

5.2. Usługi innowacyjne i prorozwojowe świadczone przez instytucje otoczenia biznesu

5.2.1. Usługi świadczone przez instytucje otoczenia biznesu

Zgodnie z podejściem prezentowanym w analizach przedmiotu badania, „**Instytucje Otoczenia Biznesu (IOB)** to, bez względu na formę prawną, podmioty prowadzące działalność na rzecz rozwoju przedsiębiorczości i innowacyjności, nie działające dla zysku lub przeznaczające zysk na cele statutowe zgodnie z zapisami w statucie lub innym równoważnym dokumencie założycielskim. Posiadające bazę materialną, techniczną i zasoby ludzkie oraz kompetencyjne niezbędne do świadczenia usług na rzecz sektora MŚP” (SOOIPP 2017 s. 22).

Dążąc do zdefiniowania usług będących przedmiotem badania, w literaturze przyjmuje się, że „usługi świadczone przez IOB mieszczą się z zbiorze usług doradczych – czyli takich, które polegają na udzielaniu porad lub też wskazywanie sposobu postępowania zarówno na poziomie operacyjnym jak i strategicznym” (SOOIPP 2017 s. 23).

„**Prorozwojowa usługa** doradcza o specjalistycznym charakterze to usługa doradcza mająca na celu zwiększenie konkurencyjności i efektywności ekonomicznej przedsiębiorstwa zarówno na poziomie operacyjnym jak i strategicznym. Usługa taka powinna charakteryzować się następującymi cechami:

- a. zidentyfikowaniem potrzeb po stronie przedsiębiorcy i zaproponowaniem sposobu jej zaspokojenia przez usługodawcę;
- b. dostosowaniem sposobu świadczenia usługi do indywidualnych potrzeb przedsiębiorcy;
- c. zaangażowaniem przedsiębiorcy i usługodawcy w powyższy proces;
- d. wykorzystaniem specjalistycznej wiedzy eksperckiej niezbędnej do uzyskania efektu rozwoju, poprzez bezpośrednie zaangażowanie osób o odpowiednich kompetencjach. (...)

Prorozwojowa **usługa** doradcza o **charakterze proinnowacyjnym** to szczególnie rodzaj prorozwojowej specjalistycznej usługi doradczej mającej na celu wprowadzenie na rynek nowego lub istotnie ulepszanego produktu (wyrobu lub usługi), wdrożenie nowego lub istotnie ulepszanego procesu, nowej metody marketingowej lub nowej metody organizacyjnej w przyjętych przez przedsiębiorstwo zasadach działania, w organizacji miejsca pracy lub w stosunkach z otoczeniem.” (SOOIPP 2017 s. 24)

5.2.2. Interwencja 2021-2029: koncentracja na ośrodkach innowacji

Sektor IOB w Polsce stoi przed szeregiem barier, które obniżają skuteczność i efektywność jego działania.

Na szczególną uwagę zasługują ośrodki innowacyjności, które oferują względnie szeroki wachlarz proinnowacyjnych usług doradczych, informacyjnych i tych związanych z dostępem do infrastruktury, a także stwarzają warunki do współpracy między sektorem nauki i biznesu, głównie MŚP. W Polsce działa około 200 takich ośrodków w formie parków naukowo-technologicznych, inkubatorów technologicznych oraz centrów transferu technologii. Część z nich cieszy się zaufaniem klientów (firm) ze względu na swe doświadczenie i markę.

Jednak prowadzona w Polsce polityka wobec ośrodków innowacji nie jest ukierunkowana na budowę trwałej wyspecjalizowanej sieci. Spora część tych ośrodków ma dość ograniczony potencjał do świadczenia usług wysokospecjalistycznych, nie określa strategicznych celów i nie prowadzi oceny skuteczności swoich działań. Często nie mają one wystarczających kompetencji, by doradzać w sferze technologii. Dodatkowo, w ostatnich latach obserwowana jest redukcja oferty ich usług szkoleniowych, doradczych, inkubacyjnych oraz związanych z komercjalizacją. W efekcie niewiele firm efektywnie korzysta z ich potencjału, a firmy wysokotechnologiczne nie stanowią najliczniejszej grupy ich klientów.

Na tym tle pozytywnie wyróżniają się parki NT, które dysponują względnie dużym majątkiem, prowadząc szeroką aktywność. Niektóre z nich są coraz skuteczniejsze w usługach transferu technologii i badawczo-rozwojowych, wykazując znaczące efekty komercjalizacji. Prawie 90% z nich sygnalizuje gotowość świadczenia szeregu usług proinnowacyjnych. Ich infrastruktura laboratoryjna i produkcyjno-wdrożeniowa jest dość nowoczesna, choć jej udział w majątku pozostaje niski, a użyteczność maleje, głównie z powodu szybkiego zużycia ekonomicznego. Przekłada się to na stopniowe ograniczanie możliwości budowania przez parki szerokiej oferty dla proinnowacyjnych przedsiębiorstw. Skupiają się więc one na zasiedlaniu powierzchni użytkowych, a wsparcie merytoryczne związane z komercjalizacją i funkcje inkubacyjne są w nich stopniowo ograniczane. Grozi to utratą ich, mozolnie budowanej, pozycji rynkowej.

