

KRAKÓW, MAJ 2023

RAPORT

*Ocena systemu funkcjonowania
instytucji otoczenia biznesu
w województwie lubelskim
z uwzględnieniem identyfikacji
potrzeb w zakresie usług
dla przedsiębiorców*



Rzeczpospolita
Polska



Unia Europejska
Europejski Fundusz Społeczny



ZAMAWIAJĄCY

Województwo Lubelskie

ul. Artura Grottgera 4

20-029 Lublin



WYKONAWCY

SACADA Pracownia Badawczo-Projektowa Sp. z o.o.

(Lider Konsorcjum)

ul. Fatimska 41a/310

31-831 Kraków



EU CONSULT Sp. z o.o.

(Partner Konsorcjum)

ul. Toruńska 18c, lok. D

80-747 Gdańsk



AUTORZY

dr hab. Joanna Hołub-Iwan

Krzysztof Gutta

Wojciech Onyśków

Katarzyna Pałko

SPIS TREŚCI

WYKAZ SKRÓTÓW	5
STRESZCZENIE	6
SUMMARY.....	14
I. WPROWADZENIE	22
I.1. PRZEDMIOT I CEL BADANIA.....	22
I.2. DEFINICJA IOB	26
I.3. CHARAKTERYSTYKA POSZCZEGÓLNYCH RODZAJÓW IOB.....	27
<i>Institucje wsparcia przedsiębiorczości.....</i>	<i>28</i>
<i>Institucje wsparcia innowacji</i>	<i>33</i>
<i>Pozabankowe instytucje finansowe</i>	<i>39</i>
I.4. ROLA IOB W ROZWOJU REGIONALNYM	41
I.5. PRZEBIEG REALIZACJI BADANIA.....	44
I.6. PRZEBIEG KONSULTACJI Z BADANIA	45
II. OPIS WYNIKÓW BADANIA.....	47
II.1. CHARAKTERYSTYKA LUBELSKICH IOB	47
<i>Struktura Lubelskich IOB</i>	<i>47</i>
<i>Charakterystyka próby badawczej IOB</i>	<i>52</i>
<i>Finansowanie lubelskich IOB</i>	<i>55</i>
<i>Potencjał infrastrukturalny i osobowy lubelskich IOB.....</i>	<i>61</i>
<i>Współpraca lubelskich IOB z otoczeniem</i>	<i>69</i>
<i>Podsumowanie</i>	<i>72</i>
II.2. OFERTA LUBELSKICH IOB.....	74
<i>Charakterystyka oferty lubelskich IOB</i>	<i>74</i>
<i>Adresaci oferty lubelskich IOB</i>	<i>94</i>
<i>Zasięg działania lubelskich IOB</i>	<i>95</i>
<i>Zmiany w ofercie lubelskich IOB.....</i>	<i>97</i>
<i>Promocja działalności lubelskich IOB</i>	<i>99</i>
<i>Jakość oferty lubelskich IOB</i>	<i>102</i>
<i>Podsumowanie</i>	<i>105</i>
II.3. ZAPOTRZEBOWANIE NA USŁUGI LUBELSKICH IOB.....	107
<i>Identyfikacja potrzeb lubelskich przedsiębiorstw.....</i>	<i>107</i>
<i>Ocena dostępności przestrzennej oferty lubelskich IOB.....</i>	<i>112</i>
<i>Określenie efektów jakie osiągnięto w wyniku współpracy z IOB.....</i>	<i>117</i>
<i>Oferta IOB istotna w kontekście realizacji celów SRWL</i>	<i>118</i>
<i>Znaczenie usług IOB dla efektywności realizacji koncepcji regionalnych inteligentnych specjalizacji.....</i>	<i>123</i>
<i>Określenie przyszłego zapotrzebowania na usługi lubelskich IOB</i>	<i>125</i>
<i>Podsumowanie</i>	<i>127</i>

II.4. MOŻLIWOŚCI ROZWOJU LUBELSKICH IOB	131
<i>Bariery rozwoju lubelskich IOB</i>	131
<i>Potrzeby rozwojowe lubelskich IOB</i>	134
<i>Plany rozwojowe lubelskich IOB</i>	138
<i>Podsumowanie</i>	139
III. WNIOSKI	141
<i>Rola IOB w rozwoju przedsiębiorczości i innowacyjności w województwie lubelskim...</i>	141
<i>Analiza SWOT lubelskich IOB</i>	142
<i>Identyfikacja luki w aktualnej ofercie lubelskich IOB</i>	143
<i>Problemy i potrzeby IOB w województwie lubelskim</i>	144
<i>Perspektywy rozwoju IOB</i>	145
IV. REKOMENDACJE	147
V. ANEKS	150
V.1. KWESTIONARIUSZ BADANIA ANKIETOWEGO Z PRZEDSTAWICIELAMI IOB	150
V.2. KWESTIONARIUSZ BADANIA ANKIETOWEGO Z PRZEDSTAWICIELAMI PRZEDSIĘBIORSTW KORZYSTAJĄCYCH Z USŁUG IOB	161
V.3. KWESTIONARIUSZ BADANIA ANKIETOWEGO Z PRZEDSTAWICIELAMI PRZEDSIĘBIORSTW NIEKORZYSTAJĄCYCH Z USŁUG IOB	167
V.4. ZESTAWIENIE DANYCH ZEBRANYCH Z POSZCZEGÓLNYCH METOD BADAWCZYCH	171
V.5. BIBLIOGRAFIA	171
V.6. SPIS TABEL	176
V.7. SPIS RYSUNKÓW	179

Wykaz skrótów

SKRÓT	POJĘCIE
B+R	Badania i rozwój
BUR	Baza Usług Rozwojowych
CATI	Wspomagane komputerowo wywiady telefoniczne (Computer-Assisted Telephone Interview)
CAWI	Wspomagane komputerowo wywiady przy pomocy strony www (Computer-Assisted Web Interview)
CIT	Podatek dochodowy od osób prawnych
CSR	Społeczna odpowiedzialność biznesu (Corporate Social Responsibility)
CTT	Centra Transferu Technologii
IDI	Indywidualne wywiady pogłębione (In-depth Interviews)
IOB	Instytucja Otoczenia Biznesu
KFS	Krajowy Fundusz Szkoleniowy
KRS	Krajowy Rejestr Sądowy
KSRR 2030	Krajowa Strategia Rozwoju Regionalnego 2030
MŚP	Małe i średnie przedsiębiorstwa
MMŚP	Mikro, małe i średnie przedsiębiorstwa
NGO	Organizacje pozarządowe
NUTS	Klasyfikacja Jednostek Terytorialnych do Celów Statystycznych (Nomenclature of Territorial Units for Statistics)
PIT	Podatek dochodowy od osób fizycznych
RIS	Regionalna Inteligentna Specjalizacja
SOPZ	Szczegółowy Opis Przedmiotu Zamówienia
SRWL	Strategii Rozwoju Województwa Lubelskiego do 2030 roku
SWOT	Analiza mocnych i słabych stron, szans i zagrożeń (Strengths, Weaknesses, Opportunities, Threats)
TDI	Telefoniczne wywiady pogłębione (Telephone In-Depth Interview)
UE	Unia Europejska
UMWL	Urząd Marszałkowski Województwa Lubelskiego

Streszczenie

Badanie dotyczyło funkcjonowania instytucji otoczenia biznesu (IOB) w województwie lubelskim, ze szczególnym uwzględnieniem potrzeb usługowych przedsiębiorców. Analiza opierała się na obiektywnych i porównywalnych kryteriach, stosowanych na poziomie krajowym i regionalnym. **Definicja IOB, na której oparte zostało badanie, pochodziła od Stowarzyszenia Organizatorów Ośrodków Innowacji i Przedsiębiorczości w Polsce**, a jej uzupełnienie o podmioty komercyjne pozwoliło na precyzyjną klasyfikację i wybór IOB do badania. IOB podzielono na trzy kategorie: **instytucje wsparcia przedsiębiorczości, wsparcia innowacji i pozabankowe instytucje finansowe**.

Na potrzeby niniejszego badania opracowano koncepcyjny model badawczy, w który wpisano procedury analizy i wnioskowania. W ramach etapu diagnozy przeprowadzono badania terenowe. Objęły one przede wszystkim **przedstawicieli lubelskich IOB zidentyfikowanych na etapie eksploracji**, których zaangażowano zarówno w badanie ankietowe, jak i wywiady jakościowe. Podczas kontaktu z przedstawicielami IOB pozyskano kontakty do ich klientów, co pozwoliło na przeprowadzenie badań **ilościowych i jakościowych z przedstawicielami lubelskich przedsiębiorstw, które w ciągu ostatnich 5 lat skorzystały z oferty lubelskich IOB**. Korzystając z dostępnych baz, wykonano również badania ilościowe z przedstawicielami lubelskich **przedsiębiorstw, które w ciągu ostatnich 5 lat nie skorzystały z oferty lubelskich IOB**.

W województwie lubelskim działa 50 IOB, w tym 36 instytucji wsparcia przedsiębiorczości, 12 instytucji wsparcia innowacji i 2 pozabankowe instytucje finansowe. IOB operują w różnorodnych formach prawnych, np. fundacje, spółki z o.o., samorzady gospodarcze czy stowarzyszenia. Większość badanych IOB posiada dokumenty strategiczne, jednak nie zawsze są stosowane w praktyce.

Instytucje wsparcia przedsiębiorczości to zróżnicowana kategoria, finansująca swoje działania zarówno ze środków własnych, dotacji unijnych, jak i przychodów z działalności gospodarczej. Agencje rozwoju regionalnego i lokalnego finansowane są głównie z przychodów z dotacji unijnych, izby gospodarcze i przemysłowe stosują przede wszystkim środki własne, z kolei inkubatory przedsiębiorczości pozyskują środki głównie z przychodów z prowadzonej działalności gospodarczej. Centra wspierania biznesu i szkoleniowo-doradcze to zróżnicowana grupa, pozyskująca finansowanie z różnorodnych źródeł: dotacji, działalności gospodarczej, ale również posiadająca środki własne. Wśród instytucji rozwoju innowacji zarówno Parki naukowo-technologiczne i inkubatory technologiczne, jak i centra innowacji pozyskiwały przychody niemal wyłącznie z prowadzenia działalności gospodarczej. Z kolei centra transferu technologii mają bardzo zróżnicowaną sytuację – ogólnie bazują na środkach krajowych oraz środków własnych uczelni. Wreszcie wśród pozabankowych instytucji

finansowych, fundusze pożyczkowe i poręczeniowe pozyskują finansowanie niemal wyłącznie ze środków unijnych.

Dokumenty strategiczne posiadają wszystkie badane: agencje rozwoju regionalnego i lokalnego, centra transferu technologii oraz fundusze pożyczkowe; a **także większość** centrów wspierania biznesu i szkoleniowo-doradczych oraz inkubatorów przedsiębiorczości. **Dokumenty takie są posiadane przez nieliczne izby gospodarcze i przemysłowe, zaś w ogóle nie posiada go centrum innowacji.** Ponadto trzy podmioty posiadają dokumenty tego typu, ale nie stosują ich w swojej działalności.

Instytucje wsparcia przedsiębiorczości bazują głównie na personalu stałym, zatrudniając jedynie kilkoro pracowników. Wyjątek stanowią centra wspierania biznesu i szkoleniowo-doradcze, posiadające się równie licznym personelem okresowym. Z kolei w przypadku centrów transferu technologii stanowiących integralną część uczelni, trudno jest określić liczbę pracowników, zajmujących się wyłącznie zagadnieniami IOB.

Instytucje wsparcia przedsiębiorczości dysponują średnio kilkusetmetrową powierzchnią użytkową. Połowa z nich przeznaczą znaczną część pod wynajem – w większości dla podmiotów gospodarczych. Generalnie podmioty posiadają Internet szerokopasmowy, zaś niemal połowa posiada specjalistyczne bazy danych. Instytucje wsparcia innowacji dysponują powierzchniami użytkowymi, wynoszącymi po kilka tysięcy m². Większość powierzchni jest wynajmowana niemal wyłącznie dla firm. **Niemal wszystkie posiadają Internet szerokopasmowy, a większość własne bazy danych.** Ponadto dwa podmioty – Parki naukowo-technologiczne i inkubatory technologiczne, mają własne laboratoria badawcze. Pozabankowe instytucje finansowe dysponują średnio kilkusetmetrową powierzchnią użytkową. Większość z nich przeznaczą znaczną część pod wynajem – w połowie dla podmiotów gospodarczych. Połowa podmiotów posiada Internet szerokopasmowy, zaś co czwarty specjalistyczne bazy danych.

Większość badanych IOB podjęło się współpracy z innymi podmiotami. Rzadziej z innymi podmiotami współpracowały inkubatory przedsiębiorczości, agencje rozwoju regionalnego i lokalnego oraz parki naukowo-technologiczne i inkubatory technologiczne. Współpraca ma na ogół charakter krajowy lub regionalny i polega na wymianie informacji oraz realizacji wspólnych projektów.

Większość IOB w województwie lubelskim działa w formie non-profit. Bardzo nieliczne IOB działają wyłącznie dla zysku, a dość rozpowszechnione jest działanie w modelu mieszanym. Polega ono na uwzględnieniu zarówno kwestii związanych z zyskiem, jak i z korzyściami społecznymi. IOB działające w modelu mieszanym znacznie chętniej przeznaczają zysk na cele statutowe.

Oferta IOB z województwa lubelskiego jest silnie zróżnicowana nie tylko w zależności od rodzaju podmiotu i subregionu, ale również od odbiorców konkretnych usług.

Na podstawie badań można wyróżnić cztery kategorie odbiorców oferty instytucji wsparcia przedsiębiorczości. Nie są one rozłączne i stanowią raczej kategorie agregujące dane sekwencje usług rozwojowych: (i) przedsiębiorcy, (ii) osoby bezrobotne i poszukujące pracy, (iii) młodzież, (iv) osoby tworzące innowacyjne produkty i usługi. Z kolei instytucje wsparcia innowacji kierują swoją ofertę do: (i) przedsiębiorców, (ii) startupów, (iii) naukowców i badaczy, (iv) NGO, (v) samorządów. Klientami funduszy pożyczkowych i poręczeniowych są: osoby bezrobotne i poszukujące pracy, przedsiębiorcy, a w szczególnych sytuacjach również startupy.

Ogółem **w większości IOB różne rodzaje usług** dotyczących przekazywania informacji, doradztwa, szkoleń realizowane **są bezpłatnie**. Najczęściej bezpłatnie oferowane są usługi wsparcia przedsiębiorczości i tworzenia firm oraz wsparcia w dostępie do funduszy UE. **Z zakresu wsparcia finansowanego:** przygotowanie wniosków dotacyjnych i pomoc w zdobywaniu funduszy na innowacje oraz montaż finansowy i pomoc w uzyskaniu kredytu, **przez większość IOB oferowane są w formie odpłatnej**. Z kolei subwencje, granty, dopłaty oraz poszukiwanie inwestorów, przez większość IOB oferowane są bezpłatnie. W zakresie usług z zakresu B+R, pomoc w nawiązaniu kontaktu z dostawcą lub odbiorcą technologii przez większość IOB oferowana jest bezpłatnie. Pozostałe rodzaje usług z zakresu prac badawczo-rozwojowych oferowane są na ogół w formie odpłatnej, bądź większość usług z danej kategorii w ramach jednej IOB oferowanych jest płatnie. Większość usług z zakresu udostępniania infrastruktury i przestrzeni dla prowadzenia firmy udostępniania jest odpłatnie. Pozostałe usługi z zakresu wsparcia przedsiębiorczości i innowacji są zróżnicowane pod względem odpłatności za nie.

Określenie zasięgu działania i zasięgu odbioru oferty poszczególnych IOB było problematyczne ze względu na liczne i zróżnicowane grono odbiorców oraz złożoność oferty. Liczne IOB funkcjonują na różnych poziomach, koncentrując się raczej na realizacji konkretnej usługi, niż na celowaniu jej w określony rynek. Z danej usługi mogą korzystać zarówno klienci z najbliższego otoczenia, jak i geograficznie oddaleni. Choć podmioty działające w subregionie lubelskim powinny mieć większe możliwości działania na większą skalę niż IOB zlokalizowane w pozostałych subregionach, to dzieje się tak tylko w przypadku inkubatorów przedsiębiorczości oraz agencji rozwoju regionalnego i lokalnego.

W ostatnich trzech latach IOB mierzyły się z wyzwaniami związanymi z dynamicznymi zmianami na rynku oraz pandemią COVID-19. W ich efekcie, większość z nich wprowadziła zmiany w swojej ofercie. W obliczu pandemii część instytucji wsparcia przedsiębiorczości wprowadziła rozwiązania dedykowane przedsiębiorstwom w postaci **doradztwa online webinarów oraz szkoleń zdalnych**. Zmiany te miały na celu lepsze dostosowanie się

do potrzeb przedsiębiorców w trudnych warunkach gospodarczych oraz ograniczenie ryzyka związanego z szerzeniem się pandemii. Z kolei instytucje, które zdecydowały się na poszerzenie swojej oferty usług, miały na celu dostosowanie jej do zmieniających się potrzeb rynku oraz wykorzystanie nowych możliwości rozwoju przedsiębiorczości. Również zmiany wprowadzone przez instytucje wsparcia innowacji **wynikały z potrzeby dostosowania się do zmieniającego się otoczenia rynkowego, oczekiwań klientów oraz pojawiających się nowych możliwości finansowania**. W odpowiedzi na zmieniające się warunki pracy i rosnące zapotrzebowanie na elastyczność, **instytucje wsparcia innowacji wprowadziły zdalne formy współpracy, konsultacji i szkoleń**. Instytucje wsparcia innowacji starają się być na bieżąco z nowymi trendami i technologiami, dlatego wprowadzają do swojej oferty wsparcie dla projektów związanych z np. **sztuczną inteligencją, ekologią czy technologią blockchain**.

Niemal powszechnie stosowanymi formami promocji IOB są działania standardowe, takie jak: **własna strona internetowa, udział w konferencjach, seminariach, spotkaniach branżowych oraz bezpośredni kontakt z przedsiębiorstwami**. Uwagę zwraca dość słabe wykorzystanie sieci współpracy oraz działań profesjonalnych, takich jak sporządzanie artykułów czy udział w imprezach targowo-wystawienniczych. **Ponadto IOB bardzo słabo wykorzystują możliwości, jakie daje BUR**.

Monitorowanie jakości oferty przez IOB jest ważne, ponieważ pomaga im utrzymać wysokie standardy, zwiększyć zadowolenie klienta, poprawić procesy biznesowe, zapewnić zgodność z przepisami oraz stymulować innowacje. Okazuje się, że **planowe i metodyczne sposoby monitorowania jakości i adekwatności swojej oferty nie są zbyt rozpowszechnione w instytucjach wsparcia przedsiębiorczości**. Prowadzą one po prostu rozmowy z klientami na temat adekwatności oferty do ich potrzeb oraz poszukują informacji o zapotrzebowaniu na nowe rodzaje usług. **Sposoby monitorowania jakości oferty są dość dobrze rozpowszechnione wśród instytucji wsparcia innowacji**. Większość z nich nie tylko rozmawia z klientami na temat adekwatności oferty do ich potrzeb, ale również prowadzi **ewaluację jakości oferty, a także poszukuje informacji o zapotrzebowaniu na nowe rodzaje usług i monitoruje wskaźniki projektów**.

Okazuje się, że **przedsiębiorcy najczęściej korzystają z usług agencji rozwoju regionalnego i lokalnego oraz z funduszy pożyczkowych**. Są to podmioty nieliczne, ale za to zlokalizowane we wszystkich subregionach województwa lubelskiego. **Dużą popularnością cieszą się również parki naukowo-technologiczne, które z kolei zlokalizowane są jedynie w subregionach lubelskim i puławskim**. Wydawać by się mogło, że poszczególne rodzaje IOB były wybierane przez przedsiębiorców z różnych powodów. Okazało się jednak inaczej – różne IOB były wybierane z tych samych powodów. **Większość przedsiębiorców kierowała się adekwatnością oferty do ich potrzeb, co trzeci kierował się bliskością lokalizacyjną, zaś mniejszość jakością oferty**. Co więcej korzystanie z usług IOB miało na ogół charakter

incydentalny – aż dwie trzecie badanych skorzystało z usług IOB tylko jeden raz, a jedynie co czwarty skorzystał kilkakrotnie w ciągu ostatnich pięciu lat.

Badania ankietowe pokazują relatywnie duże znaczenie lokalizacji IOB dla lubelskich przedsiębiorstw - co trzeci przedsiębiorstwa, wybierając usługi kierował się bliskością lokalizacyjną IOB. Deficytem subregionów jest przede wszystkim mała obecność instytucji wspierania innowacji. Z drugiej strony tylko 8,8% ogółu badanych firm w ciągu ostatnich 5 lat korzystało z usług IOB spoza województwa lubelskiego. Połowa z nich skorzystała z IOB spoza województwa lubelskiego, ponieważ nie znaleźli danej oferty w województwie lubelskim, zaś co trzecia ze względu na bardziej adekwatną ofertę. Wygląda na to, że przedsiębiorcy mają określony model działania, w którym kierują się przede wszystkim ofertą dopasowaną do ich aktualnych potrzeb, poszukując jej w swojej okolicy. Nie można więc wnioskować o wpływie rozkładu przestrzennego IOB na dostępność z ich usług bądź o wpływie na rozwój danego subregionu.

Badani przedsiębiorcy korzystali głównie z usług oferujących dostęp do funduszy UE oraz udzielania pożyczek. Bardzo popularne były również: (i) wsparcie w rozwoju przedsiębiorczości i tworzeniu firm, (ii) wdrażanie nowych usług/ produktów i technologii, (iii) przygotowanie wniosków dotacyjnych i pomoc w zdobywaniu funduszy na innowacje, (iv) subwencje, granty, dopłaty.

Oferta IOB jest dobrze dopasowana do potrzeb przedsiębiorców. Braki w ofercie nie są znaczące. Wśród usług z zakresu przekazywania informacji, doradztwa i szkoleń obejmują braki w: (i) ofercie dotacji na rozwój biznesu, (ii) bardziej merytorycznym wsparciu w określonych obszarach technologicznych, (iii) dostępności laboratoriów badawczych, (iv) platformach internetowych dla przedsiębiorców. W zakresie przekazywania informacji, doradztwa, szkoleń brakuje: (i) wystarczających informacji na temat oferty IOB, (ii) dostępu do infrastruktury i przestrzeni dla prowadzenia działalności gospodarczej. W zakresie wsparcia finansowego wśród zgromadzonych odpowiedzi, dominuje opinia dotycząca braku wsparcia finansowego dla firm. W zakresie prac badawczo-rozwojowych brakuje: (i) usług w obszarze ochrony środowiska, (ii) możliwości uzyskania dofinansowania i dotacji na prace B+R, (iii) informacji o uczelniach, które mogłyby stać się ich partnerami B+R. W zakresie pozostałych usług dotyczących wsparcia przedsiębiorczości i innowacji, brakuje: (i) stabilizacji prawa, (ii) lepszej komunikacji z decydentami polityki gospodarczej. W zakresie udostępniania infrastruktury i przestrzeni dla prowadzenia firmy nie zidentyfikowano większych braków.

Usługi oferowane przez lubelskie IOB przyczyniły się przede wszystkim do poprawy kompetencji pracowników oraz wzrostu innowacyjności firmy. Liczne firmy skorzystały z usług IOB rozszerzając swój asortyment, zwiększając prestiż firmy dzięki zmianie lokalizacji siedziby oraz redukując koszty i czas pracy.

Usługi IOB, które mają szczególne znaczenie dla efektywności realizacji celów określonych w Strategii Rozwoju Województwa Lubelskiego do 2030 roku, to (i) wsparcie w pozyskiwaniu funduszy i inwestorów, obejmujące usługi związane z pomocą w zdobywaniu niezbędnych funduszy na rozwój przedsiębiorstwa, (ii) wsparcie w zakresie tworzenia i zarządzania firmą, obejmujące usługi związane z tworzeniem firm, opracowaniem planów biznesowych i modeli biznesowych, zarządzaniem jakością, zarządzaniem zasobami ludzkimi, aktywizacją środowisk lokalnych oraz optymalizacją procesów biznesowych, (iii) wsparcie w zakresie innowacji i technologii, obejmujące takie usługi jak: opracowanie planu wdrożenia innowacyjnego rozwiązania, audyt innowacyjności/technologiczny, ocena i ewaluacja technologii, wprowadzenie nowych technologii, tworzenie nowych produktów, nawiązanie kontaktu z dostawcą technologii oraz monitorowanie wdrażania technologii, (iv) wsparcie w zakresie marketingu i budowania wizerunku.

Usługi IOB mają szczególne znaczenie dla efektywności realizacji koncepcji regionalnych inteligentnych specjalizacji, to: (i) wdrażanie nowych usług/produktów i technologii, (ii) informacja technologiczna i patentowa, (iii) zarządzanie jakością, (iv) badania rynku i marketing, (v) przygotowanie wniosków dotacyjnych i pomoc w zdobywaniu funduszy na innowacje, (vi) przedsiębiorczość, tworzenie firm, (vii) dostęp do funduszy UE, (viii) ochrona własności intelektualnej, (ix) pośrednictwo kooperacyjne/biznesowe, (x) zarządzanie zasobami ludzkimi, (xi) technologie informacyjne, (xii) pośrednictwo kooperacyjne za granicą – internacjonalizacja, (xiii) prawo gospodarcze.

Największego wsparcia wymagają na ogół usługi związane z dostępem do funduszy UE i przygotowaniem wniosków dotacyjnych, gdyż to właśnie one umożliwiają finansowanie innowacji i rozwoju firm. Firmy często borykają się z trudnościami w identyfikacji i ocenie możliwości innowacyjnych, a także w zdobyciu finansowania na realizację swoich innowacyjnych projektów¹. Dodatkowo system instytucji finansujących innowacje ze środków pozabudżetowych w województwie lubelskim został uznany za słabo rozwinięty, co dodatkowo wzmacnia potrzebę poprawy jego funkcjonowania. **Powoduje to uzależnienie funkcjonowania IOB od środków publicznych, a przeciwdziałać temu należy poprzez włączenie IOB w mechanizm partnerstw publiczno-prywatnych na poziomie europejskim².** Stąd wniosek, że szczególnego wsparcia wymaga również sieciowanie IOB i zachęcanie ich do podejmowania współpracy międzynarodowej.

W najbliższej przyszłości przedsiębiorcy będą poszukiwali przede wszystkim wsparcia finansowego: dotacji, dofinansowania i kredytów. W zakresie przekazywania informacji, doradztwa i szkoleń, badani wskazywali: doradztwo finansowe i informacyjne, szkolenia

¹ Mazzucato, M. (2018). The entrepreneurial state: Debunking public

² Regionalna Strategia Innowacji Województwa Lubelskiego do 2030 roku, Lublin 2021, s. 54

personalne i branżowe oraz informacje dotyczące możliwości finansowania i pozyskiwania funduszy na rozwój firmy. W przypadku prac badawczo-rozwojowych, badani wskazywali różne formy wsparcia, takie jak: dostęp do laboratoriów lub infrastruktury badawczej, doradztwo w zakresie rozwoju produktu, szkolenia, finansowanie badań naukowych oraz wsparcie jednostek badawczych. W zakresie udostępniania infrastruktury i przestrzeni dla prowadzenia firmy, przedsiębiorcy chcieliby móc skorzystać z: (i) dopłat do przestrzeni biurowej, (ii) udostępniania powierzchni na konferencje, spotkania oraz szkolenia, a także (iii) wynajmować pomieszczenia produkcyjne i magazynowe. W zakresie innych usług dotyczących wsparcia przedsiębiorczości i innowacji przedsiębiorcy zgłosili zapotrzebowanie na: dofinansowanie do szkoleń, wyposażenie stanowisk, doradztwo ekspertów, a także wsparcia w przetrwaniu na rynku, nawiązania kontaktów biznesowych czy pomoc w rozwoju firmy.

