrów logistycznych.

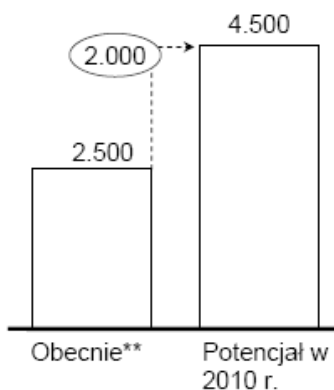
Wykorzystanie dostępnych terenów oraz korzystnego położenia Łodzi będzie możliwe pod warunkiem przyciągania w kolejnych 5 latach ok. 2 firm/centrów rocznie.

Rysunek 4. Potencjał wzrostu zatrudnienia w sektorze logistyki



Źródło: jak w rys. 1.

Rysunek 5. Liczba miejsc pracy w sektorze AGD



** zatrudnienie w zakładach producentów AGD oraz u poddostawców komponentów

Źródło: jak w rys. 1.

Sektor przemysłu AGD przejawia nieco mniejszy potencjał niż branża logistyczna. Do 2010 r. przewidywany jest wzrost liczby miejsc pracy o 2 tysiące. Kluczowe założenia w tym przypadku to:

- pierwsza fabryka azjatyckiego producenta (np. Samsung, Haier) może przynieść ok. 400 miejsc pracy, a następnie rozwój mocy produkcyjnych zakładów – ok. 200 miejsc;
- rozwój mocy produkcyjnych nowej fabryki BSH to ok. 100 miejsc pracy, a potencjalna nowa fabryka – ok. 200 miejsc;
- otwarcie nowego zakładu Indesit i stopniowe podnoszenie jego mocy produkcyjnych to ok. 400 miejsc pracy;
- relokacja do Polski poddostawców obecnych producentów i stopniowy wzrost mocy produkcyjnych ich zakładów to ok. 200–250 miejsc pracy;
- wraz ze wzrostem klastra AGD, także dla poddostawców krajowych, może być opłacalne przeniesienie zakładów do Łodzi (zmiany te mogą przynieść ok. 200–250 miejsc pracy);
- rozwój mocy produkcyjnych poddostawców, już dziś obecnych w Łodzi, to potencjał stworzenia ok. 100–150 miejsc pracy.

Oprócz trzech wymienionych branż priorytetowych w strategii rozwoju klastra uwzględniono również inne branże, które wprowadzie nie mieszczą się wśród priorytetów klastra, ale mają duże znaczenia dla rozwoju gospodarczego Łodzi. Są to:

- handel i naprawy
- obsługa nieruchomości i firm;

- rozwój oprogramowania;
- biotechnologia.

5.6. Branża IT w Łodzi

W Łodzi i województwie znajduje się 16 z 399 największych firm IT w Polsce. Stanowi to zaledwie 4% w skali kraju i daje regionowi dopiero szóste miejsce, nie tylko za mazowieckim, ale także małopolskim, dolnośląskim, śląskim i wielkopolskim. Analiza wyników sprzedaży w roku 2004 wskazuje jednak na fakt, iż pozycja ta nie jest aż tak wysoka. Firmy IT regionu łódzkiego wykazały bowiem w 2004 r. łączną sprzedaż na poziomie zaledwie 0,8%, co zepchnęło region aż na dziewiąte miejsce. Analizując wielkość rocznej sprzedaży firmy, przypadającej na jednego pracownika, można stwierdzić, że jest ona ponad czterokrotnie mniejsza w Łodzi od średniej krajowej i daje regionowi dopiero czternastą pozycję.

Pomimo istnienia licznej, wysoko wykwalifikowanej kadry, wykształconej na wyższych uczelniach Łodzi i w regionie, warunki uzyskania dobrze płatnej i atrakcyjnej pracy są tu znaczenie trudniejsze niż w innych województwach, z mazowieckim na czele. Jeśli sytuacja w tym zakresie nie zmieni się, będzie to owocowało stałym odpływem wysoko wykwalifikowanej kadry. Negatywny efekt takiego stanu rzeczy jest oczywisty: środki finansowe, przeznaczone na kształcenie kadry w łódzkich uczelniach, będą przynosiły efekty gospodarcze poza regionem łódzkim.

Średnie zatrudnienie w łódzkich firmach IT, wynoszące 54 pracowników, jest także nieco mniejsze niż średnia krajowa. Należy zaznaczyć, że nie jest to wynik większej wydajności pracy, gdyż – jak już wspomniano – wartość sprzedaży przypadającej na jednego pracownika jest ponad cztero-krotnie mniejsza od średniej krajowej.

Zgodnie z szacunkami firmy IDC, 54% rynku IT w Polsce to sprzedaż sprzętu (20% – sprzedaż oprogramowania), natomiast rynek usług szacowany jest na ok. 26%. Sytuacja w firmach łódzkich jest odmienna. Ilustruje ją wykres 1.

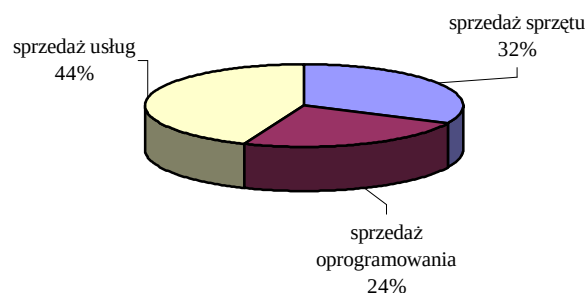
Wynik taki sugeruje, że łódzkie firmy sprzedają głównie efekty pracy umysłów swoich pracowników, co jest zjawiskiem korzystnym, gdyż marża ze sprzedaży sprzętu jest obecnie dość niska.

W ramach projektu RIS przeprowadzono badania ankietowe, które miały na celu określenie stopnia wykorzystania przez małe i średnie firmy w regionie technologii informatycznych w ich działalności¹⁹. Wyniki wskazują, że niemal wszystkie firmy na terenie Łodzi wykorzystują komputery i oprogramowanie komputerowe (93%). Poza Łodzią wskaźnik ten kształtuje się na poziomie 80%.

¹⁹ B. Piasecki i in., *Regionalna...*, s. 8.

Posiadanie dostępu do Internetu deklaruje ponad 80% firm w regionie, w samej Łodzi ponad 90%. Znaczne różnice pomiędzy metropolią i „resztą regionu” pojawiają się natomiast jeśli chodzi o strony WWW: firmy łódzkie posiadają je niemal 2 razy częściej.

Wykres 1. IT w regionie łódzkim



Źródło: S. Starzak, M. Kopeć, *Raport Projektu LORIS*, Politechnika Łódzka, Łódź 2004, s. 22.

Branża IT została wskazana w strategii rozwoju gospodarczego Łodzi jako innowacyjna. Jej kluczowym zadaniem jest wsparcie rozwoju przedsiębiorczości. Potencjał dla miasta stanowią głównie firmy rozpoczynające działalność w zakresie rozwoju oprogramowania.

Powstałe już w Łodzi informatyczne firmy *start-up* to:

- Ericpol – rozwój oprogramowania dla firm telekomunikacyjnych; 250 osób w Łodzi i 200 w Krakowie;
- AMG.net – rozwiązania i oprogramowania internetowe; 100 osób; finansowana przez fundusz *venture capital* – Innova Capital;
- WONLOK (przejęta przez Comp Rzeszów) – oprogramowanie bankowe.

Potencjał nowych miejsc pracy w Łodzi nawet w średnim okresie jest niski, ale w dłuższym czasie sektor ten będzie stymulować innowacyjność.

6. Podsumowanie

Pojęcie klastra identyfikowane jest najczęściej ze skupieniem na określonym terenie przedsiębiorstw innowacyjnych, ośrodków naukowo-badawczych współpracujących z nimi oraz instytucji i ośrodków otoczenia

biznesu, dostarczających usług doradczych i szkoleniowych, pośredniczących w transferze i komercjalizacji technologii. Klaster jest wykorzystywany jako podstawowy element strategii rozwojowej, realizowanej na szczeblu lokalnym, regionalnym, a nawet krajowym.

Klaster łódzki został wybrany jako podstawa strategii rozwoju gospodarczego Łodzi i baza do tworzenia nowych miejsc pracy. Strategia rozwoju miasta opiera się na trzech filarach: dużych przedsiębiorstwach inwestujących, rozwoju przedsiębiorczości i poprawie atrakcyjności miasta. Wyodrębniono przy tym trzy priorytetowe branże o najwyższym potencjale rozwoju, tzw. branże klastrowe: centra zaplecza biznesowego (BPO), logistykę i przemysł artykułów gospodarstwa domowego.

Również inne branże, zaliczane do dziedzin nowoczesnych technologii, takie jak biotechnologia, *IT* i inne, mogą osiągnąć znaczącą pozycję w rozwojowym potencjale miasta. Rozwój tych dziedzin wymaga systematycznego badania. Wnioski z tych badań powinny być uwzględnione w bieżących korektach i uzupełnieniach realizowanej strategii rozwoju Łodzi, przyczyniającej się do uzyskania oczekiwanych rezultatów w zakresie wzrostu potencjału gospodarczego i tworzenia nowych miejsc pracy.

Jan Mertl, Sławomir Skowroński

ŁODZ ENTREPRENEURSHIP CLUSTER – CHANCE OF ECONOMIC GROWTH

Likewise other agglomerations and regions in Poland, also the city of Lodz and Lodz region encounter numerous problems connected with an economic restructuring. Although the role of small and medium-sized enterprises increases, both with respect to business cycle and the number of generated jobs, neither local authorities nor community can feel satisfied.

As a result of the activities undertaken by local administration, a new concept of development policy based on the cluster of enterprises was created. These enterprises fall into three fields of activity:

- business process offshoring,
- logistics,
- 'white goods'.

A new cluster-based strategy of Lodz development is based on three pillars:

1. Large investing enterprises.
2. Entrepreneurship development.
3. Raising the attractiveness of the city.

This paper concerns the analysis of policy assumptions based on the cluster emergence, its appropriateness and the realisation of development policy of Lodz and the Lodz region.

Monika Mardas

STAN ROZWOJU PRZEDSIĘBIORCZOŚCI AKADEMICKIEJ W POLSCE

1. Wprowadzenie

Od ponad dekady trwa w Polsce dyskusja nad tym, jakie działania należy podejmować, by poprawić konkurencyjność gospodarki. Najbardziej popularna jest opinia, że biorąc za wzór te z państw zachodnich, które zdołały w krótkim czasie osiągnąć wysoki poziom rozwoju gospodarczego i technologicznego, powinniśmy skupić się na dwóch podstawowych kwestiach, które przyniosły im sukces: innowacyjności i przedsiębiorczości.

Nie sposób odrabiać zaległości, czekając na przenoszenie wyeksploatowanych, bądź w najlepszym wypadku funkcjonujących technologii. Należy iść do przodu, znaleźć specjalizację, pogłębiać ją i udoskonalać, dążyć do osiągnięcia pozycji lidera. Innowacyjność może stać się motorem rozwoju i wzrostu polskiej gospodarki. Powinna iść z nią w parze przedsiębiorczość, czyli zdolność: do wykorzystywania okazji i nisz na rynku, do realizacji celów gospodarczych i bogacenia się. W Polsce brak jednak mechanizmów łączenia obu tych pojęć. Z jednej strony zupełnie dobrze radzimy sobie z przedsiębiorczością, choć ma ona charakter odtwórczy i rzadko polega na wykorzystaniu innowacyjnych projektów. Z drugiej – w laboratoriach badawczych powstaje wiele interesujących rozwiązań, które można bezpośrednio wykorzystać w gospodarce. Wśród kadry naukowej i studentów jest duże grono osób, posiadających wiedzę i pomysły, brak im jednak środków finansowych i infrastrukturalnych do ich wdrożenia. Bariere stanowi również nieznajomość realiów rynkowych i obawa przed porażką.

Biorąc pod uwagę te zjawiska, można założyć, iż dla podnoszenia konkurencyjności gospodarki warto wypracować mechanizmy ułatwiające podejmowanie i prowadzenie działalności gospodarczej przez przedstawicieli środowisk naukowych i studentów oraz szczególnie popierać te inicjatywy, które wiążą się z komercjalizacją wyników badań i przenoszeniem nowych technologii z laboratoriów na rynek.

W Polsce daje się zauważyć wzrost świadomości wspierania przedsiębiorczości innowacyjnej, opartej na wiedzy i wywodzącej się ze środowiska akademickiego, którego przyczyną było wejście do Unii Europejskiej i udostępnienie nowych źródeł finansowania projektów, wspierających takie inicjatywy. W dużej mierze dzięki funduszom strukturalnym możliwa jest intensyfikacja działań, podejmowanych przez instytucje wspierające tworzenie powiązań pomiędzy nauką a biznesem.

2. Otoczenie prawno-administracyjne

Przedsiębiorczość akademicka (PA) w kontekście ustroju prawnego – to nie tylko umożliwienie szeroko pojętemu środowisku naukowemu czerpania zysków z komercjalizacji jego pracy, ale również zachęcanie do promocji postaw przedsiębiorczych, traktowanych wręcz jako obowiązek. Większość spośród państw najwyżej uprzemysłowionych wypracowała szereg norm prawnych oraz rozwiązań instytucjonalnych, które umożliwiają bądź to komercyjne wykorzystanie wyników badań naukowych, bądź też prowadzenie działalności gospodarczej przez uczelnie wyższe i jednostki badawcze lub osoby w nich zatrudnione, w oparciu o efekty pracy naukowej. Pod tym względem ustrój gospodarczy Polski jest jeszcze bardzo odległy od modelowych rozwiązań. Do ubiegłego roku pojęcie przedsiębiorczości akademickiej nie występowało w polskim prawodawstwie. Z jednej strony brakowało norm definiujących możliwość podejmowania przez pracowników nauki działalności innej niż dydaktyczna i naukowa, a z drugiej – nie istniały uregulowania, zachęcające firmy do inwestowania w badania poprzez zakup technologii lub współpracę z jednostkami naukowymi. Wszelka tego rodzaju działalność była regulowana zwykłymi normami, dotyczącymi prowadzenia działalności gospodarczej. Pierwsze zapisy z tego zakresu są jeszcze niepełne i w niektórych przypadkach niejednoznaczne lub sprzeczne z innymi normami prawnymi. Niezależnie jednak od aktualnego stanu rzeczy, ważne jest to, że pierwsze działania zostały podjęte i powinny stanowić bazę dla dalszych prac, tym bardziej, że nie pozostały bez echa i spotkały się z zainteresowaniem środowisk akademickich.

Najważniejszym aktem prawnym, otwierającym drogę do podjęcia działań komercyjnych przez uczelnie, jednostki badawcze i przedstawicieli nauki jest nowa ustawa *Prawo o szkolnictwie wyższym* z 2005 r.¹ W art. 4 zawiera ona zapis, że „Uczelnie współpracują z otoczeniem gospodarczym, w szczególności przez sprzedaż lub nieodpłatne przekazywanie wyników badań i prac rozwojowych przedsiębiorcom oraz szerzenie idei przedsiębiorczości w środowisku akademickim, w formie działalności gospodarczej wyodrębnionej organizacyjnie i finansowo od działalności, o której mowa w art. 13 i 14”. Zapis ten zawiera dwa ważne elementy. Po pierwsze, umożliwia uczelniom sprzedaż wyników prac naukowych, a po drugie – zawiera przepis definiujący rolę uczelni jako podmiotu prowadzącego działalność, polegającą m.in. na szerzeniu postaw przedsiębiorczych. Nieco dalej, w art. 7, czytamy zapis, iż „Uczelnia może prowadzić działalność gospodarczą

¹ Ustawa z dn. 27 lipca 2005 r. *Prawo o szkolnictwie wyższym*, DzU 2005, nr 164, poz. 1365.

wyodrębnioną organizacyjnie i finansowo od działalności, o której mowa w art. 13 i 14, w zakresie i formach określonych w statucie”².

Z perspektywy umacniania przedsiębiorczości akademickiej kluczowe znaczenie ma art. 86 definiujący, jakie formy mogą przyjmować tworzone przez uczelnie wyższe struktury, których zadaniem jest działalność w celu lepszego wykorzystania potencjału intelektualnego i technicznego oraz umożliwienie transferu wyników prac naukowych do gospodarki. Zgodnie ze wskazanym przepisem, uczelnie mogą prowadzić akademickie inkubatory przedsiębiorczości oraz centra transferu technologii (CTT). Ich dopuszczalne formy prawne to zarówno jednostka, będąca częścią uczelni, jak i niezależna spółka handlowa³. W punkcie tym występuje jednak poważna sprzeczność z *Ustawą o finansach publicznych*⁴, która w art. 37 stanowi, iż uczelnie publiczne (oraz inne ściśle określone jednostki sektora finansów publicznych, m.in. również jednostki badawczo-rozwojowe), nie mogą obejmować lub nabywać udziałów lub akcji w spółkach. Stawia to uczelnianych decydentów w trudnej sytuacji. Taka sprzeczność powoduje, że powołując CTT lub akademickie inkubatory decydują się na działania, które wiążą się z ryzykownym balansowaniem na granicy prawa i mogą podlegać niekorzystnej interpretacji.

Możliwości prowadzenia działalności gospodarczej przez uczelnie dotyczą również pkt. 7 i 8, ust. 1, art. 98, które jako źródła przychodów uczelni wymieniają przychody z działalności gospodarczej oraz z udziałów i odsetek.

Prawo o szkolnictwie wyższym stanowi niewątpliwy przełom i choć nie idzie jeszcze zbyt daleko, to jednak pozwala już poważnie myśleć o rozwoju przedsiębiorczości w środowiskach akademickich. Niekwestionowaną wadą tej ustawy jest brak kompatybilności niektórych ważnych zapisów z innymi aktami prawnymi, nie daje ona także zbytnej swobody pracownikom naukowym, którzy nadal mają ograniczoną możliwość działalności poza macierzystą uczelnią. Ustawa, pod groźbą rozwiązania umowy o pracę, zakazuje pracownikom nauki (art. 129, ust. 1) „wykonywania dodatkowego zatrudnienia w ramach stosunku pracy u więcej niż jednego dodatkowego pracodawcy lub prowadzenie działalności gospodarczej łącznie z jednym dodatkowym zatrudnieniem w ramach stosunku pracy” bez uzyskania zgody rektora macierzystej uczelni. Niestety, ustawa nie odróżnia także dodatkowego zatrudnienia w ramach inkubatorów oraz CTT i traktuje je w ten sam sposób, jak inne formy pracy poza macierzystą uczelnią.

² Wspomniane w obu cytowanych fragmentach ustawy, art. 13 i 14, definiują podstawowe cele uczelni jako „prowadzenie badań naukowych i prac rozwojowych oraz świadczenie usług badawczych”.

³ Zarówno inkubatory, jak i CTT mogą przyjąć formę: jednostki ogólnouczelnianej, działającej w oparciu o regulamin zatwierdzony przez senat uczelni; spółki handlowej lub fundacji, działającej w oparciu o odpowiednie dokumenty ustrojowe.

