

**WNIOSKI Z XXIX OGÓLNOPOLSKIEJ KONFERENCJI
STOWARZYSZENIA ORGANIZATORÓW OŚRODKÓW INNOWACJI
I PRZEDSIĘBIORCZOŚCI W POLSCE**

**„Rozwój firm sektora MSP – metody – instrumenty – rezultaty”
Puławy/Kazimierz Dolny 23-25 maja 2018**

Tematem przewodnim konferencji był rozwój firm z sektora MSP zarówno start-upów jak i działających już przedsiębiorstw z sektora MSP. Ośrodki Innowacji i Przedsiębiorczości (OliP) mające na co dzień kontakt z obiema grupami wskazały na szereg aspektów wymagających większej uwagi dla zapewnienia realizacji zakładanych w odniesieniu do nich celów w ramach Strategii Odpowiedzialnego Rozwoju.

Zaangażowanie OliP w realizację licznych projektów akceleracyjnych oraz obserwacja środowiska start-upów będącego w części lokatorami parków i inkubatorów technologicznych pozwoliło uczestnikom Konferencji aktywnie dyskutować na temat efektywności współpracy dużych firm ze start-upami. Wnioski wynikające z tej części konferencji ukierunkowane były na następujące zagadnienia:

- Problemy definicyjne związane z określeniem start-up powodują, że często beneficjentami akceleratorów i projektów wspierających są podmioty lub projekty, które nie posiadają charakterystycznego dla tego rodzaju podmiotów potencjału rozwojowego. Zwrócono również uwagę na to, że pewna grupa firm przesuwają się od jednego do drugiego programu akceleracyjnego z tym samym rozwiązaniem. Chociaż nie można zaprzeczyć edukacyjnych korzyści z udziału w kolejnych akceleratorach należy zastanowić się, czy takie zjawisko powinno się upowszechniać.
- Uczestnicy konferencji wskazywali też na istotne problemy w dopasowaniu procedur między dużymi przedsiębiorstwami a start-upami lub małymi firmami. Doceniono przygotowywane zmiany regulacji prawnych pozwalające uprościć bezpośrednie kontakty między partnerami. Wciąż jednak jest to obszar wymagający od obu stron dużej determinacji w realizacji wspólnych projektów. Zgłaszano wnioski o włączenie do projektów finansowanych ze środków europejskich modułów przygotowujących partnerów do podjęcia współpracy.

Druga część obrad Konferencji poświęcona była problemowi niskiej skłonności przedsiębiorstw z sektora MSP do aktywnego rozwoju.

Pomimo dostępności bardzo wielu instrumentów wsparcia w postaci zarówno dotacji jak i instrumentów zwrotnych skierowanych do przedsiębiorstw z sektora MSP tak na poziomie regionalnym, jak i krajowym firmy z sektora MSP nie przejawiają oczekiwanej aktywności w ubieganiu się o finansowanie swoich projektów. Ponadto powstrzymują się również od inwestowania w rozwój ze środków własnych. Licznie prowadzone w ostatnich latach przez naukowców i pracownie badań społecznych badania nad firmami, jak i spostrzeżenia uczestników Konferencji wskazują na trzy główne obszary mające istotny wpływ na taką sytuację.

1. Czynniki środowiskowe głównie w postaci ciągle zmieniających się w ostatnich trzech latach uwarunkowań formalno-prawnych powodują niepewność funkcjonowania na rynku oraz zwiększenie obciążeń administracyjnych i ilości możliwych potencjalnych kontroli. Znacząco ograniczają one skłonność do ponoszenia ryzyka przez przedsiębiorstwa, nawet jeśli w niektórych obszarach oferuje się dodatkowe ulgi lub ułatwienia w prowadzeniu działalności. Nie bez znaczenia jest również prowadzona polityka informacyjna na poziomie centralnym. Sprzyja ona, w przekonaniu uczestników Konferencji, dezorientacji w odniesieniu do planowanych zmian w obszarze szeroko rozumianych regulacji (w tym podatkowych, środowiskowych, prawa pracy, instytucjonalnych).

Znaczące zwiększenie obowiązków administracyjnych w odniesieniu do mikro i małych firm w ostatnim czasie również nie sprzyja planowaniu rozwoju ponieważ skupia uwagę na wykonywaniu coraz liczniej nakładanych obowiązków informacyjnych i sprawozdawczych.