Kluczową barierą w rozwoju dla badanych IOB są bariery finansowe, w tym niestabilność wsparcia. Ogólnie IOB zwracają uwagę na ograniczone źródła finansowania, co wpływa na zakres i jakość oferowanych przez nie usług. **Ograniczone środki powodują problemy z pozyskiwaniem wykwalifikowanych pracowników oraz inwestowaniem w rozwój pracowników poprzez szkolenia, warsztaty i programy rozwojowe** (zarówno w zakresie opłacania szkoleń, jak i materiałów szkoleniowych). IOB zgłaszały również braki w zakresie wsparcia eksperckiego i merytorycznego, które może obejmować doradztwo w zakresie strategii, procesów biznesowych, technologii oraz finansów. Problemy z finansowaniem, utrudniają zakup środków trwałych służących codziennej pracy: przestrzenie biurowe, sale konferencyjne, laboratoria, komputery, oprogramowanie, dostęp do Internetu. Ponadto izby gospodarcze i przemysłowe oraz centra wspierania biznesu i szkoleniowo-doradcze borykają się dodatkowo z problemem braku środków u MŚP (Małe i Średnie przedsiębiorstwa) bądź brakiem chęci do wydawania ich na usługi rozwojowe

Instytucje otoczenia biznesu (IOB) mają kluczowe znaczenie dla rozwoju regionalnego, wpływając na atrakcyjność inwestycyjną i konkurencyjność województw. W województwie lubelskim IOB są nie tylko integralną częścią systemu wspierania przedsiębiorczości, ale również istotnym elementem polityki regionalnej. Są one uwzględniane w strategicznych dokumentach, takich jak Strategia Rozwoju Województwa Lubelskiego do 2030 roku. Jednocześnie silna koncentracja IOB w subregionie lubelskich nie stanowi znaczącej bariery w dostępności usług dla firm z innych części województwa lubelskiego. Lokalizacja IOB w subregionie lubelskim jest korzystna ze względu na jego centralne położenie. Jest to potwierdzone badaniami, które pokazują, że dla co trzeciej firmy ważna jest bliskość lokalizacyjna.

Zaledwie 8,8% firm korzystało z usług IOB poza województwem lubelskim, co wskazuje na to, że przedsiębiorcy rzadko szukają nowych ofert poza województwem. Przyglądając się

strukturze zapotrzebowania firm, najczęściej korzystają one z usług agencji rozwoju regionalnego i lokalnego, funduszy pożyczkowych, parków technologicznych i inkubatorów przedsiębiorczości. Te instytucje są obecne w większości subregionów, co pokazuje, że lokalizacja IOB jest wynikiem, a nie przyczyną zróżnicowania regionalnego. Parki naukowo-technologiczne i inkubatory technologiczne są zlokalizowane tam, gdzie koncentruje się przemysł - głównie w subregionach lubelskim i puławskim. Centra transferu technologii i innowacji mają charakter niszowy, wspierając specjalistyczne firmy. Natomiast centra wspierania biznesu i szkoleniowo-doradcze, mimo swojej liczby, borykają się z brakiem klientów, co może wynikać z niskiej świadomości przedsiębiorstw o korzyściach wynikających z korzystania z ich usług lub niskiej jakości oferty.

IOB posiadają pewien potencjał do zaspokojenia zidentyfikowanego zapotrzebowania na nowe usługi, jednak **muszą podjąć działania mające na celu wzmocnienie swoich zasobów i oferty usług**. W przeciwnym razie, rosnąca konkurencja ze strony prywatnych firm doradczych może skutkować dalszym pogłębianiem luk między popytem a podażą usług IOB. Dalsze perspektywy rozwoju IOB w województwie lubelskim zależą od zaangażowania i współpracy różnych instytucji oraz przedsiębiorców. **IOB powinny dążyć do rozbudowy sieci współpracy z innymi instytucjami, organizacjami i przedsiębiorcami**, aby stworzyć silną sieć współpracy, wymiany wiedzy i doświadczeń, również o charakterze ponadregionalnym. Powyższemu powinna towarzyszyć intensyfikacja działań promocyjnych w celu zwiększenia świadomości o ich istnieniu i usługach. Działania powinny odbywać się poprzez aktywną promocję oferowanych usług w mediach społecznościowych, lokalnych mediach i wśród lokalnych przedsiębiorców. **Warto informować w nich o sukcesach klientów oraz o tym, jak IOB wspiera rozwój przedsiębiorczości i innowacyjności w regionie**. IOB powinny dokonywać regularnych analiz potrzeb lokalnego i regionalnego rynku, aby dostosowywać ofertę usług do ich oczekiwań. Wchodzi w to dostępność usług online, aby ułatwić klientom korzystanie z ich oferty. IOB powinny dążyć do poprawy jakości świadczonych usług inwestując w infrastrukturę i rozwój kompetencji swojej kadry pracowniczej. Powinno to prowadzić do personalizacji oferty usług: IOB powinny dostosowywać swoje usługi do konkretnej grupy przedsiębiorców, uwzględniając różne potrzeby i oczekiwania.

Summary

The study pertained to the functioning of Business Environment Institutions (BEIs) in the Lubelskie Voivodeship, with particular emphasis on the service needs of entrepreneurs. The analysis was based on objective and comparable criteria applied at the national and regional levels. The definition of BEIs on which the study was based originated from the Association of Organizers of Innovation and Entrepreneurship Centres in Poland, and its supplementation with commercial entities allowed for precise classification and selection of BEIs for the study. BEIs were divided into three categories: entrepreneurship support institutions, innovation support institutions, and non-bank financial institutions.

For the purposes of this study, a conceptual research model was developed, into which procedures for analysis and inference were inserted. As part of the diagnostic stage, field studies were conducted. These mainly involved representatives of Lublin BEIs identified at the exploration stage, who were engaged in both the survey study and qualitative interviews. During contact with BEI representatives, contacts were obtained to their clients, which allowed for the conduct of quantitative and qualitative studies with representatives of Lublin companies that had used the offer of Lublin BEIs in the last 5 years. Using available databases, quantitative studies were also carried out with representatives of Lublin companies that had not used the offer of Lublin BEIs in the last 5 years.

In the Lubelskie Voivodeship, there are 50 BEIs, including 36 entrepreneurship support institutions, 12 innovation support institutions, and 2 non-bank financial institutions. BEIs operate in various legal forms, e.g., foundations, limited liability companies, economic self-governments, or associations. The majority of BEIs have strategic documents, which, however, are not always applied in practice.

Entrepreneurship support institutions are a diverse category, financing their activities from their own resources, EU grants, and revenues from economic activity. Regional and local development agencies are mainly funded from revenues from EU grants, chambers of commerce and industry mainly use their own funds, while entrepreneurship incubators mainly raise funds from revenues from conducted economic activity. Business support and training-consulting centres are a diverse group, obtaining financing from various sources: grants, economic activity, but also having their own resources. Among innovation development institutions, both Science and Technology Parks and technology incubators, as well as innovation centres, derived revenues almost exclusively from conducting economic activity. On the other hand, technology transfer centres have a very diverse situation - they generally rely on national funds and the institutions' own resources. Finally, among non-bank financial institutions, loan and guarantee funds obtain financing almost exclusively from EU funds.

Most of the examined entities have strategic documents: regional and local development agencies, technology transfer centres, and loan funds; as well as most business support and training-consulting centres, and entrepreneurship incubators. Only a few chambers of commerce and industry have such documents, while the innovation center does not have any at all. In addition, three entities have documents of this type, but do not apply them in their operations.

Entrepreneurship support institutions mainly rely on permanent staff, employing only a few workers. The exception is business support and training-consulting centres, which use an equally numerous temporary staff. In the case of technology transfer centres that are an integral part of universities, it is difficult to determine the number of employees dealing exclusively with BEI matters.

Entrepreneurship support institutions have an average usable area of several hundred square meters. Half of them allocate a significant part for rent - mostly for economic entities. In general, entities have broadband Internet, and almost half have specialized databases. Innovation support institutions have usable areas of several thousand square meters. Most of the space is rented almost exclusively to companies. Almost all have broadband Internet, and most have their own databases. In addition, two entities - Science and Technology Parks and technology incubators, have their own research laboratories. Non-bank financial institutions have an average usable area of several hundred square meters. Most of them allocate a significant part for rent - half for economic entities. Half of the entities have broadband Internet, and one in three have specialized databases.

Most of the surveyed BEIs have undertaken cooperation with other entities. Entrepreneurship incubators, regional and local development agencies, and science and technology parks and technology incubators cooperated less frequently with other entities. Cooperation generally takes place at a national or regional level and involves the exchange of information and the implementation of joint projects.

Most BEIs in the Lubelskie Voivodeship operate as non-profit. Very few BEIs operate exclusively for profit, and operating in a mixed model is quite common. This involves considering both profit-related issues and social benefits. BEIs operating in a mixed model are much more willing to allocate profits for statutory purposes.

The offer of Business Environment Institutions (BEIs) from the Lubelskie Voivodeship is strongly diversified not only depending on the type of entity and subregion, but also on the recipients of specific services. Based on research, four categories of recipients of entrepreneurship support institutions' offer can be distinguished. They are not exclusive

and rather represent categories aggregating specific sequences of developmental services: (i) entrepreneurs, (ii) unemployed and job-seeking people, (iii) youth, (iv) people creating innovative products and services. On the other hand, innovation support institutions direct their offer to: (i) entrepreneurs, (ii) startups, (iii) scientists and researchers, (iv) NGOs, (v) local governments. Customers of loan and guarantee funds are unemployed and job-seeking people, entrepreneurs, and in special cases also startups.

Determining the scope of operations and the range of reception of the offer of individual BEIs was problematic due to the numerous and diverse audience and the complexity of the offer. Many BEIs operate at various levels, focusing more on the implementation of a specific service, rather than targeting it at a specific market. Both clients from the immediate environment and geographically distant ones can benefit from a given service. Although entities operating in the Lublin subregion should have greater opportunities to operate on a larger scale than BEIs located in other subregions, this is only the case for entrepreneurship incubators and regional and local development agencies.

In the last three years, BEIs have faced challenges related to dynamic market changes and the COVID-19 pandemic. As a result, most of them have made changes to their offer. In the face of the pandemic, some entrepreneurship support institutions introduced solutions dedicated to companies in the form of online consulting, webinars, and remote training. These changes aimed to better adapt to the needs of entrepreneurs in difficult economic conditions and reduce the risk associated with the spread of the pandemic. On the other hand, institutions that decided to expand their service offer aimed to adapt it to the changing market needs and to take advantage of new entrepreneurship development opportunities. Also, changes introduced by innovation support institutions resulted from the need to adapt to the changing market environment, customer expectations, and emerging new financing opportunities. In response to changing working conditions and increasing demand for flexibility, innovation support institutions have introduced remote forms of cooperation, consultations, and training. Innovation support institutions strive to keep up with new trends and technologies, hence they introduce support for projects related to, for example, artificial intelligence, ecology, or blockchain technology into their offer.

Almost universally applied forms of promotion for Business Environment Institutions (BEIs) are standard activities such as: owning a website, participating in conferences, seminars, industry meetings, and direct contact with companies. It is noteworthy that there is rather weak use of cooperation networks and professional activities, such as writing articles or participating in trade fairs and exhibitions. There is also concern about the very weak use of opportunities offered by the Regional Information Office.

Monitoring the quality of the offer by BEIs is important because it helps them maintain high standards, increase customer satisfaction, improve business processes, ensure compliance with regulations, and stimulate innovation. It turns out that planned and methodical ways of monitoring the quality and adequacy of their offer are not very widespread in entrepreneurship support institutions. They simply have discussions with clients about the adequacy of the offer to their needs and seek information on the demand for new types of services. The ways of monitoring the quality of the offer are quite well spread among innovation support institutions. Most of them not only discuss with clients the adequacy of the offer to their needs, but also evaluate the quality of the offer, as well as seek information on the demand for new types of services and monitor project indicators.

It turns out that entrepreneurs most often use the services of regional and local development agencies and loan funds. These are few entities, but they are located in all subregions of the Lubelskie Voivodeship. Science and Technology Parks, which are located only in the Lublin and Puławy subregions, are also very popular. It might seem that different types of BEIs were chosen by entrepreneurs for different reasons. However, it turned out to be different - different BEIs were chosen for the same reasons. Most entrepreneurs were guided by the adequacy of the offer to their needs, every third was guided by the proximity of the location, and a minority by the quality of the offer. Furthermore, the use of BEIs' services was generally incidental - as many as two-thirds of those surveyed used BEIs' services only once, and only every fourth used them several times in the last five years.

Survey research shows a relatively large importance of the location of BEIs for Lublin enterprises - every third company, when choosing services, was guided by the proximity of the BEI's location. The deficit of the subregions is primarily the small presence of innovation support institutions. On the other hand, only 8.8% of all companies surveyed used the services of BEIs from outside the Lubelskie Voivodeship in the last 5 years. Half of them used BEIs from outside the Lubelskie Voivodeship because they did not find a given offer in the Lubelskie Voivodeship, and every third because of a more adequate offer. It seems that entrepreneurs have a specific model of operation, in which they are primarily guided by an offer tailored to their current needs, regardless of its quality and location availability. Therefore, one cannot infer the impact of the spatial distribution of BEIs on the availability of their services or their impact on the development of a given subregion.

The surveyed entrepreneurs mainly used services offering access to EU funds and providing loans. Also very popular were: (i) support in entrepreneurship development and company creation, (ii) implementation of new services/products and technologies, (iii) preparation of grant applications and help in obtaining funds for innovation, (iv) subsidies, grants, allowances.

The offer of BEIs is well tailored to the needs of entrepreneurs. The deficiencies in the offer are not significant. Among the services in the field of information transfer, consulting and training, the deficiencies include: (i) offer of grants for business development, (ii) more substantial support in specific technological areas, (iii) availability of research laboratories, (iv) online platforms for entrepreneurs. In the field of information transfer, consulting, training, there is a lack of: (i) sufficient information about the offer of BEIs, (ii) access to infrastructure and space for conducting business activities. In the area of financial support, among the collected responses, the prevailing opinion concerns the lack of financial support for companies. In the field of research and development work, there is a lack of: (i) services in the field of environmental protection, (ii) possibilities of obtaining co-financing and grants for R&D work, (iii) information about universities that could become their R&D partners. In the field of other services related to entrepreneurship and innovation support, there is a lack of: (i) stabilization of the law, (ii) better communication with economic policy decision-makers. In the field of providing infrastructure and space for running a company, no major deficiencies were identified.

Services offered by Lublin's Business Environment Institutions (BEIs) have primarily contributed to the improvement of employees' skills and the company's innovation growth. Numerous companies have benefited from BEI services by expanding their assortment, enhancing the prestige of the company through a change of headquarters location, and reducing costs and work time.

Services of BEIs, which are particularly important for the effective implementation of the objectives set in the Lubelskie Voivodeship Development Strategy until 2030, include: (i) support in obtaining funds and investors, including services related to assistance in obtaining necessary funds for business development, (ii) support in company creation and management, including services related to establishing companies, developing business plans and models, quality management, human resources management, activation of local communities and business process optimization, (iii) support in innovation and technology, including services such as: preparation of an innovative solution implementation plan, innovation/technology audit, technology assessment and evaluation, introduction of new technologies, creation of new products, establishing contact with a technology supplier, and technology implementation monitoring, (iv) support in marketing and image building.

BEI services are particularly important for the effective implementation of the concept of regional smart specializations, including: (i) implementation of new services/products and technologies, (ii) technological and patent information, (iii) quality management, (iv) market research and marketing, (v) preparation of grant applications and help in obtaining funds for innovation, (vi) entrepreneurship, company creation, (vii) access to EU funds,

(viii) intellectual property protection, (ix) cooperation/business intermediation, (x) human resources management, (xi) information technologies, (xii) cooperation intermediation abroad - internationalization, (xiii) business law.

Services generally requiring the most support are those related to access to EU funds and grant application preparation, as they enable financing of innovations and company development. Companies often struggle with difficulties in identifying and evaluating innovative opportunities, and in obtaining financing for the implementation of their innovative projects. Furthermore, the system of institutions financing innovations from extra-budgetary funds in the Lubelskie Voivodeship has been recognized as underdeveloped, which further strengthens the need to improve its operation. This leads to the dependence of BEI operation on public funds, and this should be counteracted by including BEIs in the mechanism of public-private partnerships at the European level. Hence, the conclusion is that networking of BEIs also requires particular support, as well as encouraging them to engage in international cooperation.

In the near future, entrepreneurs will be primarily looking for financial support: grants, subsidies, and loans. In terms of information provision, consulting, and training, respondents indicated: financial and informational advice, personnel and industry training, and information on financing opportunities and obtaining funds for business development. For research and development work, respondents indicated various forms of support, such as: access to laboratories or research infrastructure, advice on product development, training, financing scientific research, and support for research units. In terms of providing infrastructure and space for running a business, entrepreneurs would like to avail themselves of: (i) subsidies for office space, (ii) provision of space for conferences, meetings, and training, and also (iii) rent production and warehouse premises. In terms of other services related to entrepreneurship and innovation support, entrepreneurs expressed a need for: training subsidies, equipment for workplaces, expert advice, as well as support in surviving in the market, establishing business contacts, and assistance in business development.

A key barrier to the development for surveyed BEIs are financial barriers, including instability of support. In general, BEIs point to limited sources of funding, which affect the scope and quality of the services they offer. Limited funds cause problems in recruiting qualified employees and investing in employee development through training, workshops, and development programs (both in terms of paying for training and training materials). BEIs also reported gaps in expert and substantive support, which may include advice on strategy, business processes, technology, and finances. Problems with financing hinder the purchase of fixed assets used for daily work: office spaces, conference rooms, laboratories, computers, software, internet access. In addition, chambers of commerce and industry and business

support and training-consulting centres are additionally struggling with the problem of lack of funds in SMEs or unwillingness to spend them on development services.

Business Environment Institutions (BEIs) are crucial for regional development, influencing investment attractiveness and competitiveness of voivodeships. In Lubelskie, BEIs are not only an integral part of the entrepreneurship support system but also an important element of regional policy. They are considered in strategic documents, such as the Lubelskie Voivodeship Development Strategy until 2030. At the same time, a strong concentration of BEIs in the Lublin subregion does not constitute a significant barrier in the availability of services for companies from other parts of the Lubelskie Voivodeship. The location of BEIs in the Lublin subregion is advantageous due to its central location. This is confirmed by research showing that the proximity of location is important for every third company.

Only 8.8% of companies used the services of BEIs outside the Lubelskie Voivodeship, indicating that entrepreneurs rarely seek new offers outside the voivodeship. Looking at the structure of companies' needs, they most often use the services of regional and local development agencies, loan funds, technology parks, and entrepreneurship incubators. These institutions are present in most subregions, which shows that the location of BEIs is a result, not a cause of regional differentiation. Science and technology parks and technology incubators are located where the industry concentrates - mainly in the Lublin and Puławy subregions. Technology and innovation transfer centres are niche in nature, supporting specialist companies. However, business support and training-consulting centres, despite their number, struggle with a lack of customers, which may result from a low awareness of companies about the benefits of using their services or a low quality of the offer.

BEIs have some potential to meet the identified demand for new services, but they must take steps to strengthen their resources and service offerings. Otherwise, growing competition from private consulting firms may result in further deepening the gap between the demand and supply of BEIs services. The further prospects for the development of BEIs in the Lubelskie Voivodeship depend on the commitment and cooperation of various institutions and entrepreneurs. BEIs should strive to expand their cooperation network with other institutions, organizations, and entrepreneurs, to create a strong network of cooperation, knowledge, and experience exchange, also of a supra-regional nature. This should be accompanied by intensifying promotional activities to increase awareness of their existence and services. Actions should take place through active promotion of offered services on social media, local media, and among local entrepreneurs. It is worth informing them about the successes of clients and how BEIs support the development of entrepreneurship and innovation in the region. BEIs should carry out regular analyses of the needs of the local and regional market in order to tailor their service offer to their expectations. This includes the availability of online services to facilitate clients' use of their offer. BEIs should strive

to improve the quality of services provided by investing in infrastructure and the development of their staff's competencies. This should lead to the personalization of the service offer: BEIs should tailor their services to a specific group of entrepreneurs, taking into account different needs and expectations.

I. WPROWADZENIE

I.1. Przedmiot i cel badania

Przedmiotem badania **był system funkcjonowania IOB w województwie lubelskim, również w kontekście zapotrzebowania na usługi przez przedsiębiorców**. Badanie polegało na zdiagnozowaniu aktualnej sytuacji IOB w oparciu o obiektywne i porównywalne kryteria, stosowane zarówno na poziomie krajowym jak i regionalnym.

Celem głównym badania była ocena systemu funkcjonowania instytucji otoczenia biznesu w województwie lubelskim z uwzględnieniem identyfikacji potrzeb w zakresie usług dla przedsiębiorców.

Na cel główny składały się następujące **cele szczegółowe**:

- 1) Identyfikacja instytucji otoczenia biznesu w województwie lubelskim zgodnie z klasyfikacją IOB zaproponowaną przez Stowarzyszenie Organizatorów Ośrodków Innowacji i Przedsiębiorczości w Polsce oraz charakterystyka ich potencjału, barier funkcjonowania oraz potrzeb;
- 2) Charakterystyka i ocena oferty usług instytucji otoczenia biznesu w województwie lubelskim;
- 3) Analiza popytu na usługi świadczone przez instytucje otoczenia biznesu w województwie lubelskim.

Cele badania zostały zrealizowane dzięki udzieleniu odpowiedzi na poszczególne zagadnienia badawcze, pogrupowane w pięć bloków tematycznych:

1) Wprowadzenie do problematyki IOB

Prezentacja założeń metodologicznych badania (m.in. definicje, klasyfikacja, narzędzia, źródła). Wykonawca zastosował klasyfikację IOB zaproponowaną przez Stowarzyszenie Organizatorów Ośrodków Innowacji i Przedsiębiorczości w Polsce.

2) IOB w województwie lubelskim

1. Wskazanie aktualnej liczby IOB wraz z podaniem ich nazw, lokalizacji (rozkład przestrzenny IOB) i z uwzględnieniem ich rodzaju – podział IOB na:
 - i. instytucje wsparcia przedsiębiorczości (w podziale na: inkubatory przedsiębiorczości, ośrodki szkoleniowo-doradcze – agencje rozwoju regionalnego i lokalnego, ośrodki wsparcia przedsiębiorczości, centra wspierania biznesu, izby gospodarcze i przemysłowe itd.),

- ii. instytucje wsparcia innowacji (w podziale na: centra innowacji, centra transferu technologii, inkubatory technologiczne, parki technologiczne itd.),
 - iii. pozabankowe instytucje finansowe (w podziale na: fundusze pożyczkowe i poręczeniowe, fundusze poręczeń kredytowych, fundusze kapitału zaangażowanego),
 2. Wskazanie roku założenia IOB (okresu działania).
 3. Określenie struktury właścicielskiej/formy organizacyjno-prawnej IOB (spółka, samorząd gospodarczy, stowarzyszenie, fundacja, jednostka badawczo-rozwojowa itp.).
 4. Identyfikacja źródeł finansowania działalności IOB (środki własne, dotacje, środki prywatne, środki UE itd.) – wskazanie struktury źródeł finansowania ich działalności, określenie stopnia uzależnienia funkcjonowania IOB od finansowania zewnętrznego.
 5. Określenie czy IOB prowadzą swoją działalność na podstawie dokumentów strategicznych – jeśli tak, to jakich; jeśli nie, to dlaczego ich nie mają i czy planują ich opracowanie w najbliższym czasie.
 6. Określenie czy IOB współpracują z innymi (pozagospodarczymi) podmiotami (w kraju i za granicą) – jeśli tak, to z jakiego rodzaju jednostkami, w jakich obszarach odbywa się współpraca (wymiana informacji, konsultacje, doradztwo, udoskonalanie ofert, realizacja wspólnych projektów itp.), jaka jest skala (zasięg) współpracy (lokalna, ponadlokalna, regionalna, ponadregionalna itd.).
 7. Określenie potencjału kadrowego IOB, w tym:
 - i. określenie liczby pracowników (w podziale na personel stały – zatrudnieni na etacie i personel okresowy – pracownicy zewnętrzni, np. ekspert, konsultant),
 - ii. identyfikacja czy IOB inwestują w rozwój kadry pracowników, a jeśli tak, to jakie formy podnoszenia kompetencji i kwalifikacji są stosowane, z jaką częstotliwością oraz w jakim zakresie.
 8. Wyznaczenie najważniejszych barier prowadzenia (rozwoju) działalności przez IOB (bariery finansowe, niewielki popyt na oferowane usługi, niedopasowanie oferty do potrzeb rynku, niedostatecznie wykwalifikowana kadra pracowników, niewystarczająco rozwinięta infrastruktura i baza lokalowa itp.).
 9. Identyfikacja potrzeb (materialnych i niematerialnych) IOB

3) Oferta IOB w województwie lubelskim

1. Wskazanie rodzaju i zakresu usług świadczonych przez IOB (z uwzględnieniem przestrzennego zróżnicowania – co najmniej poziom podregionów zgodnie z klasyfikacją NUTS).

2. Określenie czy w ostatnim czasie wprowadzano jakieś zmiany w ofercie IOB (w tym w związku z wystąpieniem pandemii COVID-19) – jeśli tak, to jakie, identyfikacja czy planuje się je wprowadzić w najbliższej przyszłości – jeśli tak, to jakie.
3. Wskazanie czy korzystanie z oferty IOB jest odpłatne, a jeśli tak, to jakiego rodzaju usługi IOB świadczone są odpłatnie.
4. Określenie charakteru działalności IOB (not for profit, czy dla zysku).
5. Określenie adresatów usług oferowanych przez IOB (przedsiębiorstwa, w tym w podziale na ich wielkość, klienci indywidualni, inne instytucje itp.).
6. Wskazanie liczby podmiotów obsługiwanych przez IOB w ciągu roku, określenie jakie grupy klientów (odbiorców) najczęściej korzystają z usług IOB (przedsiębiorstwa, klienci indywidualni, inne instytucje itp.).
7. Charakterystyka potencjału infrastruktury, którym dysponują IOB (całkowita powierzchnia użytkowa, powierzchnia przeznaczona pod wynajem, oferowane wyposażenie, baza sprzętowa itp.).
8. Określenie zasięgu działania/odbioru oferty IOB (ponadregionalny, regionalny, ponadlokalny, lokalny) – na podstawie informacji nt. miejsc, z których pochodzą korzystający z oferty IOB.
9. Wskazanie wykorzystywanych przez IOB środków i narzędzi promocji ich oferty, (identyfikacja wykorzystywanych przez IOB kanałów komunikacyjnych w celu dotarcia z ofertą do potencjalnych odbiorców, w szczególności do przedsiębiorców).
10. Identyfikacja czy IOB monitorują jakość swojej oferty – m.in. czy prowadzą badania rynku w zakresie np. adekwatności oferty do potrzeb rynku, zapotrzebowania na nowe rodzaje usług, oceny przez klientów jakości oferty.
11. Ocena jakości usług świadczonych przez IOB (dostępności usług i zgodności z oczekiwaniami/potrzebami przedsiębiorców, infrastruktury technicznej, terminowości realizacji, kompetencji pracowników, ceny usług itp.).