⁴ Ustawa z dn. 26 listopada 1998 o finansach publicznych, DzU 1998, nr 155, poz. 1014.

Drugim aktem prawnym, który w sposób bezpośredni odnosi się do komercyjnej współpracy między środowiskiem akademickim a światem biznesu jest „Ustawa o niektórych formach wspierania działalności innowacyjnej”⁵. O ile *Prawo o szkolnictwie wyższym* zawiera motywację dla pracowników nauki, o tyle wspomniana ustawa zawiera zestaw zachęt dla sektora przedsiębiorstw do inwestowania we współpracę z nauką. Celem ustawy jest zwiększenie popytu na zakup lub wdrażanie nowych technologii w Polsce. Nowym elementem, wprowadzonym na jej mocy, jest kredyt technologiczny udzielany na zakup nowej technologii lub wypracowanie własnej, a następnie jej wdrożenie i uruchomienie w oparciu o nią produkcji nowych wyrobów lub modernizacji istniejących. Z kredytu nie można sfinansować dużych inwestycji, gdyż jego maksymalna kwota to 2 mln €. Jednocześnie nie można nim sfinansować więcej niż 75% inwestycji. Kredyt jest udzielany przez Bank Gospodarstwa Krajowego na warunkach, które, co prawda, nie odbiegają znacząco od warunków rynkowych, istnieje jednak możliwość umorzenia nawet 50% jego sumy na warunkach określonych w ustawie.

Kolejnym zapisem, jaki zawiera ustawa jest możliwość odliczania od podstawy opodatkowania wydatków ponoszonych na nabycie nowych technologii⁶. W zależności od wielkości firmy przedsiębiorcy mogą odliczać do 50% wartości inwestycji w nową technologię w przypadku małych i średnich firm oraz do 30% w przypadkach dużych przedsiębiorstw. Nowela ustawy z maja bieżącego roku przyznała także możliwość odliczania 50% wydatków na nowe technologie dla dużych firm⁷.

Innym udogodnieniem, wprowadzonym w ustawie, jest możliwość wliczania w koszty uzyskania przychodów wydatków poniesionych na prace rozwojowe, które zostały zakończone w danym roku podatkowym. Jednostki badawczo-rozwojowe utraciły dotychczasowe zwolnienie z podatku VAT i zostały opodatkowane stawką 22%, jednak dzięki temu uzyskały możliwość odzyskania naliczonego podatku.

Ostatnim z elementów ustawy jest możliwość nadania przedsiębiorcy, nie będącemu jednostką badawczo-rozwojową, statusu centrum badawczo-rozwojowego. Podmiot taki uzyskuje możliwość odpisu 20% kwoty miesięcznego przychodu i tworzenia z tego odpisu tzw. funduszu innowacyjności.

⁵ Ustawa z dn. 29 lipca 2005 o niektórych formach wspierania działalności innowacyjnej, DzU 2005, nr 179, poz. 1484.

⁶ Ustawa (art. 2, ust. 10) definiuje nową technologię jako „wiedzę technologiczną w postaci wartości niematerialnych i prawnych, w szczególności wyniki badań i prac rozwojowych, która umożliwia wytwarzanie nowych lub udoskonalonych wyrobów lub usług i która nie jest stosowana na świecie przez okres dłuższy niż ostatnich 5 lat”.

⁷ *Ulga na nowe technologie: Taka sama dla wszystkich*, <http://www.twoja-firma.pl/wiadomosc/14649,ulga-na-nowe-technologie-taka-sama-dla-wszystkich.html> 15/05/2006

Jako że od momentu uchwalenia ustawy minęły zaledwie miesiące, trudno jest jeszcze mówić o jej skutkach, tym bardziej, że pośród przedsiębiorstw brak jeszcze zjawiska, które możemy nazwać etosem innowacyjności. Większości z nich nie stać na prace rozwojowe, polegające na opracowywaniu innowacyjnych rozwiązań. Można jednak domniemywać, że posiadając takie możliwości, stopniowo będą wykorzystywać możliwości dane przez ustawodawcę.

Aktem prawnym, który nie odnosi się bezpośrednio do rozwoju przedsiębiorczości akademickiej, ale pośrednio ma duży wpływ na jej rozwój, jest „Ustawa o zmianie ustawy o ubezpieczeniach społecznych”⁸. Wprowadziła ona obniżoną stawkę na ubezpieczenia społeczne dla osób, które rozpoczynają pozarolniczą działalność gospodarczą, a tym samym – zniwelowała jedną z największych barier rozwoju przedsiębiorczości: wysokie koszty ZUS.

Podsumowując, pojęcie przedsiębiorczości stopniowo zaczyna funkcjonować w świadomości prawodawcy. *Prawo o szkolnictwie wyższym* jest niewątpliwie przełomem i dobrym punktem wyjścia do dalszych unormowań. Brak na razie powszechnych dobrych praktyk, które mogłyby bezpośrednio stać się modelami, możliwymi do przeniesienia na grunt prawa. Problemem jest także niespójność polskiego prawa. W kontekście innowacyjnej działalności gospodarczej i wdrażania nowych technologii bardzo ważna jest także kwestia ochrony praw autorskich. Niestety, to zagadnienie nie jest jeszcze w pełni uregulowane, szczególnie w odniesieniu do firm typu *spin-off*, które – zakładane przez pracownika uczelni – wykorzystują wyniki pracy badawczej, wykonywanej na uczelni. Niemniej jednak środowisko naukowe coraz szerzej współpracuje z gospodarką, coraz częstsze są oddolne inicjatywy, które tworzą krajobraz rodzącej się przedsiębiorczości akademickiej w Polsce. Istniejące normy prawne stanowią już ramy, które powinny być nowelizowane i rozszerzane.

3. Otoczenie instytucjonalne

Nowe prawo o szkolnictwie wyższym definiuje dwie formy jednostek, działających na rzecz rozwoju przedsiębiorczości akademickiej w ramach uczelni wyższych: centra transferu technologii oraz akademickie inkubatory przedsiębiorczości. Jednakże gama instytucji, które są częścią tego krajobrazu w kraju jest o wiele szersza.

Charakterystykę otoczenia instytucjonalnego można rozpocząć od podmiotów, które bezpośrednio nie zajmują się przedsiębiorczością akademicką, ale są odpowiedzialne za kształtowanie ram jej rozwoju. Zaliczyć można do nich urzędy centralne, w tym przede wszystkim Ministerstwo Gospodarki. Zadania z tego zakresu są realizowane także przez Polską Agencję Rozwoju

⁸ DzU 2005, nr 150, poz. 1248.

Przedsiębiorczości, która w swojej strukturze posiada m.in. Zespół Innowacji i Technologii. Ponadto ważną rolę w tworzeniu warunków do rozwoju przedsiębiorczości akademickiej na poziomie województw odgrywa administracja samorządowa.

Wymienione struktury tworzą warunki dla instytucji i jednostek, które bezpośrednio promują i wspierają przedsiębiorczość akademicką. Najpowszechniej spotykanymi formami jednostek działających w tych obszarach są biura karier i wspomniane już centra transferu technologii. Są one zazwyczaj tworzone w ramach struktur uczelni wyższych i zajmują się bardzo różnorodną działalnością z obszaru innowacji i przedsiębiorczości. Biura karier są powoływane na uczelniach w celu promocji zawodowej studentów, ale w zakres swojej działalności mają również wpisana szeroko pojętą promocję przedsiębiorczości. Bardziej wyspecjalizowanymi jednostkami są CTT, których podstawowym celem jest przenoszenie na grunt biznesowy wiedzy i opracowywanych na uczelniach technologii. Różnorodny zakres działalności wymienionych struktur idzie w parze z wielością ich form organizacyjnych – od niewielkich punktów na uczelniach, do spółek, będących wspólnymi inwestycjami uczelni i podmiotów prywatnych. Te ostatnie są jednak rzadko spotykane, a *gros* ośrodków przedsiębiorczości akademickiej z opisywanej grupy ogranicza się do miękkiej działalności promocyjno-szkoleniowej. Problem z rozwijaniem bardziej zaawansowanych form działalności leży zazwyczaj w braku wystarczających środków finansowych oraz infrastruktury techniczno-lokalowej.

Drugą ważną i powszechną formą ośrodków przedsiębiorczości akademickiej są parki naukowo-technologiczne. Są instytucjami, które mają łączyć środowiska naukowe i biznesowe oraz przybliżać wyniki badań naukowych do praktyki społecznej. Skupiają się na wspieraniu innowacyjnych i młodych przedsiębiorców, nastawionych na produkcję nowych produktów lub świadczenie innowacyjnych usług. Ułatwiają także działania na rzecz transferu technologii i prowadzą je oraz pomagają w nawiązywaniu kontaktów biznesowych. Obecnie w Polsce działa kilkanaście parków naukowo-technologicznych. Do niedawna były ulokowane głównie w dużych aglomeracjach miejskich, jednak przez ostatnie dwa lata, dzięki finansowaniu z funduszy europejskich, parki zaczęły powstawać także w mniejszych miejscowościach. Część parków jest ściśle związana z uczelniami i wywodzi się z ich struktur. Taką genezę mają m.in. inne parki: poznański, wrocławski czy krakowski. Parki naukowo-technologiczne bywają dobrze rozbudowane organizacyjnie, zarządzają również inkubatorami przedsiębiorczości lub centrami transferu technologii. Jednocześnie bliskość uczelni pozwala wykorzystywać ich potencjał i infrastrukturę, co czyni je bardziej atrakcyjnymi dla środowiska biznesowego.

Parki oferują wiele usług dla przedsiębiorców, w tym – pełną gamę wsparcia „miękkiego”, czyli szkoleń i doradztwa nie tylko podstawowego, lecz

także specjalistycznego, dotyczącego finansowych, prawnych czy marketingowych aspektów prowadzenia działalności gospodarczej. Im szersza jest struktura parków, tym więcej są w stanie zaoferować. Ich oferta zawiera także wsparcie infrastrukturalne oraz (w wielu przypadkach) pomoc finansową. Ta ostatnia forma na przestrzeni ostatnich dwóch lat mocno się rozwinęła, głównie za sprawą funduszy europejskich i realizacji finansowanych z nich programów wsparcia przedsiębiorczości.

Ostatnią z trzech podstawowych form ośrodków przedsiębiorczości akademickiej są inkubatory i preinkubatory przedsiębiorczości. Zakres ich działań jest węższy w stosunku do parków naukowo-technologicznych, a część spośród nich funkcjonuje w ramach parków. Działania inkubatorów są bardziej wyspecjalizowane i odnoszą się bezpośrednio do wspierania powstawania i rozwoju nowych przedsiębiorstw. W przypadku inkubatorów szczególny nacisk kładzie się na pomoc, skierowaną do firm o charakterze innowacyjnym. Wsparcie oferowane firmom jest świadczone w początkowej fazie ich istnienia i, w zależności od statutu organizacji, może trwać od około roku do kilku lat. Oferta inkubatorów może być bardzo różna i zależy od zasobów i skali działań ośrodka. Jednakże klasyczny inkubator powinien oferować infrastrukturę do prowadzenia działalności na preferencyjnych warunkach oraz wsparcie doradczo-szkoleniowe w różnym zakresie. Z punktu widzenia początkujących przedsiębiorców ważna jest także odpowiednia selekcja rezydentów inkubatora, którzy wzajemnie mogą świadczyć usługi, co daje im dodatkowe korzyści.

Różnorodność instytucjonalna ośrodków wspierania przedsiębiorczości akademickiej i coraz gęstsza ich sieć daje możliwość zwiększania intensywności działań na rzecz rozwoju gospodarki w Polsce. Dużą rolę w tym zakresie odgrywają fundusze unijne, które stają się głównym źródłem finansowania ośrodków przedsiębiorczości akademickiej. Już dziś wiadomo, że otoczenie instytucjonalne rozwijającej się przedsiębiorczości akademickiej wyprzedza prace legislacyjne. Powoli tworzą się i upowszechniają dobre praktyki, które – dzięki coraz liczniejszym spotkaniom ekspertów – dają podstawy nowego.

4. Instrumenty wsparcia

Podobnie jak różnorodność ośrodków PA, bogate jest także instrumentarium wsparcia. Formy wspierania przedsiębiorczości można podzielić na dwie grupy: wsparcie doradczo-szkoleniowe, zwane też „miękkim”, oraz wsparcie infrastrukturalno-finansowe. Zasadnicza różnica polega na skali zastosowanych środków. W przypadku wsparcia „miękkiego” ich intensywność jest mniejsza. Zasadniczymi cechami wsparcia „miękkiego” są jego niematerialny charakter oraz to, że nie jest skierowane do ściśle określonej grupy odbiorców. Celem „miękkich” działań jest promocja postaw przedsiębiorczych, tworzenie klimatu przyjaznego powstawaniu firm oraz przekazywanie kompleksowej wiedzy z zakresu przedsiębiorczości. Działania

obejmują szkolenia, doradztwo, kursy, organizację spotkań z przedsiębiorcami, konferencje, dni przedsiębiorczości oraz inne akcje, skupione na promocji przedsiębiorczości. W kontekście pracy ze środowiskiem akademickim ważne jest uświadamianie szans, jakie niesie za sobą łączenie pracy naukowej z działalnością gospodarczą. W przypadku przedsiębiorczości innowacyjnej, czerpiącej z pracy badawczej, ważne jest przekazywanie wiedzy z zakresu ochrony własności intelektualnej.

Wsparcie szkoleniowo-doradcze stanowi najczęściej spotykaną formą propagowania przedsiębiorczości akademickiej. Dzieje się tak głównie dlatego, że nie wymaga ono zaangażowania większych środków finansowych. Do jego prowadzenia nie jest także potrzebna specjalna infrastruktura. Jego rola promocyjna jest trudna do przecenienia, jednak w kontekście podstawowych barier, stojących przed akademickimi przedsiębiorcami – nie jest wystarczająca i wymaga uzupełnienia o wsparcie bardziej wyspecjalizowane.

Taką rolę odgrywa wsparcie infrastrukturalno-finansowe. Wymaga ono większych nakładów i jest oferowane przez bardziej wyspecjalizowane instytucje, którymi zazwyczaj są parki naukowo-technologiczne i inkubatory przedsiębiorczości. Te rodzaje wsparcia są adresowane do węższej grupy osób, które poważnie myślą o prowadzeniu własnej działalności gospodarczej lub już ją rozpoczęły.

Formy wsparcia infrastrukturalno-finansowego są bardzo różnorodne, więc ich charakterystykę rozpoczynamy od najmniej złożonych. Najprostsze formy dostarczają infrastrukturę potrzebną do prowadzenia firmy: powierzchnię biurową, niezbędne narzędzia oraz wsparcie księgowe, prawne lub opiekę doświadczonej kadry zarządzającej. W wielu przypadkach instytucje wsparcia oferują także pomoc w pozyskiwaniu inwestorów, kooperantów oraz źródeł finansowania przedsięwzięć.

Najbardziej rozbudowane ośrodki przedsiębiorczości akademickiej oferują także, poza infrastrukturą i doradztwem, środki na rozwój działalności. Pochodzą one z różnych źródeł, jednak obecnie najczęściej wykorzystywane są środki z funduszy Unii Europejskiej. Rzadziej oferowane są środki od prywatnych inwestorów. Ich atutem jest, co prawda to, że inwestor (zazwyczaj ze względu na dbałość o swoje pieniądze) oferuje jednocześnie fachowe wsparcie. Czerpanie kapitału z tego źródła może się wiązać z dążeniem do sukcesu komercyjnego, co w warunkach działań na pograniczu nauki i biznesu wcale nie musi być pożądane; może ograniczać swobodę akademickiego przedsiębiorcy i odciągać go od pracy naukowej. Ważne jest zatem świadome wybieranie źródeł finansowania przedsięwzięć biznesowych.

Ważną rolę w finansowaniu innowacyjnej działalności gospodarczej odgrywają także środki z budżetu państwa, które jednak nie są wystarczające. Nie mogąc zaoferować kapitału na tworzenie firm, państwo może jednak

tworzyć inne zachęty dla biznesu innowacyjnego obniżając koszty pracy i wypracowując skuteczne mechanizmy ochrony własności intelektualnej.

Podsumowując krótki przegląd instrumentów wspierania przedsiębiorczości akademickiej, należy podkreślić, że ich heterogeniczność nie odróżnia Polski od krajów Europy Zachodniej. Różnicę stanowi jednak intensywność ich występowania. Sprawne ośrodki przedsiębiorczości akademickiej potrafią wykorzystywać dostępne możliwości opracowywania kompleksowych programów wsparcia, skierowanych do różnych odbiorców. Łączą projekty szkoleniowe i promocyjne, adresowane do szerokiego grona studentów, absolwentów i młodych pracowników naukowych razem ze specjalistycznymi inwestycjami w tworzenie inkubatorów przedsiębiorczości.

5. Finansowanie projektów

Kluczowym elementem, niezbędnym dla rozwoju przedsiębiorczości akademickiej jest udostępnienie środków na jej finansowanie. O kapitale przeznaczanym na rozwój przedsiębiorczości akademickiej możemy mówić w dwóch wymiarach: (1) o środkach na działania promocyjne i na rzecz rozwoju instytucji wsparcia oraz (2) o środkach bezpośrednio dofinansowujących powstające firmy. Siłą rzeczy pierwsza grupa środków musi pochodzić ze źródeł publicznych, gdyż działania, które będą z nich finansowane nie mają przynosić zysku. W skali kraju można zaobserwować szereg akcji tego typu, odnoszących się do promocji przedsiębiorczości. Są one jednak mało skoordynowane, co obniża ich skuteczność. Niemniej jednak istnieje przynajmniej jeden program, organizowany centralnie przez Ministerstwo Gospodarki, który funkcjonuje i osiąga dobre rezultaty w skali całego kraju. Mowa tu o wyodrębnionym w ramach programu *Pierwsza prac*” projekcie *Pierwszy biznes*. W jego ramach organizowane są m.in. cykle szkoleń i doradztwa, przeznaczone dla młodzieży do 25 roku życia oraz studentów i absolwentów do 27 roku życia. Co ważniejsze, uczestnicy programu mogą otrzymać również dotacje i pożyczki na rozwój własnej firmy. Celem projektu jest stworzenie możliwie najlepszych warunków rozwoju postaw przedsiębiorczych pośród młodych ludzi, którzy trafiają na rynek pracy.

Działaniem Ministerstwa bezpośrednio odnoszącym się do rozwijania przedsiębiorczości akademickiej był konkurs na najlepsze akademickie inkubatory przedsiębiorczości (AIP). Celem konkursu było nagrodzenie najlepszych koncepcji, stwarzających warunki i szanse tworzenia atrakcyjnych miejsc pracy dla studentów i absolwentów oraz umożliwiające współpracę między nauką a gospodarką. Pierwsza zakończona edycja konkursu pozwoliła dofinansować i przyczyniła się do powstawania 5 nowych akademickich inkubatorów przedsiębiorczości: w Poznaniu, Wrocławiu, Krakowie, Gdańsku i Warszawie.