Problem ten widoczny jest zresztą na większą skalę w wielu innych ośrodkach innowacji, które są często w trudnej sytuacji finansowej wymuszającej planowanie i działanie w krótkim horyzoncie. Dominują w nich granty zewnętrzne (głównie UE), które po opłatach z najmu, stanowią największe źródło przychodów. Jednocześnie liczba świadczonych usług specjalistycznych i ich beneficjentów jest mała. Jeśli dodać do tego deficyt wysokiej klasy personelu i mało skuteczną promocję oferty badawczej, to otrzymujemy pełne spektrum utrudnień w budowie nowoczesnej oferty ośrodków innowacji. Oferta ta nie spotyka się z dużym odzewem firm także dlatego, że jest przez nie słabo rozpoznana, co dodatkowo osłabia generalnie niską skłonność przedsiębiorstw do współpracy z ośrodkami innowacyjności.

5.2.3. Kierunki działań: wzmocnić najsilniejszych i najbliższych rynkowi

Biorąc pod uwagę możliwości do wykreowania popytu na wysokospecjalistyczne usługi ośrodków innowacji oraz ich wpływ na tworzenie i rozwijanie nowoczesnych firm, a także brak czysto rynkowych mechanizmów zaspokajania innowacyjnych potrzeb przedsiębiorstw, można stwierdzić, że uzasadnione jest dalsze publiczne wsparcie ośrodków innowacji. Jednak zwłaszcza w zakresie zaawansowanych usług proinnowacyjnych należy unikać efektu rozpraszania, koncentrując wsparcie na ośrodkach wyspecjalizowanych i specjalizujących się. Wsparcie to powinno polegać na:

- 1) Modernizacji i wzbogaceniu infrastruktury B+R (laboratoryjno-aparaturowej, cyfrowej, itd.) parków NT, głównie tych wiodących, a więc najlepiej zarządzanych, mających największy dorobek B+R, a także największy potencjał finansowy i majątkowy oraz uwiarygodniony popyt sektora prywatnego; w parkach tych powinny powstawać wyspecjalizowane ośrodki, jak Digital Innovation Hubs, a decyzje inwestycyjne powinny opierać się na kryterium wzmocnienia potencjału dochodowego w obszarze usług infrastrukturalnych i eksperckich;
- 2) Modernizacji i zwiększeniu potencjału infrastruktury (m.in. prototypownie, wzorcownie, warsztaty, hale montażowe) innych ośrodków innowacji, głównie inkubatorów na obszarach uprzemysłowionych i o dużym nasyceniu przedsiębiorczością; należy przy tym unikać przedsięwzięć bez dostatecznych podstaw po stronie (obecnego i potencjalnego) popytu ze strony przedsiębiorstw;
- 3) Wzmocnieniu „miękkiej” tkanki ośrodków innowacji poprzez inwestycje skierowane na:
 - a) podnoszenie (specjalistycznych) kompetencji personelu i poprawę jakości zarządzania, by lepiej projektować i dostarczać atrakcyjną ofertę usług wysokospecjalistycznych w odpowiedzi na zmiany popytu ze strony przedsiębiorców (np. poprzez uelastycznienie katalogu i zakresu świadczonych usług) – oznacza to m.in. konieczność pozyskania do współpracy większej liczby inżynierów/technologów i informatyków;
 - b) budowę sieci (także ponadregionalnej i międzynarodowej) współpracy oraz wymiany doświadczeń między ośrodkami innowacji w zakresie sposobów i narzędzi skutecznej i efektywnej realizacji usług, zwłaszcza wysokospecjalistycznych usług proinnowacyjnych – zdolność budowy takiej sieci powiązań kooperacyjnych ułatwi dostarczanie firmom pożądaných przez nie usług (wiedzy);
 - c) nowe (skuteczniejsze) formy docierania z ofertą do przedsiębiorstw, głównie w obszarze wysokiej i średnio-wysokiej techniki, co wymaga odpowiednich nakładów, również finansowych – należy w ten sposób realizować jedną z ról

ośrodków innowacji, którą jest uświadamianie firmom konieczności inwestowania w swój potencjał i rozwój.

Powyższe podejście zgodne jest z rekomendacjami Europejskiego Trybunału Obrachunkowego, płynącymi z oceny na przełomie lat 2012/2013 działalności ośrodków wspartych w Polsce w ramach Europejskiego Funduszu Rozwoju Regionalnego (ETO 2014), dobrych praktyk sformułowanych przez KE w przedmiotowym zakresie (KE 2013), a także wniosków z kontroli NIK (NIK 2012).

5.2.4. Potrzeby finansowe i luka finansowa

W poniższej tabeli przedstawiono wyniki obliczeń potrzeb inwestycyjnych w skali kraju i regionów. W skali kraju potrzeby te wynoszą 6,95 mld zł. Szczegółowe wyliczenia znajdują się w załączniku do niniejszego raportu.

Tabela 5.2.4-1 Potrzeby finansowe IOB w okresie 2021-2029 (w zł).

Jednostka terytorialna	Razem
Polska	6 950 708 388
dolnośląskie	753 589 438
kujawsko-pomorskie	239 261 997
lubelskie	185 028 221
lubuskie	168 492 701
łódzkie	370 136 270
małopolskie	980 519 288
mazowieckie	1 311 008 449
opolskie	42 342 362
podkarpackie	389 069 956
podlaskie	284 334 906
pomorskie	722 580 509
śląskie	618 047 564
świętokrzyskie	266 698 735
warmińsko-mazurskie	191 399 910
wielkopolskie	291 334 414
zachodniopomorskie	136 863 669

Źródło: Opracowanie własne.

Jak zostało to stwierdzone w części metodologicznej, lukę finansową w omawianym sektorze można uznać jako pomijalną.

5.2.5. Spis tabel

Tabela 5.2-1 Potrzeby finansowe IOB w okresie 2021-2029 (w mln zł).	1
---	---