4) Zapotrzebowanie na usługi IOB w województwie lubelskim

1. Identyfikacja, czy obecna oferta IOB odpowiada potrzebom przedsiębiorców (w tym potrzebom będącym konsekwencją wystąpienia pandemii COVID-19), wskazanie typu usług, które znajdują się w obszarze ich największego zainteresowania oraz rodzaju usług, których ich zdaniem brakuje w aktualnej ofercie IOB.
2. Określenie powodów, które wpłynęły na podjęcie decyzji o skorzystaniu z oferty IOB, w tym wskazanie czy o wyborze IOB decydowała jej lokalizacja.
3. Ocena, czy dostępność przestrzenna IOB, w tym dostępność (i zakres) ich oferty, w województwie lubelskim jest wystarczająca – określenie czy istnieje potrzeba tworzenia nowych IOB lub rozszerzenia aktualnej oferty IOB w którejś

części regionu (co najmniej poziom podregionów), jeśli tak, to gdzie powinny zostać zlokalizowane nowe IOB/o usługi z jakiego zakresu powinna zostać rozszerzona oferta IOB.

4. Identyfikacja czy przedsiębiorcy z województwa lubelskiego korzystali także z oferty IOB zlokalizowanych poza granicami województwa lubelskiego, a jeśli tak, to z czego wynikała decyzja o skorzystaniu z usług IOB funkcjonujących w innych województwach (określenie powodów), z usług których IOB korzystano (nazwa, lokalizacja IOB).
5. Określenie, które usługi IOB (rodzaj i zakres usług) cieszą się największym zainteresowaniem, a które najmniejszym.
6. Określenie efektów (korzyści) jakie osiągnięto w wyniku współpracy z IOB (np. wzrost innowacyjności, wzrost satysfakcji klientów, redukcja kosztów i czasu, poprawa kompetencji pracowników, rozszerzenie działalności o nowe rynki zbytu).
7. Wskazanie, które usługi IOB mają szczególne znaczenie dla efektywności realizacji koncepcji regionalnych inteligentnych specjalizacji (w tym wskazanie, które z nich wymagają największego wsparcia).
8. Wskazanie, które usługi IOB mają szczególne znaczenie dla efektywności realizacji celów określonych w Strategii Rozwoju Województwa Lubelskiego do 2030 roku.
9. Wskazanie jakiego rodzaju usługi IOB znajdą się w najbliższej przyszłości w obszarze szczególnego zainteresowania (na jakiego typu usługi przewiduje się wzrost zapotrzebowania) ze strony przedsiębiorców – biorąc pod uwagę obserwowane zmiany/trendy w rozwoju gospodarczym (w tym związane z pandemią COVID-19, postępem technologicznym, koniecznością wprowadzenia określonych standardów lub rozwiązań), ocena czy aktualny potencjał (przygotowanie) IOB jest wystarczający do świadczenia usług z tego zakresu.

5) Wnioski i rekomendacje - przedstawienie najważniejszych wniosków z przeprowadzonych analiz oraz rekomendacji dla IOB funkcjonujących w województwie lubelskim i dla Samorządu Województwa Lubelskiego, w tym m.in.:

1. Określenie mocnych i słabych stron, szans i zagrożeń działalności IOB w województwie lubelskim (analiza SWOT).
2. Ocena roli IOB w rozwoju przedsiębiorczości i innowacyjności w województwie lubelskim (w tym wskazanie ewentualnych zależności/związków między koncentracją/ potencjałem IOB a poziomem przedsiębiorczości i innowacyjności poszczególnych obszarów regionu – co najmniej poziom podregionów).

3. Identyfikacja luki w aktualnej ofercie IOB (luki między popytem a podażą usług IOB), ocena czy IOB posiadają wystarczający potencjał, aby zaspokoić zidentyfikowane zapotrzebowanie na nowe usługi.
4. Określenie najważniejszych potrzeb IOB.
5. Określenie dalszych perspektyw rozwoju IOB w województwie lubelskim.
6. Wskazanie kierunków działań, jakie powinny podejmować IOB oraz Samorząd Województwa Lubelskiego w celu rozwoju IOB (w tym rozwoju ich oferty) w regionie.

I.2. Definicja IOB

Definicja IOB przyjęta w niniejszym badaniu bazuje na opracowaniu Stowarzyszenia Organizatorów Ośrodków Innowacji i Przedsiębiorczości w Polsce. W swoim opracowaniu³ Stowarzyszenie zawiera podsumowanie różnych definicji IOB. W ich ramach można wyróżnić **cztery aspekty**:

- **IOB są podmiotami o charakterze usługowym**, które łączą podmioty biznesowe z podmiotami ze sfery nauki, co jest finansowane w większym lub mniejszym stopniu ze środków publicznych;
- IOB to podmioty, **które nie są nastawione na zysk (non for profit) lub uzyskany zysk przeznaczają na cele statutowe**, czyli wspieranie przedsiębiorczości i innowacyjności swoich beneficjentów;
- celem IOB **jest wspieranie MMŚP (Mikro, Małe i Średnie Przedsiębiorstw) na każdym etapie ich rozwoju**;
- IOB **posiadają odpowiednią bazę materialną** (nieruchomości oraz wyposażenie ruchome), niematerialną (wiedzę i kwalifikacje) oraz wystarczające zasoby personalne dla świadczenia usług.

Następnie definicja została rozszerzona na podstawie przemian zaobserwowanych w ostatnich latach. W pierwszej dekadzie XXI wieku pojawiły się komercyjne instrumenty w postaci *funduszy seed capital* i *venture capital* finansowane ze środków UE, które wpisują się zakresem swojej działalności w rolę IOB. W kolejnych latach powstawały inne podmioty prowadzące działalność wspierającą przedsiębiorczość i innowacyjność, których celem był zysk ekonomiczny: komercyjne ośrodki szkoleniowe i doradcze, komercyjne laboratoria badawcze. Z tego względu definicję IOB warto jest uzupełnić, rozszerzając ją o podmioty komercyjne przeznaczające całość bądź część zysku na cele statutowe.

³ Ośrodki innowacji i przedsiębiorczości w Polsce, Raport 2021, red. A. Bąkowski, M. Mażewska, Stowarzyszenie Organizatorów Ośrodków Innowacji i Przedsiębiorczości w Polsce, Poznań-Warszawa, 2021

Uzupełniając propozycję **Stowarzyszenia Organizatorów Ośrodków Innowacji i Przedsiębiorczości w Polsce** o podmioty komercyjne, uzyskujemy użyteczną klasyfikację, która pozwala na dobór IOB do badania oraz prezentację wyników w podziale na trzy kategorie: (i) instytucje wsparcia przedsiębiorczości, (ii) Instytucje wsparcia innowacji, (iii) pozabankowe instytucje finansowe.

I.3. Charakterystyka poszczególnych rodzajów IOB

W kolejnym kroku w ramach każdej kategorii wydzielono rodzaje IOB, bazując na podziale zaproponowanym w SOPZ. W ramach niniejszego badania zdecydowano się na połączenie centrów wspierania biznesu oraz ośrodków szkoleniowo-doradczych w jedną kategorię. Stało się tak, ponieważ przedstawiciele lubelskich IOB w badaniach ankietowych mieli problem z przypisaniem się do tak wąskich ról, wskazując że pełnią liczne funkcje. Dokonano również połączenia kategorii parków naukowo-technologicznych oraz inkubatorów technologicznych, ponieważ podmioty zidentyfikowane w województwie lubelskim pełnią obydwie te role.

Ostatecznie w niniejszym badaniu kierowano się podziałem IOB przedstawionym na poniższym schemacie.

Rysunek 1. Podział IOB wykorzystany w ramach niniejszego badania



Źródło: opracowanie własne na podstawie analizy danych zastanych oraz wyników badania CAWI wśród przedstawicieli lubelskich IOB, N=41

Poniżej znajduje się ogólna charakterystyka poszczególnych rodzajów IOB, uwzględnionych w badaniu.

Instytucje wsparcia przedsiębiorczości

Agencje rozwoju regionalnego i lokalnego

Agencje rozwoju regionalnego i lokalnego to instytucje wsparcia przedsiębiorczości, które mają na celu wspieranie i promowanie rozwoju gospodarczego, społecznego i kulturalnego na szczeblu regionalnym lub lokalnym⁴. Ich głównymi funkcjami są:

- Wspieranie przedsiębiorczości - agencje pomagają nowym i istniejącym przedsiębiorstwom w zdobywaniu finansowania, dostępie do informacji i usług doradczych, szkoleniach oraz innych formach wsparcia potrzebnych do rozwoju działalności⁵;
- Współpraca międzysektorowa – agencje ułatwiają współpracę pomiędzy sektorami prywatnym, publicznym i pozarządowym, promując partnerstwa i innowacyjne projekty mające na celu wspólny rozwój⁶;
- Atrakcyjność inwestycyjna - poprzez inicjowanie i realizację projektów inwestycyjnych, agencje te stymulują rozwój infrastruktury, tworząc atrakcyjne warunki dla inwestorów zewnętrznych⁷;
- Kreowanie miejsc pracy – agencje wspierają tworzenie nowych miejsc pracy, zarówno poprzez wsparcie dla przedsiębiorstw, jak i działania na rzecz rozwoju lokalnego rynku pracy⁸;
- Planowanie rozwoju regionalnego i lokalnego - agencje uczestniczą w opracowywaniu strategii i planów rozwoju na poziomie regionalnym i lokalnym, identyfikując priorytety, wyzwania i możliwości rozwoju⁹;
- Promocja i marketing regionu - agencje prowadzą działania promocyjne i marketingowe mające na celu zwiększenie rozpoznawalności regionu, jego atrakcyjności turystycznej oraz potencjału inwestycyjnego;

⁴ Pike, A., Rodríguez-Pose, A., & Tomaney, J. (2007). What kind of local and regional development and for whom? *Regional Studies*, 41(9), 1253-1269

⁵ Vázquez-Barquero, A. (2002). *Endogenous development: networking, innovation, institutions and cities*. Routledge

⁶ Cooke, P., & Morgan, K. (1998). *The associational economy: firms, regions, and innovation*. Oxford University Press

⁷ Blakely, E. J., & Bradshaw, T. K. (2002). *Planning local economic development: Theory and practice*. Sage Publications

⁸ Rodríguez-Pose, A., & Tijmstra, S. A. (2007). Local economic development in sub-Saharan Africa: The role of local and regional development institutions. In *Local economic development in the developing world* (pp. 273-291). Routledge

⁹ Stimson, R. J., Stough, R. R., & Nijkamp, P. (2011). *Endogenous regional development : Perspectives, measurement and empirical investigation*. Edward Elgar Publishing

- Rozwój zrównoważony - agencje dbają o zrównoważony rozwój regionów, promując działania mające na celu ochronę środowiska, zrównoważone wykorzystanie zasobów oraz rozwój społeczny i ekonomiczny w sposób zgodny z długoterminowymi celami¹⁰;
- Wspieranie innowacji i transferu technologii - agencje te współpracują z uczelniami wyższymi, instytutami badawczymi oraz przedsiębiorstwami, aby wspierać innowacje i transfer technologii, co przyczynia się do wzrostu konkurencyjności regionów¹¹;
- Wsparcie dla kluczowych sektorów gospodarki - agencje identyfikują sektory o strategicznym znaczeniu dla regionu, a następnie koncentrują swoje działania na wspieraniu ich rozwoju, np. poprzez promocję współpracy między przedsiębiorstwami czy wsparcie eksportu¹²;
- Budowanie kapitału społecznego i kulturowego - agencje angażują się w inicjatywy mające na celu budowanie kapitału społecznego i kulturowego w regionach, takie jak rozwój lokalnych sieci, organizacje społecznościowe oraz promocja wartości kulturalnych i dziedzictwa¹³.

Wspólnie, te funkcje przyczyniają się do wzrostu gospodarczego, tworzenia miejsc pracy, poprawy jakości życia i wzmocnienia konkurencyjności regionów na poziomie krajowym i międzynarodowym.

Centra wspierania biznesu i szkoleniowo-doradcze

Centra wspierania biznesu i szkoleniowo-doradcze są to nienastawione na zys jednostki, które mają na celu rozwijanie przedsiębiorczości, samozatrudnienia oraz poprawę konkurencyjności małych i średnich przedsiębiorstw (MŚP)¹⁴. Świadczą usługi doradcze, informacyjne i szkoleniowe, angażując się również w inicjatywy mające na celu zwiększenie potencjału gospodarczego i poprawę jakości życia społeczności lokalnej¹⁵.

¹⁰ Berkes, F., & Folke, C. (Eds.). (1998). Linking social and ecological systems: management practices and social mechanisms for building resilience. Cambridge University Press

¹¹ Etzkowitz, H., & Leydesdorff, L. (2000). The dynamics of innovation: from National Systems and "Mode 2" to a Triple Helix of university–industry–government relations. *Research Policy*, 29(2), 109-123

¹² Porter, M. E. (1998). Clusters and the new economics of competition. *Harvard Business Review*, 76(6), 77-90

¹³ Putnam, R. D. (2000). *Bowling alone: The collapse and revival of American community*. Simon and Schuster

¹⁴ Ibidem.

¹⁵ Ibidem.

Główne cele działalności centrów to:

- Wspieranie i popularyzowanie idei przedsiębiorczości i samozatrudnienia¹⁶;
- Aktywne wspieranie inicjatyw lokalnej społeczności w zakresie tworzenia oraz rozwijania małych i średnich przedsiębiorstw¹⁷;
- Aktywna współpraca z lokalną administracją oraz innymi organizacjami w celu tworzenia wspólnej płaszczyzny do działań na rzecz rozwoju gospodarczego i społecznego regionu¹⁸;
- Aktywne włączanie się w doraźne akcje w sytuacjach wynikających z potrzeb gospodarczych lub społecznych w regionie¹⁹;
- Centra wspierania biznesu i szkoleniowo-doradcze mają na celu szerzenie wiedzy i umiejętności poprzez doradztwo, szkolenia oraz informację. Działają one na rzecz wzrostu gospodarczego, tworząc środowisko sprzyjające innowacjom, rozwijając sieci współpracy między przedsiębiorstwami, a także umożliwiając dostęp do finansowania i wsparcia technicznego²⁰.

Inkubatory przedsiębiorczości

Inkubatory przedsiębiorczości są specjalistycznymi ośrodkami, które mają na celu wspieranie przedsiębiorczości, samozatrudnienia oraz ułatwianie startu i rozwoju nowo powstałych firm, ze szczególnym naciskiem na małe i średnie przedsiębiorstwa (MŚP)²¹. Inkubatory przedsiębiorczości oferują szeroką pomoc doradczą, techniczną i lokalową dla nowo powstałych przedsiębiorstw²². W przypadku inkubatorów akademickich, dodatkowo asystują w tworzeniu nowych firm w otoczeniu instytucji naukowych i szkół wyższych, zakładanych przez studentów, absolwentów, doktorantów i pracowników naukowych²³.

Inkubatory są wyodrębnionymi organizacyjnie ośrodkami, które łączą ofertę lokalową z usługami wspierającymi rozwój małych firm²⁴. Głównym celem inkubatora przedsiębiorczości jest pomoc nowo powstałej firmie w osiągnięciu dojrzałości i zdolności do samodzielnego funkcjonowania na rynku²⁵. Aktywność inkubatora skupia się na:

¹⁶ OECD, "Fostering Entrepreneurship and SME Development", <http://www.oecd.org/cfe/smes/>

¹⁷ Ibidem.

¹⁸ Ibidem.

¹⁹ Ibidem.

²⁰ World Bank, "Supporting Small and Medium Enterprises", <https://www.worldbank.org/en/topic/sme/finance>

²¹ Ibidem.

²² Aernoudt, R. (2004). "Incubators: Tool for Entrepreneurship?". *Small Business Economics*, 23(2), 127–135

²³ Aernoudt, R. (2004). "Incubators: Tool for Entrepreneurship?". *Small Business Economics*, 23(2), 127–135

²⁴ Soetanto, D., & Jack, S. (2011). "Business incubators and the networks of technology-based firms". *The Journal of Technology Transfer*, 36(4), 469-483

²⁵ Aerts, K., Matthyssens, P., & Vandenbempt, K. (2007). "Critical role and screening practices of European business incubators". *Technovation*, 27(5), 254-267

- Dostarczanie odpowiedniej do potrzeb powierzchni na działalność gospodarczą na preferencyjnych warunkach²⁶;
- Usługi wspierające biznes, np.: doradztwo ekonomiczne, finansowe, prawne, patentowe, organizacyjne i technologiczne²⁷;
- Tworzenie właściwego klimatu dla podejmowania działalności gospodarczej i realizacji przedsięwzięć innowacyjnych, tzw. efekty synergiczne²⁸;
- Pomoc w pozyskiwaniu środków finansowych²⁹;
- Współpracę z instytucjami naukowymi i pozostałymi typami ośrodków innowacji i przedsiębiorczości³⁰.

Misją inkubatorów jest zapewnienie jak najlepszych warunków – zarówno infrastrukturalnych (takich jak powierzchnia biurowa, infrastruktura), jak i merytorycznych (m.in. usługi szkoleniowe, doradcze, informacyjne) – dla powstawania i rozwoju nowych, innowacyjnych firm opartych na innowacyjnych technologiach³¹. Celem działania inkubatorów jest przygotowanie przedsiębiorstw do samodzielnego funkcjonowania na rynku, poza inkubatorem, a więc pomoc w osiągnięciu odpowiedniego poziomu „dojrzałości rynkowej”³². Z reguły okres przebywania firmy w inkubatorze jest ograniczony do momentu uzyskania przez nią stabilności rynkowej, co zwykle zajmuje od 3 do 5 lat³³. Przez ten okres lokatorzy uzyskują najczęściej preferencje w stawkach za wynajem powierzchni i usługi. Pod koniec tego okresu warunki ekonomiczne nie odbiegają od stawek rynkowych w otoczeniu³⁴.

Inkubatory stosują zazwyczaj bardzo zbliżone kryteria naboru lokatorów. Usługi związane z inkubacją skierowane są przede wszystkim do małych, nowopowstałych przedsiębiorstw, które wykazują duży potencjał rozwojowy. Inkubatory mogą być ukierunkowane na wspieranie określonych branż gospodarki i przyjmować tylko lokatorów działających w obrębie tych sektorów. Ubiegający się o miejsce w inkubatorze muszą wykazać się dobrym

²⁶ Colombo, M. G., & Delmastro, M. (2002). "How effective are technology incubators? Evidence from Italy". *Research Policy*, 31(7), 1103-1122

²⁷ Colombo, M. G., & Delmastro, M. (2002). "How effective are technology incubators? Evidence from Italy". *Research Policy*, 31(7), 1103-1122

²⁸ Bøllingtoft, A. (2012). "The bottom-up business incubator: Leverage to networking and cooperation practices in a self-generated, entrepreneurial-enabled environment". *Technovation*, 32(5), 304-315

²⁹ Grimaldi, R., & Grandi, A. (2005). "Business incubators and new venture creation: an assessment of incubating models". *Technovation*, 25(2), 111-121

³⁰ Grimaldi, R., & Grandi, A. (2005). "Business incubators and new venture creation: an assessment of incubating models". *Technovation*, 25(2), 111-121

³¹ McAdam, M., & McAdam, R. (2008). "High tech start-ups in University Science Park incubators: The relationship between the start-up's lifecycle progression and use of the incubator's resources". *Technovation*, 28(5), 277-290

³² Rothaermel, F. T., & Thursby, M. (2005). "Incubator firm failure or graduation? The role of university linkages". *Research Policy*, 34(7), 1076-1090

³³ Phan, P. H., Siegel, D. S., & Wright, M. (2005). "Science parks and incubators: Observations, synthesis and future research". *Journal of Business Venturing*, 20(2), 165-182

³⁴ Bøllingtoft, A., & Ulhøi, J. P. (2005). "The networked business incubator—leveraging entrepreneurial agency?". *Journal of Business Venturing*, 20(2), 265-290

pomysłem na biznes (w wielu przypadkach ocenia się sam biznes plan, zaś rejestracja działalności gospodarczej odbywa się już w trakcie funkcjonowania w inkubatorze), dysponować potencjałem sprzyjającym wzmocnieniu i zróżnicowaniu lokalnej gospodarki oraz nie mogą szkodzić środowisku naturalnemu i innym lokatorom inkubatora.

Izby gospodarcze i przemysłowe

Izby gospodarcze i przemysłowe to organizacje pozarządowe, które skupiają przedsiębiorstwa i organizacje związane z różnymi sektorami gospodarki, działając na rzecz wspierania przedsiębiorczości, rozwoju gospodarczego i konkurencyjności na rynku³⁵. Są to instytucje o zróżnicowanym zasięgu działania - lokalnym, regionalnym, krajowym czy międzynarodowym. Pełnią one kluczowe funkcje w ramach wspierania przedsiębiorczości, takie jak:

- Reprezentacja interesów - Izby gospodarcze i przemysłowe reprezentują interesy swoich członków na różnych szczeblach administracji publicznej, uczestnicząc w procesach legislacyjnych, konsultacjach społecznych i współpracy z władzami³⁶;
- Wspieranie współpracy między przedsiębiorstwami - Izby gospodarcze tworzą platformy wymiany informacji i doświadczeń między przedsiębiorstwami oraz promują współpracę w ramach klastrowania, partnerstw biznesowych czy sieci kooperacyjnych³⁷;
- Promocja i rozwój eksportu - Izby gospodarcze wspierają działalność eksportową swoich członków, oferując szkolenia, doradztwo, informacje rynkowe, a także organizując misje gospodarcze, targi i wystawy³⁸;
- Edukacja i rozwój kompetencji - Izby gospodarcze prowadzą szkolenia i warsztaty dla przedsiębiorców oraz ich pracowników w celu podnoszenia kwalifikacji, rozwijania umiejętności oraz aktualizowania wiedzy z zakresu prowadzenia działalności gospodarczej³⁹;
- Usługi doradcze i konsultingowe - Izby gospodarcze oferują swoim członkom usługi doradcze, pomagając im w rozwiązywaniu problemów związanych z funkcjonowaniem przedsiębiorstw, takich jak prawne, podatkowe, kadrowe czy ekologiczne⁴⁰;
- Wspieranie innowacji i transferu technologii - Izby gospodarcze angażują się w inicjatywy mające na celu promowanie innowacji i transferu technologii,

³⁵ European Commission. (2021). Enterprise Europe Network. Retrieved from <https://een.ec.europa.eu/>

³⁶ Kolarska-Bobińska, L. (2011). Polskie izby gospodarcze a współpraca z samorządem. Instytut Spraw Publicznych, 1-11

³⁷ European Cluster Collaboration Platform. (2021). Retrieved from <https://www.clustercollaboration.eu/>

³⁸ International Trade Administration. (2021). Export Assistance. Retrieved from <https://www.trade.gov/export-assistance>

³⁹ World Chambers Network. (2021). Services for Business. Retrieved from <https://www.worldchambers.com/>

⁴⁰ World Bank. (2016). Business Regulation and Economic Growth. Retrieved from <https://www.doingbusiness.org/en/reports/global-reports/doing-business-2016>

współpracując z uczelniami wyższymi, instytutami badawczymi oraz przedsiębiorstwami;

- Współpraca międzynarodowa - Izby gospodarcze uczestniczą w międzynarodowej współpracy gospodarczej, promując wymianę handlową, inwestycje oraz współpracę między przedsiębiorstwami z różnych krajów⁴¹.

Wspólnie, te funkcje przyczyniają się do tworzenia sprzyjającego otoczenia dla przedsiębiorczości, wzmacniają konkurencyjność przedsiębiorstw na rynku oraz pomagają w ich rozwoju. Poprzez różnorodne inicjatywy, izby gospodarcze i przemysłowe stymulują współpracę, innowacje i rozwój gospodarczy na różnych poziomach – lokalnym, regionalnym i międzynarodowym⁴².

Warto dodać, że istnieje wiele rodzajów izb gospodarczych, w zależności od ich zasięgu działania, specjalizacji czy rodzaju wspieranej działalności gospodarczej. Przykłady obejmują izby przemysłowo-handlowe, izby rzemieślnicze, izby specjalistyczne (np. technologiczne) czy regionalne izby gospodarcze⁴³.

Instytucje wsparcia innowacji

Centra innowacji

Centra innowacji to instytucje mające na celu wspieranie innowacyjności i rozwój technologiczny przedsiębiorstw oraz współpracę między sektorem nauki a biznesem⁴⁴. Działają jako organizacje, które pomagają w tworzeniu, rozwijaniu i komercjalizacji innowacji, zarówno technologicznych, jak i nontechnologicznych, zapewniając różnorodne usługi i zasoby dla przedsiębiorców, start-upów, badaczy i innych interesariuszy⁴⁵.

Centra innowacji odgrywają ważną rolę w ekosystemie innowacji, wspierając przedsiębiorczość i rozwój technologiczny na różnych etapach procesu innowacyjnego. Współpracują z innymi instytucjami wsparcia innowacji, takimi jak centra transferu technologii, Parki naukowo-technologiczne i inkubatory technologiczne oraz inkubatory technologiczne, aby zapewnić kompleksowe wsparcie dla przedsiębiorstw dążących do wprowadzenia innowacji na rynek⁴⁶.

⁴¹ European Commission. (2021). Support for Innovation. Retrieved from https://ec.europa.eu/info/research-and-innovation_en

⁴² Mazzarol, T., & Reboud, S. (2009). The role of complementary actors in the development of SME innovation. *Journal of Small Business and Enterprise Development*, 16(4), 556-572

⁴³ Główny Urząd Statystyczny. (2021). Katalog izb gospodarczych w Polsce. Retrieved from <https://stat.gov.pl/>

⁴⁴ Etkowitz, H., & Leydesdorff, L. (2000). The dynamics of innovation: from National Systems and “Mode 2” to a Triple Helix of university–industry–government relations. *Research Policy*, 29(2), 109-123

⁴⁵ Howells, J. (2006). Intermediation and the role of intermediaries in innovation. *Research Policy*, 35(5), 715-728

⁴⁶ Ranga, M., & Etkowitz, H. (2013). Triple Helix systems: an analytical framework for innovation policy and practice in the Knowledge Society. *Industry and Higher Education*, 27(4), 237-262

W miarę jak technologie ewoluują i stają się coraz bardziej złożone, a globalna konkurencja rośnie, rola centrów innowacji w ekosystemie innowacji staje się coraz ważniejsza. Instytucje te oferują wsparcie nie tylko dla przedsiębiorstw, ale także dla regionów, sektorów i krajów, które chcą zwiększyć swoją innowacyjność i konkurencyjność. W rezultacie, centra innowacji mogą przyczynić się do długoterminowego wzrostu gospodarczego, tworzenia miejsc pracy, a także do poprawy jakości życia i dobrobytu społecznego poprzez rozwój i wdrażanie innowacji⁴⁷.

Współpraca z centrami innowacji może przynieść przedsiębiorstwom i badaczom wiele korzyści, takich jak dostęp do wiedzy, zasobów, sieci kontaktów czy wsparcia finansowego, a także może przyczynić się do wzrostu innowacyjności i konkurencyjności na rynku. Ze względu na swoje zróżnicowane funkcje i podejście, centra innowacji są istotnym elementem wsparcia dla przedsiębiorczości, zwłaszcza w kontekście współpracy między nauką a biznesem⁴⁸.