W promocji przedsiębiorczości ważną rolę odgrywa również Polska Agencja Rozwoju Przedsiębiorczości, realizująca szereg projektów badawczych z zakresu tworzenia modeli wsparcia oraz organizująca spotkania, konferencje i wydająca publikacje z tego zakresu, skierowane do przedstawicieli omawianych ośrodków przedsiębiorczości akademickiej.

Poza działaniami finansowanymi ze środków budżetowych znaczącą rolę odgrywają projekty finansowane ze środków Unii Europejskiej. Zaliczyć można do nich ogólnoeuropejskie, nastawione na działania promocyjne i będące platformami wymiany dobrych praktyk, takie jak PAXIS oraz GATE2GROWTH. Ich zasadniczą część umożliwia osobom, pracującym w ośrodkach przedsiębiorczości akademickiej udział w szkoleniach i konferencjach, w trakcie których przedstawiane są doświadczenia innych krajów oraz metodologie i schematy wsparcia.

Poza wymienionymi projektami „miękkimi”, Unia Europejska współfinansuje przede wszystkim szereg działań, oferując zarówno środki dla instytucji wsparcia, jak i kapitał przeznaczony bezpośrednio na rozwój przedsiębiorczości, w tym również akademickiej. Stosunkowo niewielkimi w skali przyznanych Polsce środkami działaniami, ale skierowanymi bezpośrednio na rozwój przedsiębiorczości akademickiej, są finansowane w ramach Zintegrowanego Programu Operacyjnego Rozwoju Regionalnego (ZPORR):

- Działanie 2.5. „Promocja przedsiębiorczości”, które ma promować zatrudnienie poprzez stymulowanie powstawania nowych mikroprzedsiębiorstw oraz zapewnić im pomoc w wykorzystywaniu dostępnych instrumentów wsparcia; w ramach tego działania przyszli przedsiębiorcy otrzymują w pierwszej fazie intensywną pomoc doradczą-szkoleniową, a następnie już bezpośrednie wsparcie pomostowe i inwestycyjne.
- Działanie 2.6. „Regionalne Strategie Innowacji i transfer wiedzy”, będące źródłem finansowania projektów, wzmacniających współpracę nauki z gospodarką; w jego ramach tworzy się sieci współpracy w zakresie innowacji, rozwijania systemu komunikacji i wymiany informacji oraz organizuje staże dla studentów i absolwentów, działających w sektorze badawczo-rozwojowym.

UE finansuje także szereg działań, oferujących środki na rozwój przedsiębiorczości i tworzenie ośrodków przedsiębiorczości akademickiej, z których mogą korzystać także przedsiębiorcy akademicki. Są to głównie dwa działania objęte priorytetem 1. Zintegrowanego Programu Operacyjnego – Wzrost Konkurencyjności Przedsiębiorstw (SPO – WKP):

- Działanie 1.4. „Wzmocnienie współpracy między sferą badawczo-rozwojową a gospodarką”, które umożliwia uzyskanie środków na

wspólne działania przedsiębiorstw i jednostek badawczo-rozwojowych (inwestycje w laboratoria i programy badawcze).

- Działanie 1.3. „Tworzenie korzystnych warunków rozwoju dla firm”, w ramach którego są tworzone parki naukowo-technologiczne i inkubatory technologiczne, nastawione na szczególne wsparcie dla firm innowacyjnych.

Obok wymienionych, przedsiębiorcy akademicki mogą starać się o środki oferowane z innych programów, przeznaczonych już nie tylko na rozpoczynanie działalności o charakterze innowacyjnym, lecz także ogólnych, finansujących wszelkie działania inwestycyjne i rozwojowe istniejących i nowo zakładanych firm.

Poza środkami, pochodzącymi ze źródeł publicznych, ośrodki przedsiębiorczości akademickiej i przedsiębiorcy mogą korzystać z kapitału ze środków prywatnych. Są to środki własne, ale także oferowane przez fundusze typu *venture capital* oraz *seed capital*, których w Polsce jest z roku na rok więcej, i których dostępność jest coraz szersza. Źródłem kapitału, które również staje się coraz bardziej znaczące, są Aniołowie Biznesu, stający się atrakcyjną alternatywą dla osób potrzebujących środków na finansowanie własnych pomysłów na biznes. Ponadto młody przedsiębiorca może także skorzystać z oferty funduszy pożyczkowych i poręczeniowych, posiadających coraz bogatszą ofertę.

Można stwierdzić, że gama instrumentów wspierających działalność „miękką” ośrodków przedsiębiorczości akademickiej, tworzenie takich ośrodków oraz bezpośrednio przedsiębiorstwa jest szeroka. W rzeczywistości wsparcie to jest dostępne na szerszą skalę dopiero od przystąpienia Polski do Unii Europejskiej. Nigdy wcześniej tego rodzaju środków nie było tak dużo i nadal uczymy się je wykorzystywać. Dzięki nim tworzy się coraz gęstsza sieć działań i instytucji, które wspierają rozwój przedsiębiorczości akademickiej. Doświadczenie pokazuje, jak duży jest na nie popyt i ile ciekawych projektów może dzięki nim funkcjonować. Należy zatem mieć nadzieję, że fundusze będą coraz łatwiej dostępne dla przedsiębiorców. Ważne jest także uświadomienie możliwości wyboru, jaki mają przed sobą początkujący przedsiębiorcy i wskazanie pomocy, w ich przypadku najkorzystniejszej i odpowiedniej dla skali działalności, jaką sobie założyli.

6. Poznański Park Naukowo-Technologiczny Fundacji Uniwersytetu im. Adama Mickiewicza jako przykład ośrodka wspierającego przedsiębiorczość akademicką w regionie

Poznański Park Naukowo-Technologiczny FUAM (PPNT FUAM) jest jednym z najstarszych i jednocześnie najprężniejszych tego rodzaju ośrodków w Polsce. Został utworzony w 1995 r. przy Fundacji Uniwersytetu im. Adama Mickiewicza. Głównym celem, jaki postawili przed nim twórcy, jest

przybliżanie wyników badań naukowych (i ich twórców) do praktyki społecznej i gospodarczej całego regionu Wielkopolski. W ciągu 11 lat istnienia PPNT FUAM nawiązał liczne kontakty z władzami lokalnymi, uczelniami regionu oraz wieloma podmiotami prywatnymi, wspierającymi jego działania. Dzięki udziałowi w międzynarodowych programach PPNT FUAM utrzymuje również kontakty z podobnymi placówkami w całej Europie, czerpie z ich doświadczeń i prezentuje własne dokonania.

PPNT FUAM działa obecnie na wielu płaszczyznach, prowadzi zaawansowane badania w zakresie nauk fizycznych i chemicznych. Stopniowo jednak podstawowym obszarem działań staje się wspieranie innowacji, rozwoju regionalnego i przedsiębiorczości. Do tego celu zostało powołane Centrum Wspierania Innowacji, które skupia i koordynuje wiele działań promujących i wspierających innowacyjną przedsiębiorczość w środowisku akademickim. PPNT FUAM zdołał wypracować kilka interesujących i efektywnych inicjatyw, przyczyniających się do pomnażania wiedzy na temat rynku, przedsiębiorczości i prowadzenia działalności gospodarczej, ale przede wszystkim – skutkujących powstawaniem nowych firm i miejsc pracy. Priorytetowymi grupami, do których PPNT FUAM chce dotrzeć ze swoją ofertą są: studenci, absolwenci oraz młodzi pracownicy naukowcy, a zatem środowisko o niemalże nieograniczonym potencjale, dużej wiedzy, możliwościach i energii.

Promocja przedsiębiorczości akademickiej, prowadzona przez PPNT FUAM, opiera się na dwóch filarach. Pierwszym z nich jest konkurs na najlepsze biznesplany *Pomysł na biznes*. Uczestnicy konkursu, zanim rozpoczną własną działalność gospodarczą, biorą udział w cyklach szkoleniowo-doradczych, dających im teoretyczną i praktyczną wiedzę, związaną z prowadzeniem firmy (na temat prawa, podatków, marketingu, tworzenia i wdrażania biznesplanów itp.). Dzięki temu laureaci konkursu posiadają to, co najważniejsze dla znalezienia swojego miejsca na rynku: po pierwsze – własny unikatowy pomysł na biznes, oceniony pod względem szans skutecznego wdrożenia, po drugie – wiedzę, po trzecie zaś – środki finansowe, które zdobywają dzięki uczestnictwu w konkursie.

Konkurs *Pomysł na biznes*, dzięki czterem dotychczasowym edycjom, na dobre zadomowił się już w świadomości studentów kończących naukę i decydujących się na własną ścieżkę zawodową w Wielkopolsce. Efektem zakończonej w styczniu 2006 r. IV edycji, sfinansowanej ze środków Europejskiego Funduszu Społecznego i budżetu państwa, jest powstanie do dnia dzisiejszego ok. 30 firm i zakładanie przez laureatów kolejnych przedsiębiorstw. Zwycięzcy IV edycji konkursu otrzymali nagrody, których suma wyniosła ok. 400 tysięcy złotych. W lipcu bieżącego roku zakończona zostanie V edycja konkursu i wiele wskazuje na to, że liczba nowoutworzonych firm przekroczy 50.

Drugim filarem promocji tej tematyki jest cykliczna organizacja Poznańskich Dni Przedsiębiorczości Akademickiej. Jest to przedsięwzięcie, obejmujące dwa integralne zagadnienia – z jednej strony, stwarzające forum wymiany doświadczeń pomiędzy praktykami, na co dzień zajmującymi się tą tematyką, z drugiej, umożliwiające dialog między przedsiębiorcami, którzy już zdołali odnieść sukces na rynku, a osobami, które dopiero stawiają pierwsze kroki w biznesie.

Jesienią 2006 r. dotychczasowe dwa filary, tworzące system stymulacji oraz promocji przedsiębiorczości akademickiej, zostaną bardzo silnie wsparte dzięki otwarciu inkubatora technologicznego. Będzie on oferował 2700 m² w pełni wyposażonej powierzchni biurowej, gdzie swoją siedzibę może znaleźć ok. 30 innowacyjnych firm. Inkubator będzie stanowił naturalne uzupełnienie oferty, skierowanej do laureatów konkursu *Pomysł na biznes* i ma zapewnić im komfortowe warunki rozwoju we wczesnym stadium działania, opiekę doradców i udział w przedsięwzięciach promocyjnych. Z usług inkubatora będzie mógł także skorzystać każdy, kto przedstawi ciekawy, dobrze rokujący i nowatorski pomysł na biznes. Po jego otwarciu PPNT będzie posiadać jeden z najbardziej kompleksowych i przyjaznych dla młodych przedsiębiorców programów wsparcia w kraju.

Oceniając stadium rozwoju przedsiębiorczości akademickiej w Polsce, można stwierdzić, że zaistniała ona w świadomości nie tylko pojedynczych osób, które zajmują się tym zagadnieniem zawodowo, lecz także stała się terminem rozpoznawanym przez ustawodawcę oraz podmioty prywatne, mogące również z niej czerpać. Ten etap był poprzedzony okresem, w którym lokalnie można było odnaleźć przejawy przedsiębiorczości akademickiej. Nie były one jednak skoordynowane ani zorganizowane. Często również ludzie nauki, którzy zakładali firmy, komercjalizując tym samym wyniki swojej pracy naukowej, odpowiedzialni za transfer określonej technologii, mogli nie zdawać sobie sprawy z tego, że ich działania są elementem szerszego zjawiska, nazywanego właśnie przedsiębiorczością akademicką.

Kluczem do rozpoznania zagadnienia, a następnie pozytywnego określenia jego wagi był moment, kiedy zdano sobie sprawę, czego brak polskiej gospodarce, by rozwijała się szybko i stawała się bardziej konkurencyjna. Aktywne włączenie świata nauki do procesów gospodarczych, skierowanie nurtów badawczych w stronę wiedzy użytecznej dla celów społecznych jest tym elementem, który buduje w tej chwili rangę przedsiębiorczości akademickiej. Do pewnego momentu oddolny charakter tego zjawiska wystarczał, jednak na obecnym poziomie rozwoju konieczne stają się działania na poziomie centralnym. Powinny mieć one charakter kompleksowy, począwszy od tworzenia ram prawnych, określających preferencje dla przedsiębiorców, stawiających na innowacje i współpracę ze światem nauki. Prawo powinno również umożliwiać tego rodzaju działalność uczelniom wyższym oraz jednostkom badawczo-rozwojowym. Ponadto uregulowania prawne powinny iść

w kierunku, który umożliwi pracownikom nauki większą swobodę w tworzeniu firm typu *spin-off*, z zastrzeżeniem jednak, by działalność komercyjna nie mogła stać się dla nich nadrzędna w stosunku do pracy naukowej. Ważnym elementem systemu prawnego w tej dziedzinie jest również kwestia prawa własności intelektualnej. Musi być precyzyjnie określone, kto i w jakim stopniu jest właścicielem praw do technologii i produktów, wypracowywanych w laboratoriach. Ostatni rok pokazał, że pierwsze kroki w tym kierunku zostały już poczynione i obecnie (przy zaangażowaniu środowiska naukowego) prawodawstwo powinno być doskonałe.

Równolegle z prawem muszą powstawać mechanizmy finansowania tego rodzaju działalności, szczególnie w odniesieniu do promowania postaw przedsiębiorczych w środowisku akademickim oraz powstawania firm typu *spin-off* i ich rozwoju w początkowej fazie istnienia. Ważne jest, by w pełni wykorzystywać środki, jakie oferują fundusze unijne, jednak, by tak się działo, należy stworzyć przejrzyste i przede wszystkim mniej uciążliwe procedury ich pozyskiwania i obsługi.

Połączenie działań prawodawczych z tworzeniem podstaw finansowych może zagwarantować, że przedsiębiorczość akademicka będzie się stawać coraz powszechniejsza. Duży ciężar spoczywa na ośrodkach przedsiębiorczości akademickiej, których zadaniem jest prowadzenie różnorodnych działań – od „miękkich”, promocyjnych, po kompleksowe, skierowane do innowacyjnych firm. Jeśli ich zaangażowanie nadal będzie się intensyfikować, wówczas będzie można z optymizmem oceniać przyszłość przedsiębiorczości akademickiej w Polsce.

Monika Mardas

THE STATE OF DEVELOPMENT OF THE POLISH ACADEMIC ENTREPRENEURSHIP

This paper briefly describes present state of the academic entrepreneurship (AE) in Poland, showing its multidimensional structure. It is divided into five parts. First concerns the analysis of legal environment and the reform in Bill of the Higher Education which was introduced in the year 2005. Next part describes the institutional framework of the academic entrepreneurship sector with the wide range of institutions starting from Career Centers through Technology Transfer Centers to Technology Incubators and Technology Parks. Another two parts focus on the mechanisms that support development of innovative firms and cooperation between academic and business circles. First aspect covers the variety of available instruments and another aspect covers the sources of financing the AE projects.

Final part is less theoretical and focuses on the description of one of the most influential Polish AE centres – Poznań Science and Technology Park.

Marzena Mażewska

SPECYFIKA MŁODZIEŻOWEJ PRZEDSIĘBIORCZOŚCI

1. Wprowadzenie

Wiedza na temat młodych przedsiębiorców jest bardzo rozproszona i dość wyrywkowa, w zasadzie nikt nie prowadzi stałych badań nad przedsiębiorczością ludzi młodych w sposób ciągły i uporządkowany. Tezy zawarte w niniejszej analizie opierają się częściowo na danych statystycznych GUS oraz wynikach badań, przeprowadzonych w 2003 r. na zlecenie Polskiej Agencji Rozwoju Przedsiębiorczości, częściowo zaś wykorzystują bezpośrednie kontakty autorki opracowania z młodymi ludźmi, uczestniczącymi w ostatnich latach w projektach finansowanych ze środków Unii Europejskiej skierowanych właśnie na aktywizację młodzieży w zakresie podejmowania działalności gospodarczej na własny rachunek.

Z danych GUS wynika, że poziom aktywności zawodowej osób w przedziale wiekowym 18–24 jest stosunkowo niski, a w ostatnich latach sytuacja jeszcze się pogarsza niezależnie od istnienia wielu inicjatyw, mających na celu aktywizację zawodową młodzieży. W II kwartale 2004 r. stopa bezrobocia wśród absolwentów osiągnęła poziom 37,4%, większe natężenie bezrobocia występowało wśród absolwentek (stopa bezrobocia 37,7%), mniejsze wśród absolwentów. W większym stopniu zagrożeni bezrobociem byli absolwenci mieszkający na wsi (42,5%), w mniejszym – w mieście (34,6%). Bezrobocie nadal w mniejszym stopniu dotyczyło absolwentów posiadających wyższe wykształcenie – 25,8%, co jednak jest znaczącym procentem, jeśli uwzględnimy fakt, że dotyczy on najbardziej aktywnych młodych ludzi, którzy podjęli wysiłek zdobycia wyższego wykształcenia, niejednokrotnie równocześnie zarabkując w celu pozyskania środków na pokrycie kosztów kształcenia. Analogiczny wskaźnik, odnoszący się do zbiorowości absolwentów zasadniczych szkół zawodowych, kształtował się na poziomie ponad dwukrotnie wyższym i wynosił 58,3%¹.

Przedstawione dane statystyczne wskazują na konieczność podjęcia szybkich kroków na rzecz uzdrowienia tej sytuacji, albowiem szczególnie ludzie młodzi, bez obowiązków rodzinnych i towarzyszącego im poczucia odpowiedzialności za siebie i najbliższych, narażeni są na szybkie wewnętrzne rozprężenie, które w efekcie prowadzi do braku zainteresowania jakąkolwiek aktywnością i poszukiwania jak najłatwiejszych dróg zaspokajania bieżących potrzeb.

¹ *Mały rocznik statystyczny*, GUS, Warszawa 2005.

Jak wynika z *Raportu PARP*², wśród przedsiębiorców działających na rynku firmy zarządzane przez ludzi młodych stanowią w sumie nie więcej niż 8–9%³. Raport Banku Światowego⁴ na temat sytuacji kobiet w Polsce wskazuje, że wśród osób aktywnych zawodowo działalność gospodarczą prowadzi zaledwie 2,4% kobiet i 3,2% mężczyzn w wieku do 24 lat. Z tego tylko 1,3% kobiet i 1,9% mężczyzn staje się pracodawcami. Pozostali prowadzą firmy jednoosobowo, wspierając się w koniecznych przypadkach albo podwykonawstwem, albo też krótkotrwałym zatrudnieniem pracowników na umowę o dzieło lub zlecenie.