Kolejnym istotnym obszarem ograniczeń w rozwoju małych przedsiębiorstw jest brak odpowiednio wykwalifikowanego personelu. Stanowi to dla mikro i małych firm bardzo istotną barierę w rozwoju. Jednocześnie firmy nie mają możliwości działań wzmacniających swój kapitał ludzki nie posiadając zasobów merytorycznych i finansowych dla kształcenia pracowników na miejscach pracy. Jednocześnie ze względu na brak odpowiedniego kapitału własnego nie mogą też zaoferować wysokich wynagrodzeń nowo przyjmowanym pracownikom, którzy mogliby stanowić wzmocnienie tej sfery.

2. Stosowane dotąd instrumenty wsparcia w ponad 90% są finansowane ze środków unijnych. Uczestnicy konferencji identyfikują wśród instytucji zarządzających dystrybucją środków powszechną świadomość, że to wymogi Komisji Europejskiej odnośnie programowania i wydatkowania środków unijnych, implikują negatywne cechy instrumentów wsparcia takie jak:

- KANIBALIZACJA INSTRUMENTÓW WSPARCIA: tworzenie kolejnych, nowych instrumentów skierowanych na rozwiązanie tych samych problemów nie mających cech nowości, w podejściu do przełamywania barier i niejako powielających stosowane dotąd rozwiązania. Ich jednoczesna dystrybucja na poziomie krajowym i regionalnym powoduje, że pomimo tego iż instrumentów jest dużo IOB oferujące wsparcie rywalizują o tego samego klienta.
- FRAGMENTACJA: większość dotychczas stosowanych instrumentów była tworzona na zasadzie: zidentyfikowany problem (niedoskonałość rynku) => instrumenty wsparcia, co prowadzi do fragmentacji (nie jest wspierany proces, ale jego fragment). W konsekwencji system wsparcia jest poszatkowany i poszufladkowany.
- BRAK CIĄGŁOŚCI: obecnie nadal trudno mówić o całościowej ofercie wsparcia dla przedsiębiorstw obejmującej wszystkie etapy ich rozwoju. W dalszym ciągu najłabszym ogniwem jest wsparcie w rozwoju (nie tylko innowacyjnym) mikro i małych przedsiębiorstw. Poszczególne elementy wsparcia nie stanowią ciągu instrumentów prowadzących od najprostszego wsparcia do jego rozbudowanych form. Dla realizacji procesu innowacyjnego przedsiębiorcy muszą aplikować w kolejnych procedurach konkursowych.
- WIELOŚĆ ŹRÓDEŁ DYSTRYBUCJI PODOBNYCH INSTRUMENTÓW. Wsparcie dla procesu innowacyjnego zostało podzielone między różnych operatorów, w zależności od

instrumentu wprowadzono zróżnicowane kryteria dostępu, co powoduje że przedsiębiorcom trudno jest się zorientować w możliwościach uzyskania wsparcia.

- BRAK ELASTYCZNOŚCI: środki dotacyjne są szufladkowane w wąskie kategorie z bardzo szczegółową i sztywną kategoryzacją dopuszczalnych kosztów. W przypadku konieczności zmian w wykorzystaniu środków dotacyjnych wymuszanych np. przez sytuację rynkową nie ma możliwości dokonania zmian w wykorzystaniu środków lub jest to proces bardzo skomplikowany z punktu widzenia beneficjenta.
- PODEJŚCIE POPYTOWE: podejście popytowe nie zawsze jest dobrym rozwiązaniem dla tworzenia instrumentów wsparcia. Założenie, że przedsiębiorcy mają dobrze zidentyfikowane potrzeby i należy jedynie udzielić im pomocy finansowej na skorzystanie z niezbędnej im usługi (usług) jest nieprawidłowe. Z doświadczenia uczestników panelu wynika, że w zdecydowanej większości przedsiębiorstw te potrzeby są niezidentyfikowane. Brak realnej wiedzy na temat ich rzeczywistych potrzeb powoduje, że stosowane instrumenty są niedopasowane do popytu.
- PODEJŚCIE ADMINISTRACYJNE: procedury wielu konkursów często nie uwzględniają kosztów ponoszonych przez przedsiębiorców, związanych z kosztami kapitału, zabezpieczenia płynności realizacji projektu oraz ryzyka biznesowego. W rezultacie utrudniony dostęp do finansowania mają głównie przedsiębiorstwa z innowacyjnymi projektami, które z natury są obciążone większym ryzykiem biznesowym.
- CHAOS INFORMACYJNY: ponadto zauważalny jest brak koordynatora działań informacyjno-upowszechniających możliwości wsparcia. Informacja nie dociera skutecznie do MSP, jest rozproszona i fragmentaryczna. Odczuwalny jest spadek wykorzystania narzędzi i kanałów informacji jak artykuły w prasie branżowej, audycje radiowe i telewizyjne oraz konkretne, dopasowane do grupy odbiorców komunikaty na poziomie lokalnym. OliP nie dysponują środkami finansowymi na podjęcie takich działań, a okazjonalne akcje informacyjne z poziomu krajowego (spotkania przedstawicieli NCBR i PARP z przedsiębiorcami) nie trafiają do zdecydowanej większości przedsiębiorstw, które mogłyby być potencjalnie zainteresowane oferowanym wsparciem.