Funkcje pełnione przez centra innowacji obejmują⁴⁹:

- Wsparcie w komercjalizacji wynalazków i technologii - centra innowacji pomagają przedsiębiorstwom w procesie komercjalizacji technologii, poprzez doradztwo, mentoring, wsparcie finansowe, analizę rynku oraz współpracę z innymi podmiotami;
- Wspieranie współpracy między nauką a biznesem - centra innowacji ułatwiają współpracę między przedsiębiorstwami a instytucjami naukowymi, m.in. poprzez organizację warsztatów, konferencji, tworzenie konsorcjów badawczych czy umożliwienie dostępu do laboratoriów i infrastruktury badawczej;
- Wsparcie dla start-upów - centra innowacji często oferują wsparcie dla start-upów, w tym przestrzeń biurową, mentoring, doradztwo biznesowe, finansowe czy prawnicze oraz możliwość współpracy z innymi przedsiębiorstwami i inwestorami;
- Promowanie innowacji i kultury przedsiębiorczości - centra innowacji angażują się w promowanie innowacji i przedsiębiorczości poprzez organizowanie wydarzeń, konkursów, szkoleń, warsztatów czy badań;
- Dostarczanie informacji o dostępnych funduszach i finansowaniu - centra innowacji często pomagają przedsiębiorstwom w pozyskiwaniu funduszy na innowacje, informując o dostępnych programach, grantach czy innych formach wsparcia finansowego oraz wspierając w procesie aplikacji o te środki;

⁴⁷ OECD (2008). Innovation and Growth: Rationale for an Innovation Strategy. OECD Publishing, Paris.

⁴⁸ Tether, B. S., & Tajar, A. (2008). Beyond industry–university links: Sourcing knowledge for innovation from consultants, private research organisations and the public science-base. *Research Policy*, 37(6-7), 1079-1095

⁴⁹ Ranga, M., & Etzkowitz, H. (2013). Triple Helix systems: an analytical framework for innovation policy and practice in the Knowledge Society. *Industry and Higher Education*, 27(4), 237-262

- Wspieranie transferu technologii - centra innowacji mają na celu ułatwianie transferu technologii między nauką a biznesem, m.in. poprzez pomoc w komercjalizacji wynalazków, ochronę własności intelektualnej czy umożliwienie współpracy między badaczami a przedsiębiorstwami;
- Rozwój kompetencji i umiejętności - centra innowacji często oferują programy szkoleniowe, warsztaty i inne inicjatywy edukacyjne, mające na celu rozwijanie umiejętności przedsiębiorców, badaczy i pracowników w zakresie innowacji, zarządzania projektami czy strategii biznesowych⁵⁰;
- Tworzenie sieci kontaktów - poprzez organizację wydarzeń, warsztatów i spotkań biznesowych, centra innowacji ułatwiają tworzenie sieci kontaktów między przedsiębiorcami, naukowcami, inwestorami, instytucjami finansującymi i innymi podmiotami z ekosystemu innowacji, co może prowadzić do współpracy, wymiany wiedzy i doświadczeń oraz tworzenia synergii⁵¹;
- Monitorowanie i analiza trendów - centra innowacji często prowadzą badania rynkowe, analizują trendy i potrzeby rynku oraz identyfikują potencjał innowacyjny w różnych sektorach, dzięki czemu mogą kierować przedsiębiorców i badaczy do obszarów o największym potencjale rozwoju⁵².

Centra transferu technologii

Centra transferu technologii (CTT) to organizacje non-profit, które działają na styku nauki i biznesu, mając na celu ułatwienie transferu i komercjalizacji nowoczesnych technologii oraz wsparcie innowacyjności i konkurencyjności małych i średnich przedsiębiorstw (MŚP)⁵³. Działają jako "bufor" umożliwiający równoczesne prowadzenie badań naukowych, komercjalizacji oraz dydaktyki na uczelniach⁵⁴.

Centra transferu technologii odgrywają kluczową rolę w procesie transferu wiedzy i technologii z uczelni i instytucji naukowych do sektora biznesu⁵⁵. Ich działania mają na celu zwiększenie innowacyjności i konkurencyjności lokalnych przedsiębiorstw oraz regionalnych struktur gospodarczych⁵⁶.

⁵⁰ Guerrero, M., & Urbano, D. (2019). Effectiveness of technology transfer policies and legislation in fostering entrepreneurial innovations across continents: An overview. *The Journal of Technology Transfer*, 44(3), 916-941

⁵¹ Ibidem.

⁵² Philbin, S. (2008). Process model for university-industry research collaboration. *European Journal of Innovation Management*, 11(4), 488-521

⁵³ Rothaermel, F. T., & Thursby, M. (2005). "University-incubator firm knowledge flows: assessing their impact on incubator firm performance". *Research Policy*, 34(3), 305-320

⁵⁴ Siegel, D. S., Waldman, D. A., & Link, A. N. (2003). "Assessing the impact of organizational practices on the relative productivity of university technology transfer offices: an exploratory study". *Research Policy*, 32(1), 27-48

⁵⁵ Colyvas, J., Crow, M., Gelijns, A., Mazzoleni, R., Nelson, R. R., Rosenberg, N., & Sampat, B. N. (2002). "How do university inventions get into practice?". *Management Science*, 48(1), 61-72

⁵⁶ Etkowitz, H., & Leydesdorff, L. (2000). "The dynamics of innovation: from National Systems and "Mode 2" to a Triple Helix of university-industry-government relations". *Research Policy*, 29(2), 109-123

Współpraca z CTT może przynieść korzyści zarówno dla uczelni i instytucji naukowych, jak i przedsiębiorstw. Dla uczelni, centra transferu technologii umożliwiają komercjalizację wyników badań, co może przyczynić się do zwiększenia dochodów z działalności naukowo-badawczej⁵⁷. Dla przedsiębiorstw, współpraca z CTT może prowadzić do pozyskania innowacyjnych technologii, co z kolei może zwiększyć ich konkurencyjność na rynku⁵⁸.

Misją CTT jest pomoc w transferze i komercjalizacji nowych technologii⁵⁹. Oferta centrów transferu technologii jest bogata i obejmuje działania takie jak:

- Rozwijanie sieci kontaktów między światem nauki i biznesu, animacja i transfer technologii;
- Upowszechnianie osiągnięć naukowych i prowadzenie uczelnianej polityki komercjalizacji wyników badań;
- Zarządzanie własnością intelektualną powstałą w instytucjach naukowo-badawczych, udzielanie licencji;
- Promocja instytucji naukowo-badawczych, zespołów badawczych i ich osiągnięć;
- Doradztwo, szkolenia i informacja w zakresie realizacji przedsięwzięć innowacyjnych, przedsiębiorczości, własności intelektualnej itp., dla środowiska akademickiego i zewnętrznych partnerów;
- Waloryzacja potencjału naukowo-innowacyjnego w regionie lub określonej branży, tworzenie baz danych;
- Ocena potencjału komercyjnego nowych rozwiązań technologicznych, produktowych i organizacyjnych, opracowywanie studiów przedinwestycyjnych;
- Identyfikacja potrzeb innowacyjnych podmiotów gospodarczych (audyt technologiczny);
- Współpraca z inwestorami ryzyka oraz pozostałymi typami ośrodków innowacji i przedsiębiorczości;
- Pozyskiwanie funduszy na badania, rozwój kadr i przedsięwzięcia innowacyjne;
- Popularyzacja, promocja i rozwój przedsiębiorczości technologicznej.

Parki naukowo-technologiczne i inkubatory technologiczne

Parki naukowo-technologiczne i inkubatory technologiczne oraz inkubatory technologiczne to instytucje wspierające innowacje, mające na celu promowanie rozwoju przedsiębiorstw

⁵⁷ Siegel, D. S., & Phan, P. H. (2005). "Analyzing the effectiveness of university technology transfer: implications for entrepreneurship education". In *Advances in the Study of Entrepreneurship, Innovation, and Economic Growth* (Vol. 16, pp. 1-38). Emerald Group Publishing Limited

⁵⁸ Link, A. N., & Scott, J. T. (2010). "Government as entrepreneur: Evaluating the commercialization success of SBIR projects". *Research Policy*, 39(5), 589-601

⁵⁹ Hackett, S. M., & Dilts, D. M. (2004). "A systematic review of business incubation research". *The Journal of Technology Transfer*, 29(1), 55-82

oraz tworzenie odpowiedniego środowiska dla transferu i komercjalizacji technologii. Parki naukowo-technologiczne i inkubatory technologiczne często prowadzą inkubatory technologiczne, które są integralnym elementem takich parków⁶⁰.

Parki naukowo-technologiczne i inkubatory technologiczne mają na celu zagospodarowanie zasobów, realizację przedsięwzięć infrastrukturalnych, tworzenie skupisk przedsiębiorstw (klastrów) oraz stymulowanie innowacyjnego środowiska poprzez łączenie usług biznesowych i różnych form pomocy firmom na określonym terenie⁶¹.

Inkubatory technologiczne to organizacyjnie wyodrębnione podmioty, które prowadzą program inkubacji przedsiębiorczości technologicznej (high-tech), łącząc ofertę lokalową z usługami wspierającymi rozwój młodych innowacyjnych firm w otoczeniu lub ścisłym powiązaniu z instytucjami naukowo-badawczymi⁶². Inkubator technologiczny zapewnia początkującym przedsiębiorcom z sektora MŚP pomoc w uruchomieniu i prowadzeniu firm oferujących produkt lub usługę powstałą w wyniku wdrożenia nowej technologii⁶³. Wsparcie oferowane przez tego typu instytucje obejmuje m.in. powierzchnię biurową, preferencyjne stawki czynszu, dostęp do infrastruktury specjalistycznej, dostęp do sieci biznesowych, pośredniczenie w kontaktach ze środowiskiem naukowym oraz doradztwo (finansowe, prawne, organizacyjne, technologiczne itp.)⁶⁴.

Parki naukowo-technologiczne i inkubatory technologiczne oraz inkubatory technologiczne odgrywają istotną rolę w promowaniu innowacji i rozwoju technologicznego. Wspierają one tworzenie nowych przedsiębiorstw, które są kluczowe dla wzrostu gospodarczego i konkurencyjności regionów⁶⁵. Przykłady takich instytucji obejmują Park Naukowo-Technologiczny Uniwersytetu Stanforda w Stanach Zjednoczonych, Cambridge Science Park w Wielkiej Brytanii czy Park Naukowo-Technologiczny Politechniki Wrocławskiej w Polsce⁶⁶.

W związku z rosnącym znaczeniem innowacji w gospodarce, parki naukowo-technologiczne i inkubatory technologiczne oraz inkubatory technologiczne są coraz częściej wykorzystywane

⁶⁰ Löfsten, H., & Lindelöf, P. (2005). R&D networks and product innovation patterns—academic and non-academic new technology-based firms on Science Parks. *Technovation*, 25(9), 1025-1037

⁶¹ Phillimore, J. (1999). Beyond the linear view of innovation in science park evaluation: An analysis of Western Australian Technology Park. *Technovation*, 19(11), 673-680

⁶² McAdam, M., & McAdam, R. (2008). High tech start-ups in University Science Park incubators: The relationship between the start-up's lifecycle progression and use of the incubator's resources. *Technovation*, 28(5), 277-290

⁶³ Bøllingtoft, A., & Ulhøi, J. P. (2005). The networked business incubator—leveraging entrepreneurial agency? *Journal of Business Venturing*, 20(2), 265-290

⁶⁴ Vanderstraeten, J., & Matthyssens, P. (2012). Service-based differentiation strategies for business incubators: Exploring external and internal alignment. *Technovation*, 32(12), 656-670

⁶⁵ Albahari, A., Pérez-Canto, S., Barge-Gil, A., & Modrego, A. (2017). Technology parks versus science parks: Does the university make the difference? *Technological Forecasting and Social Change*, 116, 13-28

⁶⁶ Ferguson, R., & Olofsson, C. (2004). Science parks and the development of NTBFs—location, survival and growth. *The Journal of Technology Transfer*, 29(1), 5-17

przez różne sektory gospodarki i państwa na całym świecie⁶⁷. Wspierają one współpracę między instytucjami naukowymi, przedsiębiorstwami oraz organami rządowymi, co prowadzi do transferu wiedzy i technologii oraz tworzenia nowych produktów i usług⁶⁸.

Współczesne parki naukowo-technologiczne i inkubatory technologiczne oraz inkubatory technologiczne odgrywają kluczową rolę w kształtowaniu ekosystemów innowacji na poziomie lokalnym, regionalnym i globalnym. Działając jako katalizatory innowacji, te instytucje sprzyjają tworzeniu i wzrostowi młodych, innowacyjnych firm, które przyczyniają się do rozwoju gospodarczego i konkurencyjności tych obszarów⁶⁹.

Parki naukowo-technologiczne i inkubatory technologiczne są również ważnym elementem strategii rozwoju opartego na wiedzy, której celem jest przyspieszenie transferu wiedzy i technologii oraz komercjalizacja wyników badań naukowych⁷⁰. W ramach takich strategii, parki i inkubatory współpracują z różnymi aktorami ekosystemu innowacji, takimi jak uczelnie wyższe, jednostki badawcze, agencje rządowe, fundusze venture capital czy firmy konsultingowe, które wspólnie tworzą wartość dodaną dla młodych przedsiębiorstw⁷¹.

W efekcie, parki naukowo-technologiczne i inkubatory technologiczne stają się coraz bardziej istotne dla strategii rozwoju i konkurencyjności krajów na świecie, które dążą do wzmocnienia swojej pozycji w globalnej gospodarce opartej na wiedzy i innowacjach⁷².

Głównym celem działalności inkubatora technologicznego jest pomoc nowo powstałej, innowacyjnej firmie w osiągnięciu dojrzałości i zdolności do samodzielnego funkcjonowania na rynku⁷³. Główne funkcje inkubatora technologicznego obejmują:

- Wspieranie rozwoju młodych innowacyjnych firm;
- Tworzenie warunków sprzyjających transferowi i komercjalizacji technologii;
- Nawiązywanie kontaktów z instytucjami zewnętrznymi, zwłaszcza sektora B+R;
- Ocena przedsięwzięć innowacyjnych;

⁶⁷ IASP (2021). International Association of Science Parks and Areas of Innovation: World Report. [online] Available at: <https://www.iasp.ws/our-industry/world-report> [Accessed 4 May 2023].

⁶⁸ Etzkowitz, H., & Leydesdorff, L. (2000). The dynamics of innovation: from National Systems and “Mode 2” to a Triple Helix of university–industry–government relations. *Research Policy*, 29(2), 109-123

⁶⁹ Lindelöf, P., & Löfsten, H. (2003). Science Park location and new technology-based firms in Sweden - Implications for strategy and performance. *Small Business Economics*, 20(3), 245-258

⁷⁰ Chiesa, V., & Piccaluga, A. (2000). Exploitation and diffusion of public research: The case of academic spin-off companies in Italy. *R&D Management*, 30(4), 329-340

⁷¹ Wissema, J. G. (2002). The third generation university. *Managing the University in Transition*. Westport, Connecticut: Quorum Books

⁷² Etzkowitz, H., & Klofsten, M. (2005). The innovating region: Toward a theory of knowledge-based regional development. *R&D Management*, 35(3), 243-255

⁷³ Aernoudt, R. (2004). Incubators: Tool for entrepreneurship? *Small Business Economics*, 23(2), 127-135

- Usługi wspierające biznes, np. doradztwo finansowe, marketingowe, prawne, organizacyjne i technologiczne;
- Pomoc w pozyskiwaniu środków finansowych, w tym funduszy venture capital;
- Tworzenie właściwego klimatu dla podejmowania działalności gospodarczej i realizacji przedsięwzięć innowacyjnych;
- Dostarczanie odpowiedniej do potrzeb powierzchni na działalność gospodarczą⁷⁴.

Pozabankowe instytucje finansowe

Fundusze pożyczkowe

Fundusze pożyczkowe to parabankowe instytucje non-profit, które mają na celu pomoc finansową (seed i start-up) dla osób rozpoczynających działalność gospodarczą oraz młodych firm bez historii kredytowej⁷⁵. Ich głównym celem jest ułatwienie dostępu do zewnętrznych źródeł finansowania małym i średnim przedsiębiorstwom, szczególnie tym, które rozpoczynają swoją działalność i nie mają wystarczającej historii kredytowej lub wymaganych zabezpieczeń dla banku komercyjnego⁷⁶.

Fundusze pożyczkowe stosują uproszczone reguły i zasady oceny zdolności kredytowej, co stanowi udogodnienie dla klientów⁷⁷. Ich oferta produktowo-usługowa jest ściśle dostosowana do potrzeb podmiotów gospodarczych i osób fizycznych działających na obszarze, który obsługuje dany fundusz⁷⁸.

Oprócz bezpośredniego finansowania potrzeb bieżących i inwestycyjnych MSP, fundusze pożyczkowe wspomagają lokalny rozwój społeczno-ekonomiczny poprzez tworzenie nowych podmiotów gospodarczych i miejsc pracy oraz promowanie postaw sprzyjających przedsiębiorczości, oferując także działalność doradczą i szkoleniową⁷⁹. Cele działalności funduszy pożyczkowych są związane z potrzebami lokalnych rynków pracy, tworzeniem nowych firm, adaptacją nowych technologii oraz strategią rozwoju lokalnego⁸⁰.

Fundusze poręczeń kredytowych

⁷⁴ Rice, M. P. (2002). Co-production of business assistance in business incubators: An exploratory study. *Journal of Business Venturing*, 17(2), 163-187

⁷⁵ Berger, A. N., & Udell, G. F. (2006). A more complete conceptual framework for SME finance. *Journal of Banking & Finance*, 30(11), 2945-2966

⁷⁶ Cassar, G. (2004). The financing of business start-ups. *Journal of Business Venturing*, 19(2), 261-283

⁷⁷ Deakins, D., & Hussain, G. (1994). Sources of small business start-up loans: some survey evidence. *International Small Business Journal*, 12(4), 11-20

⁷⁸ Oakey, R. P. (2013). *New technology-based firms in the new millennium*. Emerald Group Publishing Limited

⁷⁹ Deakins, D., North, D., & Baldock, R. (2008). SME policy support and the role of training and development: the case of the UK Enterprise Allowance Scheme. *Journal of Small Business and Enterprise Development*, 15(1), 78-93

⁸⁰ OECD. (2006). *The SME financing gap: Theory and evidence*. OECD Publishing

Fundusze poręczeń kredytowych to nienastawione na zys instytucje parabankowe, których głównym zadaniem jest wspieranie podmiotów gospodarczych, zwłaszcza sektora MSP, poprzez udzielane wsparcie w pozyskiwaniu finansowania ich działalności⁸¹. Grupą odbiorców tej pomocy są małe, rozwojowe firmy, które nie posiadają wystarczającej historii kredytowej lub wymaganych przez komercyjne banki zabezpieczeń⁸².

W odróżnieniu od funduszy pożyczkowych, fundusze poręczeń kredytowych świadczą pomoc finansową w formie poręczeń⁸³. Fundusze te mogą być tworzone w ramach już funkcjonujących pozarządowych struktur organizacyjnych, takich jak stowarzyszenia czy fundacje, lub w oparciu o podmioty prawa handlowego, takie jak spółki z o.o. czy spółki akcyjne⁸⁴. Fundusze poręczeń kredytowych wspomagają lokalny rozwój społeczno-ekonomiczny, wspierając przedsiębiorczość oraz dostęp do finansowania⁸⁵.

Fundusze kapitału załączkowego (seed capital)

Fundusze kapitału załączkowego to instrumenty finansowe wysokiego ryzyka, które specjalizują się w inwestycjach na najwcześniejszych etapach rozwoju przedsiębiorstw, takich jak faza zasiewu i startu⁸⁶. Ze względu na wysoki poziom ryzyka, niekorzystny stosunek kosztów operacyjnych związanych z oceną projektu inwestycyjnego do wielkości inwestycji oraz brak znaczącego majątku firmy na wczesnych etapach rozwoju, inwestowanie przez fundusze kapitału załączkowego niesie ze sobą liczne zagrożenia⁸⁷.

Fundusze te dostarczają kapitał finansowy w zamian za udziały w spółce utworzonej w celu komercjalizacji danego rozwiązania, nie angażując się finansowo w przedsięwzięcie ani nie wymagając od pomysłodawcy zabezpieczenia majątkowego czy wiarygodności wynikającej z wieloletniego prowadzenia działalności gospodarczej⁸⁸. W zamian za zainwestowany kapitał, fundusz uzyskuje znaczący (często większościowy) pakiet udziałów w spółce, kontrolę finansową nad jej działalnością oraz wpływ na proces zarządzania przedsięwzięciem, dzięki obecności swoich przedstawicieli we władzach spółki⁸⁹.

⁸¹ Cowling, M. (2010). The role of loan guarantee schemes in alleviating credit rationing in the UK. *Journal of Financial Stability*, 6(1), 36-44

⁸² Riding, A. L., & Haines, G. H. (2001). Loan guarantees: Costs of default and benefits to small firms. *Journal of Business Venturing*, 16(6), 595-612

⁸³ Honohan, P. (2010). Partial credit guarantees: Principles and practice. *Journal of Financial Stability*, 6(1), 1-9

⁸⁴ OECD. (2012). *SME and Entrepreneurship Financing: The Role of Credit Guarantee Schemes and Mutual Guarantee Societies in supporting finance for small and medium-sized enterprises*. OECD Publishing

⁸⁵ Beck, T., Klapper, L. F., & Mendoza, J. C. (2010). The typology of partial credit guarantee funds around the world. *Journal of Financial Stability*, 6(1), 10-25

⁸⁶ Metrick, A., & Yasuda, A. (2011). *Venture Capital and the Finance of Innovation*. John Wiley & Sons

⁸⁷ Gompers, P., & Lerner, J. (2004). *The Venture Capital Cycle*. MIT Press

⁸⁸ Da Rin, M., Nicodano, G., & Sembenelli, A. (2006). Public policy and the creation of active venture capital markets. *Journal of Public Economics*, 90(8-9), 1699-1723

⁸⁹ Lerner, J. (1995). Venture capitalists and the oversight of private firms. *The Journal of Finance*, 50(1), 301-318

Fundusze kapitału zaangażowanego odgrywają istotną rolę w ekosystemie innowacji, wspierając rozwój młodych, innowacyjnych firm, które mogą w przyszłości przyczynić się do wzrostu gospodarczego i konkurencyjności regionu⁹⁰.

Fundusze podwyższonego ryzyka (venture capital)

Kapitał wysokiego ryzyka, znany również jako venture capital, to średnio- i długoterminowy kapitał udziałowy dostarczany przez profesjonalne fundusze inwestycyjne dla młodych i szybko rozwijających się przedsiębiorstw⁹¹. Te firmy mają potencjał rozwoju, który może pozwolić im przekształcić się w przyszłości w znaczące podmioty na rynku regionalnym, kontynentalnym lub globalnym⁹².

Venture capital jest wnoszony przez inwestorów zewnętrznych do firm sektora MSP, które dysponują innowacyjnym produktem, metodą produkcji lub usługą. niesprawdzone jeszcze przez rynek rozwiązania stwarzają wysokie ryzyko niepowodzenia inwestycji, ale w przypadku sukcesu mogą zapewnić znaczący przyrost wartości zainwestowanego kapitału⁹³.

Fundusze venture capital przejmują część ryzyka związanego z realizacją nowego przedsięwzięcia, jednak są też wymagającym partnerem, oczekującym wysokich stóp zwrotu z inwestycji⁹⁴. Udziały i akcje przedsiębiorstw są nabywane z zamiarem ich późniejszej odsprzedaży, co pozwala na wycofanie zainwestowanego kapitału i realizację zysków⁹⁵.

Inwestycje venture capital skupiają się na usługach finansowych świadczonych na czterech różnych etapach funkcjonowania powstającego lub istniejącego przedsiębiorstwa: zasiewu (seed-up finance), startu (start-up finance), wzrostu (first stage finance) i ekspansji (expansion stage finance)⁹⁶.

I.4. Rola IOB w rozwoju regionalnym

Instytucje otoczenia biznesu (IOB) pełnią istotną rolę w systemie rozwoju regionalnego, wpływając na atrakcyjność inwestycyjną i konkurencyjność poszczególnych województw. W przypadku województwa lubelskiego, IOB są nie tylko trwałym elementem systemu

⁹⁰ Kerr, W. R., & Nanda, R. (2015). Financing innovation. *Annual Review of Financial Economics*, 7, 445-462

⁹¹ Gompers, P., & Lerner, J. (2004). *The Venture Capital Cycle*. MIT Press

⁹² Sahlman, W. A. (1990). The structure and governance of venture-capital organizations. *Journal of Financial Economics*, 27(2), 473-521

⁹³ Sahlman, W. A. (1990). The structure and governance of venture-capital organizations. *Journal of Financial Economics*, 27(2), 473-521

⁹⁴ Kaplan, S. N., & Strömberg, P. (2004). Characteristics, contracts, and actions: Evidence from venture capitalist analyses. *The Journal of Finance*, 59(5), 2177-2210

⁹⁵ Gompers, P., & Lerner, J. (2004). *The Venture Capital Cycle*. MIT Press

⁹⁶ Metrick, A., & Yasuda, A. (2010). *Venture Capital and the Finance of Innovation*. John Wiley & Sons

wspierania przedsiębiorczości, ale również ważnym czynnikiem kształtującym politykę regionalną.

Miejsce IOB w rozwoju regionalnym województwa lubelskiego można zaobserwować w strategicznych dokumentach takich jak Strategia Rozwoju Województwa Lubelskiego do 2030 roku oraz Regionalna Strategia Innowacji Województwa Lubelskiego do 2030 roku. Wsparcie oferowane przez IOB w województwie lubelskim może mieć pozytywne efekty dla przedsiębiorstw, takie jak:

- poprawa ich rentowności;
- pozyskanie kontaktów biznesowych;
- wprowadzenie na rynek nowych produktów;
- rozwój działalności innowacyjnej (wdrażanie innowacji);
- rozwój współpracy w zakresie działalności badawczo-rozwojowej;
- zwiększenie sprzedaży, w tym rozwój eksportu;
- poprawę rozpoznawalności firmy lub jej produktów;
- poznanie zasad funkcjonowania na zagranicznych rynkach; liczby nowopowstających przedsiębiorstw (lepsze wykorzystanie lokalnego i regionalnego kapitału społecznego) bądź pozyskiwanie inwestycji.

Takie efekty są osiągnięte dzięki różnorodnym usługom świadczonym przez IOB, takim jak doradztwo, szkolenia czy wsparcie finansowe w województwie lubelskim, wsparcie finansowe oferowane przez IOB jest często na korzystniejszych warunkach niż w instytucjach komercyjnych, co może jeszcze bardziej stymulować procesy rozwojowe w przedsiębiorstwach.

Województwo lubelskie charakteryzuje się rosnącym sektorem innowacyjnym oraz korzystnym klimatem dla inwestorów⁹⁷. Działalność IOB w regionie przyczynia się do tworzenia konkurencyjnych przewag regionalnych, co znajduje odzwierciedlenie w Krajowej Strategii Rozwoju Regionalnego 2030 (KSRR 2030). KSRR 2030 stawia za jeden z celów wzmacnianie regionalnych przewag konkurencyjnych (cel strategiczny 2) poprzez podnoszenie innowacyjności regionalnych gospodarek, inwestycje w kapitał ludzki oraz wspieranie działalności szeroko rozumianej sfery otoczenia biznesu, w tym IOB.