Jak wynika z badań prowadzonych m.in. przez Demoskop⁵, przedsiębiorcy wywodzą się głównie z dwóch poziomów wykształcenia: zawodowego i średniego zawodowego (łącznie ok. 76% przedsiębiorców). Są to najliczniejsze grupy również wśród ludzi młodych. Mała aktywność absolwentów szkół wyższych w samozatrudnianiu może wynikać m.in. z przesłanek mentalnych – chęci bycia specjalistą w jakiejś dziedzinie oraz większej świadomości ograniczeń i zagrożeń związanych z prowadzeniem działalności gospodarczej. Również rodzaj studiów wyższych, jakie kończą młodzi ludzie, ma niebagatelny wpływ na to zjawisko. Malejąca liczba inżynierów i gwałtownie rosnąca liczba różnego rodzaju ekonomistów powoduje, że potencjał pracowniczy nie odpowiada zapotrzebowaniu rynku pracy, a te osoby, które rzeczywiście w procesie kształcenia (bez względu na poziom) nauczyły się jakiegokolwiek zawodu są bardziej skłonne do podejmowania działalności na własny rachunek. Podobnie rzecz się ma z osobami obdarzonymi talentem lub rozwijającymi swoje zainteresowania. Dla tej grupy osób wykształcenie ekonomiczne jest świetnym dopełnieniem i wsparciem w podejmowanych przedsięwzięciach gospodarczych.

Samozatrudnienie jest jednym z ważniejszych elementów aktywizacji zawodowej, szczególnie w sytuacji, gdy liczba miejsc pracy jest zbyt mała. Wśród zarejestrowanych bezrobotnych na przestrzeni ostatnich czterech lat zainteresowanie samodzielnym stworzeniem miejsca pracy oscyluje w granicach 1,5 do 1,9%. Tak więc, patrząc z perspektywy czasu, liczne inicjatywy aktywizacji bezrobotnych w kierunku samozatrudnienia okazały się mało skuteczne. Szczególnie niepokojące jest to, że liczba osób młodych (do 24 roku życia) jest w tej grupie bardzo niewielka.

Niewątpliwie więc zostanie przedsiębiorcą może być dla młodych ludzi rozwiązaniem w ich trudnej sytuacji na rynku pracy. Młodym ludziom podoba się sama idea posiadania własnej firmy, a wraz z nią poczucia niezależności,

² *Raport o stanie sektora małych i średnich przedsiębiorstw w Polsce w latach 2002–2003*, Polska Agencja Rozwoju Przedsiębiorczości, Warszawa 2004.

³ *Ibidem*.

⁴ *Płeć a możliwości ekonomiczne w Polsce*, Bank Światowy, Warszawa 2004, s. 54.

⁵ *Badanie gospodarstw domowych*, Demoskop 1997.

potencjalnie dużych zarobków i możliwości realizacji własnych pomysłów. Jest jednak wiele przeszkód na drodze młodych przedsiębiorców do otwarcia własnej firmy. Do podstawowych możemy zaliczyć takie, jak:

- brak rozeznania rynku, a co za tym idzie – realnego pomysłu na działalność gospodarczą;
- brak wiedzy na temat formalno-prawnych aspektów prowadzenia firmy;
- niedostateczne zasoby rzeczowe i finansowe do podjęcia działalności gospodarczej;
- niemożność pozyskania gwarantów zabezpieczenia dotacji lub pożyczek na podjęcie działalności;
- brak doświadczenia zawodowego i życiowego, potrzebnego do sprawnego poruszania się zarówno na rynku, jak i w kontaktach z administracją;
- liczne przykłady nieudanych przedsięwzięć gospodarczych w rodzinie i wśród znajomych.

Z obserwacji młodzieży w trakcie realizacji projektów wynika, że w większości wypadków myślenie o wzięciu na siebie obowiązków związanych z prowadzeniem działalności gospodarczej miało dotąd charakter czysto abstrakcyjny. Dopiero zetknięcie się z realną sytuacją (konieczność zgromadzenia wymaganej dokumentacji, zapoznanie się z szeregiem regulacji prawnych, dotyczących zasad prowadzenia firmy, badanie rynku oraz planowanie działalności) powoduje, że duża część zniechęca się, oceniając, że wysiłek włożony chociażby w samo uruchomienie firmy jest zbyt duży w stosunku do realnie planowanych zysków.

Wtedy też okazuje się, jak mało wiedzą o otaczającej ich rzeczywistości, procedurach funkcjonowania administracji rządowej i samorządowej, zasadach załatwiania nawet najprostszych spraw urzędowych. Wszystko to razem powoduje, że przedsięwzięcia, planowane na początku tak entuzjastycznie, w miarę uczestnictwa w projekcie stają się coraz mniej atrakcyjne, zarówno pod względem satysfakcji z posiadanej samodzielności, jak i dochodów w planowanej działalności. Tak więc przedsiębiorczość wśród młodzieży w Polsce, w rozumieniu prowadzenia działalności gospodarczej na własny rachunek, jest tyle popularna, ile w sumie rzadko spotykana.

Większość młodych ludzi styka się z działalnością prywatnych małych firm w gronie swojej bliższej lub dalszej rodziny, przyjaciół lub znajomych i w zależności od tego, jak prosperują firmy w ich otoczeniu, kształtują sobie wyobrażenie o statusie przedsiębiorcy⁶. W sumie jednak przede wszystkim boją się odpowiedzialności za podejmowane decyzje, przeraża ich liczba administracyjnych obowiązków, zarówno przy uruchamianiu firmy, jak

⁶ R. Drozdowski, P. Matczak (red.), *Samozatrudnienie, analiza wyników badań*, Polska Agencja Rozwoju Przedsiębiorczości, Warszawa 2004, s. 42.

i później, w trakcie bieżącej działalności. Młodzi ludzie kierują się bardzo różnymi przesłankami, podejmując działalność gospodarczą. Do najważniejszych należy zaliczyć:

- brak możliwości zatrudnienia u kogoś, połączona z koniecznością zarobienia na własne utrzymanie;
- specyfikę wyuczonego zawodu (artyści, wolne zawody);
- ułatwienie wejścia na rynek „pod skrzydłami” firmy rodziców.

Wybór rodzaju działalności, podejmowanej przez młodych ludzi, opiera się zazwyczaj, w pierwszej kolejności – na własnej wiedzy i posiadanych umiejętnościach, w drugiej – na potencjale intelektualnym i rzeczowym, jakim ewentualnie dysponuje najbliższa rodzina, w trzeciej dopiero na sytuacji rynkowej. Jest to charakterystyczne w sytuacji, gdy szereg obszarów jest nam nieznanych, co powoduje dążenie do stworzenia w działaniu chociażby jednej strefy dobrze znanej, nie powodującej dyskomfortu psychicznego.

Firmy budowane na bazie posiadanej przez właścicieli wiedzy, talentów i umiejętności starają się znaleźć na rynku niszę, w której można je wykorzystać. Zazwyczaj przedsięwzięcia planowane są jako jednoosobowe, chyba że wcześniej młodzi nabyli pewne umiejętności organizacyjne np. w firmie ojca czy matki lub angażując się w działalność rówieśniczych grup społecznych. Rzadko jednak spotyka się projekty zakładające zatrudnienie w pierwszym etapie rozwoju więcej niż 2-3 osób.

Do specyficznych cech takich firm można zaliczyć to, że ich właściele są nastawieni na zmierzenie się z nowym wyzwaniem, a nie na ciężką pracę i odpowiedzialność. Nie znaczy to, że nie dostrzegają tych aspektów; po prostu bardziej liczy się dla nich wartość poznawcza przedsięwzięcia. Z tego powodu firmy młodych ludzi są bardziej ekspansywne – dobre zdrowie właścicieli stanowi element wspierający (podobnie jak brak rodzinnych zobowiązań), pozwala im bez reszty zaangażować się w przedsięwzięcie. Są bardziej kreatywni i nie boją się nowych doświadczeń, np. wykorzystywania nowych technologii w prowadzonej działalności, a odporność psychiczna powoduje, że się łatwo nie zniechęcają.

Jednak są niedostatki, które powodują, że firmy te nie rozwijają się dostatecznie szybko, a często ulegają likwidacji w pierwszym roku działalności. Do przyczyn takiego stanu rzeczy można zaliczyć:

- brak doświadczenia życiowego, czasami zbyt dużą ufność (co utrudnia zrozumienie pewnych procesów, szczególnie w stosunkach z partnerami w biznesie);
- brak umiejętności stałej aktualizacji wiedzy w zakresie zmieniających się zasad prowadzenia działalności gospodarczej (perspektywa dalszego samodzielnego kształcenia jest niechętnie postrzegana przez osoby, które oswobodziły się od tego obowiązku w szkole czy na uczelni);

- brak umiejętności i nawyku prowadzenia stałej analizy rynku;
- brak umiejętności analizy przyczynowo-skutkowej, przewidywania rozwoju zdarzeń i wyciągania wniosków korzystnych dla działalności firmy.

Niedostatkom tym można oczywiście zapobiec, ale potrzebne jest kompleksowe i wielokierunkowe wsparcie, większe niż dotąd oferowane przez różnego rodzaju instytucje wspierające rozwój sektora MSP.

2. Wskazówki metodyczne dla doradców SME

Przystępując do pracy z młodzieżą planującą założenie własnej firmy należy określić potencjał przyszłego przedsiębiorcy z punktu widzenia prowadzenia określonego rodzaju działalności. Sporządzenie bilansu potencjału można przeprowadzić, wykorzystując następujący schemat analizy.

Tabela 1. Bilans osobistego potencjału

Kwalifikacje	
formalne	nieformalne
edukacja: ukończony poziom kształcenia, zawód wyuczony	zainteresowania, hobby – obecne i wcześniejsze
szkolenia: ukończone szkolenia kwalifikacyjne i ogólne	wynikające z odgrywanych ról rodzinnych
staże: zawodowe, praktyki	aktywność społeczna: zaangażowanie w działalność organizacji społecznych, np. ZHP, PTTK, zespół pieśni i tańca itp.
doświadczenie zawodowe, obejmujące wszystkie odgrywane dotąd role zawodowe	nieudokumentowane doświadczenie zawodowe, np. pomoc w gospodarstwie rolnym lub warsztacie rodziców w czasie wakacji

Źródło: opracowanie własne.

Analiza ta jest szczególnie ważna w pracy z młodzieżą, która zazwyczaj nisko ocenia swoje kwalifikacje. Dokonując oceny potencjału przedsiębiorcy, poszukujemy wszystkich cech i umiejętności, przydatnych z punktu widzenia planowanej działalności. Na przykład połączenie kwalifikacji zawodowych z wieloletnim czynnym uprawianiem sportu w obojętnie jakiej dyscyplinie wskazuje na posiadanie takich cech, jak: konsekwencja, wytrwałość, umiejętność dążenia do wybranego celu, wytrzymałość fizyczna i psychiczna. Są one bardzo pożądane w prowadzeniu działalności gospodarczej. Z kolei z faktu wychowywania się w wielodzietnej rodzinie wynikają takie umiejętności, jak: skuteczne rozwiązywanie konfliktów, komunikatywność, zdolność osiągania kompromisu, co również będzie przydatne w prowadzeniu niektórych rodzajów działalności.

Przeprowadzenie takiej analizy pozwoli na lepszą ocenę szans powodzenia planowanego przedsięwzięcia. Jest to szczególnie istotne w odniesieniu do jednoosobowej firmy, w której cechy charakteru właściciela zazwyczaj rzutują na sposób prowadzenia firmy.

Rysunek 1. Identyfikacja potencjalnych możliwości uzyskania wsparcia doradczego-szkoleniowego

Proces doradczy	
Fazy procesu	Zadania doradcy
UZYSKANIE INFORMACJI – DOKONANIE ROZEZNANIA SYTUACJI	Nawiązanie kontaktu z klientem i przełamanie bariery nieufności (otwarcie kanału informacyjnego)
UZYSKANIE INFORMACJI – „WENTYLACJA”	Słuchanie klienta i wyłonienie właściwego problemu
ANALIZA INFORMACJI – IDENTYFIKACJA PROBLEMU	Pomoc i asysta w analizie problemu przez klienta
ANALIZA INFORMACJI – ZROZUMIENIE PROBLEMU	Sprawdzenie poziomu zrozumienia problemu przez klienta, ewentualne wyjaśnienia
DORADZANIE – PODEJMOWANIE DECYZJI DECYZJĘ KLIENT PODEJMUJE SAMODZIELNIE !	Pomoc klientowi poprzez: - przedstawienie alternatyw rozwiązania problemu - wspólną ocenę konsekwencji każdej z nich - wskazanie optymalnego rozwiązania - określenie sposobów realizacji przyjętego rozwiązania przy uwzględnieniu niepewnych jego aspektów
DORADZANIE – WSPARCIE	Udzielenie klientowi zachęty do realizacji przyjętego rozwiązania
DORADZANIE – ZAKOŃCZENIE ROZMOWY	Podsumowanie rozmowy, ustalenie dalszych działań i spotkań, aranżacja planu działania

Źródło: opracowanie własne.

Drugim elementem analizy są możliwości i zagrożenia, jakie stwarza bezpośrednie otoczenie: rodzina, przyjaciele, znajomi, a także przyszli pracownicy. Pozwala ona na określenie elementów wspierających, zarówno w aspekcie fizycznym, jak i psychicznym, który dla młodych osób jest szczególnie ważny w pierwszym etapie prowadzenia firmy.

Również precyzyjne określenie powodów, dla których młoda osoba chce otworzyć firmę będzie istotne dla całej jej konstrukcji i szans na przeżycie. Jeśli przyczynki do podjęcia działalności gospodarczej opierają się np. na modzie (bo wszyscy otwierają firmy), nacisku rodziny, żeby to zrobić, a jednocześnie potencjalny przedsiębiorca nie ma wewnętrznej motywacji, to zapewne inicjatywa ta będzie miała krótki żywot, bo podstawą prowadzenia małej firmy jest przede wszystkim osobiste zaangażowanie i praca jej właściciela.

Tak więc zanim przystąpimy wspólnie z młodą osobą do planowania przyszłości w charakterze właściciela prywatnej firmy, powinniśmy upewnić się, że potencjalny przedsiębiorca rzeczywiście chce nim zostać, a jego pomysł na firmę ma realne szanse powodzenia.

Pracując z potencjalnym przedsiębiorcą, zawsze należy pamiętać, że decyzje o prowadzeniu działalności podejmuje on na własne ryzyko i odpowiedzialność, a rolą doradcy jest pomoc w przeanalizowaniu wszystkich możliwości i zagrożeń, a nie przekonanie go, że własna firma jest jego jedyną szansą na rynku. W pracy z początkującymi przedsiębiorcami warto zawsze pamiętać, jaka jest rola klienta, a jaka doradcy w procesie doradczym.

W interesie doradcy leży to, aby – szczególnie w odniesieniu do usług podmiotów komercyjnych – dysponować co najmniej kilkoma adresami potencjalnych usługodawców, świadczących usługi na porównywalnym poziomie. Wybór ostatecznego zleceniobiorcy zawsze powinien należeć do naszych klientów. Naszym zadaniem jest zachęcenie ich do zapoznania się ze wszystkimi ofertami i dopiero wtedy dokonania wyboru najkorzystniejszej oferty. Podobnie jest z ofertą podmiotów niekomercyjnych, które pobierają niższe niż firmy opłaty lub świadczą swoje usługi nieodpłatnie. Należy pamiętać, że przedsiębiorcy, zarówno startujący, jak i już działający, prowadzą działalność na własne ryzyko i to ich majątek i interesy narażamy na szwank, sugerując korzystanie z usług niekompetentnych podmiotów.

Jak więc sprawdzić kompetencje naszych partnerów? Jest kilka metod, które stosowane łącznie dają dość wiarygodną ocenę poziomu świadczonych usług:

- słuchać swoich klientów – oni również poruszają się w tej sferze i mają własne obserwacje lub informacje, zasięgnięte od współpracowników lub znajomych;
- zajrzeć na stronę internetową firmy czy instytucji, sprawdzić zakres i aktualność zamieszczanych informacji;

- jeśli to możliwe, zapoznać się z dotychczasową działalnością instytucji (liczba klientów, uczestników szkoleń, realizowanych projektów, sporządzonych biznesplanów itp.);
- ustalić, czy podmiot posiada certyfikaty jakości lub inne dokumenty, potwierdzające odpowiedni standard usług;
- wystąpić w roli klienta w nieznaney nam instytucji czy firmie i samemu sprawdzić, jak obsługuje się tam klientów.

Wszystkie te spostrzeżenia w połączeniu z nawiązaniem osobistych kontaktów pozwolą nam wyrobić sobie zdanie na temat potencjalnych partnerów naszych i naszych klientów.

Oczywiście w ośrodkach, gdzie liczba potencjalnych instytucji współpracujących jest bardzo duża doradcy dokonują zazwyczaj selekcji według przyjętych przez siebie kryteriów. Może to być przeprowadzone np. w oparciu o specjalizację (najlepsze usługi dla *start-up*) lub po prostu utrzymywanie kontaktów tylko z najlepszymi na rynku, oferującymi zróżnicowane usługi. Bywa również tak, że instytucja działająca na rynku jest w jakimś zakresie monopolistą i nie ma możliwości skorzystania z usług innych podmiotów. Wtedy ważne jest, aby znać sposób jej działania, jej mocne strony i niedostatki, po to, aby móc uprzedzić klienta, na co może liczyć podejmując współpracę z taką firmą lub instytucją, a czego nie powinien oczekiwać.

W zakresie świadczenia usług informacyjnych, doradczych i szkoleniowych przez podmioty nie będące firmami komercyjnymi elementem wskazującym na odpowiednią jakość oferowanych usług może być posiadanie akredytacji Krajowego Systemu Usług, zorganizowanego przez Polską Agencję Rozwoju Przedsiębiorczości. Posiadanie statusu Ośrodka KSU wskazuje, iż podmiot ten wdrożył zalecane przez PARP standardy jakości usług i obsługi klientów. Większość takich organizacji prowadzi bezpłatne poradnictwo dla małych i średnich firm w ramach punktów doradczych. Usługi te są finansowane ze środków budżetu państwa lub funduszy europejskich. Obejmują doradztwo podstawowe, związane z administracyjnymi aspektami prowadzenia działalności gospodarczej oraz zarządzania przedsiębiorstwem (z dziedziny prawa, marketingu, finansów i podatków, produkcji itp.) oraz informacje o dostępnej na rynku – adresowanej do MSP – ofercie banków, firm leasingowych, funduszy pożyczkowych, funduszy poręczeń kredytowych, funduszy kapitałowych i innych. Specjalistycznym doradztwem zajmują się Ośrodki Doradcze KSU, jednak większość tych usług jest odpłatna.

Na polskim rynku doradczym jest coraz więcej zarówno podmiotów gospodarczych, jak i organizacji pozarządowych, które wdrożyły standardy jakościowe i uzyskały certyfikat ISO. Posiadanie takiego certyfikatu jest również świadectwem wysokiej jakości świadczonych usług.