Fragmentacja i brak elastyczności instrumentów wsparcia są konsekwencją dążności administracji do minimalizacji ryzyka związanego z koniecznością zwrotu środków przez budżet państwa lub ich egzekucji od przedsiębiorcy, jeśli zostaną one wydatkowane niezgodnie z celem. Brak elastyczności jest dodatkowo powodowany chęcią wyeliminowania projektów o charakterze niespełniających celów programu wsparcia a potencjalnie mogące spełnić elastyczne kryteria (np. sale weselne jako sale szkoleniowe, innowacyjne popalowane chipsy, etc.). Jednocześnie przenoszenie tych ryzyk na potencjalnych beneficjentów środków wsparcia wpływa negatywnie na zainteresowanie nimi ze strony firm mikro i małych i ma odzwierciedlenie w planowaniu rozwoju przedsiębiorstw, które są pisane na początku dokumentu.

Zdaniem uczestników Konferencji są możliwości tworzenia instrumentów lepiej dopasowanych do procesów innowacyjnych, które minimalizują wyżej wspomniane wady. Przytoczono przykłady takich instrumentów. Dobrze oceniono następujące instrumenty: BRidge Alfa, ScaleUp, Baza Usług Rozwojowych.

3. **Wewnętrzne bariery rozwoju firm z sektora MSP** na jakie wskazali uczestnicy Konferencji to przede wszystkim:

- brak zaufania i chęć posiadania kontroli nad wszystkim. To cechy, które zawężają perspektywy i paraliżują działanie przedsiębiorców. To przekłada się na sytuację, w której ludzie, którzy mogliby pomóc w rozwoju firmy, są często marginalizowani przez osoby decydujące o kierunkach rozwoju firm.
- Brak poczucia roli i wpływu pojedynczego przedsiębiorstwa na rozwój gospodarki regionu i kraju wpływa na skupienie się jedynie na jego wnętrzu. Ta zawężona perspektywa może powodować brak stawiania ambitnych celów wykraczających poza jednostkowe, „akcyjne” potrzeby i w konsekwencji ogranicza rozwój małych firm.
- Upowszechniający się trend zrównoważonego, spokojnego rozwoju. Młodszy przedsiębiorcy nie chcą już w życiu kolekcjonować rzeczy, tylko „momenty”. Z obserwacji uczestników konferencji nie są oni gotowi na żmudną pracę. Nad sukces w biznesie przedkładają realizację życiowych planów i rodzinę.
- Obciążenie przedsiębiorstw dużą ilością obowiązków administracyjnych (w tym: sprawozdawczych, dokumentacyjnych), skomplikowanie i nieustająco zmieniające się przepisy często przekracza możliwości organizacyjne i przygotowanie merytoryczne przedsiębiorców. Jest to istotne również ze względu na konieczność wywiązywania się z nakładanych na nich kolejnych obowiązków.
- Niski poziom wykorzystania technologii informacyjnych szczególnie w micro i małych przedsiębiorstwach.
- Niski poziom udziału projektów B+R w segmencie małych i średnich przedsiębiorstw.

W wyniku dyskusji prowadzonych w debatach i panelach sformułowane zostały następujące wnioski, które Stowarzyszenie Ośrodków Innowacji i Przedsiębiorczości w Polsce, jako instytucja reprezentująca środowisko OLiP, pozwala sobie Państwu przedstawić.

1. W obszarze **wsparcia start-upów** potrzebne są zmiany zwiększające efektywność realizowanych działań poprzez:

- Wprowadzenie jednolitej nomenklatury dla pojęcia start-up we wszystkich programach wsparcia (zarówno finansowanych ze środków unijnych jak i z budżetu krajowego), co pozwoli uzyskać jednoznaczna ocenę rezultatów udzielanego wsparcia. Szczególnie w tym aspekcie warto rozważyć skorzystanie z doświadczeń włoskiego Ministerstwa Rozwoju, które podjęło się zbudowaniu jednolitej dla całego kraju definicji „innowacyjnych start-upów”. Dzięki tej decyzji możliwe jest we Włoszech budowanie spójnych programów odpowiadających na łatwiej identyfikowalne (co jest równie ważne z punktu widzenia właścicieli takich instrumentów).
- Ograniczenie możliwości korzystania z akceleracji wielokrotnie przez te same podmioty/projekty. Obecna praktyka powoduje, że firmy wielokrotnie biorą udział w projektach akceleracyjnych opartych na tym samym scenariuszu i utrwalają zdobytą już wiedzę. Brak jest programów akceleracyjnych stopniujących zarówno poziom wiedzy jak i dostępność wsparcia kapitałowego.