Podsumowując, IOB w województwie lubelskim odgrywają kluczową rolę w kształtowaniu rozwoju regionalnego i wspieraniu przedsiębiorczości. Działalność IOB może przyczynić się do osiągnięcia szeregu korzyści dla przedsiębiorstw, takich jak rozwój innowacji, zwiększenie eksportu czy pozyskiwanie nowych kontaktów biznesowych.

⁹⁷ Lubelskie Inwestycje: Województwo lubelskie – atrakcyjne dla inwestorów. (2018). Retrieved from <https://lubelskieinwestycje.pl/województwo-lubelskie-atrakcyjne-dla-inwestorow/>

W celu dalszego wzmocnienia roli IOB w rozwoju regionalnym województwa lubelskiego, istotne jest kontynuowanie inwestycji w infrastrukturę, technologie oraz kapitał ludzki, które umożliwiają skuteczne świadczenie usług proinnowacyjnych. Współpraca między IOB, uczelniami wyższymi, instytucjami badawczymi oraz sektorem prywatnym może prowadzić do tworzenia synergii i jeszcze większego rozwoju gospodarczego regionu⁹⁸. Dodatkowo, rozwój przedsiębiorstw wspieranych przez IOB może przyczynić się do wzrostu zatrudnienia, spadku bezrobocia oraz zwiększenia wpływów do lokalnych i regionalnych budżetów pochodzących z udziału w podatkach PIT i CIT. Wzrost popytu konsumpcyjnego i inwestycyjnego prowadzi, poprzez efekt mnożnikowy, do dalszego rozwoju gospodarczego na lokalnym i regionalnym poziomie⁹⁹.

Warto zauważyć, że efektywność i skala wpływu IOB na rozwój regionalny województwa lubelskiego zależy od wielu czynników, takich jak specyfika lokalnych i regionalnych rynków, ich uzależnienia od globalnych łańcuchów wartości czy zewnętrznych procesów ekonomicznych¹⁰⁰. Mimo tych wyzwań, działania IOB mogą wspierać przedsiębiorstwa w wykorzystywaniu szans rynkowych oraz minimalizowaniu zagrożeń, przyczyniając się do wzrostu konkurencyjności i atrakcyjności inwestycyjnej województwa lubelskiego. Biorąc pod uwagę te informacje, można zauważyć, że działania IOB mają istotne znaczenie dla rozwoju regionalnego województwa lubelskiego. Przy odpowiednim wsparciu i współpracy między sektorem publicznym, prywatnym oraz instytucjami edukacyjnymi i badawczymi, IOB mogą przyczynić się do wzrostu konkurencyjności przedsiębiorstw oraz całego regionu.

W przyszłości warto kontynuować inwestycje w rozwój IOB oraz poszukiwać nowych możliwości współpracy, zarówno na poziomie lokalnym, jak i międzynarodowym. Dzięki temu województwo lubelskie może skuteczniej wykorzystać swój potencjał i rozwijać się na różnych płaszczyznach, przyczyniając się tym samym do wzrostu dobrobytu mieszkańców oraz zrównoważonego rozwoju regionu.

Wnioski płynące z analizy roli IOB w rozwoju regionalnym województwa lubelskiego wskazują na potrzebę dalszego wspierania ich działalności. IOB mają potencjał przyczynienia się do wzrostu konkurencyjności przedsiębiorstw, co przekłada się na ogólny rozwój regionu oraz jego atrakcyjność inwestycyjną. Współpraca między różnymi sektorami oraz inwestycje w infrastrukturę, technologie i kapitał ludzki są kluczowe dla osiągnięcia tych celów.

⁹⁸ Województwo Lubelskie: Regionalna Strategia Innowacji Województwa Lubelskiego do 2030 roku

⁹⁹ Piątkowski, M. (2018). Efekty oddziaływania instytucji otoczenia biznesu na rozwój przedsiębiorstw i regionów: Przykład województwa lubelskiego. *Studia Regionalne i Lokalne*, 19(75), 30-52. doi:10.7366/1509499537503

¹⁰⁰ Domański, B. (2013). *Lokalne i regionalne uwarunkowania działalności gospodarczej*. Warszawa: Wydawnictwo Naukowe PWN.

I.5. Przebieg realizacji badania

Na potrzeby niniejszego badania opracowano koncepcyjny model badawczy, w który wpisano procedury analizy i wnioskowania. Schemat koncepcyjny modelu został przedstawiony poniżej.

Rysunek 2. Logika przebiegu badania



Źródło: Opracowanie własne

W ramach etapu eksploracji dokonano zdefiniowania czym są IOB, dzięki czemu możliwe było przeprowadzenie ich inwentaryzacji. W toku realizacji tego zadania konieczne było modyfikowanie przyjętej definicji – do grona IOB włączono również podmioty działające dla zysku. Dokonano także modyfikacji pierwotnie przyjętej kategoryzacji IOB bazującej na SOPZ oraz opracowaniu Stowarzyszenia Organizatorów Ośrodków Innowacji i Przedsiębiorczości w Polsce¹⁰¹.

W ramach etapu diagnozy przeprowadzono badania terenowe. Objęły one przede wszystkim przedstawicieli lubelskich IOB zidentyfikowanych na etapie eksploracji, których zaangażowano

¹⁰¹ Ośrodki innowacji i przedsiębiorczości w Polsce, Raport 2021, red. A. Bąkowski, M. Mażewska, Stowarzyszenie Organizatorów Ośrodków Innowacji i Przedsiębiorczości w Polsce, Poznań-Warszawa, 2021

zarówno w badanie ankietowe, jak i wywiady jakościowe. Podczas kontaktu z przedstawicielami IOB pozyskano kontakty do ich klientów, co pozwoliło na przeprowadzenie badań ilościowych i jakościowych z przedstawicielami lubelskich przedsiębiorstw, które w ciągu ostatnich 5 lat skorzystały z oferty lubelskich IOB. Korzystając z dostępnych baz, wykonano również badania ilościowe z przedstawicielami lubelskich przedsiębiorstw, które w ciągu ostatnich 5 lat nie skorzystały z oferty lubelskich IOB. Poniższa tabela zawiera zestawienie technik badawczych, które zostały zrealizowane na tym etapie.

Tabela 1. Metody i techniki badawcze

Typ badania	Metody i techniki gromadzenia i analizy danych	Zakładana próba badawcza	Zrealizowana próba badawcza
BADANIA WTÓRNE	1 Desk Research	-	-
	2 Badanie ankietowe CATI/ CAWI z przedstawicielami IOB	-	N = 41
	3 Badanie ankietowe CATI/ CAWI z przedstawicielami przedsiębiorstw, które skorzystały z usług IOB	N = 250	N = 250
BADANIA PIERWOTNE	4 Badanie ankietowe CATI/ CAWI z przedstawicielami przedsiębiorstw, które nie skorzystały z usług IOB	N = 250	N = 259
	5 Badanie jakościowe z przedstawicielami IOB	N = 15	N = 15
	6 Badanie jakościowe z przedstawicielami przedsiębiorstw, które skorzystały z usług IOB	N = 80	N = 80

Źródło: Opracowanie własne

Uwaga: W badaniu ankietowym IOB nie zakładano a priori konkretnej liczby przeprowadzonych wywiadów, lecz miała ona wynikać po identyfikacji IOB działających w woj. lubelskim.

Etap weryfikacji polegał na analizie wyników badania i zestawieniu ze sobą płynących z niego wniosków. Tak wykonana analiza stała się podstawą do opracowania niniejszego raportu.

I.6. Przebieg konsultacji z badania

Wyniki niniejszego badania w formie wniosków i rekomendacji zostały poddane konsultacjom wśród regionalnych interesariuszy wsparcia biznesu. Dnia 17 kwietnia 2023 roku wysłano mail z zaproszeniem do udziału w konsultacjach do: (i) wszystkich IOB, zidentyfikowanych na etapie eksploracyjnym badania, (II) jednostek uczelnianych (CTT) i NGOs (III) przedsiębiorstw, które korzystały/korzystają z usług IOB funkcjonujących w województwie lubelskim. Mail zawierał link do wniosków i rekomendacji w chmurze, co pozwoliło na symultaniczną pracę wszystkich konsultujących – każdy interesariusz mógł zobaczyć komentarze pozostałych.

Pierwsza tura konsultacji została zakończona 23 kwietnia 2023 roku, jednak nie uzyskano wtedy żadnej informacji zwrotnej. 24 kwietnia podjęto próbę ponownego zachęcenia do udziału w konsultacjach, wysyłając tym razem mailing z załączonym plikiem Word z wnioskami i rekomendacjami do wszystkich interesariuszy. Efektem tego etapu było uzyskanie informacji od IOB, że w fundusze pożyczkowe, zidentyfikowane przez Wykonawcę, pełnią również w większości rolę funduszy poręczeniowych. W związku z tym dokonano weryfikacji ich opisu oraz uzyskanych odpowiedzi, zmieniając interpretację uzyskanych wyników.

Dnia 26 kwietnia wysłano ponowny monit z ostatnią prośbą o włączenie się w proces konsultacji. Tym razem odpowiedzi udzielili przedstawiciele 19 podmiotów. Byli to przedstawiciele: (i) pięciu NGO z każdego subregionu, (ii) dwie jednostki uczelniane (CTT) z subregionu lubelskiego, (iii) osiem IOB pochodzących ze wszystkich subregionów, (iv) cztery firmy z każdego subregionu, które wypowiedziały się telefonicznie. Łącznie uzyskano odpowiedzi od: (i) 11 podmiotów z subregionu lubelskiego, (ii) trzech z bialskiego, (iii) trzech z puławskiego, (iv) trzech z chełmsko-zamojskiego.

Większość przedstawicieli nie wniosła uwag do wniosków rekomendacji. Pojawiły się jednak dwie uwagi sugerujące, że należy je uszczegółowić, tak aby uwzględniały perspektywę różnych IOB.

Niską stopę zwrotu z konsultacji można tłumaczyć faktem, iż województwo lubelskie w czasie prowadzenia tego procesu uruchomiło wiele konkursów na dotacje projektów, a liczne IOB były zaangażowane w ramach opracowywania aplikacji dotacyjnych dla własnych projektów bądź świadczyły wtedy takie usługi na zewnątrz.

II. OPIS WYNIKÓW BADANIA

II.1. Charakterystyka lubelskich IOB

Struktura Lubelskich IOB

Postępując się definicją opisaną w podrozdziale I.2. „Definicja IOB”, Wykonawca dokonał inwentaryzacji instytucji, mających swoją siedzibę na obszarze województwa lubelskiego. Wszystkie podmioty zostały skategoryzowane według wytycznych określonych w podrozdziale I.3. „Charakterystyka poszczególnych rodzajów IOB”. Podsumowanie pracy zostało zawarte w poniższej tabeli, w której wyróżnione zostały: (i) nazwa podmiotu, (ii) miejscowość, w której znajduje się jej siedziba, (iii) podregion, w którym znajduje się jej siedziba, (iv) rok założenia. Istnienie wszystkich zidentyfikowanych IOB zostało potwierdzone poprzez podjęcie z nimi kontaktu telefonicznego oraz eksplorację ich stron internetowych.

Tabela 2. Lista IOB w województwie lubelskim zidentyfikowanych w ramach przeprowadzonej inwentaryzacji

Lp.	Nazwa	Miejscowość	Podregion	Rok założenia
INSTYTUCJE WSPARCIA PRZEDSIĘBIORCZOŚCI				
Inkubatory przedsiębiorczości				
1	Lubelski Inkubator Przedsiębiorczości	Lublin	lubelski	2016
2	Inkubator Przedsiębiorczości (przy Fundacji Rozwoju Lubelszczyzny)	Lublin	lubelski	2016
3	Fundacja Regionalne Inkubatory Przedsiębiorczości w Łukowie	Łuków	puławski	2012
4	Fundacja Miejski Inkubator Przedsiębiorczości w Białej Podlaskiej	Biała Podlaska	białski	2010
5	Agencja Rozwoju Roztocza Sp. z o.o. (prowadzi inkubator przedsiębiorczości)	Tomaszów Lubelski	chełmsko – zamojski	2008
Agencje rozwoju regionalnego i lokalnego				
6	Wschodnia Agencja Rozwoju Sp. z o.o.	Lublin	lubelski	2010
7	Biłgorajska Agencja Rozwoju Regionalnego S.A. (prowadzi również fundusz pożyczkowy i poręczeniowy)	Biłgoraj	chełmsko – zamojski	2001
Izba gospodarcza				
8	Izba Przemysłowo-Handlowa w Lublinie	Lublin	lubelski	2007
9	Lubelskie Forum Pracodawców w Lublinie	Lublin	lubelski	2002
10	Regionalna Izba Gospodarcza w Lublinie	Lublin	lubelski	2001
11	Polsko-Włoska Izba Gospodarcza w Lublinie	Lublin	lubelski	2002
12	Lubelska Izba Rzemieśnicza	Lublin	lubelski	2001
13	Izba Rzemiosła i Przedsiębiorczości w Lublinie	Lublin	lubelski	2002
14	Izba Rzemieśnicza Lubelszczyzny	Lublin	lubelski	2015

15	Białkopodlaska Izba Gospodarcza	Biała Podlaska	białski	2002
16	Puławska Izba Gospodarcza	Puławy	puławski	2001
Centra wspierania biznesu i szkoleniowo-doradcze				
17	Stowarzyszenie Lubelski Klub Biznesu	Lublin	lubelski	2001
18	NOT Federacja Stowarzyszeń Naukowo-Technicznych Rada w Lublinie	Lublin	lubelski	2004
19	Lubelskie Centrum Przedsiębiorczości przy Fundacji Centrum Rozwoju Lokalnego	Lublin	lubelski	2012
20	Fundacja Rozwoju Lubelszczyzny	Lublin	lubelski	2001
21	Lubelska Fundacja Rozwoju (prowadzi również fundusz pożyczkowy)	Lublin	lubelski	2001
22	Niemiecko-Polska Fundacja Nowa Energia	Lublin	lubelski	2012
23	Polska Fundacja Ośrodków Wspomagania Rozwoju Gospodarczego „OIC Poland” (prowadzi również fundusz pożyczkowy)	Lublin	lubelski	2001
24	Fundacja Centrum Rozwiązań Biznesowych	Lublin	lubelski	2015
25	Business Centre Club “Łoża Lubelska”	Lublin	lubelski	2011
26	Pracodawcy Lubelszczyzny ”Lewiatan”	Lublin	lubelski	2001
27	Związek Przedsiębiorców i Pracodawców Lubelskie	Lublin	lubelski	2017
28	Pracodawcy Ziemi Lubelskiej	Lublin	lubelski	2002
29	SoftwareCamp Sp. z o.o.	Lublin	lubelski	2013
30	Centrum Szkoleń i Innowacji Sp. z o.o.	Lublin	lubelski	2016
31	Fundacja Promocji Edukacyjnej ORYLION	Lublin	lubelski	2004
32	Subsydium Sp. z o.o.	Lublin	lubelski	2012
33	Stowarzyszenie Rozwoju Aktywności Społecznej „Triada”	Chełm	chełmsko - zamojski	2006
34	Biłgorajskie Centrum Obsługi Inwestora Sp. z o.o.	Biłgoraj	chełmsko - zamojski	2019
35	Białkopodlaska Fundacja Rozwoju (prowadzi również Inkubator Przedsiębiorczości)	Biała Podlaska	białski	2010
36	Fundacja Puławska Centrum Przedsiębiorczości (prowadzi również fundusz pożyczkowy i poręczeniowy)	Puławy	puławski	2002
INSTYTUCJE WSPARCIA INNOWACJI				
Parki naukowo-technologiczne i inkubatory technologiczne				
37	Lubelski Park Naukowo-Technologiczny	Lublin	lubelski	2005
38	Regionalny Park Przemysłowy w Świdniku (projekt Świdnicki Inkubator Lotniczy)	Świdnik	lubelski	2005
39	Inkubator Technologiczny w Lublinie (przy Lubelskim Parku Naukowo-Technologicznym)	Lublin	lubelski	2020
40	Lubelski Inkubator Technologii Informatycznych (należy do NETRIX)	Lublin	lubelski	2015

41	Wschodni Akcelerator Biznesu (przy Puławskim Parku Naukowo-Technologicznym i NETRIX)	Puławy	puławski	2018
42	Puławski Park Naukowo-Technologiczny	Puławy	puławski	2016
Centra Transferu Technologii				
43	Lubelskie Centrum Transferu Technologii Politechnika Lubelska	Lublin	lubelski	2006
44	Centrum Transferu Wiedzy Uniwersytet Medyczny w Lublinie	Lublin	lubelski	2016
45	Centrum Transferu Wiedzy i Technologii Uniwersytetu Marii Curie Skłodowskiej	Lublin	lubelski	2012
Centra innowacji				
46	IOB Netrix Group (działa również jako akredytowane Centrum Innowacji)	Lublin	lubelski	2009
47	Wojewódzki Klub Techniki i Racjonalizacji w Lublinie	Lublin	lubelski	2001
48	Fundacja PAN	Lublin	lubelski	2003
POZABANKOWE INSTYTUCJE FINANSOWE				
Fundusze pożyczkowe i poręczeniowe				
49	Polski Fundusz Gwarancyjny Sp. z o.o. (przy Lubelskiej Fundacji Rozwoju)	Lublin	lubelski	2001
50	Centrum Obsługi Przedsiębiorców w Lublinie (działa przy Agencji Rozwoju Przemysłu)	Lublin	lubelski	2007
Dod	Biłgorajska Agencja Rozwoju Regionalnego S.A. (fundusz pożyczkowy i poręczeniowy)	Biłgoraj	chełmsko – zamojski	2001
Dod	Lubelska Fundacja Rozwoju (fundusz pożyczkowy)	Lublin	lubelski	2001
Dod	Polska Fundacja Ośrodków Wspomagania Rozwoju Gospodarczego „OIC Poland” (fundusz pożyczkowy)	Lublin	lubelski	2001
Dod	Fundacja Puławskie Centrum Przedsiębiorczości (fundusz pożyczkowy i poręczeniowy)	Puławy	puławski	2002

Źródło: opracowanie własne na podstawie przeprowadzonej inwentaryzacji lubelskich IOB

Uwaga: Dod – dodatkowa funkcja IOB jako fundusz poręczeniowy i/lub pożyczkowy

Według stanu na koniec kwietnia 2023 roku w województwie lubelskim funkcjonuje 50 IOB: 36 instytucji wsparcia przedsiębiorczości, 12 instytucji wsparcia innowacji, 2 pozabankowe instytucje finansowe. Należy zauważyć, że **w regionie nie zidentyfikowano żadnych: (i) funduszy kapitału zalążkowego (seed capital) oraz (ii) funduszy podwyższonego ryzyka (venture capital).** Ponadto okazało się, że istnieją tylko dwa podmioty działające wyłącznie jako fundusze pożyczkowe i poręczeniowe, jednakże istnieją inne IOB, które prowadzą taką działalność dodatkowo. Podmioty te zostały przypisane zarówno do swoich wiodących kategorii, jak i do funduszy pożyczkowych i poręczeniowych (oznaczono je w tabeli skrótem

„Dod – dodatkowa funkcja). W dalszych analizach są one uwzględniane zarówno w swoich wiodących kategoriach, jak i w ramach funduszy pożyczkowych.

Kolejna tabela zawiera podsumowanie liczebności poszczególnych rodzajów IOB w podziale na subregiony. Liczby w nawiasie oznaczają uwzględnienie IOB pełniących dodatkowo funkcję funduszy pożyczkowych i poręczeniowych.

Tabela 3. Podsumowanie liczebności ról IOB w województwie lubelskim

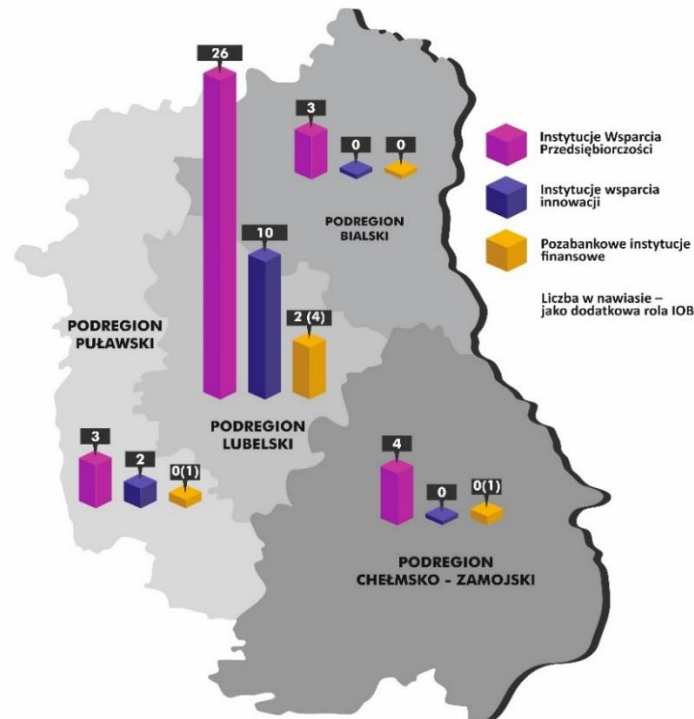
	Lubelski	Bialski	Chełmsko-zamojski	Puławski
Instytucje wsparcia przedsiębiorczości	26	3	4	3
Inkubatory przedsiębiorczości	2	1	1	1
Agencje rozwoju regionalnego i lokalnego	1	0	1	0
Izby gospodarcze i przemysłowe	7	1	0	1
Centra wspierania biznesu i szkoleniowo-doradcze	16	1	2	1
Instytucje wsparcia innowacji	10	0	0	2
Parki naukowo-technologiczne i inkubatory technologiczne	4	0	0	2
Centra transferu technologii	3	0	0	0
Centra innowacji	3	0	0	0
Pozabankowe instytucje finansowe	2 (4)	0	0 (1)	0 (1)
Fundusze pożyczkowe i poręczeniowe	2 (4)	0	0 (1)	0 (1)
Fundusze kapitału zalążkowego (seed capital)	0	0	0	0
Fundusze podwyższonego ryzyka (venture capital)	0	0	0	0

Źródło: opracowanie własne na podstawie przeprowadzonej inwentaryzacji lubelskich IOB

Uwaga: Liczby w nawiasach oznaczają instytucje wsparcia przedsiębiorczości, które dodatkowo pełnią funkcję funduszy pożyczkowych i poręczeniowych

Okazuje się, że zdecydowana większość IOB ma swoją siedzibę w subregionie lubelskim, podczas gdy w pozostałych subregionach znajdują się pojedyncze IOB, będące głównie instytucjami wsparcia przedsiębiorczości. Instytucje wsparcia innowacji poza subregionem lubelskim, występują jedynie w subregionie puławskim.

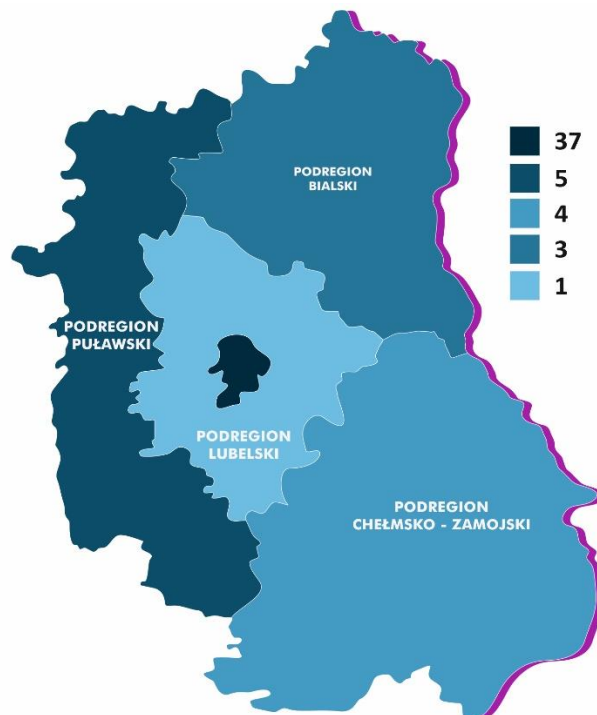
Rysunek 3. Mapa prezentująca rozkład przestrzenny IOB w województwie lubelskim



Źródło: opracowanie własne na podstawie przeprowadzonej inwentaryzacji IOB w woj. lubelskim

Koncentracja IOB wokół stolicy województwa jest lepiej widoczna na poniższej mapie.

Rysunek 4. Mapa prezentująca liczbę IOB w województwie lubelskim w układzie przestrzennym



Źródło: opracowanie własne na podstawie przeprowadzonej inwentaryzacji IOB w woj. lubelskim

W subregionach znajdują się inkubatory przedsiębiorczości, agencje rozwoju regionalnego i lokalnego oraz nieliczne centra wspierania biznesu i szkoleniowo-doradcze, które mają na celu wspieranie lokalnego biznesu. W mniejszych ośrodkach działają również niektóre izby gospodarcze i przemysłowe, które zrzeszają lokalnych przedsiębiorców w zależności od ich branży bądź lokalizacji. Jednakże rozwijający się potencjał miejski o charakterze policentrycznym, może w przyszłości zmienić tę sytuację. Co prawda Lublin jest wiodącym miastem regionu w zakresie B+R+I, ale duży potencjał posiadają również Puławy (już teraz posiadające aż dwa parki naukowo-technologiczne), a także rozwijające się w tym zakresie Chełm, Zamość i Biała Podlaska (głównie za sprawą Państwowej Wyższej Szkoły Zawodowej)¹⁰².

Charakterystyka próby badawczej IOB

Na etapie eksploracji różnych źródeł, typu: wyniki konkursów z programów dofinansowanych dla IOB lub funduszy pożyczkowych, stron internetowych klastrów w województwie lubelskich, strony www.gospodarka.lubelskie.pl, a także Bazy Usług Rozwojowych, zidentyfikowano łącznie 72 podmioty, które zaklasyfikowano jako IOB. Jednakże aż 22 podmioty, po weryfikacji wykluczono z listy. Główne powody wykluczające włączenie do listy aktualnie działających IOB w województwie lubelskim:

- koniec okresu działalności i trwałości projektu (inkubatory przedsiębiorczości);
- działalność w likwidacji bądź zawieszona (agencja, izba gospodarcza, CTT);
- przedstawiciele twierdzą, że nie są IOB (dwie jednostki uczelniane, fundacje i stowarzyszenia);
- brak możliwości jakiegokolwiek kontaktu (fundacja i izba gospodarcza).

Inwentaryzacja lubelskich IOB umożliwiła określenie ich liczebności, rodzajów oraz okresu prowadzenia działalności. Jednakże większość informacji dotyczących lubelskich IOB: (i) formy prawnej, (ii) źródeł finansowania, (iii) potencjału kadrowego, (iv) potencjału infrastruktury, (v) oferty, (vi) potrzeb, (vii) planów na przyszłość, (viii) barier rozwojowych – zostało pozyskanych w wyniku realizacji badań ankietowych.

Do badania ankietowego zaproszono wszystkie 50 zidentyfikowanych IOB. Pomimo wielokrotnych prób kontaktu z przedstawicielami wszystkich instytucji mailowo i telefonicznie w okresie całego miesiąca, ostatecznie ankiety wypełniło 41 podmiotów. Poniższa tabela zawiera podsumowanie liczebności próby. Kolumna „stopa zwrotu” oznacza odsetek IOB danego rodzaju, od którego uzyskano wypełnienie ankiety.