Jeśli chodzi o standardy usług szkoleniowych, oczywiście formy gwarantowania jakości usług w postaci jednostki szkoleniowej KSU lub

certyfikat ISO są podstawowymi elementami oceny. Jednak jeśli firma lub organizacja nie może się nimi poszczycić, to jakąś formą weryfikacji jest sprawdzenie, czy została zgłoszona do rejestru jednostek oświatowych w Kuratorium Oświaty. Posiadanie takiej rejestracji wskazuje, iż podmiot musi respektować choćby podstawowe wymogi merytoryczne i organizacyjne, zalecane w tego rodzaju działalności. Zasięgnięcie takiej informacji w Kuratorium nie powinno stanowić problemu.

3. Jak efektywnie korzystać z usług doradczo-szkoleniowych?

Usługi doradcze i szkoleniowe, oferowane na rynku, różnią się między sobą standardem jakości i zawartością merytoryczną. Dokonanie optymalnego wyboru przez potencjalnego klienta, a szczególnie przez osobę młodą, nie mającą doświadczenia pod tym względem, jest niezwykle trudne. Często też pierwszy nieudany wybór owocuje długotrwałym zniechęceniem uczestnika takiego „eksperymentu” i przyjęciem postawy, wyrażającej się twierdzeniem: po co tracić czas, jeśli nic mi to nie da?

Należy też zawsze pamiętać, że doradztwo polega na pomocy klientowi w dokonaniu właściwego wyboru, a nie na podjęciu za niego decyzji, co ma zrobić. Doradca zazwyczaj przedstawia kilka możliwości, wskazując ich zalety i wady. Jednak decyzję o wyborze określonego rozwiązania podejmuje sam klient na własną odpowiedzialność. Drugą ważną rzeczą jest świadomość, że nieznanomość przepisów prawa nie chroni przed odpowiedzialnością za działanie z nim niezgodne, nawet jeśli nasze działanie zostało podjęte na podstawie sugestii słownej ze strony doradcy czy urzędnika. Warto więc zachęcać klientów do wcześniejszego zapoznania się z aktami prawnymi, niezbędnymi do podejmowania decyzji związanych z przyszłą firmą.

4. Jak wybrać najodpowiedniejsze dla klienta doradztwo?

Rozważania możemy zacząć od odpowiedzi na pytanie, czy stać go na korzystanie z odpłatnych usług doradczych. Jeśli posiada środki finansowe, sprawa jest trochę prostsza, bowiem nie ma ograniczenia w poszukiwaniach odpowiedzi na nurtujące go pytania. Jeśli dotyczą one aspektów podejmowania działalności gospodarczej, to najkorzystniej jest zasięgnąć rady (w ramach pierwszego etapu doradztwa), w którymś z ośrodków wspierania przedsiębiorczości, centrów biznesu lub stowarzyszeń przedsiębiorców, świadczących takie usługi (nieodpłatnie lub po niskich cenach). Te organizacje są najlepiej zorientowane w sytuacji sektora małych i średnich firm, a także w lokalnych uwarunkowaniach, związanych z otwieraniem firmy. Zazwyczaj też dobrze znają procedury administracyjne i urzędy, w których się je stosuje.

Jeśli w trakcie doradztwa pojawiają się problemy podatkowe, z którymi nie radzi sobie doradca takiej organizacji, to zapewne znajdzie potrzeba

zwrócenia się o pomoc do doradcy podatkowego lub prawnika – specjalisty od prawa gospodarczego (po komercyjnych cenach). Problemy natury prawnej (własności do projektów lub wynalazków, znaków towarowych, wzorów użytkowych, wzorów przemysłowych) pomagają rozwiązać rzecznicy patentowi. Natomiast kwestie związane z wdrożeniami nowych technologii można przedyskutować w centrach transferu technologii lub parkach technologicznych.

Często jest tak, że klient w okresie przygotowawczym do uruchomienia firmy może wykorzystać ogólnodostępne wzory dokumentów i umów, ale zazwyczaj o tym nie wie. Tak więc korzystając z porad doradców w OWP lub PK warto zawsze zapytać o możliwość udostępnienia takich wzorcowych dokumentów. Im więcej własnej pracy włoży klient w przygotowanie dokumentacji firmy, tym lepiej będzie rozumiał mechanizmy jej działania i jednocześnie mniej zapłaci konsultantom za ich usługi.

Bez względu na to, czy płacimy za jakąś usługę, czy też nie, poświęcamy swój czas, który można by wykorzystać w bardziej efektywny sposób. Dlatego też należy:

- ustalić dokładnie miejsce, datę i termin spotkania z konsultantem;
- uzgodnić warunki świadczenia usługi (w jakim zakresie nieodpłatna, za co będziemy musieli zapłacić), zasady płatności;
- przygotować się do rozmowy (spisać pytania lub problemy, wziąć ze sobą notes i długopis, zarezerwować odpowiednio dużo czasu, aby nie denerwować się jego brakiem, gdy okaże się, że problem wymaga dłuższych konsultacji);
- jeśli czegoś nie rozumiemy, nie krępujmy się postawić dodatkowe pytania lub poprosić o ponowne wyjaśnienie jakiegoś zagadnienia;
- poprosić o wzorce dokumentów lub pomoc w ich sporządzeniu.

5. Skąd wziąć środki na finansowanie doradztwa?

Osoby bezrobotne mogą korzystać nieodpłatnie z doradztwa podstawowego we wszystkich Punktach Konsultacyjnych (w wymiarze do 10 godzin konsultacji rocznie), natomiast bezrobotni podejmujący działalność gospodarczą, którzy korzystają lub nie z dotacji Funduszu Pracy, mogą ubiegać się o dotację z tego funduszu na konsultacje związane z uruchamianiem firmy w zakresie: prawnym, finansowym, podatkowym czy marketingowym. Otrzymałą dotację trzeba wykorzystać w ciągu pierwszych 6 miesięcy. Jej wysokość nie może być wyższa niż 80% średniego wynagrodzenia⁷.

⁷ Rozporządzenie ministra gospodarki i pracy z dn. 31 sierpnia 2004 r. w sprawie warunków i trybu refundacji ze środków Funduszu Pracy kosztów wyposażenia

6. Specyfika programów szkoleniowych dla *start-up*

Niestety, praktyka ostatnich lat wskazuje, że dość często uczestnicy szkoleń mają podstawy do tego, aby mieć uzasadnione wątpliwości, czy korzystanie z usług szkoleniowych faktycznie da im oczekiwaną korzyść. Dlaczego tak się dzieje? Przyczyn takiego stanu jest kilka.

Po pierwsze, system finansowania szkoleń dla rozpoczynających działalność gospodarczą, zarówno ze środków Funduszu Pracy, jak i programów pomocowych, w dużej mierze był oparty na efektywności statystycznej, a nie na faktycznym nabyciu wiedzy i umiejętności przez uczestników szkoleń. Skutkowało to istnieniem dużych, dwudziestoosobowych i liczniejszych grup, w których prowadzenie ćwiczeń i dyskusji z praktycznych względów było mocno ograniczone. Po drugie, niedostatkiem było prowadzenie szkoleń w trybie ciągłym przez kilka lub kilkanaście dni pod rząd, co skutkowało wyraźnym zmęczeniem (a czasami też wystraszeniem ogromem wiedzy) uczestników i prowadziło raczej do zniechęcenia do podjęcia działalności, aniżeli do aktywności gospodarczej.

Dopiero w ostatnim roku szkolenia dla startujących w biznesie zaczynają przybierać formę, która stwarza możliwość efektywnego pozyskiwania wiedzy. Jaką więc formę powinno mieć takie szkolenie? Na pewno powinno zawierać część teoretyczną, głównie związaną z regulacjami prawnymi, odnoszącymi się do sektora MSP. Drugim segmentem takich szkoleń powinny być warsztaty z marketingu, zarządzania i planowania finansowego, a ostatnim – zajęcia warsztatowe lub indywidualne konsultacje, pomagające opracować własny biznesplan.

Specyfika edukacji w zakresie podejmowania i prowadzenia działalności gospodarczej polega głównie na tym, że w jednym podmiocie gospodarczym (mikro skali) pojawiają się różnego rodzaju problemy, zarówno ze sfery technicznej, prawnej, ekonomicznej, jak i społecznej. Aby zapanować nad wszystkimi informacjami, potrzeba czasu, dlatego szkolenia powinny być tak zorganizowane, aby uczestnicy mieli możliwość oswojenia się z pozyskaną wiedzą, ale również potrafili, tworząc swoją firmę, przełożyć wiedzę teoretyczną na praktyczne działania. Wtedy, krok po kroku, mogą otworzyć własne przedsiębiorstwo i liczyć na sukces.

Bardzo duże znaczenie w dostarczaniu wiedzy o biznesie ma wykorzystanie jako trenerów czy wykładowców osób z praktyczną znajomością tematu, np. przedstawicieli biznesu lub doradców przedsiębiorczości, którzy na

i doposażenia stanowiska pracy dla skierowanego bezrobotnego, przyznawania bezrobotnemu środków na podjęcie działalności gospodarczej i refundowania kosztów pomocy prawnej, konsultacji i doradztwa oraz wymiaru dopuszczalnej pomocy (DzU 2004, nr 196, poz. 2018).

co dzień spotykają się z różnymi sytuacjami i mogą się podzielić doświadczeniem w rozwiązywaniu określonych problemów. Oceniając przydatność szkolenia, warto zwrócić uwagę na zakres tematyczny proponowanych zajęć w porównaniu do grupy uczestników i długości czasu na zajęcia przeznaczonego. Tematyka powinna być tak dobrana, aby zaspokajała potrzeby uczestników, a jednocześnie czas przeznaczony na realizację poszczególnych tematów powinien dawać szansę pełnej ich prezentacji. Dla przykładu, jeśli w programie znajdzie się pozycja podatki w firmie i będą na to przeznaczone 4 godziny przy dwudziestoosobowej grupie, to jest prawie pewne, że prowadzący nie zdąży w sposób satysfakcjonujący uczestników przedstawić nawet połowy zagadnień.

Tak więc wybierając szkolenie należy zwrócić uwagę na następujące elementy:

- tematyka szkolenia – zakres wiedzy dostarczanej uczestnikom;
- do jakiej grupy odbiorców szkolenie jest skierowane;
- długość szkolenia i system jego organizacji;
- metody kształcenia (wykłady, seminaria, warsztaty, zajęcia praktyczne, praca indywidualna itd.);
- wiedza i doświadczenie prowadzących zajęcia;
- materiały, jakie otrzymuje uczestnik;
- sposób poświadczenia ukończenia szkolenia (czy kończy się egzaminem, czy uczestnik otrzymuje certyfikat ukończenia?);
- cena.

Dopiero w dalszej kolejności należy rozważyć lokalizację szkolenia, standard wyposażenia pomieszczeń czy też liczbę przerw na kawę. Obecnie liczba bezpłatnych szkoleń dla osób młodych, chcących podjąć działalność na własny rachunek, jest dostatecznie duża, aby można było wybrać spośród nich najciekawszą ofertę.

‘YOUTH ENTREPRISE’ CHARACTERISTICS

Knowledge about the young entrepreneurs and their activity is very fragmented and poor. In fact there is no able body, statistical or otherwise, conducting the studies of the young people activities in business in the proper and uniformed fashion.

According to the statistics, activity level in the age group between 18–24 is relatively low. In addition, especially among the graduates, there is a problem of notorious unemployment.

Undeniably, creating youth owning and managing businesses and enterprises would eliminate (and be an ideal solution to) that problem. However, there are enormous difficulties in that respect, creating the problems almost impossible to resolve and therefore collapsing the whole process before its conception.

Development of the entrepreneurship amongst youth relies heavily on the support system from the much more complex and multidirectional government organisations than the existing ones which unfortunately proved outdated and inefficient. The institutions providing such so far, to the various sectors of SME are in a great need of modification.

Małgorzata Matusiak

ZAWODY PRZYSZŁOŚCI

1. Wprowadzenie

Czasom, w których żyjemy towarzyszą głębokie przemiany – silnie dotyczą każdego z nas, determinują wszystkie podejmowane działania i sfery życia. Tak dalece jesteśmy poddawani presji ustawicznego dostosowywania się, iż czasami powoduje to rewolucyjne zmiany w organizacji życia prywatnego i zawodowego.

Na wszelkich przemianach z reguły najczęściej tracą (lub najmniej zyskują) ci, którzy nie są skłonni do zmiany samych siebie – sposobów myślenia, organizowania pracy, planowania czasu itd. Elastyczność, mobilność, adaptacja do szybko zmieniających się warunków otoczenia – to nastawienia i umiejętności, bez których trudno odnaleźć się we współczesnym świecie.

Każda zmiana, związana z postępem, oprócz udogodnień, nowości i pożytków przynosi także efekty uboczne w postaci zjawisk negatywnych. W odniesieniu do obecnych przemian bez wątpienia są to: bezrobocie – dla jednych, pracoholizm – dla drugih, brak pracy dla jednych – nadmiar pracy dla drugih. Niewątpliwie wyzwaniem w obliczu tego problemu jest propagowanie postaw nowoczesnych i uświadamianie, iż odejście od sposobu myślenia dominującego w epoce przemysłowej jest konieczne i nieuniknione, bo tylko zwrócenie się ku przyszłości – poprzez dbałość o własny rozwój – może stanowić gwarancję sukcesu.

Dynamicznie rozwijają się tzw. branże przyszłościowe, w których przybywa miejsc pracy i prognozy wskazują, że będzie przybywać nadal. Na te zmiany reaguje także polski rynek, ale zasadniczym problemem jest to, aby „odpowiednio” reagowali także ludzie.

Mimo licznych obaw i wątpliwości zaznaczają się także pewne tendencje dostosowań do nowych wymogów rynkowych i globalizacyjnych. Świadczy o tym choćby fakt, że coraz więcej osób korzysta z elastycznych form pracy, rozumie potrzebę kształcenia permanentnego, bierze odpowiedzialność za swoją karierę i własne życie. Według szacunków Europejskiej Fundacji na rzecz Poprawy Warunków Życia i Pracy (EFILWC), w Polsce *samozatrudnieni* stanowią 26% pracujących, co daje ponad 2 miliony zatrudnionych¹. Tak wysoki odsetek wskazuje, że jesteśmy na dobrej drodze do nowoczesnej gospodarki, w której potencjalnie każdy pracujący sam może być dla siebie szefem.

¹ J. Piński, K. Trębski, *Zostań swoim szefem*, „Wprost” nr 46, 16.11.2004, s. 39.

Największy wpływ na dokonujące się obecnie przemiany mają powszechne zastosowania nowych technologii informacyjnych. To one „[...] zagrały główną rolę w pojawieniu się odmłodzonego i tzw. <<elastycznego>> kapitalizmu, dostarczając niezbędnych narzędzi do budowy sieci współpracy (*networking cooperation*), zdalnej komunikacji (*distant communication*), gromadzenia i przetwarzania informacji, koordynacji pracy zindywidualizowanej i symultanicznej koncentracji oraz decentralizacji procesu podejmowania decyzji. Internet jako wizytówka nowych możliwości wynikających z technologii informacyjnej staje się podstawowym narzędziem komunikacji w sytuacji pracy ery informacyjnej”².

Świat pracy przechodzi rewolucyjne zmiany. „Nagle staliśmy się społeczeństwem informacyjnym, w którym wczorajsza rzeczywistość i prawdy znaczą coraz mniej. Globalizacja i nowe technologie powodują, że przedsiębiorstwa przekształcają się w sieci grup, w których praca jest wykonywana przez projekty, zasadniczo zmieniając stosunki pracy, rolę partnerów społecznych i tym podobne”³.

Pozycja społeczna wynika obecnie nie z urodzenia czy statusu majątkowego, lecz z konkretnych umiejętności, wykorzystywanych tak w życiu prywatnym, jak i zawodowym. Do podstawowych należą te z zakresu posługiwania się techniką komputerową i multimedialną. Jeszcze istotniejsze, ale zdecydowanie trudniejsze do opanowania, są umiejętności: **pozyskiwania, analizowania i przetwarzania informacji – to właśnie one są kluczowe.**

Zmiany organizacji pracy, wywołane rozwojem technologicznym, stanowią przyczyny i jednocześnie konsekwencje powstawania nowych zawodów, zanikania starych lub zmiany ich charakteru, a przede wszystkim – zmiany wymagań kwalifikacyjnych, kierowanych do pracowników. Rosnące wymagania wobec pracujących we wszystkich branżach i sektorach powodują, iż wszystkie nowe i stare, organizowane na nowy sposób zawody, wymagają „dużej” wiedzy. Niektórzy autorzy charakteryzują zasady nowego społecznego podziału świata – stratyfikacji – jako granice podziału pomiędzy: **cogitariatem** (ci, co wiedzą), **digitariatem** (szczebel pośredni, obsługujący) i **profitariatem** (ci, co z wiedzy żyją)⁴.

² M. Kryszczuk, *Geneza nowego świata według Manuela Castellsa*, „Studia Socjologiczne” 2002, nr 1 (164), s. 118.

³ R. Blanpain, *Dialog społeczny. Współzależność gospodarcza i prawo pracy*, [w:] *Referaty na VI Europejski Kongres Prawa Pracy i Zabezpieczenia Społecznego*, Kongres pod patronatem Prezesa Rady Ministrów RP Jerzego Buzka, Międzynarodowe Stowarzyszenie Prawa Pracy i Zabezpieczenia Społecznego, Warszawa 13-17.09.1999, s. 120.

⁴ P. Sienkiewicz, H. Świeboda, *Analiza systemowa telepracy*, [w:] L. H. Haber (red.), *Społeczeństwo informacyjne wizja czy rzeczywistość?*, Księga Konferencyjna

Powtarzane od kilkunastu lat stwierdzenia, że dominującą kategorią świata pracy stają się **pracownicy wiedzy**, stają się swego rodzaju mantrą – nie sposób się jednak z tym nie zgodzić. Jak stwierdza guru zarządzania, P. F. Drucker, „[...] tylko ci, którzy już obecnie pracują nad wyzwaniem dnia dzisiejszego i jednocześnie przygotowują się do nowych doświadczeń, jakie niesie ze sobą przyszłość, zostaną liderami i będą dominować na rynku”⁵.

Zatem wymagania, dotyczące umiejętności wykonywania konkretnych czynności – dominujące w stosunkach przemysłowych (por. tab. 1.) – odchodzą w przeszłość, a na ich miejsce pojawiają się wymagania dotyczące tzw. kompetencji kluczowych⁶, czyli odnoszących się nie do wykonywania określonych, praktycznych czynności, lecz do sprawowania różnorodnych funkcji w tym samym czasie oraz zdolności akceptowania zmian i adaptacji⁷.