- Kontynuacja prac legislacyjnych ułatwiających współpracę między małymi i dużymi podmiotami ułatwiających dostęp do informacji i stwarzających możliwość efektywnej realizacji wspólnych projektów.
 - Rozwój instrumentów przygotowujących start-upy do efektywnej współpracy z dużymi przedsiębiorstwami uwzględnienie elementów edukacyjnych/informacyjnych w obszarze charakteru/rodzaju/możliwości współpracy startup – duża firma. Dotychczasowa praktyka wskazuje, że ta grupa przedsiębiorstw ma słabą orientację w sposobie funkcjonowania dużych przedsiębiorstw. Nie są przygotowane na szereg ograniczeń i utrudnień związanych z taką współpracą.
2. W obszarze rozwoju micro i małych firm uczestnicy Okrągłego Stołu jako **stymulanty rozwoju** przedsiębiorstw z sektora MSP wskazali:
- Uproszczenie procedur wsparcia na poziomie regionalnym i krajowym.
 - Modyfikację zakresu i instrumentów wsparcia (dywersyfikacja – konieczne jest wsparcie zarówno dla firm innowacyjnych jak i nie innowacyjnych).
 - Opracowanie i wdrożenie instrumentów edukacyjnych dla przedsiębiorców w obszarach budowania strategii działania i rozwoju przedsiębiorstw, wykorzystywania odpowiednich narzędzi do zarządzania i komunikacji.
 - Rozwój zasobów ludzkich w firmach sektora MSP.
 - Wsparcie klienta biznesowego w poszukiwaniu współpracy biznes – nauka.
 - Zwiększenie środków na instrumenty stymulujące współpracę nauki z biznesem.
 - Upowszechnianie postaw prorozwojowych wśród przedsiębiorców poprzez akcje informacyjne, prezentację dobrych praktyk, organizację krajowych konkursów dla firm mikro i małych, budowę instrumentów wsparcia dla przedsiębiorstw wykazujących się rozwojem w różnych wymiarach (przyrostu sprzedaży, innowacyjności, internacjonalizacji).
3. W odniesieniu do **instrumentów wsparcia** uczestnicy Konferencji wskazali następujące rozwiązania, które w ich opinii mogą przyczynić się do rozwoju sektora MSP:
- Należy upowszechniać model funkcjonowania innowacji zorientowany na rezultaty. Instrumenty wsparcia powinny wspomagać firmy w osiągnięciu końcowego etapu jakim jest sprzedaż innowacji i/lub szybki wzrost wartości firmy (*dobrym przykładem jest np. program ScaleUp*). Stosowany dotychczas system wsparcia zbyt słabo wspiera interakcje pomiędzy różnymi graczami rynkowymi w procesie tworzenia innowacji a zbyt silnie wspiera poszczególne jego fazy.
 - Konieczne jest wdrożenie podejścia popytowego w świadczeniu usług dla firm uwzględniającego analizę ekspercką dotyczącą identyfikacji pozycji firmy w łańcuchu wartości i wynikających stąd rzeczywistych potrzeb a następnie dostarczanie dostosowanych do tych potrzeb usług, które generują wartość dodaną dla firmy powinno być wyznacznikiem instrumentów wsparcia. Ułatwiłoby to również opracowanie oferty dla konsultantów, doradców współpracujących z firmami i zredefiniowanie ich roli w procesie innowacyjnym.
 - Edukacja przedsiębiorstw jest niezbędna i coraz bardziej doceniana przez firmy. Aktualnie największe zapotrzebowanie jest na szkolenia marketingowe, zarządzania zasobami, językowe, co oznacza, że firmy są w tym momencie w tym miejscu w łańcuchu wartości, że

właśnie to jest im potrzebne. Fakt, że jest małe zapotrzebowanie na szkolenia w zakresie innowacji technologicznych nie powinien być niepokojący. Rozwój i wzrost konkurencyjności następują także dzięki innowacjom organizacyjnym i marketingowym.

- Potrzebny jest nowy typ instrumentów skierowany do firm technologicznych wykorzystujący potencjał infrastrukturalny i merytoryczny Ośrodków Innowacji współpracujących stale z firmami: analizujących i diagnozujących potrzeby, a przede wszystkim identyfikujących nieświadomione potrzeby i możliwe do osiągnięcia a wpływające na rozwój korzyści. OI powinny być wspierane w rozwijaniu sieci doradców.