¹⁰² Regionalna Strategia Innowacji Województwa Lubelskiego do 2030 roku, Lublin 2021, s. 54

Tabela 4. Struktura badanej próby lubelskich IOB

	Liczba wypełnień	Wielkość populacji	Stopa zwrotu
Instytucje wsparcia przedsiębiorczości	34	36	94,4%
Inkubatory przedsiębiorczości	5	5	100%
Agencje rozwoju regionalnego i lokalnego	2	2	100%
Izby gospodarcze i przemysłowe	8	9	88,9%
Centra wspierania biznesu i szkoleniowo-doradcze	19	20	95,0%
Instytucje wsparcia innowacji	6	12	50,0%
Parki naukowo-technologiczne i inkubatory technologiczne	2	6	33,3%
Centra transferu technologii	3	3	100%
Centra innowacji	1	3	33,3%
Pozabankowe instytucje finansowe	1	2	50,0%
Fundusze pożyczkowe i poręczeniowe	1	2	50,0%
Suma końcowa	41	50	82,0%

Źródło: badanie CAWI wśród lubelskich IOB, N=41

Ostatecznie badanie objęło 82% badanej populacji. Ankiety wypełniły wszystkie agencje rozwoju regionalnego i lokalnego, inkubatory przedsiębiorczości, centra transferu technologii; a także niemal wszystkie centra wspierania biznesu i szkoleniowo-doradcze oraz izby gospodarcze i przemysłowe. Niestety nie od wszystkich respondentów uzyskano odpowiedzi na wszystkie pytania. Ponadto nie uzyskano satysfakcjonującej liczby wypełnień od centrów innowacji oraz parków naukowo-technologicznych i inkubatorów technologicznych. Kolejna tabela zawiera podsumowanie badanej próby w podziale na rodzaje IOB oraz subregiony.

Tabela 5. Podsumowanie liczebności ról IOB w województwie lubelskim

	Lubelski	Białski	Chełmsko-zamojski	Puławski
Instytucje wsparcia przedsiębiorczości	24	3	4	3
Inkubatory przedsiębiorczości	2	1	1	1
Agencje rozwoju regionalnego i lokalnego	1	0	1	0
Izby gospodarcze i przemysłowe	6	1	0	1
Centra wspierania biznesu i szkoleniowo-doradcze	15	1	2	1
Instytucje wsparcia innowacji	5	0	0	1
Parki naukowo-technologiczne i inkubatory tech.	1	0	0	1
Centra transferu technologii	3	0	0	0
Centra innowacji	1	0	0	0
Pozabankowe instytucje finansowe	1 (2)	0	0 (1)	0 (1)
Fundusze pożyczkowe i poręczeniowe	1 (2)	0	0 (1)	0 (1)
Fundusze kapitału załączkowego (seed capital)	0	0	0	0
Fundusze podwyższonego ryzyka (venture capital)	0	0	0	0

Źródło: badanie CAWI wśród lubelskich IOB, N=41,

Uwaga: Liczby w nawiasach oznaczają instytucje wsparcia przedsiębiorczości, które dodatkowo pełnią funkcję funduszy pożyczkowych i poręczeniowych

W województwie lubelskim istnieją tylko dwa podmioty, które pełnią tylko i wyłącznie funkcje funduszy pożyczkowych i poręczeniowych, a tylko jeden z nich wypełnił ankietę z niniejszego badania. Jednakże w regionie działają jeszcze cztery podmioty, dla których funkcja funduszu pożyczkowego i poręczeniowego stanowi zadanie dodatkowe. Spośród nich trzy: agencja rozwoju regionalnego i lokalnego oraz dwa centra wspierania biznesu i szkoleniowo-doradcze – wypełniły niniejszą ankietę. Ich odpowiedzi zostały uwzględnione zarówno dla ich wiodących kategorii, jak i dla funduszy pożyczkowych i poręczeniowych. W powyższej tabeli udział tych podmiotów w kategorii pozabankowych instytucji finansowych została oznaczona poprzez uwzględnienie ich liczebności w nawiasach.

Kolejna tabela zawiera podsumowanie form prawnych badanych IOB.

Tabela 6. Jaka jest forma prawna instytucji, którą Pan/i reprezentuje?

	Fundacja	Samorząd gospodarczy	Spółka kapitałowa	Spółka z o.o.	Stowarzyszenie	Uczelnia	Spółka Akcyjna
Instytucje wsparcia przedsiębiorczości	11	9	0	8	5	0	1
Inkubatory przedsiębiorczości	4	0	0	1	0	0	0
Agencje rozwoju regionalnego i lokalnego	0	0	0	2	0	0	0
Izby gospodarcze i przemysłowe	0	6	0	0	2	0	0
Centra wspierania biznesu i szkoleniowo-doradcze	7	3	0	5	3	0	1
Instytucje wsparcia innowacji	0	0	0	2	1	3	0
Parki naukowo-technologiczne i inkubatory technologiczne	0	0	0	2	0	0	0
Centra transferu technologii	0	0	0	0	0	3	0
Centra innowacji	0	0	0	0	1	0	0
Pozabankowe instytucje finansowe	0 (2)	0	1	0 (1)	0	0	0
Fundusze pożyczkowe i poręczeniowe	0 (2)	0	1	0 (1)	0	0	0
Suma końcowa	11	9	1	10	6	3	1

Źródło: badanie CAWI wśród lubelskich IOB, N=41

Uwaga: Liczby w nawiasach oznaczają instytucje wsparcia przedsiębiorczości, które dodatkowo pełnią funkcję funduszy pożyczkowych i poręczeniowych

Najbardziej zróżnicowana pod kątem form prawnych jest najliczniejsza kategoria: centra wspierania biznesu i szkoleniowo-doradcze. Działają one zarówno jako fundacje, spółki z o.o., ale również jako samorządy gospodarcze (związki pracodawców) oraz stowarzyszenia. Wynika to z szerokiego zakresu działalności tego rodzaju IOB.

Pozostałe kategorie IOB są bardziej homogeniczne. Inkubatory przedsiębiorczości działają głównie jako fundacje, agencje rozwoju regionalnego i lokalnego oraz Parki naukowo-technologiczne i inkubatory technologiczne jako spółki z o.o., zaś centra innowacji jako

stowarzyszenia. Co oczywiste, izby gospodarcze i przemysłowe to samorządy gospodarcze, ale dwie z nich działają jako stowarzyszenia. Ciekawym przypadkiem są centra transferu technologii, które nie stanowią odrębnych podmiotów, ale funkcjonują w ramach struktur uczelnianych.

Fundusz poręczeniowy i pożyczkowy jako jedyny w całym zestawieniu działa jako spółka kapitałowa. Ponadto kolejne dwa IOB, które pełnią również rolę funduszu, działają jako fundacje, zaś jedna jako spółka z o.o.

Finansowanie lubelskich IOB

Badani przedstawiciele IOB zostali poproszeni o określenie procentowego udziału poszczególnych źródeł finansowania ich instytucji. Pytanie to sprawiło im dużą trudność. Część nie udzieliła na nie odpowiedzi, a część wypełniła je liczbami nie sumującymi się do 100. W konsekwencji określenie źródeł finansowania IOB bazuje na odpowiedziach 31 podmiotów. Należy również pamiętać, że same odpowiedzi stanowią jedynie dane szacunkowe, nie zaś konkretne wartości pochodzące ze sprawozdań. Poniższe tabele przedstawiają średnie odsetki udziału poszczególnych form finansowania w podziale na poszczególne rodzaje IOB.

Respondenci zostali poproszeni również o ocenę poszczególnych źródeł finansowania w zakresie tego, na ile chcą korzystać z nich w przyszłości. Każde źródło zostało ocenione w skali pięciostopniowej. Średnie oceny znaczenia poszczególnych rodzajów finansowania w przyszłości, zostały zamieszczone w tabelach w podziale na poszczególne rodzaje IOB.

Tabela 7. Jakie są źródła finansowania działalności Pana/i instytucji w ciągu ostatnich 5 lat (średniorocznie) - **INSTYTUCJE WSPARCIA PRZEDSIĘBIORCZOŚCI**

	N	Środki własne	Dotacje unijne	Dotacje krajowe	Dotacje samorządowe	Projekty zagraniczne	Przychody z działalności gospodarczej	Inne
Inkubatory przedsiębiorczości	3	26,7%	8,3%	1,7%	0,0%	0,0%	63,3%	0,0%
Agencje rozwoju regionalnego i lokalnego	1	0,0%	70,0%	0,0%	0,0%	0,0%	30,0%	0,0%
Izby gospodarcze i przemysłowe	7	40,0%	9,3%	6,4%	0,0%	0,0%	21,4%	22,9%
Centra wspierania biznesu i szkoleniowo-doradcze	14	19,9%	41,3%	3,4%	0,2%	2,1%	33,0%	0,1%

Źródło: badanie CAWI wśród lubelskich instytucji wsparcia przedsiębiorczości, N=25

Tabela 8. Jakie są planowane źródła finansowania działalności Pana/i instytucji w dalszej perspektywie? – **INSTYTUCJE WSPARCIA PRZEDSIĘBIORCZOŚCI**

Ocena w skali od 1 do 5, gdzie 1 oznacza najmniejszy stopień, a 5 oznacza największy stopień

	Dotacje unijne i krajowe	W partnerstwie z przedsiębiorstwami	Projekty zagraniczne	Przychody z działalności gospodarczej
Instytucje wsparcia przedsiębiorczości	3,67	3,31	2,37	2,11
Inkubatory przedsiębiorczości	3,00	3,25	2,75	1,00
Agencje rozwoju regionalnego i lokalnego	2,00	2,00	2,00	3,00
Izby gospodarcze i przemysłowe	3,57	2,86	2,57	2,14
Centra wspierania biznesu i szkoleniowo-doradcze	4,00	3,64	2,20	2,33

Źródło: badanie CAWI wśród lubelskich instytucji wsparcia przedsiębiorczości, N=25

Szacowanie źródeł finansowania dla inkubatorów przedsiębiorczości bazuje na odpowiedziach uzyskanych od trzech podmiotów. Dominującym źródłem finansowania są przychody z działalności gospodarczej. Są to przychody z opłat za usługi doradcze, szkoleniowe oraz wynajem powierzchni biurowej i konferencyjnej. To źródło finansowania sprawia, że instytucje są mniej zależne od wsparcia zewnętrznego. Drugim znaczącym źródłem są środki własne. Należy podkreślić, że dla jednego z podmiotów – pochodzącego z subregionu lubelskiego i mającego krajowy zasięg działania, główne źródło finansowania stanowią środki własne, podczas gdy dla dwóch pozostałych – pochodzących z innych subregionów i mających lokalny charakter – dominującym źródłem były przychody z działalności gospodarczej. Głównym celem inkubatorów przedsiębiorczości jest wspieranie start-upów i młodych przedsiębiorców. Dlatego też podmioty te w przyszłości planują pozyskiwać środki głównie poprzez współpracę z przedsiębiorstwami. Duże znaczenie powinno mieć również korzystanie z dotacji krajowych i unijnych, co pozwoli inkubatorom oferować wsparcie na różnych etapach rozwoju firm.

Agencja rozwoju regionalnego i lokalnego, której przedstawiciel udzielił odpowiedzi na pytanie, finansuje swoją działalność głównie ze środków unijnych. Zgodnie z danymi z wywiadów, dotacje unijne umożliwiają realizację projektów, organizację wydarzeń oraz rozwój infrastruktury, ale powodują że działalność IOB uzależniona jest od wsparcia zewnętrznego. Nieco mniej ważnym źródłem były przychody z działalności gospodarczej. W przyszłości agencja chciałaby zwiększyć udział przychodów z działalności gospodarczej w ogóle swoich przychodów.

Na pytanie o źródła finansowania odpowiedziało aż siedem spośród ośmiu badanych izb gospodarczych i przemysłowych. Odpowiedzi były bardzo zróżnicowane. Dwa samorządy gospodarcze działające non-profit opierały się niemal wyłącznie na środkach własnych, zaś

jeden na przychodach z działalności gospodarczej. Z kolei jeden samorząd gospodarczy działający w formie mieszanej, bazuje niemal wyłącznie na przychodach z działalności gospodarczej, zaś drugi na innych źródłach finansowania. Samorząd gospodarczy działający dla zysku oraz stowarzyszenie działające w modelu mieszanym otrzymują środki z różnych źródeł: ze środków własnych, dotacji unijnych oraz dotacji krajowych. Okazuje się więc, że w przypadku izb gospodarczych i przemysłowych trudno określić jakąś regułę finansowania. W przyszłości podmioty te chciałyby opierać swoją działalność przede wszystkim na dotacjach krajowych i unijnych, aby móc skoncentrować się na działaniach sieciujących podmioty gospodarcze oraz zatrudniać więcej wyspecjalizowanych pracowników.

Równie zróżnicowane odpowiedzi uzyskano w przypadku centrów wspierania biznesu i szkoleniowo-doradczych. Dwa z nich – samorząd gospodarczy oraz stowarzyszenie – obydwie działające non profit – działają niemal wyłącznie dzięki środkom własnym. Cztery fundacje oraz samorząd gospodarczy działające non profit funkcjonują w większości dzięki dotacjom unijnym. Przychody z działalności gospodarczej stanowią niemal całość budżetu jednej fundacji, jednego samorządu gospodarczego i jednej spółki z o.o. Ogólnie spółki działają zarówno dzięki przychodom z własnej działalności, jak i dotacjom unijnym, fundacje dzięki dotacjom unijnym, stowarzyszenia dzięki środkom własnym, zaś samorządy gospodarcze dzięki zróżnicowanym źródłom finansowania. Centra wspierania biznesu działają głównie jako platformy wspierające rozwój przedsiębiorstw, dlatego planują, że ich przyszłe źródła finansowania opierać się będą na dotacjach unijnych i krajowych oraz współpracy z przedsiębiorstwami. Pozyskiwanie tych środków pozwala im oferować usługi doradcze, szkolenia i inne formy wsparcia dla firm.

Warto dodać, że w wywiadach przedstawiciele instytucji wsparcia przedsiębiorczości zwracali jeszcze uwagę, że istotnym źródłem finansowania może być współpraca z sektorem prywatnym. Przykłady takiego wsparcia to inwestycje ze strony przedsiębiorstw, sponsorowanie wydarzeń czy współpraca w ramach konsorcjów badawczo-rozwojowych. Uzależnienie od wsparcia zewnętrznego w tym przypadku zależy od charakteru i skali partnerstwa.

Tabela 9. Jakie są źródła finansowania działalności Pana/i instytucji w ciągu ostatnich 5 lat (średniorocznie) - **INSTYTUCJE WSPARCIA INNOWACJI**

	N	Środki własne	Dotacje unijne	Dotacje krajowe	Dotacje samorządowe	Projekty zagraniczne	Przychody z działalności gospodarczej	Inne
Parki naukowo-technologiczne i inkubatory technologiczne	1	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	98,0%	2,0%
Centra transferu technologii	3	32,6%	15,1%	40,3%	0,0%	3,6%	8,4%	0,0%
Centra innowacji	1	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	90,0%	10,0%

Źródło: badanie CAWI wśród lubelskich instytucji wsparcia innowacji, N=5

Tabela 10. Jakie są planowane źródła finansowania działalności Pana/i instytucji w dalszej perspektywie? - **INSTYTUCJE WSPARCIA INNOWACJI**

Ocena w skali od 1 do 5, gdzie 1 oznacza najmniejszy stopień, a 5 oznacza największy stopień

	Dotacje unijne i krajowe	W partnerstwie z przedsiębiorstwami	Projekty zagraniczne	Przychody z działalności gospodarczej
Instytucje wsparcia innowacji	3,67	3,50	3,50	1,83
Parki naukowo-technologiczne i inkubatory technologiczne	4,00	3,50	3,00	1,00
Centra transferu technologii	4,33	3,00	3,67	2,33
Centra innowacji	1,00	5,00	4,00	2,00

Źródło: badanie CAWI wśród lubelskich instytucji wsparcia innowacji, N=5

Głównym źródłem finansowania badanego centrum innowacji były przychody z działalności gospodarczej. W ramach wywiadów wyjaśniono, że instytucje wsparcia innowacyjności generują dochody poprzez świadczenie usług konsultingowych, szkoleniowych oraz innych usług specjalistycznych. Te źródła przychodów umożliwiają im zrównoważenie budżetu i dalszy rozwój. W przyszłości centrum innowacji wolałoby generować zyski niemal wyłącznie w partnerstwie z przedsiębiorstwami oraz poprzez realizację projektów zagranicznych. Dzieje się tak, ponieważ centra innowacji jako instytucje promujące innowacyjność i rozwój technologiczny, koncentrują się na współpracy z biznesem oraz realizacji projektów zagranicznych. Tego typu źródła finansowania pozwoliłyby im na tworzenie nowych rozwiązań, technologii i usług, które będą komercjalizowane na rynku krajowym i międzynarodowym.

Głównym źródłem finansowania badanego parku naukowo-technologicznego były przychody z działalności gospodarczej. W przyszłości przedstawiciele parku naukowo-technologicznego

chcieliby w większym stopniu oprzeć się na innych źródłach: dotacjach krajowych i unijnych, współpracy z przedsiębiorstwami oraz na projektach zagranicznych.

W przypadku centrów transferu technologii sytuacja była bardzo zróżnicowana. Jedno finansowało swoją działalność niemal wyłącznie ze środków krajowych, drugie ze środków własnych uczelni, trzecie zaś korzystało z dotacji unijnych, dotacji krajowych oraz generowało przychody z działalności gospodarczej. Jako instytucje mające na celu wspieranie współpracy między nauką a biznesem, CTT powinny w przyszłości w większym stopniu opierać się na dotacjach oraz realizacji zagranicznych projektów. Pozyskiwanie środków z tych źródeł pozwoli im finansować badania, rozwój technologiczny i transfer wiedzy do firm.

Tabela 11. Jakie są źródła finansowania działalności Pana/i instytucji w ciągu ostatnich 5 lat (średniorocznie) - **POZABANKOWE INSTYTUCJE FINANSOWE**

	N	Środki własne	Dotacje unijne	Dotacje krajowe	Dotacje samorządowe	Projekty zagraniczne	Przychody z działalności gospodarczej	Inne
Fundusze pożyczkowe i poręczeniowe	4	1,3%	86,8%	0,7%	0,3%	2,5%	8,4%	0,0%

Źródło: badanie CAWI wśród lubelskich pozabankowych instytucji finansowych, N=4

Tabela 12. Jakie są planowane źródła finansowania działalności Pana/i instytucji w dalszej perspektywie? - **POZABANKOWE INSTYTUCJE FINANSOWE**

Ocena w skali od 1 do 5, gdzie 1 oznacza najmniejszy stopień, a 5 oznacza największy stopień

	Dotacje unijne i krajowe	W partnerstwie z przedsiębiorstwami	Projekty zagraniczne	Przychody z działalności gospodarczej
Pozabankowe instytucje finansowe	5,00	1,00	1,00	1,00
Fundusze pożyczkowe i poręczeniowe	5,00	2,33	3,33	1,33

Źródło: badanie CAWI wśród lubelskich pozabankowych instytucji finansowych, N=3

Wszystkie cztery fundusze pożyczkowe i poręczeniowe są finansowane w większości z dotacji unijnych. Dla jednego z podmiotów, którego wiodącą rolę jest prowadzenie agencji rozwoju regionalnego i lokalnego, znaczenie mają również przychody z działalności gospodarczej, które stanowią 30% posiadanych środków. Z kolei podmiot, będący jednocześnie centrum wspierania biznesu i szkoleniowo-doradczym, działający w skali międzynarodowej, 10% swoich środków pozyskuje z projektów zagranicznych. W przyszłości fundusze pożyczkowe i poręczeniowe chciałyby utrzymać wiodącą rolę dotacji w swojej działalności, co wynika

z faktu, że ich działalność polega na przekazywaniu funduszy pozyskiwanych w ramach projektów unijnych.

W ramach podsumowania każdemu badanemu IOB przyporządkowano najważniejsze źródło finansowania. Poniższa tabela prezentuje liczbę podmiotów każdego rodzaju, dla których wiodące jest dane źródło finansowania.

Tabela 13. Jakie jest główne źródło finansowania działalności Pana/i IOB?

	Dotacje krajowe	Dotacje unijne	Przychody z działalności gospodarczej	Środki własne	Inne
Instytucje wsparcia przedsiębiorczości	0	9	8	7	2
Inkubatory przedsiębiorczości	0	0	2	1	0
Agencje rozwoju regionalnego i lokalnego	0	1	0	0	0
Izby gospodarcze i przemysłowe	0	0	2	3	2
Centra wspierania biznesu i szkoleniowo-doradcze	0	1	0	0	0
Inkubatory przedsiębiorczości	0	7	4	3	0
Instytucje wsparcia innowacji	1	1	2	1	0
Parki naukowo-technologiczne i inkubatory technologiczne	0	0	1	0	0
Centra transferu technologii	1	1	0	1	0
Centra innowacji	0	0	1	0	0
Pozabankowe instytucje finansowe	0	1 (4)	0	0	0
Fundusze pożyczkowe i poręczeniowe	0	1 (4)	0	0	0
Suma końcowa	1	11	10	8	2

Źródło: badanie CAWI wśród lubelskich IOB, N=32

Uwaga: Liczby w nawiasach oznaczają instytucje wsparcia przedsiębiorczości, które dodatkowo pełnią funkcję funduszy pożyczkowych i poręczeniowych

Najczęściej występującymi źródłami finansowania są dotacje unijne oraz przychody z działalności gospodarczej. Te pierwsze stanowią główne źródło utrzymania dla: agencji rozwoju regionalnego i lokalnego, połowy centrów wspierania biznesu i szkoleniowo-doradczych oraz wszystkich funduszy pożyczkowych i poręczeniowych. Przychody z działalności gospodarczej są zaś kluczowe dla centrum innowacji i parku naukowo-technologicznego oraz części spośród: centrów wspierania biznesu i szkoleniowo-doradczych, inkubatorów przedsiębiorczości oraz izb gospodarczych i przemysłowych.

W kolejnej tabeli dokonano zestawienia planowanych źródeł dochodów ze stosowanymi obecnie. Zestawienie obejmuje 26 podmiotów, ponieważ tylko tyle IOB udzieliło odpowiedzi na obydwa pytania.

Tabela 14. Planowane źródła finansowania działalności IOB w podziale na aktualne główne źródło finansowania

Ocena w skali od 1 do 5, gdzie 1 oznacza najmniejszy stopień, a 5 oznacza największy stopień

	N	Dotacje unijne i krajowe	W partnerstwie z przedsiębiorstwami	Projekty zagraniczne	Przychody z działalności gospodarczej
Dotacje krajowe	1	3,00	3,00	3,00	3,00
Dotacje unijne	8	5,00	2,50	2,75	3,14
Przychody z działalności gospodarczej	10	3,60	1,80	1,30	4,40
Środki własne	5	2,60	1,80	2,20	2,00
Inne	2	4,50	4,00	1,00	1,50
Suma końcowa	26	3,71	2,53	2,03	3,27

Źródło: badanie CAWI wśród lubelskich IOB, N=26

IOB bazujące obecnie na dotacjach unijnych, chciałyby utrzymać ten stan rzeczy w przyszłości. Raczej niechętnie podchodzą one do pozyskiwania środków z innych źródeł, chociaż centrum transferu technologii oraz centra wspierania biznesu i szkoleniowo-doradcze, skłaniają się również w pewnym stopniu do generowania przychodów z działalności gospodarczej.

Podmioty, które generują przychody głównie z działalności gospodarczej, również chciałyby, aby pozostało to ich wiodącym źródłem przychodów w przyszłości (wyjątkiem jest izba gospodarczo-przemysłowa). Jednocześnie podmioty te chciałyby zwiększyć udział dotacji krajowych i unijnych w strukturze swoich przychodów.

Wśród IOB, które opierają swoją działalność na środkach własnych, występuje duże zróżnicowanie planów na przyszłość. Centrum transferu technologii chciałoby działać zarówno dzięki dotacjom, jak i partnerstwu z biznesem. Z kolei izby gospodarcze i przemysłowe chciałyby stosować większą dywersyfikację dochodów. Centra wspierania biznesu i szkoleniowo-doradcze oraz inkubator przedsiębiorczości zdają się nie mieć sprecyzowanych planów.

Potencjał infrastrukturalny i osobowy lubelskich IOB

Posiadanie dokumentów strategicznych i planistycznych

Ocenę potencjału infrastruktury lubelskich IOB rozpoczęto od określenia czy podmioty te prowadzą swoją działalność na podstawie dokumentów strategicznych, takich jak: strategie rozwoju, plany działania czy programy wsparcia dla przedsiębiorców.

Uwagę zwraca przede wszystkim fakt, że takie dokumenty znacznie częściej posiadają instytucje wsparcia innowacji. Trzy z nich – dwa centra transferu technologii oraz jeden park naukowo-technologiczny działają na podstawie kilku dokumentów strategicznych lub planistycznych, zaś jedno centrum transferu technologii oraz jeden park naukowo-technologiczny działają na podstawie jednego dokumentu w formie strategii. Jedynie badane centrum innowacji nie posiada żadnego dokumentu planistycznego. Z wywiadów można wywnioskować, że dokumenty strategiczne i planistyczne pomagają określić cele oraz środki potrzebne do ich osiągnięcia, co jest kluczowe dla długoterminowego rozwoju instytucji.

W przypadku inkubatorów przedsiębiorczości jeden o dużym potencjalnie powierzchni użytkowej i regionalnym charakterze działania oraz jeden o średnim potencjale powierzchni i ponadlokalnym charakterze działania – posiadają jeden dokument w formie strategii. Z kolei kolejny duży inkubator o działaniu regionalnym posiada taki dokument, ale z niego nie korzysta. Co ciekawe to właśnie ten inkubator jako jedyny prowadzi działalność dla zysku. Pozostałe dwa inkubatory, które nie posiadają powierzchni pod wynajem, ale za to działają na poziomie krajowym w innych zakresach w ogóle nie posiadają dokumentu strategicznego bądź planistycznego.

Jedna z agencji rozwoju regionalnego i lokalnego działa na podstawie kilku dokumentów strategicznych/ planistycznych, zaś druga posiada taki dokument, ale z niego nie korzysta.

Izby gospodarcze i przemysłowe najrzadziej ze wszystkich rodzajów IOB korzystają z dokumentów planistycznych. Trzy podmioty – dwa stowarzyszenia oraz jeden samorząd gospodarczy – działają na podstawie jednego dokumentu w formie strategii. Pozostałe pięć podmiotów – samorządów gospodarczych – nie posiada żadnego dokumentu planistycznego.

Najbardziej zróżnicowana okazała się najliczniejsza kategoria – centrów wspierania biznesu i szkoleniowo-doradczych. Trzy z nich działają na podstawie kilku dokumentów strategicznych/ planistycznych, dziewięć na podstawie jednego dokumentu w formie strategii, zaś dwa na podstawie jednego dokumentu planistycznego zawierającego wytyczne dla ich podmiotu. Jeden podmiot posiada taki dokument, ale z niego nie korzysta, zaś cztery w ogóle nie posiadają dokumentu tego typu. Podmioty te są bardzo zróżnicowane i trudno jest określić ich wspólne cechy – dokumenty strategiczne i planistyczne posiadają IOB o zróżnicowanej formie prawnej, wielkości oraz posiadanym potencjale kadrowym oraz infrastrukturalnym.