Wobec nowych wymagań ludzie muszą ponadto nauczyć się zarządzania sami sobą. Jak stwierdza P. F. Drucker, zarządzać samym sobą muszą nauczyć się wszyscy, nawet „[...] ci, których natura obdarzyła umiarkowanymi zdolnościami. Musimy wszyscy [...] nauczyć się rozwijać, [...] robić to, co wychodzi nam najlepiej. Przez pięćdziesiąt lat kariery zawodowej musimy zachować bystrość umysłu i energię oraz wiedzieć, w jaki sposób, i w którym momencie zmienić pracę lub znaleźć dodatkowe zajęcie”⁸.

Praca – jedna z głównych sfer działalności człowieka – zajmuje wszystkich – tych co jej nie mają, tych którzy ją „szczęśliwie” mają, a także tych, którzy będą chcieli ją mieć. W związku ze zmianami, zachodzącymi od lat, podejmuje się próby prognozowania, dotyczące kształtu przyszłych rynków

z II Ogólnopolskiej Konferencji Naukowej, t. 2, Uczelniane Wydawnictwa Naukowo-Dydaktyczne, Kraków 2002, s. 29.

⁵ P. F. Drucker, *Zarządzanie w XXI wieku*, Muza SA, Warszawa 2000, s. 9.

⁶ Do kluczowych kompetencji zalicza się następujące rodzaje umiejętności: *uczenia się i rozwiązywania problemów*; *myślenia* – dostrzegania zależności przyczynowo-skutkowych i funkcjonalnych oraz złożoności zjawisk; *poszukiwania, segregacji i wykorzystywania informacji* z różnych źródeł; *doskonalenia się* – elastycznego reagowania na zmiany i poszukiwanie nowych rozwiązań; *komunikowania się* – korzystania z technologii, porozumiewania się w kilku językach; argumentowania i obrony własnego zdania; *współpracy i porozumienia* w grupie; *działania* – organizowania pracy, opanowania technik i narzędzi pracy, projektowania działań i przyjmowania odpowiedzialności za wyniki; por.: W. Biardzka, *Edukacja i co jeszcze? Wyzwania gospodarki opartej na wiedzy* (materiały niepublikowane); J. Skrzypczak, *Tak zwane kompetencje kluczowe, ich charakter i potrzeba kształtowania w toku edukacji ustawicznej*, „Edukacja ustawiczna dorosłych” 1998, nr 3, s. 20.

⁷ W. Biardzka, *Edukacja....*, s. 4.

⁸ P. F. Drucker, *Jak zarządzać samym sobą*, „Harvard Business Review Polska” 2003, nr 3, s. 43.

pracy, zogniskowane wokół problematyki rozwoju i upadku poszczególnych branż, a tym samym – konkretnych zawodów. Analizy dotyczą zarówno zmian krótkoterminowych (choć te wydają się mniej istotne), jak i długoterminowych, co w odniesieniu do zachodzących ogólnie przeobrażeń (globalizacja rynków pracy, zmiany wywołane postępowaniem technologicznym) wydaje się bardziej użyteczne.

Nie sposób, oczywiście, dać komukolwiek gwarancję zatrudnienia, jeśli podejmie studia bądź będzie podnosił kwalifikacje w obszarach, uważanych za przyszłościowe; z pewnością jednak wybory dokonywane wyłącznie na podstawie własnych zainteresowań nie są już obecnie możliwe. Wiedza z zakresu prognoz, dotyczących trendów rozwojowych poszczególnych branż, znajomość specyfiki lokalnych i regionalnych rynków pracy, a także świadomość przeobrażeń, związanych z przesunięciem od tradycyjnej pracy „etatowej” do pracy „zakontraktowanej” (rosnąca liczba umów krótkich, elastycznych form zatrudnienia, rozwój małych firm prywatnych), zwiększają prawdopodobieństwo osiągnięcia sukcesów, bądź przynajmniej uniknięcia części rozczarowań.

Poszczególne sektory i branże rozwijają się w różnym tempie, ale to te, które rozwijają się szybko, generują najwięcej nowych zawodów, a tym samym – miejsc pracy. Bezspornie powstaje ich najwięcej w konsekwencji zachodzących przeobrażeń globalizacyjnych, a zatem w branżach najbardziej „czułych” na takie zmiany. Są to wszystkie obszary, związane z komunikowaniem się ludzi, czyli z branżami **informatyczną (komputerową) i telefoniczną**. Co ciekawe, właśnie w tej branży, której rozwój jest najbardziej namacalny i spektakularny, a kierunki kształcenia bardzo liczne, występuje od lat rosnący deficyt specjalistów IT (por. tab. 2.).

B. Jung stwierdza, iż jedną z konsekwencji takiego stanu rzeczy jest potwierdzenie „[...] tezy o dwubiegunowości ewolucji rynku pracy, gdzie chronicznej nadwyżce nisko wykwalifikowanej siły roboczej, o małych szansach na zatrudnienie, towarzyszy deficyt kadr o wysokich kwalifikacjach w dziedzinie IT”⁹.

Obszary, określane jako przyszłościowe, w których pojawiają się zawody o tzw. pozytywnym trendzie rozwojowym to bez wątpienia: informatyka, finanse, medycyna, edukacja, bezpieczeństwo, biotechnologia, rolnictwo.

⁹ B. Jung, *Blaski i cienie programu „e-Europe”*, [w:] L. H. Haber (red.), *Spółeczeństwo informacyjne...*, s. 148.

2. Informatyka

Specjaliści sieciowi to jedna z najbardziej poszukiwanych, „przyszłościowych” kategorii, w której w najbliższych latach będzie przybywało miejsc pracy. Wskazuje się, że dotychczas żadne państwo nie poradziło sobie skutecznie z niedoborami tego typu specjalistów – projektujących, wdrażających, konserwujących, administrujących sieciami komputerowymi. Specjaliści sieciowi to różnego rodzaju programiści¹⁰: administratorzy systemów baz danych, administratorzy sieci komputerowych, projektanci i wykonawcy stron WWW, twórcy i koordynatorzy przedsięwzięć multimedialnych.

Teleinformatycy to także przyszłościowa kategoria, związana głównie ze spektakularnym rozwojem telefonii bezprzewodowej i jej technologicznych powiązań z rozwojem sieci.

W związku z rozwojem poszczególnych segmentów rynku pojawiają się nowe nazwy zawodów – wiele z nich występuje w języku angielskim, głównie dotyczy to *internetowych zawodów przyszłości*, związanych z¹¹:

- szeroko pojętą reklamą: **copywriter** – osoba odpowiedzialna za stronę tekstową reklamy; tworzy jej koncepcję i ostateczny tekst, nad całością reklamy pracuje razem z nim **art –directorem** i grafikiem;
- projektowaniem, tworzeniem i utrzymywaniem witryny internetowej – **webmaster**;
- śledzeniem ruchów na witrynach internetowych – **traffic manager** oraz liczbowym, szczegółowym śledzeniem takich ruchów – **new metrics analyst**;
- organizacją i sposobem prezentacji zawartości stron WWW – **content manager**;
- opracowywaniem strategii firmy, dotyczącej komunikacji za pomocą poczty (przychodzącej i wychodzącej) – **e-mail channel specialist**;
- wyszukiwaniem słabych punktów w sieciach i ich zabezpieczaniem – **ethical hacker**.

Niewątpliwie przyszłościowe są wszystkie zawody związane *stricte* z wyszukiwaniem informacji, np. **researcher** – **menedżer informacji**.

¹⁰ Praca dla programistów, <http://wiem.onet.pl/wiem/016152.html>.

¹¹ Por.: Profile nowych przyszłościowych zawodów informatycznych sporządzone przez Regionalne Centrum Studiów Strategicznych w 2002 r., http://www.wsti.pl/internetowe_zawody.php; P. Łysak, Zawód z przyszłością – copywriter, [http://www.jobs.pl/library.nsf/\(IDDokumentu\)/copywriter](http://www.jobs.pl/library.nsf/(IDDokumentu)/copywriter); P. Łysak, Nowy zawód – webmaster, <http://www.jobs.pl/library.nsf/OpenDokumen>; Internetowe zawody przyszłości, http://www.jobuniverse.pl/artykuly/7355_1.html; P. Łysak, Zawody przyszłości, [http://www.jobs.pl/library.nsf/\(IDDokumentu\)/zawody_przyszlosci](http://www.jobs.pl/library.nsf/(IDDokumentu)/zawody_przyszlosci) (wyróżnienia – M.M.).

Researcherzy „wszelkiej maści” będą poszukiwani, aby pomagać w poruszaniu się po gąszczu informacji i „sieciowisku”. Część takich „wyszukiwawczy” już funkcjonuje na rynku pracy. Mogą to być np. pracujący w gazetach *researcherzy*, wyszukujący informacje dla dziennikarzy, albo *researcherzy*, wyszukujący określone produkty lub usługi, których zadaniem jest odnalezienie w Internecie konkretnych informacji i dostarczanie gotowych wyników wyszukiwania klientowi. Tacy „wyszukiwawcy” mogą być zatrudniani do konkretnych zadań, zarówno jako „wolni strzelcy”, jak i jako etatowi pracownicy w firmach¹².

3. Finanse

Przepływ informacji, dokonujący się w coraz większym stopniu przez systemy sieciowe, powoduje wzrost zapotrzebowania na zawody, które od dłuższego czasu już funkcjonują, ale zasady ich działania muszą być uzupełnione o umiejętności działania w sieciach – **specjaliści biznesowi, analitycy finansowi, e-bankowcy, ubezpieczyciele**. Znaczenie tych kategorii zawodowych wzrasta także w obliczu zmian globalizacyjnych i kieruje je w stronę obsługi już nie tylko rynków lokalnych, regionalnych i krajowych, lecz także w kierunku globalnym.

„Wzrost dynamiki zatrudnienia dotyczyć będzie pracowników: centrów interaktywnej i elektronicznej obsługi klientów, scentralizowanych systemów rozliczeniowych, projektantów pakietów usług finansowych, obsługi zintegrowanych produktów finansowych. A w obszarze nowoczesnych operacji finansowych pracowników: obsługi elektronicznych kanałów promocji usług finansowych, kanałów dystrybucji produktów finansowych, telebankingu oraz taksatorów: nieruchomości, wartości hipotecznej i ryzyka działalności firm, klientów w handlu¹³”.

4. Medycyna i ochrona zdrowia

Jako „przyszłościowe” wymienia się także **zawody, związane z opieką nad ludźmi i ochroną zdrowia**. Zmiany w tej materii dotyczą tak modyfikacji opieki w kierunku działania w sieciach (np. poradnictwo medyczne), jak i zmian w zarządzaniu placówkami (**menedżerowie szpitalni** czy **menedżerowie placówek opieki**)¹⁴. Rosnący popyt na zawody, związane z opieką osobistą i ochroną zdrowia wynika także z rosnącej długości życia i obserwowanej tendencji „siwienia” społeczeństw. Dlatego takie kategorie, jak: **opiekunowie**,

¹² P. Łysak, *Zawody przyszłości*, [http://www.jobs.pl/library.nsf/\(IDDokumentu\)/zawody_przyszlosci](http://www.jobs.pl/library.nsf/(IDDokumentu)/zawody_przyszlosci)

¹³ Biuro Zawodowej Promocji Studentów i Absolwentów KUL, <http://kariera.kul.lublin.pl/poradnik.2.html>

¹⁴ P. Łysak, *Zawody...*, [www.jobs.pl/library.nsf/\(IDDokumentu\)/zawody_przyszlosci](http://www.jobs.pl/library.nsf/(IDDokumentu)/zawody_przyszlosci)

pielęgniarze, rehabilitanci, ale także **firmy specjalizujące się w drobnych usługach dla ludzi w podeszłym wieku** oraz wdrażający i obsługujący technologie, zapewniające osobom starszym samodzielne funkcjonowanie, będą tymi, na których pracę zapotrzebowanie najprawdopodobniej będzie systematycznie rosło¹⁵.

Rosnąca presja bycia „lepszym” i wynikające z niej zjawiska *pracoholizmu*, *wypalenia zawodowego* i innych nałogów i uzależnień, będą poszerzały rynek pracy dla **psychologów i terapeutów**. Doświadczenia państw rozwiniętych pokazują, że problemy *pracoholizmu* i *wypalenia zawodowego* stają się coraz bardziej dotkliwe, o czym świadczy tworzenie grup wsparcia dla *pracoholików* i osób podlegających syndromowi *burnout*¹⁶.

„Wzrost dynamiki zatrudnienia dotyczyć będzie pracowników: domowej służby zdrowia, specjalistów ubezpieczeń zdrowotnych, edukatorów zdrowia, inżynierów klinicznych i biomedycznych, technologów kardiochirurgicznych, koordynatorów badań klinicznych”¹⁷.

5. Edukacja

Szkoleniowcy i trenerzy – to wobec zachodzących zmian także przyszłościowe profesje. Wymóg czasów – edukacja permanentna – oraz rosnąca konkurencja powodują, że firmy, aby utrzymać się na rynku, muszą „inwestować w ludzi”, bo potrzebują wszechstronnie wykształconych i wytrenowanych pracowników¹⁸. Wzrośnie zapotrzebowanie na dydaktyków

¹⁵ J. Raymond, *Szary rynek gadżetów. Fortunę zbiją ci, którzy wymyślą technologie umożliwiające starszym ludziom samodzielność*, „Newsweek”, 6.10.2002, s. 53.

¹⁶ Z badań naukowców amerykańskich wynika, iż rezultatem uzależnienia od pracy jest brak równowagi psychicznej, notoryczne zmęczenie, wypalenie zawodowe, załamanie nerwowe. Podobne opinie wygłaszają rodzimi znawcy problemu zauważający ponadto, iż takich „wyczerpanych” *pracoholików*, zgłaszających się po pomoc do specjalistów, skłania najczęściej nie to, że uświadomili sobie, iż są *pracoholikami* i nie radzą sobie z sytuacją pracy, ale narastające problemy zdrowotne i przemęczenie. O randze problemu świadczy także fakt, iż funkcjonują już grupy wsparcia dla *pracoholików*, np. amerykańska organizacja Anonimowych *Pracoholików* (*Workholics Anonymus*, założona w 1993 r.) oraz grupy wspierające ich bliskich – Grupy Rodzinne *Work-Anon*. Także w Polsce tymi problemami zajmują się coraz częściej specjaliści z ośrodków pomocy i psychoterapii. Biorąc pod uwagę liczbę osób potrzebujących takiej pomocy wskazują oni, iż liczba instytucji oferujących takie wsparcie jest już obecnie niewystarczająca. Por.: *Pracoholizm – rozrywka czy patologia*, <http://www2.gazeta.pl/praca/1.43004.70886.html>; B. Woronowicz, *Uzależnienie od pracy (pracoholizm)*, <http://www.akmed.waw.pl/praca.htm>

¹⁷ Biuro Zawodowej Promocji Studentów i Absolwentów KUL, <http://kariera.kul.lublin.pl/poradnik.2.html>

¹⁸ P. Łysak, *Zawody...*, [www.jobs.pl/library.nsf/\(IDDokumentu\)/zawody_przyszlosci](http://www.jobs.pl/library.nsf/(IDDokumentu)/zawody_przyszlosci)

medialnych¹⁹ w związku z wykorzystaniem w procesach nauczania technologii informatyczno-komunikacyjnych (*e-learning*) i Internetu (*webeducation*)²⁰.

Doradcy pracy i doradcy zawodowi – to również tzw. kategorie przyszłościowe, które mają i będą miały dwie zasadnicze misje do spełnienia. Po pierwsze, pomoc jednostkom w funkcjonowaniu w obrębie zmieniających się struktury rynków pracy oraz, po drugie, ich dyslokację poprzez wskazywanie obszarów „nie zapełnionych”²¹.

„Wzrost dynamiki zatrudnienia dotyczyć będzie: trenerów i dyrektorów programów szkoleniowych, specjalistów edukacji wspomaganej komputerowo, brokerów edukacyjnych, ekspertów ds. technologii dydaktycznych, teletutorów (teleedukatorów)”²².

6. Bezpieczeństwo

Należy się spodziewać, że **negocjatorzy**²³, **ochroniarze**, **opiekunowie mienia** itp., to zawody, których rola będzie tym większa, im większe będą zagrożenia terrorystyczne oraz wzrost przestępczości, powodowany polaryzacją i rozwarstwieniem społeczeństw. W związku z takimi zjawiskami także rola zawodów związanych z wykrywaniem różnych rodzajów przestępczości (komputerowej, terrorystycznej, chuligańskiej) będzie rosła. Obecnie najszybciej rozwija się biometria, której osiągnięcia pozwalają na identyfikację tożsamości na podstawie unikatowych cech fizycznych.

7. Biotechnologia

Inną przyszłościową kategorią będą, a właściwie już są, zawody związane z szybko rozwijającą się **biotechnologią** (wpływające na rozwój medycyny, np. klonowanie, długość życia); **nanotechnologią**; z **rynkiem zdrowej żywności**; z **ochroną środowiska naturalnego**, głównie w branżach związanych z rozwojem i obsługą urzędów, funkcjonujących przy

¹⁹ Por.: *Profile nowych przyszłościowych zawodów informatycznych sporządzone przez Regionalne Centrum Studiów Strategicznych w 2002 roku*, http://www.wsti.pl/internetowe_zawody.php

²⁰ *Praca Poradnik – ABC Rynku Pracy, Zawody przyszłości*, http://www.kielce.pl/biurokarier/poradnik/zawody_przyszlosci.html.

²¹ P. Łysak, *Zawody...*, [www.jobs.pl/library.nsf/\(IDDokumentu\)/zawody_przyszlosci](http://www.jobs.pl/library.nsf/(IDDokumentu)/zawody_przyszlosci)

²² Biuro Zawodowej Promocji Studentów i Absolwentów KUL, <http://kariera.kul.lublin.pl/poradnik.2.html>

²³ P. Łysak, *Zawody...*, [www.jobs.pl/library.nsf/\(IDDokumentu\)/zawody_przyszlosci](http://www.jobs.pl/library.nsf/(IDDokumentu)/zawody_przyszlosci)

wykorzystaniu **naturalnych źródeł energii oraz przeróbką odpadów (recycling)**²⁴.

8. Rozrywka

Coraz większe nakłady i rozwój obserwuje się również w branżach: rozrywkowej, kosmetycznej i turystycznej. Dotyczy to m.in. zawodów: związanych z **rozrywką** (hazard, media, przemysł erotyczny); łączących się z **dbałością o wygląd fizyczny** (trendy w wyglądzie propagowane przez media, przemysł kosmetyczny), zaś wobec postępującego otwarcia granic i globalizacji, a także „starzenia się” społeczeństw rozwiniętych – z podróżowaniem (**hotelarstwo, organizacja podróży – travel manager**) i realizacją hobby (przemysł sportowy i turystyczny, infrastruktura, za pomocą której obsługuje się podróżnych).²⁵

Można przypuszczać, że „Wzrost dynamiki zatrudnienia dotyczyć będzie: menedżerów programów multimedialnych, menedżerów wielokulturowości, specjalistów marketingu społecznego, animatorów parków rozrywki”²⁶.