Co ciekawe IOB nieposiadające dokumentów strategicznych i planistycznych jako przyczynę podają po prostu brak potrzeby posiadania takiego dokumentu. Analiza wywiadów pokazuje jednak, że może to wynikać raczej z ograniczonych zasobów, braku doświadczenia lub dynamicznego charakteru działalności instytucji. Co ważne żaden z tych podmiotów nie planuje opracowania i stosowania takiego dokumentu w przyszłości.

Potencjał kadrowy

Liczba pracowników instytucji wsparcia przedsiębiorczości różni się w zależności od organizacji. W niektórych instytucjach liczba pracowników jest ograniczona i składa się z personelu stałego zatrudnionego na etacie. Inne instytucje współpracują również z pracownikami zewnętrznymi, którzy są angażowani w ramach konkretnych projektów lub zadań. W celu określenia dokładnego potencjału kadrowego badanych IOB, ich przedstawiciele zostali poproszeni o podanie liczby pracowników etatowych oraz zatrudnionych na umowy okresowe. W celu ustandaryzowania danych poproszono o podawanie liczby etatów, a nie osób. Poniższe tabele zawierają podsumowanie średnich wartości.

Tabela 15. Liczba pracowników - INSTYTUCJE WSPARCIA PRZEDSIĘBIORCZOŚCI

	Liczba podmiotów	Personel stały	Personel okresowy
Inkubatory przedsiębiorczości	5	2,8	0,2
Agencje rozwoju regionalnego i lokalnego	2	3,5	5,0
Izby gospodarcze i przemysłowe	8	3,0	0,9
Centra wspierania biznesu i szkoleniowo-doradcze	19	6,9	5,6

Źródło: badanie CAWI wśród lubelskich instytucji wsparcia przedsiębiorczości, N=34

Uwaga: Średnia liczba etatów

Cztery spośród pięciu inkubatorów przedsiębiorczości zatrudniają pracowników i są to niemal wyłącznie pracownicy etatowi. W zestawieniu wyróżnia się będący spółką z o.o., który zatrudnia aż dziewięciu pracowników, podczas gdy pozostałe – będące fundacjami – zatrudniają od jednego do trzech pracowników etatowych. Ponadto jeden z nich zatrudnia pracownika okresowego. Tylko jeden z inkubatorów inwestuje w rozwój swojej kadry.

Jedna z agencji rozwoju regionalnego i lokalnego bazuje na pracownikach etatowych, zatrudniając ich pięcioro. Podmiot ten inwestuje również w rozwój swoich pracowników. Z kolei druga bazuje na pracownikach okresowych, których zatrudnia dziesięcioro, jednocześnie mając dwóch stałych pracowników.

Pracowników zatrudnia sześć spośród ośmiu badanych izb gospodarczych i przemysłowych. W trzech są to wyłącznie pracownicy etatowi, zaś w pozostałych trzech zarówno etatowi, jak i okresowi. Łącznie inkubatory te zatrudniają od 3 do 7 osób. Aż pięć z nich inwestuje w rozwój swojej kadry.

Aż 19 spośród 20 badanych centrów wspierania biznesu i szkoleniowo-doradczych zatrudnia pracowników, 12 inwestuje w ich rozwój. Cztery podmioty – zarówno spółki jak i fundacje - zatrudniają ponad 30 osób – pracowników stałych i okresowych. Jedna spółka i jedna fundacja

zatrudniają po kilkanaście osób. Pozostałe podmioty zatrudniają kilkoro pracowników – zarówno stałych, jak i okresowych. Centra wspierania biznesu i szkoleniowo-doradcze zatrudniają więc zróżnicowaną liczbę pracowników, niemal zawsze łącząc zatrudnienie stałe z okresowym. Trudno jest znaleźć czynnik różnicujący liczbę pracowników.

Podsumowując, instytucje wsparcia przedsiębiorczości dość często inwestują w rozwój kadry pracowników. Formy podnoszenia kompetencji i kwalifikacji obejmują szkolenia, warsztaty, konferencje, a także uczestnictwo w programach mentoringowych. Częstotliwość i zakres tych działań zależy od indywidualnych potrzeb instytucji, dostępnych zasobów oraz specyfiki sektora, w którym działają.

Tabela 16. Liczba pracowników - INSTYTUCJE WSPARCIA INNOWACJI

	Liczba podmiotów	Personel stały	Personel okresowy
Parki naukowo-technologiczne i inkubatory technologiczne	2	18,5	7,5
Centra transferu technologii	3	1492	90
Centra innowacji	1	9	15

Źródło: badanie CAWI wśród lubelskich instytucji wsparcia innowacji, N=6

Uwaga: Średnia liczba etatów

Jeden z parków naukowo-technologicznych zatrudnia 34 osoby na stałe, zaś drugi trzy osoby na stałe, ale za to aż 15 osób jako personel okresowy. Również centrum innowacji zatrudnia zarówno personel stały, jak i okresowy. Określenie liczby pracowników centrów transferu technologii okazało się być problematyczne, ponieważ są to jednostki uczelniane – niewydzielone jako osobne podmioty, ale będące po prostu jednostkami organizacyjnymi uczelni. Jedno z centrów podało liczbę pracowników swojego biura, która wynosi siedem osób zatrudnionych na stałe i dwie okresowe. Z kolei dwie kolejne podały liczbę wszystkich pracowników uczelni: 2 770 i 1 700.

Wywiady IDI pokazują, że instytucje wsparcia innowacji zdają sobie sprawę z konieczności inwestowania w rozwój swojej kadry. W tym celu wysyłają pracowników na szkolenia, warsztaty oraz konferencje. Pracownicy mają możliwość uczestniczenia w wydarzeniach branżowych, aby poszerzać swoją wiedzę i nawiązywać kontakty z innymi profesjonalistami. Częstotliwość i zakres takich działań zależy od dostępnych środków oraz strategii instytucji.

Tabela 17. Liczba pracowników - POZABANKOWE INSTYTUCJE FINANSOWE

	Liczba podmiotów	Personel stały	Personel okresowy
Fundusze pożyczkowe i poręczeniowe	4	11,6	7,5

Źródło: badanie CAWI wśród lubelskich pozabankowych instytucji finansowych, N=4

Uwaga: Średnia liczba etatów

Zarówno podmiot pełniący rolę jedynie funduszu pożyczkowego i poręczeniowego, jak i dwa centra wsparcia biznesu prowadzące fundusze, opierają swoją działalność na pracownikach etatowych, która liczba waha się od 9 do 20. Podmiot zatrudniający 20 pracowników etatowych, zatrudnia jednak jednocześnie aż 18 pracowników okresowych. Z kolei agencja rozwoju pełniąca również funkcję funduszy zatrudnia dwoje pracowników etatowych, ale za to 10 pracowników okresowych.

Potencjał infrastrukturalny

Respondenci udzielili odpowiedzi na pytania dotyczące potencjału infrastruktury ich IOB. Pytania te dotyczyły szczegółowych parametrów: powierzchni użytkowej, powierzchni przeznaczonej pod najem oraz udziału powierzchni wynajętej przez podmioty gospodarcze. Odpowiedzi były zróżnicowane, dlatego poniższe tabele, zawierające średnie wartości, należy uznać za jedynie materiał poglądowy.

Tabela 18. Potencjał infrastruktury - INSTYTUCJE WSPARCIA PRZEDSIĘBIORCZOŚCI

	Liczba podmiotów	Średnia całkowita powierzchnia użytkowa w m ²	Liczba podmiotów przeznaczających powierzchnię pod wynajem	Średnia powierzchnia przeznaczona pod wynajem w m ²	Średni udział powierzchni wynajętej przez podmioty gospodarcze w ogólnej powierzchni przeznaczonej pod wynajem
Inkubatory przedsiębiorczości	5	271	2	341	50,0%
Agencje rozwoju regionalnego i lokalnego	2	635	1	800	100%
Izby gospodarcze i przemysłowe	8	216	1	25	0,0%
Centra wspierania biznesu i szkoleniowo-doradcze	18	360	5	369	80,0%

Źródło: badanie CAWI wśród lubelskich instytucji wsparcia przedsiębiorczości, N=33

Dwa inkubatory przedsiębiorczości, działające na poziomie regionalnym i wynajmujące swoją powierzchnię, posiadają znacznie większą powierzchnię użytkową niż pozostałe: 735 m² i 467 m². Nieco ponad połowa tej powierzchni przeznaczona jest pod wynajem, a kolejno 60% i 40% tej powierzchni zajęte jest przez podmioty gospodarcze. Powierzchnia użytkowa pozostałych inkubatorów przedsiębiorczości, działających w zakresie krajowym i ponadlokalnym nie przekracza 100 m².

Średnie wartości zupełnie nie oddają również sytuacji agencji rozwoju regionalnego i lokalnego, które znacząco się od siebie różnią. Jedna posiada aż 1200 m² powierzchni

użytkowej, z której aż 800 m² przeznaczana na wynajem w całości dla podmiotów gospodarczych. Druga posiada 70 m² i nie oferuje wynajmu powierzchni.

Tylko jedna izba gospodarcza i przemysłowa oferuje powierzchnię pod wynajem. Jej powierzchnia użytkowa wynosi 75 m², a 25 m² przeznaczona jest pod wynajem, ale nie dla podmiotów gospodarczych. Powierzchnia pozostałych podmiotów jest bardzo zróżnicowana: w przypadku trzech podmiotów nie przekracza 30 m², dwa kolejne mają niewiele ponad 100 m², jeden podmiot posiada ponad 300 m², zaś jeden aż 1000 m². Powierzchnia jest wyraźnie różnicowana przez charakter działalności: podmioty mające powierzchnię do 30 m² działają non profit, mające do 130 m² działają w modelu mieszanym, zaś największa izba działa dla zysku. Wyjątkiem jest IOB mający 326 m² powierzchni użytkowej, który również działa non profit.

Bardzo zróżnicowana jest również powierzchnia centrów wspierania biznesu i szkoleniowo-doradczych. Pięć spośród 20 podmiotów przeznaczają swoją powierzchnię pod wynajem. Robią tak dwa duże – mające ponad 1000 m² powierzchni - oraz trzy mniejsze centra – mające od 16 do 200 m². Większość wynajmowanej powierzchni zajmują podmioty gospodarcze. Powierzchnia pozostałych 12 IOB, które nie wynajmują swojej powierzchni, waha się od 50 do 300 m². Ciekawym przypadkiem jest spółka akcyjna, która pomimo posiadania aż 2000 m² powierzchni użytkowej, nie przeznaczają jej na wynajem.

Tabela 19. Potencjał infrastruktury - INSTYTUCJE WSPARCIA INNOWACJI

	Liczba podmiotów	Średnia całkowita powierzchnia użytkowa w m ²	Liczba podmiotów przeznaczających powierzchnię pod wynajem	Średnia powierzchnia przeznaczona pod wynajem w m ²	Średni udział powierzchni wynajętej przez podmioty gospodarcze w ogólnej powierzchni przeznaczanej pod wynajem
Parki naukowo-technologiczne i inkubatory technologiczne	2	7147	2	4 860	72,3%
Centra transferu technologii	1	1000	0	0	0,0%
Centra innowacji	1	625	1	204	90,0%

Źródło: badanie CAWI wśród lubelskich instytucji wsparcia innowacji, N=4

Obydwa badane Parki naukowo-technologiczne i inkubatory technologiczne posiadają bardzo dużą powierzchnię użytkową, której większość wykorzystują pod najem. Jeden posiada 9 454 m², a pod najem przeznaczają 7 180 m², z których zdecydowana większość, bo aż 87,6% zajętych jest przez firmy. Z kolei drugi park posiada 4 840 m² powierzchni użytkowej, z której 2 540 m²

przeznaczone jest pod wynajem. Nieco ponad połowa tej powierzchni – 57% - przeznaczona jest dla podmiotów gospodarczych.

Jedyne centrum transferu technologii, które udzieliło odpowiedzi w badaniu ankietowym, posiada 1000 m² powierzchni, ale nie przeznacza jej pod wynajem. Z kolei badane centrum innowacji posiada 625 m², z których 204 m² przeznacza pod wynajem – głównie dla podmiotów gospodarczych.

Tabela 20. Potencjał infrastruktury - POZABANKOWE INSTYTUCJE FINANSOWE

	Liczba podmiotów	Średnia całkowita powierzchnia użytkowa w m ²	Liczba podmiotów przeznaczających powierzchnię pod wynajem	Średnia powierzchnia przeznaczona pod wynajem w m	Średni udział powierzchni wynajętej przez podmioty gospodarcze w ogólnej powierzchni przeznaczonej pod wynajem
Fundusze pożyczkowe i poręczeniowe	4	727,5	3	460	50%

Źródło: badanie CAWI wśród lubelskich pozabankowych instytucji finansowych, N=4

Powierzchnia użytkowa pozabankowych instytucji finansowych jest zróżnicowana. Fundusz pożyczkowy i poręczeniowy posiada 150 m² powierzchni i w całości przeznacza ją pod wynajem, z czego połowę zajmują podmioty gospodarcze. Jedno z centrów wspierania biznesu, pełniące rolę funduszu posiada aż 1200 m² powierzchni, z czego 430 m² przeznacza pod wynajem, ale wyłącznie dla podmiotów niebędących firmami. Z kolei drugie centrum wspierania biznesu posiada 310 m² i nie przeznacza tej powierzchni na wynajem. Agencja rozwoju regionalnego i lokalnego, pełniąc jednocześnie rolę funduszu posiada aż 1200 m² powierzchni. Aż 800 m² przeznacza na wynajem wyłącznie dla podmiotów gospodarczych.

Kolejna tabela przedstawia liczbę IOB, które posiadają specjalistyczne zasoby infrastruktury: bazy danych, laboratoria oraz Internet szerokopasmowy.

Tabela 21. Potencjał wyposażenia lubelskich IOB

	Bazy danych		Internet szerokopasmowy		Laboratoria	
	N	%	N	%	N	%
Instytucje wsparcia przedsiębiorczości	16	47%	22	64,7%	0	0,0%
Inkubatory przedsiębiorczości	3	60%	4	80,0%	0	0,0%
Agencje rozwoju regionalnego i lokalnego	0	0,0%	1	50,0%	0	0,0%
Izby gospodarcze i przemysłowe	2	25%	3	37,5%	0	0,0%
Centra wspierania biznesu i szkoleniowo-doradcze	11	57,9%	14	73,7%	0	0,0%
Instytucje wsparcia innowacji	4	66,7%	5	83,3%	2	33,3%
Parki naukowo-technologiczne i inkubatory technologiczne	2	100%	2	100%	2	100%
Centra transferu technologii	2	66,7%	3	100%	0	0,0%
Centra innowacji	0	0,0%	0	0,0%	0	0,0%
Pozabankowe instytucje finansowe	0 (1)	25,0%	0 (2)	50,0%	0 (0)	0,0%
Fundusze pożyczkowe i poręczeniowe	0 (1)	25,0%	0 (2)	50,0%	0 (0)	0,0%

Źródło: badanie CAWI wśród lubelskich IOB, N=41

Uwaga: Liczby w nawiasach oznaczają instytucje wsparcia przedsiębiorczości, które dodatkowo pełnią funkcję funduszy pożyczkowych i poręczeniowych

Przede wszystkim należy zwrócić uwagę na to, że instytucje wsparcia innowacji posiadają zaawansowane wyposażenie znacznie częściej niż instytucje wsparcia przedsiębiorczości. Ponadto wyłącznie Parki naukowo-technologiczne i inkubatory technologiczne posiadają własne laboratoria. Najczęściej występującym udogodnieniem jest Internet szerokopasmowy, który posiada większość podmiotów. Bazy danych posiada połowa instytucji wsparcia przedsiębiorczości oraz dwie trzecie instytucji wsparcia innowacji. W ramach podsumowania, respondentów poproszono o subiektywną ocenę wyposażenia ich instytucji. Zestawienie odpowiedzi zostało zawarte w poniższej tabeli.

Tabela 22. Jak ocenia Pan/i wyposażenie Pana/i instytucji?

	Niewystarczające	Wystarczające	Bardzo dobre
Instytucje wsparcia przedsiębiorczości	8	22	4
Inkubatory przedsiębiorczości	1	3	1
Agencje rozwoju regionalnego i lokalnego	1	0	1
Izby gospodarcze i przemysłowe	3	5	0
Centra wspierania biznesu i szkoleniowo-doradcze	3	14	2
Instytucje wsparcia innowacji	1	3	2
Parki naukowo-technologiczne i inkubatory technologiczne	1	1	0
Centra transferu technologii	0	1	2
Centra innowacji	0	1	0
Pozabankowe instytucje finansowe	0 (1)	1 (2)	0 (1)
Fundusze pożyczkowe i poręczeniowe	0 (1)	1 (2)	0 (1)

Źródło: badanie CAWI wśród lubelskich IOB, N=41

Uwaga: Liczby w nawiasach oznaczają instytucje wsparcia przedsiębiorczości, które dodatkowo pełnią funkcję funduszy pożyczkowych i poręczeniowych

Większość badanych przedstawicieli IOB uznała wyposażenie swojej instytucji za wystarczające, zaś co czwarty badany ocenił je jako niewystarczające. Z kolei w przypadku czterech podmiotów wyposażenie zostało ocenione bardzo dobrze – były to centra transferu technologii, jeden inkubator przedsiębiorczości oraz jedna agencja rozwoju lokalnego. Co ważne rozkład subiektywnych ocen wyposażenia był zbliżony w większości rodzajów IOB. Ocena nie była również zależna od innych czynników, takich jak: liczba pracowników, powierzchnia użytkowa, czy dostęp do udogodnień infrastrukturalnych.

Współpraca lubelskich IOB z otoczeniem

Przedstawiciele lubelskich IOB zostali zapytani o to, czy ich instytucja w ciągu ostatnich 3 lat współpracowała z innymi podmiotami. Zestawienie odpowiedzi zostało zamieszczone w poniższej tabeli.

Tabela 23. Czy Pani/a instytucja w ciągu ostatnich 3 lat współpracowała z innymi podmiotami?

	N	%
Instytucje wsparcia przedsiębiorczości	27	79,4%
Inkubatory przedsiębiorczości	2	40,0%
Agencje rozwoju regionalnego i lokalnego	1	50,0%
Izby gospodarcze i przemysłowe	7	87,5%
Centra wspierania biznesu i szkoleniowo-doradcze	17	89,5%
Instytucje wsparcia innowacji	5	83,3%
Parki naukowo-technologiczne i inkubatory technologiczne	1	50,0%
Centra transferu technologii	3	100,0%
Centra innowacji	1	100,0%
Pozabankowe instytucje finansowe	1 (3)	75,0%
Fundusze pożyczkowe i poręczeniowe	1 (3)	75,0%

Źródło: badanie CAWI wśród lubelskich IOB, N=41

Uwaga: Liczby w nawiasach oznaczają instytucje wsparcia przedsiębiorczości, które dodatkowo pełnią funkcję funduszy pożyczkowych i poręczeniowych

Większość badanych IOB podjęło się współpracy z innymi podmiotami (75,6%). Współpracę podejmowały wszystkie centra transferu technologii i centra innowacji oraz niemal wszystkie izby gospodarcze i przemysłowe oraz centra wspierania biznesu i szkoleniowo-doradcze. Rzadziej z innymi podmiotami współpracowały inkubatory przedsiębiorczości, agencje rozwoju regionalnego i lokalnego oraz parki naukowo-technologiczne i inkubatory technologiczne. Poniższa tabela prezentuje z jakimi podmiotami współpracowały poszczególne kategorie badanych IOB. Dla każdej kategorii podano również najczęściej wskazywany zakres współpracy oraz najczęściej wskazywany zasięg współpracy.

Tabela 24. Z kim Pani/a instytucja współpracowała w ciągu ostatnich 3 lat?

	Instytucje wsparcia przedsiębiorczości N=34	Instytucje wsparcia innowacji N=6	Pozabankowe instytucje finansowe N=1 (4)
Inne IOB	(20) 58,8%	(5) 83,3%	1 (2) 50,0%
	Wymiana informacji	Wymiana informacji	Realizacja wspólnych projektów/ Udoskonalanie ofert
	Regionalna	Krajowa	Ponadregionalna/ Krajowa
Sieci współpracy	(17) 50%	(5) 83,3%	0 (2) 50,0%
	Realizacja wspólnych projektów/ Wymiana informacji	Wymiana informacji	Realizacja wspólnych projektów/ Wymiana informacji
	Regionalna	Krajowa	Krajowa/ Regionalna
Jednostki badawczo-naukowe	(17) 50%	(5) 83,3%	0 (2) 50,0%
	Wymiana informacji/ Realizacja wspólnych projektów	Realizacja wspólnych projektów	Realizacja wspólnych projektów/ Inna
	Regionalna	Krajowa	Krajowa/ Regionalna
Uczelnie	(22) 64,7%	(5) 83,3%	0 (1) 25,0%
	Realizacja wspólnych projektów	Realizacja wspólnych projektów	Realizacja wspólnych projektów
	Regionalna/ Krajowa	Krajowa	Krajowa
Władze centralne	(14) 41,2%	(4) 66,7%	0 (1) 25,0%
	Konsultacje/ Wymiana informacji	Konsultacje	Realizacja wspólnych projektów
	Krajowa	Krajowa	Krajowa
Władze samorządowe	(21) 61,8%	(3) 50,0%	0 (2) 50,0%
	Realizacja wspólnych projektów	Zróżnicowany zakres	Realizacja wspólnych projektów/ Inna
	Regionalna	Krajowa/ Regionalna	Krajowa/ Regionalna
Podmioty zagraniczne	(16) 47,1%	(4) 66,7%	0 (2) 50,0%
	Realizacja wspólnych projektów	Realizacja wspólnych projektów	Realizacja wspólnych projektów
	Międzynarodowa	Międzynarodowa	Międzynarodowa
NGO	(21) 61,8%	(3) 50,0%	0 (2) 50,0%
	Realizacja wspólnych projektów	Wymiana informacji	Realizacja wspólnych projektów/ Udoskonalanie ofert
	Regionalna	Krajowa	Krajowa
Inne podmioty	(5) 14,7%	(1) 16,7%	0 (1) 25,0%
	Realizacja wspólnych projektów	Inna	Inna
	Regionalna	Ponadregionalna	Krajowa

Źródło: badanie CAWI wśród lubelskich IOB, N=41

Institucje wsparcia przedsiębiorczości współpracowały przede wszystkim z innymi IOB, uczelniami, władzami samorządowymi oraz NGO. Współpraca miała charakter regionalny i polegała głównie na realizacji wspólnych projektów, a czasem również na wymianie informacji. Szerzej współpraca została omówiona w ramach wywiadów jakościowych. Współpraca z uczelniami wyższymi, instytutami badawczymi oraz szkołami może obejmować wspólne projekty badawczo-rozwojowe, organizację szkoleń czy warsztatów dla przedsiębiorców oraz wymianę doświadczeń i wiedzy. Współpraca z lokalnymi i regionalnymi władzami samorządowymi może polegać na realizacji wspólnych projektów, promocji przedsiębiorczości w regionie czy wspólnym ubieganiu się o fundusze zewnętrzne. Współpraca z NGO może obejmować wspólne projekty społeczne, ekologiczne, edukacyjne czy kulturalne, wymianę doświadczeń i wiedzy, a także realizację działań na rzecz rozwoju lokalnego. Współpraca z innymi instytucjami wsparcia przedsiębiorczości, takimi jak inkubatory, parki technologiczne czy przyspieszacze, może obejmować wspólne projekty, wymianę doświadczeń, a także organizację wydarzeń czy szkoleń. Współpraca z bankami, funduszami inwestycyjnymi czy fundacjami może polegać na uzyskiwaniu finansowania dla projektów, organizacji szkoleń czy doradztwa w zakresie finansów i inwestycji. Współpraca z podmiotami zagranicznymi może obejmować realizację międzynarodowych projektów, wymianę wiedzy i doświadczeń, uczestnictwo w międzynarodowych programach wsparcia przedsiębiorczości czy promocję polskich przedsiębiorstw za granicą.

Institucje wsparcia innowacji podejmowały się współpracy z innymi podmiotami wyraźnie częściej. W ciągu ostatnich trzech lat wszystkie współpracowały z innymi IOB, sieciami współpracy, jednostkami badawczo-naukowymi i uczelniami, zaś większość z władzami centralnymi. Współpraca miała zasięg na ogół krajowy i polegała na realizacji wspólnych projektów oraz wymianie informacji. Na podstawie przeprowadzonych wywiadów jakościowych można zauważyć, że instytucje wsparcia innowacji często współpracują z innymi podmiotami, zarówno w kraju, jak i za granicą. Współpraca ta ma na celu wymianę wiedzy, doświadczeń, zasobów oraz poszerzenie sieci kontaktów, co może przyczynić się do dalszego rozwoju innowacji. Współpraca ze światem nauki pozwala na realizację wspólnych projektów badawczych, wymianę doświadczeń oraz korzystanie z zasobów naukowych. Dzięki temu, instytucje wsparcia innowacji mogą skupić się na praktycznym zastosowaniu nowych technologii i rozwiązań. Współpraca z NGO jest zawiązywana w celu uzyskania wsparcia finansowego lub eksperckiego oraz realizacji wspólnych projektów. Współpraca z klastrami i parkami technologicznymi pozwala na tworzenie więzi pomiędzy instytucjami wsparcia innowacji a przedsiębiorcami, start-upami oraz innymi firmami technologicznymi. W ramach takiej współpracy instytucje oferują swoje usługi, takie jak doradztwo, szkolenia czy dostęp do infrastruktury. Współpraca z samorządami pozwala na realizację wspólnych inicjatyw na rzecz innowacji w danym regionie, jak również na pozyskiwanie środków finansowych z budżetów lokalnych czy regionalnych. Współpraca z podmiotami zagranicznymi, takimi jak unijne agencje czy międzynarodowe organizacje badawcze, pozwala na zdobywanie nowych doświadczeń, wiedzy oraz pozyskiwanie funduszy na realizację wspólnych projektów.

Badany fundusz pożyczkowy i poręczeniowy nie podejmuje współpracy z innymi podmiotami, co wynika z braku potrzeb. Współpracę taką podejmują obydwa centra wspierania biznesu i szkoleniowo-doradcze, które dodatkowo pełnią rolę funduszu.

Podsumowanie

Według stanu na koniec kwietnia 2023 roku w województwie lubelskim funkcjonuje 50 IOB: 36 instytucji wsparcia przedsiębiorczości, 12 instytucji wsparcia innowacji, dwie pozabankowe instytucje finansowe. Ponadto cztery instytucje wsparcia przedsiębiorczości pełnią dodatkowo rolę pozabankowej instytucji finansowej.

Według wpisów w KRS, wszystkie spośród 50 IOB, zostały zarejestrowane po 2000 roku.

Najstarsze, które zostały zarejestrowane w 2001 roku, to:

- (i) Biłgorajska Agencja Rozwoju Regionalnego S.A.,
- (ii) Regionalna Izba Gospodarcza w Lublinie,
- (iii) Lubelska Izba Rzemieślnicza,
- (iv) Puławska Izba Gospodarcza, (v) Stowarzyszenie Lubelski Klub Biznesu,
- (v) Fundacja Rozwoju Lubelszczyzny,
- (vi) Lubelska Fundacja Rozwoju,
- (vii) Polska Fundacja Ośrodków Wspomagania Rozwoju Gospodarczego „OIC Poland”,
- (viii) Wojewódzki Klub Techniki i Racjonalizacji w Lublinie.