9. Podsumowanie

Badania i analizy, dotyczące „świata pracy”, wskazują istnienie trendów, wynikających zarówno ze wzrostu, jak i spadku zapotrzebowania na poszczególne kategorie zawodowe (tabela 3).

Zarysowane tendencje dotyczą wszystkich krajów rozwiniętych. Prognozy sporządzone przez różne instytucje nie różnią się znacząco i dotyczą (zarówno w odniesieniu do prognoz wzrostowych, jak i spadkowych) podobnych kategorii zawodowych. Jednocześnie dotyczą poszczególnych rynków w różnym stopniu – głównie z uwagi na zróżnicowany poziom rozwoju gospodarczego i społecznego poszczególnych społeczeństw. Zaznacza się tu wpływ nie tylko opisanych zmian, związanych z „eksplozją” zawodów przyszłościowych. Na obraz ten nakładają się również szczególne uwarunkowania lokalne i regionalne, np. zbyt duża liczba pracowników danej branży (w Polsce – rolników i włókienników) lub też „nadprodukcja” absolwentów niektórych kierunków studiów (zarządzanie).

We wszystkich kulturach praca stanowi podstawę systemu gospodarczego. Gospodarka przemysłowa ustępuje dziś miejsca tzw. nowej ekonomii, której wzrost zależy od idei, informacji i wiedzy. Badanie nowej

²⁴ P. Łysak, Zawody..., [www.jobs.pl/library.nsf/\(IDDokumentu\)/zawody_przyszlosci](http://www.jobs.pl/library.nsf/(IDDokumentu)/zawody_przyszlosci)

²⁵ *Ibidem*.

²⁶ Biuro Zawodowej Promocji Studentów i Absolwentów KUL, <http://kariera.kul.lublin.pl/poradnik.2.html>.

gospodarki, zarówno metodami ilościowymi, jak i jakościowymi, jest rzeczą niezwykle trudną, ale jednocześnie dostosowanie poszczególnych jednostek i społeczeństw do nowych warunków jest nieuniknione. Pomocne są tu, bez wątpienia, prognozy dotyczące kształtu nowych rynków pracy – nie tylko bowiem poszerzają wiedzę o współczesnym świecie, lecz także są użytecznym narzędziem przeciwdziałania bezrobociu strukturalnemu.

Tabela 1. Porównanie determinant paradygmatów pracy okresu industrialnego i informacyjnego (postindustrialnego)

Determinanty industrialnego paradygmatu pracy	Determinanty informacyjnego paradygmatu pracy
1. Stałe zatrudnienie z umową o pracę 2. Zatrudnienie na całe życie 3. Standardowe godziny pracy (9/5) 4. Zatrudnienie na pełny etat (35-40 godz./tydz.) 5. Zabezpieczenia socjalne, gwarantowane przez państwo 6. Lokalizacja miejsc pracy w centralnych budynkach 7. Silna współpraca wewnątrz organizacji, oparta na spotkaniach twarzą w twarz, a kontakty zewnętrzne skanalizowane w specjalnych wydziałach (zaopatrzenie, dystrybucja)	1. Przestrzenna dyslokacja – „wszędzie” 2. Własna działalność – odpowiedzialność za zabezpieczenie socjalne 3. Elastyczny i zróżnicowany czas pracy – „o każdej porze” 4. Transgresja granic w komunikacji i kooperacji

Źródło: *ECaTT Final Report*, „Empirica”, 2000, [za:] P. Sienkiewicz, H. Świeboda, *Analiza systemowa telepracy* [w:] L. H. Haber (red.), *Spółeczeństwo informacyjne wizja czy rzeczywistość?* Księga Konferencyjna z II Ogólnopolskiej Konferencji Naukowej, t. 2, Uczelniane Wydawnictwa Naukowo-Dydaktyczne, Kraków 2002, s. 30.

**Tabela 2. Deficyt specjalistów IT w krajach Europy Zachodniej
(według etatów w danym roku)**

Wyszczególnienie	1998	1999	2000	2001	2002	2003
Popyt	8 771 581	9 456 229	10 420 587	11 205 233	12 167 193	13 071 337
Podaż	8 312 534	8 612 655	9 188 511	9 815 252	10 607 398	11 331 109
Deficyt	459 047	852 574	1 232 076	1 389 981	1 559 795	1 740 228
Deficyt (w %)	5%	9%	12%	12%	13%	13%

Źródło: B. Jung, *Blaski i cienie programu e-Europe*, na podst.: *International Data Corporation 2000* <http://www.idc.com>, [w:] L. H. Haber (red.), *Społeczeństwo informacyjne wizja czy rzeczywistość?* Księga Konferencyjna z II Ogólnopolskiej Konferencji Naukowej, t. 2, Uczelniane Wydawnictwa Naukowo-Dydaktyczne, Kraków 2002, s. 148.

**Tabela 3. Prognoza zapotrzebowania i spadku zapotrzebowania na poszczególne kategorie zawodowe w USA do 2014 r. według Amerykańskiego Biura Statyki Pracy BLS
(w kolejności)**

Wzrost zapotrzebowania	Spadek zapotrzebowania
1. „domowa” pomoc zdrowia	1. rolnik, farmer
2. analityk systemów komputerowych i baz danych	2. makler giełdowy
3. pomoc medyczna (asystent)	3. krawiec
4. pomoc lekarska (asystent)	4. urzędnik administracyjny
5. inżynier oprogramowania komputerowego	5. urzędnik pocztowy
6. pomoc terapeutyczna	6. operator komputerowy
7. higienistka dentystyczna	7. sekretarka
8. pomoc dentystyczna	8. telemarketer
9. pomoc domowa i pomoc „personalna”	

Źródło: opracowanie własne na podst.: *Zawody przyszłości*
<http://portal.wsiz.rzeszow.pl/strona.aspx?id>, US Bureau of Labor Statistics.

Tabela 4. Prognoza zapotrzebowania na poszczególne kategorie zawodowe w Polsce do roku 2010 według Międzyresortowego Zespołu do Prognozowania Popytu na Pracę (w kolejności)

1. kierownicy małych i średnich zakładów pracy	13. kierowcy pojazdów silnikowych
2. sprzedawcy i demonstratorzy	14. pracownicy do spraw finansowych i handlowych
3. pracownicy ds. finansowych i statystycznych	15. pielęgniarki i położne
4. specjaliści do spraw biznesu	16. agenci biur, pomagających w prowadzeniu działalności gospodarczej i pośrednicy handlowi
5. pracownicy usług ochrony	17. gońcy, bagażowi, portierzy
6. architekci, inżynierowie	18. specjaliści nauk społecznych
7. nauczyciele nauczania ponadelementarnego	19. pracownicy usług domowych i gastronomicznych
8. pracownicy obsługi biurowej	20. technicy, personel obsługi komputerów
9. robotnicy budowlani robót wykończeniowych	21. mechanicy maszyn i urządzeń
10. robotnicy budowlani robót stanu surowego	22. opiekunki
11. sekretarki	23. malarze, pracownicy czyszczący konstrukcje budowlane
12. pracownicy obrotu pieniężnego	24. specjaliści ochrony zdrowia

Źródło: opracowanie własne na podstawie: *Zawody przyszłości* <http://studiuj.pl/rozwoj.php?lp=47>

ZAWODY PRZYSZŁOŚCI

Tabela 5. Prognoza zapotrzebowania na poszczególne kategorie zawodowe w Polsce do roku 2010 według MPiPS oraz RCSS (w kolejności)

Ministerstwo Pracy i Polityki Społecznej	Rządowe Centrum Studiów Strategicznych
1. kierownicy małych i średnich zakładów pracy	1. informatycy
2. sprzedawcy i demonstratorzy	2. specjaliści finansowi
3. pracownicy do spraw finansowych i statystycznych	3. specjaliści ds. biznesu
4. specjaliści obsługi biznesu (np. doradcy podatkowi)	4. obsługa komputerów
5. pracownicy usług i ochrony	5. sprzedawcy i demonstratorzy
6. architekci, inżynierowie i pokrewni	6. kierownicy małych i średnich przedsiębiorstw
7. pracownicy obsługi biurowej	7. pracownicy ochrony (ochroniarze, strażnicy, strażacy)
8. robotnicy budowlani	8. kierowcy pojazdów silnikowych
9. sekretarki i operatorzy maszyn biurowych	9. nauczyciele szkół średnich
10. pracownicy obrotu pieniężnego	10. średni personel biurowy

Źródło: opracowanie własne na podst.: D. Stasik, *Gdzie jest praca*, „Newsweek”, 10.03.2002, s. 50; A. Grzeszak, P. Wrabec, *Będzie praca*, „Polityka”, 30.11.2002, s. 5.

Tabela 6. Prognoza spadku zapotrzebowania na poszczególne kategorie zawodowe w Polsce do roku 2010 (w kolejności)

Ministerstwo Pracy i Polityki Społecznej	Rządowe Centrum Studiów Strategicznych
1. rolnicy	1. rolnicy upraw polowych i produkcji zwierzęcej
2. robotnicy przemysłu włókienniczego	2. rolnicy i rybacy pracujący na własne potrzeby
3. kowale i ślusarze	3. pomoce domowe, sprzątaczkę, praczki
4. górnicy	4. rolnicy produkcji roślinnej i ogrodnicy
5. stolarze	5. hodowcy zwierząt
6. robotnicy w przemyśle skórzanym	6. robotnicy branży włókienniczej i odzieżowej
7. monterzy	7. formierze, odlewnicy, spawacze, blacharze monterzy
8. operatorzy maszyn i urządzeń hutniczych	8. robotnicy przy prostych pracach w przemyśle przetwórczym
9. pracownicy żegluga i lotnictwa	9. górnicy i robotnicy obróbki kamienia
10. operatorzy maszyn poligraficznych	10. robotnicy obróbki skóry

Źródło: jak w tab. 5.

**Tabela 7. Zestawienie zawodów z tzw. „pozytywnym trendem rozwojowym” według
DEMON i Centralnego Instytutu Ochrony Pracy**

1. administrator baz danych	11. organizator usług hotelarskich
2. administrator sieci informatycznej	12. pilot wycieczek
3. analityk systemów komputerowych	13. programista
4. doradca inwestycyjny	14. projektant systemów komputerowych
5. doradca podatkowy	15. specjalista analizy rynku
6. ekonomista	16. specjalista ds. bankowości i kredytów
7. informator handlowy	17. specjalista ds. finansów
8. inżynier obsługi systemów komputerowych	18. specjalista ds. rachunkowości
9. operator sprzętu komputerowego	19. specjalista rehabilitacji ruchowej
10. organizator obsługi turystycznej	20. specjalista rekreacji ruchowej

Źródło: Prognoza przygotowana przez DEMON i Centralny Instytut Ochrony Pracy, *Zawody przyszłości* <http://portal.wsiz.rzeszow.pl>

Małgorzata Matusiak

PROFESSIONS OF THE FUTURE

Last decade saw the enormous changes on the job market. There was a significant rise in the intellectual sector decrease in the manual job sector. This change is driven by the shift from industrial pragmatic approach to the post-industrial – more practical outcome.

Long-term market analyses are showing the decrease of a number of traditional professions in favour of new ones, particularly in future branches of industries like: information technology, finance, medicine, education, human resources (safe implementation), biotechnology, entertainment.

This article presents positive trends in future professions.

INFORMACJE O AUTORACH

prof. PW dr hab. inż. Maciej Chorowski – prezes Zarządu Wrocławskiego Parku Technologicznego. Dziekan Wydziału Mechaniczno-Energetycznego kadencji 2005-2008; doktorat i habilitacja w dziedzinie kriogeniki; wieloletnia praca w Europejskiej Organizacji Badań Jądrowych CERN w Genewie przy pracach badawczo-rozwojowych, a następnie projektowaniu akceleratora LHC. Realizator programów badawczych, wykonywanych w ramach VI PR. Koordynator konsorcjum badawczego prowadzącego prace na rzecz EDF. Autor i współautor ponad 90 opublikowanych prac z dziedziny kriogeniki, nadprzewodnictwa stosowanego i nowych technologii w energetyce. Reprezentant polskiego przemysłu w CERN (Industrial Liaison Officer). Inicjator transferu technologii elementów detektorów gazowych z CERN do przemysłu polskiego.

Grzegorz Gromada – ekspert z zakresu zarządzania innowacjami. Absolwent Politechniki Wrocławskiej. Od 1995 r. zastępca dyrektora Wrocławskiego Centrum Transferu Technologii Politechniki Wrocławskiej. Wiceprezes Wrocławskiego Parku Technologicznego SA. W 2000 r. był polskim oficerem łącznikowym z Komisją Europejską ds. udziału małych i średnich przedsiębiorstw w 5 PR Badań i Rozwoju Technologicznego Wspólnoty Europejskiej. Koordynuje pracę Ośrodka Przekazu Innowacji IRC w Polsce Zachodniej. Uczestniczył w opracowywaniu Dolnośląskiej Strategii Innowacji. Autor koncepcji Krajowej Sieci Innowacji, realizowanej przez Polską Agencję Rozwoju Przedsiębiorczości.

Krzysztof Gulda – absolwent studiów magisterskich i doktoranckich na Wydziale Fizyki Uniwersytetu Warszawskiego oraz Podyplomowych Studiów Własności Intelektualnej na Wydziale Prawa i Administracji Uniwersytetu Warszawskiego. Uczestnik szeregu szkoleń w kraju i zagranicą w zakresie marketingu osiągnięć naukowych, doradztwa dla małych i średnich przedsiębiorstw, audytów technologicznych, zarządzania technologią i oceną projektów inwestycyjnych. W czasie studiów – przedsiębiorca, od roku 1999 pracownik Uniwersytetu Warszawskiego, gdzie współtworzył i prowadził działalność Uniwersyteckiego Ośrodka Transferu Technologii. Uczestnik i koordynator projektów finansowanych z funduszy PHARE, Programów Ramowych UE i USAID. Od grudnia 2002 r. zatrudniony w Ministerstwie Gospodarki na stanowisku Radcy Ministra w Departamencie Strategii Gospodarczej, gdzie pracował nad Sektorowym Programem Operacyjnym Wzrost Konkurencyjności Przedsiębiorstw. Od lipca 2003 r. – p.o. dyrektora Departamentu Innowacyjności Ministerstwie Gospodarki i Pracy, od lutego 2006 r. – p.o. zastępcy dyrektora Departamentu Rozwoju Gospodarki; odpowiedzialny za strategię i programy na rzecz przedsiębiorczości i innowacyjności.

prof. UAM dr hab. Jacek Guliński – zatrudniony na Wydziale Chemii UAM, zastępca dyrektora Poznańskiego Parku Naukowo-Technologicznego (PPNT)

Fundacji UAM i członek Zarządu Stowarzyszenia Organizatorów Ośrodków Innowacji i Przedsiębiorczości w Polsce. Pracownik nauki (publikacje, wykłady w kraju i zagranicą, patenty i wdrożenia z dziedziny chemii krzemoorganicznej), kierownik Uczelnianego Centrum Innowacji i Transferu Technologii UAM, kierownik Centrum Wspierania Innowacji PPNT FUAM (realizacja projektów PHARE SciTech I, PHARE SciTech II, 4/5/6 Program Ramowy UE, Bank Światowy, fundusze strukturalne UE 2004-2007). Autor publikacji i wykładów z dziedziny transferu innowacji i technologii, komercjalizacji wyników prac badawczych oraz innowacyjnego rozwoju gospodarczego na poziomie regionu i kraju.

Tomasz Jarus – kierownik projektu w Poznańskim Parku Naukowo-Technologicznym Fundacji UAM w Poznaniu; prezes Stowarzyszenia Poznański Akademicki Inkubator Przedsiębiorczości; przewodniczący Sekcji Akademickich Inkubatorów Przedsiębiorczości w ramach Stowarzyszenia Organizatorów Ośrodków Innowacji i Przedsiębiorczości w Polsce.

prof. zw. dr hab. inż. Jan Koch – przewodniczący Rady Nadzorczej Wrocławskiego Parku Technologicznego. Specjalista w dziedzinie konstrukcji i badań obrabiarek skrawających i ich komputerowo zintegrowanego projektowania oraz automatyzacji produkcji. Wieloletni dyrektor Instytutu i dziekan Wydziału Mechanicznego Politechniki Wrocławskiej. Dyrektor Wrocławskiego Centrum Transferu Technologii Politechniki Wrocławskiej. Koordynator Centralnego Programu Badań Podstawowych. Realizator programów TEMPUS i COPERNICUS. Członek Komisji Ekspertów Ministerstwa Edukacji Narodowej, w latach 1991-1994 członek Komitetu Badań Naukowych. Autor i współautor ponad 120 publikacji, w tym 2 monografii i 1 podręcznika. Wypromował 16 doktorów.

Monika Mardas – kieruje projektami wspierającymi przedsiębiorczość akademicką w Poznańskim Parku Naukowo-Technologicznym Fundacji Uniwersytetu im. Adama Mickiewicza. Realizuje projekty w ramach działania 2.5 i 2.6 ZPORR, ma doświadczenie w międzynarodowych projektach w ramach Programów Ramowych UE. Współautorka raportu na temat stanu przedsiębiorczości akademickiej w Polsce, opracowanego dla Polskiej Agencji Rozwoju Przedsiębiorczości. Słuchaczka Studium Doktoranckiego przy Wydziale Nauk Społecznych Uniwersytetu im. Adama Mickiewicza. Posiada dyplomy z politologii i stosunków międzynarodowych.

dr Krzysztof B. Matusiak – pracownik naukowo-badawczy i wykładowca w Instytucie Ekonomii Uniwersytetu Łódzkiego. Jego zainteresowania badawcze dotyczą zagadnień przedsiębiorczości i samozatrudnienia, małych firm, innowacji i transferu technologii, funkcjonowania rynków pracy oraz instytucjonalnych form wspomagania rozwoju regionalnego. W działaniach aplikacyjnych posiada 15 lat doświadczeń w kierowaniu i realizacji projektów badawczych i aplikacyjnych w dziedzinie inkubacji przedsiębiorczości i innowacji, transferu technologii oraz rozwoju regionalnego w Polsce i Europie Środkowo-Wschodniej. Szeroko

współpracuje z wieloma instytucjami europejskimi, rządowymi, samorządowymi i pozarządowymi. W latach 2002-2004 pełnił funkcję rektora Wyższej Szkoły Ekonomiczno-Społecznej w Ostrołęce. Autor i współautor ponad 120 publikacji i ekspertyz. Od września 2005 r. prezes Stowarzyszenia Organizatorów Ośrodków Innowacji i Przedsiębiorczości w Polsce.

dr Małgorzata Matusiak – absolwentka socjologii na Uniwersytecie Łódzkim w zakresie aktywizacji społeczności lokalnych (1998), absolwentka Podyplomowego Studium Organizacji i Zarządzania Przedsiębiorczością (1998) i Studium Doktoranckiego Socjologii na Uniwersytecie Łódzkim (2004). Doktor nauk humanistycznych w zakresie socjologii (2005) – *Postawy studentów wobec pracy w perspektywie społeczeństwa informacyjnego*. Od 2005 r. zatrudniona na stanowisku adiunkta w Instytucie Filozofii i Socjologii Akademii Świętokrzyskiej w Kielcach, filia w Piotrkowie Trybunalskim. Zainteresowania badawcze: organizacje pozarządowe, społeczeństwo informacyjne, zastosowanie nowych technologii w sytuacji pracy, elastyczne formy pracy i zatrudnienia, nowe zjawiska towarzyszące współczesnej pracy (pracoholizm, sieciolizm, wypalenie zawodowe), społeczne skutki postępu technologicznego. Uczestniczka projektów badawczych, dotyczących innowacji i aktywizacji gospodarczej. Autorka publikacji na temat: postaw studentów wobec pracy, ośrodków innowacji i przedsiębiorczości, współczesnych, niekorzystnych zjawisk na rynku pracy.

Marzena Mażewska – dyrektor Gdańskiego Towarzystwa Edukacji Obywatelskiej, specjalistka z zakresu organizacji i zarządzania przedsiębiorczością. Posiada piętnastoletnie doświadczenie w doradztwie dla MSP, ekspert w obszarze instytucji otoczenia biznesu. Współrealizatorka kilkudziesięciu projektów, związanych z rozwojem sektora MSP. W latach 1996–1998 ekspert Projektu Banku Światowego w zakresie przedsiębiorczości w Polsce. Od 1998 r. konsultant Programu Rozwoju Ekonomiki i Przedsiębiorczości Open Society Institute w Nowym Jorku na Europę Wschodnią i Azję Centralną. Autorka i współautorka 15 książek opublikowanych w Polsce, Kazachstanie i na Ukrainie.

dr inż. Jan Mertl – pracownik naukowy Uniwersytetu Łódzkiego, zatrudniony w Katedrze Przedsiębiorczości i Polityki Przemysłowej, prezes Fundacji Inkubator w Łodzi. Zajmuje się zagadnieniami wspierania rozwoju przedsiębiorstw, innowacyjnością, transferem i komercjalizacją technologii, szczególnie obszarem nowoczesnych technologii w dziedzinach nowych materiałów i biotechnologii. Autor kilkudziesięciu publikacji naukowych, referatów i opracowań.

Magdalena Nowak – absolwentka Uniwersytetu Łódzkiego, kierunku międzynarodowe stosunki gospodarcze i polityczne (2000) oraz zarządzanie i marketing (2002). Od 2002 r. doktorantka w Katedrze Zarządzania Miastem i Regionem na Wydziale Zarządzania UŁ. Zainteresowania badawcze – zarządzanie w jednostkach samorządu terytorialnego (JST). Autorka kilkunastu publikacji z zakresu zarządzania w JST. Czynny udział w kilku naukowych projektach badawczych, w tym uczestnictwo w pracach grupy roboczej nr 6 Regionalnej

Strategii Innowacji Województwa Łódzkiego (temat grupy: *Zintegrowana analiza struktury gospodarczej regionu i kierunków rozwoju*).

dr Aleksandra Nowakowska – absolwentka Wydziału Ekonomiczno-Socjologicznego Uniwersytetu Łódzkiego. Adiunkt w Zakładzie Ekonomiki Regionalnej i Ochrony Środowiska Uniwersytetu Łódzkiego. Ekspert w zakresie instrumentów programowania rozwoju lokalnego i regionalnego. Zainteresowania badawcze: regiony uczące się, wpływ innowacji na rozwój lokalny i regionalny. Autorka szeregu ekspertyz i publikacji. Kierowała opracowaniem kilkunastu strategii rozwoju lokalnego.

prof. US dr hab. Piotr Niedzielski – kierownik Katedry Efektywności Innowacji na Wydziale Zarządzania i Ekonomiki Usług Uniwersytetu Szczecińskiego. Zainteresowania badawcze: ekonomika i organizacja transportu lądowego, ocena efektywności projektów gospodarczych, zarządzanie innowacjami w sektorze usług. Absolwent Wydziału Ekonomicznego Uniwersytetu Szczecińskiego (1990) specjalność: ekonomika i organizacja transportu; 1994 – doktorat na Wydziale Transportu i Łączności Uniwersytetu Szczecińskiego (*Ocena efektywności zakupu licencji dla polskiego kolejnictwa*); 2003 – dr habilitowany (*Polityka innowacyjna w transporcie*). Autor i współautor ponad 100 opracowań. W latach 2000–2005 prorektor Wyższej Szkoły Zawodowej Oeconomicus Polskiego Towarzystwa Ekonomicznego w Szczecinie. Od 2005 prodziekan ds. studiów stacjonarnych na Wydziale Zarządzania i Ekonomiki Usług Uniwersytetu Szczecińskiego.

Agnieszka Różycka – doktorantka na Wydziale Nauk Ekonomicznych Uniwersytetu Warszawskiego, kierownik projektu w Uniwersyteckim Ośrodku Transferu Technologii Uniwersytetu Warszawskiego. Zainteresowania badawcze koncentruje na instytucjach otoczenia biznesu, przedsiębiorczości akademickiej, metodach wspierania działalności małych i średnich przedsiębiorstw, innowacjach, transferze technologii oraz gospodarce opartej na wiedzy. Posiada doświadczenie w zakresie prowadzenia i rozliczania projektów dofinansowywanych z Funduszy Strukturalnych Unii Europejskiej. Współorganizowała Preinkubator Przedsiębiorczości Akademickiej na Uniwersytecie Warszawskim.

Sławomir Skowroński – absolwent Uniwersytetu Łódzkiego. Pracę magisterską na temat klastrów obronił w Katedrze Przedsiębiorczości i Polityki Przemysłowej. Właściciel firmy komputerowej, działający w branży od 10 lat. Zajmuje się wdrażaniem nowoczesnych rozwiązań teleinformatycznych.

Mariusz Sokołowicz – doktorant w Zakładzie Ekonomiki Regionalnej i Ochrony Środowiska na Wydziale Ekonomiczno-Socjologicznym Uniwersytetu Łódzkiego. Specjalność: rynek nieruchomości, zarządzanie nieruchomościami, przedsiębiorstwa międzynarodowe a rozwój regionów.

prof. UŁ dr hab. Edward Stawasz – zatrudniony w Katedrze Przedsiębiorczości i Polityki Przemysłowej na Wydziale Zarządzania Uniwersytetu Łódzkiego. Członek SOOIP.

dr Jerzy Strzelec – adiunkt w Instytucie Ekonomii Akademii Świętokrzyskiej w Kielcach. Dyrektor Departamentu Rozwoju Regionalnego i Współpracy z Zagranicą Urzędu Marszałkowskiego Województwa Świętokrzyskiego. Zainteresowania naukowe: rozwój regionalny i lokalny w warunkach integracji europejskiej.

Agnieszka Szyłkin – absolwentka Uniwersytetu Szczecińskiego – Wydziału Zarządzania i Ekonomiki Usług o specjalizacji ekonomika turystyki. Stypendystka programów wymiany studenckiej MOST oraz SOKRATES-ERASMUS. Autorka pracy magisterskiej na temat innowacyjności i megatrendów w sektorze usług.

Aneta Wilmańska – pełni obowiązki zastępcy dyrektora Departamentu Rozwoju Gospodarki w Ministerstwie Gospodarki. Ukończyła kierunek międzynarodowe stosunki gospodarcze i polityczne na Wydziale Ekonomiczno-Socjologicznym Uniwersytetu Łódzkiego, a także podyplomowe studia europejskie w Ośrodku Badań Europejskich UŁ. Następnie rozpoczęła pracę w Ministerstwie Gospodarki. Początkowo zajmowała się zagadnieniami związanymi z polityką rozwoju regionalnego oraz funduszami przedakcesyjnymi, w szczególności PHARE. Następnie została zaangażowana w zagadnienia związane z polityką innowacyjną oraz przygotowywaniem Sektorowego Programu Operacyjnego – Wzrost konkurencyjności przedsiębiorstw lata 2004–2006 (SPO – WKP) w ramach Narodowego Planu Rozwoju na lata 2004–2006. Od 2004 r. pełni obowiązki zastępcy dyrektora w departamencie zarządzającym SPO – WKP, od 2006 r. – zastępca dyrektora w Departamencie Rozwoju Gospodarki w Ministerstwie Gospodarki. Jest odpowiedzialna za koordynację w Ministerstwie prac w zakresie polityki spójności oraz za realizację Krajowego Programu Reform na lata 2005–2008, przygotowanego przez Polskę w odpowiedzi na wyzwania zawarte w odnowionej Strategii Lizbońskiej.

Marek Winkowski – wiceprezes Zarządu Wrocławskiego Parku Technologicznego. Absolwent Politechniki Wrocławskiej i Politechniki Gdańskiej, magister inżynier. Pełnione funkcje: 1979–1991 – inżynier budowy, specjalista i projektant obiektów budownictwa przemysłowego (m.in. Zakład Produkcji Wody dla Wrocławia, Kopalnia Węgla Brunatnego „Bełchatów”); 1990–1995 – główny specjalista w Ministerstwie Przekształceń Własnościowych i radny Rady Miejskiej Wrocławia (komisja infrastruktury komunalnej i planowania przestrzennego); 1995–2004 – dyrektor wydziału Inicjatyw Gospodarczych i Rozwoju Gospodarczego w Urzędzie Miejskim Wrocławia. Udział w kilku radach nadzorczych spółek Skarbu Państwa i Gminy Wrocław (1995–2002 przewodniczący rady nadzorczej MPWiK sp. z o. o. we Wrocławiu, 1998–2001 prezes zarządu WPT SA); 1997 – ekspert lokalny Banku Światowego w ramach realizacji programu usuwania skutków powodzi, 1998–2004 – członek zespołu wieloletniego planu inwestycyjnego Gminy

Wrocław. Uczestnik kilkudziesięciu szkoleń z zakresu zarządzania kadrami i finansami, prawa, w tym prawa gospodarczego (ukończył m.in. kurs dla członków rad nadzorczych JSSP, międzynarodowe szkolenie w IFO Instytut w Monachium, warsztaty z zarządzania miastem w Charlotte, USA).

Krzysztof Zasiadły – Prezes Centrum Innowacji i Przedsiębiorczości w Poznaniu. Ekspert ONZ, USAID, Banku Światowego, UE. Od 23 lat zajmuje się transferem technologii, inkubacją przedsiębiorczości i innowacji oraz rozwojem regionalnym w Polsce, Europie Środkowej i Wschodniej, Azji Centralnej. W 1990 r. był organizatorem, a następnie prezesem, Wielkopolskiego Centrum Innowacji i Przedsiębiorczości SA w Poznaniu, pierwszego w Polsce inkubatora innowacji i przedsiębiorczości. Był założycielem i w latach 1993–1999 prezesem Stowarzyszenia Organizatorów Ośrodków Innowacji i Przedsiębiorczości w Polsce. Aktualnie jest przewodniczącym Komisji rewizyjnej SOOIIP. Od 2002 r. współpracuje z Krajowym Punktem Kontaktowym Programów Badawczych UE w Warszawie. W 1991 r. był założycielem Międzynarodowej Grupy Roboczej Centrów Innowacji w Europie Środkowej i Wschodniej ICECE, której jest wiceprezesem. Od 1998 r. jest wiceprezesem Międzynarodowej Grupy Ekspertów Parków Naukowych i Centrów Innowacji SPICE, z siedzibą w Berlinie i Poznaniu. Jest autorem, współautorem i redaktorem 36 książek, opublikowanych w Polsce, USA, Niemczech, Kazachstanie i na Ukrainie.

BIBLIOTECZKA SOIIPP

Zalecane pozycje bibliograficzne o ośrodkach innowacji i przedsiębiorczości:

- Banachowicz E., Kaszuba K., Matusiak K. B., Mażewska M., *Ośrodek Wspierania Przedsiębiorczości*, MPiPS, Warszawa 1997
- Biała księga 2003, *Przedsiębiorczość*, Polskie Forum Strategii Lizbońskiej, Gdańsk/Warszawa 2003
- Bończak–Kucharczyk E., Herbst K., Chmura K., *Jak władze lokalne mogą wspierać przedsiębiorczość*, FISE, PFPiR MSP, Śląsk, Warszawa 1998
- Dziemianowicz W., Kierzkowski T., Knopik R., *Jak przygotować lokalny program rozwoju przedsiębiorczości? Poradnik dla gmin i powiatów*, Polska Agencja Rozwoju Przedsiębiorczości, Warszawa 2003
- Fundusze pożyczkowe w Polsce wspierające mikro, małe i średnie przedsiębiorstwa wg stanu na 31 grudnia 2005 r.*, „Raport” 2005, nr 5, Polskie Stowarzyszenie Funduszy Pożyczkowych, Szczecin 2006
- Gajewski M., Kiliański T., Szczucki T., *Zasady organizacji i funkcjonowania funduszy poręczeń kredytowych*, PFPiR MSP, Radom 2000
- Gęsicka G. (red.), *Instytucje rozwoju lokalnego*, Katowice 1996
- Głodek P., Gołębiowski M., *Transfer technologii do małych i średnich przedsiębiorstw. Vademecum innowacyjnego przedsiębiorcy*, t. 1, STIM, SOIIPP, Warszawa 2005
- Głodek P., Gołębiowski M., *Finansowanie innowacji Vademecum innowacyjnego przedsiębiorcy*, t. 2, STIM, SOIIPP, Warszawa 2005
- Grabowski M., Nowicki M., Hardt Ł., *Rozwój przedsiębiorczości a pomoc publiczna – perspektywa polska i europejska*, Instytut Badań nad Gospodarką Rynkową, Niebieskie Księgi 2004, „Rekomendacje” nr 15, Gdańsk 2004
- Guliński J., Zasiadły K. (red.), *Podręcznik – Inkubator przedsiębiorczości akademickiej*, MGiP, Warszawa 2005
- Guliński J., Zasiadły K. (red.), *Innowacyjna przedsiębiorczość akademicka – światowe doświadczenia*, PARP, Warszawa 2005
- Lavelle J., Matusiak K. B., Krukowski K., Mażewska M., Zasiadły K., *Inkubator przedsiębiorczości*, MPiPS, MBOiR, Warszawa 1997
- Łazewski M., Gołębiowski M., *Własność intelektualna. Vademecum innowacyjnego przedsiębiorcy*, STIM, SOIIPP, Warszawa 2005

- Marciniak B. M., Guliński J. (red.), *Parki naukowe i technologiczne. Polska perspektywa*, Wydawnictwo Poznańskie, Poznań 1999
- Markowski T., Stawasz E., Zembaczyński R., *Instrumenty transferu technologii i pobudzania innowacji*, Warszawa 1997
- Matusiak K. B., *Parki technologiczne. Instytucjonalne wspieranie przedsiębiorczości, transferu technologii i rozwoju regionalnego*, Łódź 1995
- Matusiak K. B., Stawasz E. (red.), *Przedsiębiorczość i transfer technologii. Polska perspektywa*, Łódź/Żyrardów 1998
- Matusiak K. B., Mażewska M., Niesiołowski T., *Lokalny system wspierania przedsiębiorczości*, MPiPS, Warszawa 1998
- Matusiak K. B., Stawasz E., Jewtuchowicz A., *Zewnętrzne determinanty rozwoju innowacyjnej firmy*, Katedra Ekonomii Uniwersytetu Łódzkiego, Łódź 2001
- Matusiak K. B., Zasiadły K., *Czynniki sukcesu wybranych ośrodków innowacji i przedsiębiorczości*, Ministerstwo Gospodarki, Warszawa 2001
- Matusiak K. B., Mażewska M., *Wspieranie małej i średniej przedsiębiorczości w świetle ustawy o promocji zatrudnienia i instytucjach rynku pracy*, Ministerstwo Gospodarki i Pracy, Biblioteczka Rynku Pracy, Warszawa 2004
- Matusiak K. B., Mażewska M., *Pierwsza praca – pierwszy biznes. Vademecum przedsiębiorczości*, MGIP, Biblioteczka Rynku Pracy, Warszawa 2005
- Matusiak K. B., Mażewska M., Zasiadły K., *Rozwój lokalnych systemów wspierania przedsiębiorczości*, MGIP, Biblioteczka Rynku Pracy, Warszawa 2005
- Mażewska M., Woo K., Kałuża K., Kaszuba K., Matusiak K. B., Pawełczak Ł., *Fundusz Rozwoju Przedsiębiorczości*, MPiPS, MBOiR, Warszawa 1997
- Okoń–Horodyńska E., *Narodowy system innowacji w Polsce*, Akademia Ekonomiczna im. Karola Adamieckiego, Katowice 1998
- Okoń–Horodyńska E., Stróżyńska A., Wieczorek D., *Gospodarka oparta na wiedzy*, Biała księga 2003, Polskie Forum Strategii Lizbońskiej, Gdańsk – Warszawa 2003
- Osborne D., Gaebler T., *Rządzić inaczej. Jak duch przedsiębiorczości przenika i przekształca administrację publiczną*, Media Rodzina of Poznań, Poznań 1992
- Ośrodki Innowacji i Przedsiębiorczości w Polsce SOOIPP-Raport*, Łódź/Poznań 1995, 1998, 1999, 2000, 2001, 2004
- Piasecki B., *Przedsiębiorczość i mała firma. Teoria i praktyka*, Łódź 1997

- Pluta Z., Szewczuk J., *Zakładamy Inkubator Przedsiębiorczości*, Szczecin 1995
- Przedsiębiorczość w Polsce 2004*, MGiP, Warszawa, czerwiec 2004
- Przedsiębiorczość w Polsce 2005*, MGiP, Warszawa, czerwiec 2005
- Raporty o stanie sektora małych i średnich przedsiębiorstw w Polsce w latach: 1995–1996 ... 2004–2005*, Polska Agencja Rozwoju Przedsiębiorczości (do 2000 r. Fundacja Promocji i Rozwoju MSP), Warszawa 1997–2006
- Raport o stanie funduszy poręczeń kredytowych w Polsce, Stan na dzień 31.12.2005 r.*, Krajowe Stowarzyszenie Funduszy Poręczeniowych, PAG & Uniconsult s.c., Warszawa 2006
- Roberts B., Allen D., Bazan E., Lavelle J., *Podręcznik dla organizatorów Inkubatorów Przedsiębiorczości*, Mosina 1992
- Rocznik 2005*, Polskie Stowarzyszenie Inwestorów Kapitałowych, Warszawa 2006
- Stawasz E., *Innowacje a mała firma*, Uniwersytet Łódzki, Łódź 1999
- Wissema J. G., *Technostarterzy. Dlaczego i jak*, PARP, Warszawa 2005
- Zasiadły K., *Inkubator Przedsiębiorczości*, Katowice 1996
- Zasiadły K. (red.), *Samozatrudnienie wśród bezrobotnych*, Warszawa 1996