Najbardziej zróżnicowana pod kątem form prawnych jest **najliczniejsza kategoria: centra wspierania biznesu i szkoleniowo-doradcze**. Działają one zarówno jako fundacje, spółki z o.o., ale również jako samorządy gospodarcze (związki pracodawców) oraz stowarzyszenia. Inkubatory przedsiębiorczości działają głównie jako fundacje, agencje rozwoju regionalnego i lokalnego oraz Parki naukowo-technologiczne i inkubatory technologiczne jako spółki z o.o., zaś centra innowacji jako stowarzyszenia. Z kolei izby gospodarcze i przemysłowe to na ogół samorządy gospodarcze, ale dwie z nich działają jako stowarzyszenia. Fundusz poręczeniowy i pożyczkowy jako jedyny w całym zestawieniu działa jako spółka kapitałowa. Ciekawym przypadkiem są centra transferu technologii, które nie stanowią odrębnych podmiotów, ale funkcjonują w ramach struktur uczelnianych.

Instytucje wsparcia przedsiębiorczości to zróżnicowana kategoria, finansująca swoje działania zarówno ze środków własnych, dotacji unijnych, jak i przychodów z działalności gospodarczej. Agencje rozwoju regionalnego i lokalnego finansowane są głównie z przychodów z dotacji unijnych, izby gospodarcze i przemysłowe stosują przede wszystkim środki własne, z kolei inkubatory przedsiębiorczości pozyskują środki głównie z przychodów z prowadzonej działalności gospodarczej. Centra wspierania biznesu i szkoleniowo-doradcze to zróżnicowana grupa, pozyskująca finansowanie z różnorodnych źródeł: dotacji, działalności gospodarczej, ale

również posiadająca środki własne. Wśród instytucji rozwoju innowacji zarówno Parki naukowo-technologiczne i inkubatory technologiczne, jak i centra innowacji pozyskiwały przychody niemal wyłącznie z prowadzenia działalności gospodarczej. Z kolei centra transferu technologii mają bardzo zróżnicowaną sytuację – ogólnie bazują na środkach krajowych oraz środkach własnych uczelni. Wreszcie wśród pozabankowych instytucji finansowych, fundusze pożyczkowe i poręczeniowe pozyskują finansowanie niemal wyłącznie ze środków unijnych.

Dokumenty strategiczne posiada większość badanych IOB: agencje rozwoju regionalnego i lokalnego, centra transferu technologii oraz fundusze pożyczkowe; a także większość centrów wspierania biznesu i szkoleniowo-doradczych oraz inkubatorów przedsiębiorczości. Dokumenty takie są posiadane przez nieliczne izby gospodarcze i przemysłowe, zaś w ogóle nie posiada go centrum innowacji. Ponadto trzy podmioty posiadają dokumenty tego typu, ale nie stosują ich w swojej działalności.

Instytucje wsparcia przedsiębiorczości bazują głównie na personelu stałym, zatrudniając jedynie kilkoro pracowników. Wyjątek stanowią centra wspierania biznesu i szkoleniowo-doradcze, posiadające się równie licznym personelem okresowym. Fundusze pożyczkowe i poręczeniowe zatrudniają średnio powyżej 10 pracowników stałych i ponad siedmiu pracowników okresowych. Instytucje wsparcia innowacji zatrudniają średnio po kilkunastu pracowników stałych i okresowych. Wyjątek stanowią centra transferu technologii, które stanowią integralne części uczelni, przez co trudno jest określić liczbę pracowników, zajmującą się wyłącznie zagadnieniami IOB.

Instytucje wsparcia przedsiębiorczości dysponują średnio kilkusetmetrową powierzchnią użytkową. Połowa z nich przeznacza znaczną część pod wynajem – w większości dla podmiotów gospodarczych. Większość podmiotów posiada Internet szerokopasmowy, zaś niemal połowa posiada specjalistyczne bazy danych. Instytucje wsparcia innowacji dysponują ogromnymi powierzchniami użytkowymi, wynoszącymi po kilka tysięcy m². Większość powierzchni jest wynajmowana niemal wyłącznie dla firm. Niemal wszystkie posiadają Internet szerokopasmowy, a większość własne bazy danych. Ponadto dwa podmioty – parki naukowo-technologiczne i inkubatory technologiczne, posiadają własne laboratoria badawcze. Pozabankowe instytucje finansowe dysponują średnio kilkusetmetrową powierzchnią użytkową. Większość z nich przeznacza znaczną część pod wynajem – w połowie dla podmiotów gospodarczych. Połowa podmiotów posiada Internet szerokopasmowy, zaś co czwarty specjalistyczne bazy danych.

Większość badanych IOB podjęło się współpracy z innymi podmiotami. Współpracę podejmowały wszystkie centra transferu technologii i centra innowacji oraz niemal wszystkie izby gospodarcze i przemysłowe oraz centra wspierania biznesu i szkoleniowo-doradcze. Rządziej z innymi podmiotami współpracowały inkubatory przedsiębiorczości, agencje

rozwoju regionalnego i lokalnego oraz Parki naukowo-technologiczne i inkubatory technologiczne. Współpraca ma na ogół charakter krajowy lub regionalny i polega na wymianie informacji oraz realizacji wspólnych projektów.

II.2. Oferta lubelskich IOB

Charakterystyka oferty lubelskich IOB

Charakterystyka oferty lubelskich IOB rozpoczęła się od określenia charakteru ich działalności. Poniższa tabela zawiera podsumowanie odpowiedzi uzyskanych od przedstawicieli IOB w badaniu ankietowym.

Tabela 25. Jaki jest charakter działalności Pana/i instytucji?

	Dla zysku (komercyjna)	Mieszany model	Non profit (niekomercyjna)
Instytucje wsparcia przedsiębiorczości	4	9	21
Inkubatory przedsiębiorczości	1	1	3
Agencje rozwoju regionalnego i lokalnego	0	1	1
Izby gospodarcze i przemysłowe	1	3	4
Centra wspierania biznesu i szkoleniowo-doradcze	2	4	13
Instytucje wsparcia innowacji	0	3	3
Parki naukowo-technologiczne i inkubatory technologiczne	0	0	2
Centra transferu technologii	0	3	0
Centra innowacji	0	0	1
Pozabankowe instytucje finansowe	0 (0)	0 (1)	1 (3)
Fundusze pożyczkowe i poręczeniowe	0 (0)	0 (1)	1 (3)
Suma końcowa	4	12	25

Źródło: badanie CAWI wśród lubelskich IOB, N=41

Uwaga: Liczby w nawiasach oznaczają instytucje wsparcia przedsiębiorczości, które dodatkowo pełnią funkcję funduszy pożyczkowych i poręczeniowych

Większość IOB w województwie lubelskim działa w formie non-profit. Oznacza to, że w przypadku pojawiania się zysku jest on przeznaczany na realizację celów statutowych instytucji i nie podlega podziałowi między właścicielami podmiotu. Celem działalności w tym modelu jest realizowanie potrzeb społeczeństwa. IOB określają jakie inwestycje przyniosą największą korzyść społeczeństwu, jakie technologie będą najbardziej przyjazne dla środowiska oraz jakie zmiany w produkcji będą miały pozytywny wpływ na społeczeństwo. W ten sposób działają wszystkie parki naukowo-technologiczne i inkubatory technologiczne, centra innowacji, fundusze pożyczkowe i poręczeniowe oraz większość centrów wspierania biznesu i szkoleniowo-doradczych.

Bardzo nieliczne IOB działają wyłącznie dla zysku. Celem takiej działalności jest zwykle maksymalizacja zysków. IOB określają, jakie inwestycje są najbardziej opłacalne, jakie technologie przyniosą największy zysk oraz jakie zmiany w produkcji będą najbardziej korzystne. W modelu tym działa jeden inkubator przedsiębiorczości, jedna izba gospodarcza i przemysłowa oraz dwa centra wspierania biznesu i szkoleniowo-doradcze.

Dość rozpowszechnione wśród lubelskich IOB jest działanie w modelu mieszanym. Polega ono na uwzględnieniu zarówno kwestii związanych z zyskiem, jak i z korzyściami społecznymi. Działanie IOB w modelu mieszanym jest szczególnie istotne w przypadku działań, które mają wpływ na środowisko lub wymagają zrównoważonego rozwoju, ponieważ pozwala na uwzględnienie zarówno kwestii ekonomicznych, jak i społecznych. W modelu tym funkcjonują wszystkie centra transferu technologii oraz niektóre: inkubatory przedsiębiorczości, agencje rozwoju regionalnego i lokalnego, izby gospodarcze i przemysłowe oraz centra wspierania biznesu i szkoleniowo-doradcze.

Przedstawiciele IOB, które działają dla zysku lub w modelu mieszanym, zostali poproszeni dodatkowo o wskazanie, czy uzyskany zysk przeznaczają na cele statutowe. Do tabeli dołączono instytucje, które działają non profit, klasyfikując je w kolumnie - zysk w całości przeznaczany na cele statutowe. Zestawienie odpowiedzi zostało zawarte w poniższej tabeli.

Tabela 26. Czy instytucja uzyskany zysk przeznacza na cele statutowe?

	Nie	Tak w części	Tak w całości
Instytucje wsparcia przedsiębiorczości	3	3	28
Inkubatory przedsiębiorczości	0	1	4
Agencje rozwoju regionalnego i lokalnego	0	0	2
Izby gospodarcze i przemysłowe	0	1	7
Centra wspierania biznesu i szkoleniowo-doradcze	3	1	15
Instytucje wsparcia innowacji	1	2	4
Parki naukowo-technologiczne i inkubatory technologiczne	1	0	2
Centra transferu technologii	0	2	1
Centra innowacji	0	0	1
Pozabankowe instytucje finansowe	0 (0)	0 (0)	0 (1)
Fundusze pożyczkowe i poręczeniowe	0 (0)	0 (0)	0 (1)
Suma końcowa	4	5	32

Źródło: badanie CAWI wśród lubelskich IOB, N=41

Uwaga: Liczby w nawiasach oznaczają instytucje wsparcia przedsiębiorczości, które dodatkowo pełnią funkcję funduszy pożyczkowych i poręczeniowych

W przypadku IOB działających dla zysku, zysk na cele statutowe przeznacza jedna izba gospodarcza i jeden inkubator przedsiębiorczości, zaś dwa centra wspierania biznesu i szkoleniowo-doradcze tego nie robią.

IOB działające w modelu mieszanym znacznie chętniej przeznaczają zysk na cele statutowe. Działają tak trzy centra transferu technologii, trzy izby gospodarcze i przemysłowe, inkubator przedsiębiorczości oraz agencja rozwoju regionalnego i lokalnego - działające w modelu mieszanym. Spośród IOB działających w modelu mieszanym tylko jedno centrum wspierania biznesu i szkoleniowo-doradcze nie przeznacza zysku na cele statutowe.

W celu identyfikacji szerokiego zakresu usług oferowanych przez IOB w województwie lubelskim, ich przedstawiciele zostali poproszeni o wskazanie swojej oferty w badaniu ankietowym. Lista usług możliwych do wyboru była bardzo długa i uwzględniała ich podział na pięć kategorii: (i) usługi dotyczące przekazywania informacji, doradztwa, szkoleń, (ii) usługi dotyczące wsparcia finansowego, (iii) usługi dotyczące prac badawczo-rozwojowych, (iv) usługi dotyczące udostępniania infrastruktury i przestrzeni dla prowadzenia firmy, (v) usługi z zakresu udostępniania infrastruktury i przestrzeni dla prowadzenia firmy w poszczególnych subregionach. W ramach każdej kategorii wyróżniono od kilku do kilkunastu konkretnych usług, które mogą być oferowane. Kolejne tabele prezentują liczbę podmiotów oferujących poszczególne rodzaje IOB oraz rozkład przestrzenny usług.

Tabela 27. Zakres usług dotyczących przekazywania informacji, doradztwa, szkoleń

	Przedsiębiorczość, tworzenie firm	Dostęp do funduszy UE	Wdrażanie nowych usług/ produktów i technologii	Prawo gospodarcze	Księgowość, rachunkowość, podatki	Pośrednictwo kooperacyjne/ biznesowe	Pośrednictwo kooperacyjne za granicą – internacjonalizacja	Technologie informacyjne	Badania rynku i marketing	Zarządzanie zasobami ludzkimi	Zarządzanie biznesem	Zarządzanie jakością	Informacja technologiczna i patentowa	Ochrona własności intelektualnej	Handel zagraniczny i współpraca międzynarodowa	Inne
Institucje wsparcia przedsiębiorczości	26	26	16	17	15	16	10	12	16	15	19	12	9	9	11	5
Inkubatory przedsiębiorczości	3	2	0	0	1	1	0	0	0	1	2	1	0	0	0	0
Agencje rozwoju regionalnego i lokalnego	0	1	0	0	0	0	1	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Izby gospodarcze i przemysłowe	6	6	3	3	2	4	3	2	4	2	4	2	1	1	4	2
Centra wspierania biznesu i szkoleniowo-doradcze	17	17	13	14	12	11	6	10	12	12	13	9	8	8	7	3
Institucje wsparcia innowacji	3	3	3	0	1	2	1	1	0	1	1	2	3	2	1	1
Parki naukowo-technologiczne i inkubatory technologiczne	2	2	1	0	1	2	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Centra transferu technologii	1	1	2	0	0	0	1	1	0	0	0	1	2	1	1	0
Centra innowacji	0	0	0	0	0	0	0	0	0	1	1	1	1	1	0	1
Pozabankowe instytucje finansowe	1 (3)	1 (3)	0 (2)	0 (1)	0 (1)	0 (0)	0 (0)	0 (2)	0 (1)	0 (2)	0 (1)	0 (2)	0 (0)	0 (1)	0 (0)	0 (0)
Fundusze pożyczkowe i poręczeniowe	1 (3)	1 (3)	0 (2)	0 (1)	0 (1)	0 (0)	0 (0)	0 (2)	0 (1)	0 (2)	0 (1)	0 (2)	0 (0)	0 (1)	0 (0)	0 (0)
Suma końcowa	30	30	19	17	16	18	11	13	16	16	20	14	12	11	12	6

Źródło: badanie CAWI wśród lubelskich IOB, N=37

Uwaga: Liczby w nawiasach oznaczają instytucje wsparcia przedsiębiorczości, które dodatkowo pełnią funkcję funduszy pożyczkowych i poręczeniowych

Instytucje wsparcia przedsiębiorczości oferują szeroką gamę usług dotyczących przekazywania informacji, doradztwa, szkoleń. Niemal wszystkie oferują usługi z zakresu przedsiębiorczości i tworzenia firm oraz dostępu do funduszy UE. Większość prowadzi zaś działania z zakresu: (i) wdrażania nowych usług/ produktów i technologii, (ii) prawa gospodarczego, (iii) księgowości, rachunkowości, podatków, (iv) pośrednictwa kooperacyjnego/ biznesowe, (v) badania rynku i marketingu, (vi) zarządzanie zasobami ludzkimi oraz (vii) zarządzania biznesem. Można zauważyć, że zarówno oferta centrów wspierania biznesu i szkoleniowo-doradczych, jak i izb gospodarczych i przemysłowych jest równie zróżnicowana i obejmuje niemal wszystkie wymienione usługi. Z kolei inkubatory przedsiębiorczości ograniczają się raczej do przedsiębiorczości i tworzenia firm, dostępu do funduszy UE oraz zarządzania biznesem. Jedynie pojedyncze inkubatory oferują, tak ważne dla początkujących przedsiębiorstw, usługi z zakresu: (i) księgowości, rachunkowości, podatków, (ii) pośrednictwa kooperacyjnego/ biznesowego oraz (iii) wsparcia w zarządzaniu zasobami ludzkimi. Z kolei agencje rozwoju regionalnego i lokalnego oferują jedynie usługi związane z dostępem do funduszy UE oraz pośrednictwa kooperacyjnego za granicą.

Oferta instytucji wsparcia innowacji jest nieco bardziej rozproszona, ale pokrywa nieco inne obszary niż instytucje wsparcia przedsiębiorczości. Po trzy podmioty oferują usługi z zakresu: (i) przedsiębiorczości i tworzenia firm, (ii) dostępu do funduszy UE, (iii) wdrażania nowych usług/ produktów i technologii oraz (iv) udzielania informacji technologicznej i patentowej. Jednocześnie instytucje te zdają się być bardziej wyspecjalizowane, oferują mniejszy wachlarz usług. Parki naukowo-technologiczne działają na rzecz przedsiębiorczości i tworzenia firm, dostępu do funduszy UE oraz pośrednictwa kooperacyjnego/ biznesowego; zaś centra transferu technologii na rzecz wdrażania nowych usług/ produktów i technologii oraz informacji technologicznej i patentowej.

Jedyny biorący udział w badaniu fundusz pożyczkowy i poręczeniowy oferuje usługi z zakresu przedsiębiorczości i tworzenia firm oraz dostępu do funduszy UE. Pozostałe podmioty, pełniące jednocześnie rolę funduszu, oferują zróżnicowane usługi w zależności od swojej wiodącej roli.

Tabela 28. Obecność usług z zakresu przekazywania informacji, doradztwa, szkoleń w poszczególnych subregionach

	Przedsiębiorczość, tworzenie firm	Dostęp do funduszy UE	Wdrażanie nowych usług/ produktów i technologii	Prawo gospodarcze	Księgowość, rachunkowość, podatki	Pośrednictwo kooperacyjne/biznesowe	Pośrednictwo kooperacyjne za granicą – internacjonalizacja	Technologie informacyjne	Badania rynku i marketing	Zarządzanie zasobami ludzkimi	Zarządzanie biznesem	Zarządzanie jakością	Informacja technologiczna i patentowa	Ochrona własności intelektualnej	Handel zagraniczny i współpraca międzynarodowa	Inne
Subregion bialski	3	3	1	2	2	2	3	1	2	1	2	1	1	1	2	1
Subregion chełmsko-zamojski	3	3	2	2	1	3	3	1	2	2	3	1	1	1	1	0
Subregion lubelski	21	21	14	12	11	12	28	10	11	12	14	11	10	9	9	5
Subregion puławski	3	3	2	1	2	1	2	1	1	1	1	1	0	0	0	0

Źródło: badanie CAWI wśród lubelskich IOB, N=37

Większość usług oferowanych jest przez podmioty zlokalizowane w subregionie lubelskim, ale w subregionach bialskim i chełmsko-zamojskim funkcjonuje przynajmniej jeden podmiot oferujący każdą z usług. Deficyt rodzajów usług odnotowano w subregionie puławskim – mniejsza liczba instytucji wsparcia przedsiębiorczości przekłada się na brak usług z zakresu: (i) informacji technologicznej i patentowej, (ii) ochrony własności intelektualnej oraz (iii) handlu zagranicznego i współpracy międzynarodowej. Nie oznacza to oczywiście, że przedsiębiorcy nie korzystają z tych usług w innych subregionach – bliskość lokalizacyjna IOB ma znaczenie dla co trzeciej badanej firmy.

Tabela 29. Obecność usług z zakresu przekazywania informacji, doradztwa, szkoleń w poszczególnych subregionach

	Przedsiębiorczość, tworzenie firm	Dostęp do funduszy UE	Wdrażanie nowych usług/ produktów i technologii	Prawo gospodarcze	Księgowość, rachunkowość, podatki	Pośrednictwo kooperacyjne/biznesowe	Pośrednictwo kooperacyjne za granicą – internacjonalizacja	Technologie informacyjne	Badania rynku i marketing	Zarządzanie zasobami ludzkimi	Zarządzanie biznesem	Zarządzanie jakością	Informacja technologiczna i patentowa	Ochrona własności intelektualnej	Handel zagraniczny i współpraca międzynarodowa	Inne
Subregion bialski	3	3	1	2	2	2	3	1	2	1	2	1	1	1	2	1
Subregion chełmsko-zamojski	3	3	2	2	1	3	3	1	2	2	3	1	1	1	1	0
Subregion lubelski	21	21	14	12	11	12	28	10	11	12	14	11	10	9	9	5
Subregion puławski	3	3	2	1	2	1	2	1	1	1	1	1	0	0	0	0

Źródło: badanie CAWI wśród lubelskich IOB, N=37

Większość usług oferowanych jest przez podmioty zlokalizowane w subregionie lubelskim, ale w subregionach bialskim i chełmsko-zamojskim funkcjonuje przynajmniej jeden podmiot oferujący każdą z usług. Deficyt rodzajów usług odnotowano w subregionie puławskim – mniejsza liczba instytucji wsparcia przedsiębiorczości przekłada się na brak usług z zakresu: (i) informacji technologicznej i patentowej, (ii) ochrony własności intelektualnej oraz (iii) handlu zagranicznego i współpracy międzynarodowej. Nie oznacza to oczywiście, że przedsiębiorcy nie korzystają z tych usług w innych subregionach – bliskość lokalizacyjna IOB ma znaczenie dla co trzeciej badanej firmy.

Kolejna tabela zawiera zestawienie odpowiedzi badanych IOB w zakresie tego, czy ich usługi są odpłatne. Każdy podmiot miał możliwość określenia dla każdej kategorii oferowanych przez siebie usług, czy większość z nich prowadzona jest odpłatnie, czy też nie.

Tabela 30. Odpłatność za usługi z zakresu przekazywania informacji, doradztwa, szkoleń

	Przedsiębiorczość, tworzenie firm	Dostęp do funduszy UE	Wdrażanie nowych usług/ produktów i technologii	Prawo gospodarcze	Księgowość, rachunkowość, podatki	Pośrednictwo kooperacyjne/biznesowe	Pośrednictwo kooperacyjne za granicą – internacjonalizacja	Technologie informacyjne	Badania rynku i marketing	Zarządzanie zasobami ludzkimi	Zarządzanie biznesem	Zarządzanie jakością	Informacja technologiczna i patentowa	Ochrona własności intelektualnej	Handel zagraniczny i współpraca międzynarodowa	Inne
Bezpłatne	16	16	7	7	4	9	5	6	6	7	8	5	4	4	6	3
W mniejszości płatne	8	4	4	5	7	5	3	2	4	4	5	2	3	2	4	0
W większości płatne	3	9	7	3	3	1	1	4	5	3	5	5	3	4	1	1
Wszystkie płatne	3	1	1	2	1	2	2	1	1	2	2	2	2	1	1	2

Źródło: badanie CAWI wśród lubelskich IOB, N=37

Ogółem w większości IOB różne rodzaje usług realizowane są całkowicie bezpłatnie lub w większości bezpłatnie. Najczęściej bezpłatnie oferowane są usługi wsparcia przedsiębiorczości i tworzenia firm oraz wsparcia w dostępie do funduszy UE. W niektórych IOB część oferowana jest płatnie, a część bezpłatnie. Wyłącznie płatnie usługi te oferują pojedyncze podmioty.

Częściej niż inne jako płatne realizowane są usługi: (i) wdrażania nowych usług/ produktów i technologii, (ii) badania rynku i marketingu, (iii) zarządzania jakością, (iv) z zakresu informacji technologicznej i patentowej, (v) ochrona własności intelektualnej.

Tabela 31. Zakres usług dotyczących wsparcia finansowego

	Przygotowanie wniosków dotacyjnych i pomoc w zdobywaniu funduszy na innowacje	Udzielanie pożyczek	Udzielanie poręczeń	Udzielanie gwarancji	Montaż finansowy i pomoc w uzyskaniu kredytu	Venture capital/seed capital - udziały kapitałowe w spółce	Subwencje, granty, dopłaty	Poszukiwanie inwestorów
Instytucje wsparcia przedsiębiorczości	18	6	3	2	6	3	10	12
Inkubatory przedsiębiorczości	2	0	0	0	1	0	1	2
Agencje rozwoju regionalnego i lokalnego	0	0	0	0	0	0	0	0
Izby gospodarcze i przemysłowe	4	0	0	0	1	1	2	2
Centra wspierania biznesu i szkoleniowo-doradcze	12	6	3	2	4	2	7	8
Instytucje wsparcia innowacji	1	0	0	0	0	1	1	1
Parki naukowo-technologiczne i inkubatory technologiczne	0	0	0	0	0	0	1	1
Centra transferu technologii	1	0	0	0	0	1	0	0
Centra innowacji	0	0	0	0	0	0	0	0
Pozabankowe instytucje finansowe	0 (1)	1 (3)	1 (2)	1 (1)	0 (0)	0 (0)	0 (2)	0 (0)
Fundusze pożyczkowe i poręczeniowe	0 (1)	1 (3)	1 (2)	1 (1)	0 (0)	0 (0)	0 (2)	0 (0)
Suma końcowa	19	7	4	3	6	4	11	13

Źródło: badanie CAWI wśród lubelskich IOB, N=37

Uwaga: Liczby w nawiasach oznaczają instytucje wsparcia przedsiębiorczości, które dodatkowo pełnią funkcję funduszy pożyczkowych i poręczeniowych

Usługi dotyczące wsparcia finansowego oferowane są niemal wyłącznie przez instytucje wsparcia przedsiębiorczości. Większość inkubatorów przedsiębiorczości, centrów wspierania biznesu i szkoleniowo-doradczych, a także izb gospodarczych i przemysłowych, oferuje usługi przygotowania wniosków dotacyjnych i pomocy w zdobywaniu funduszy na innowacje. Znaczna ich część pozyskuje również subwencje, granty, dopłaty oraz zajmuje się poszukiwaniem inwestorów. Niektóre centra wspierania biznesu i szkoleniowo-doradcze zajmują się nawet udzielaniem pożyczek i poręczeń oraz montażem finansowym i pomocą w uzyskaniu kredytu.

Usługi dotyczące wsparcia finansowego oferowane są przez pojedyncze instytucje wsparcia innowacji. Obejmują one: (i) przygotowanie wniosków dotacyjnych i pomoc w zdobywaniu funduszy na innowacje, (ii) pozyskiwanie venture capital/seed capital, (iii) subwencje, granty, dopłaty, (iv) poszukiwanie inwestorów.

Podmioty pełniące rolę funduszy pożyczkowych i poręczeniowych przede wszystkim oferują pożyczki oraz poręczenia. Część z nich zajmuje się również: (i) przygotowaniem wniosków dotacyjnych i pomocą w zdobywaniu funduszy na innowacje, (ii) subwencjami, grantami, dopłatami, (iii) udzielaniem gwarancji.

Tabela 32. Obecność usług z zakresu wsparcia finansowego w poszczególnych subregionach

	Przygotowanie wniosków dotacyjnych i pomoc w zdobywaniu funduszy na innowacje	Udzielanie pożyczek	Udzielanie poręczeń	Udzielanie gwarancji	Montaż finansowy i pomoc w uzyskaniu kredytu	Venture capital/seed capital - udziały kapitałowe w spółce	Subwencje, granty, dopłaty	Poszukiwanie inwestorów
Subregion bialski	2	1	1	1	1	1	2	2
Subregion chełmsko-zamojski	3	0	0	0	1	0	1	2
Subregion lubelski	12	5	2	2	4	3	6	8
Subregion puławski	2	1	1	0	0	0	2	1

Źródło: badanie CAWI wśród lubelskich IOB, N=37

Dostępność usług z zakresu wsparcia finansowego w poszczególnych subregionach jest ograniczona. Wszystkie rodzaje usług dostępne są jedynie w subregionach lubelskim i bialskim. W subregionie chełmsko-zamojskim w ogóle niedostępne są usługi polegające na udzielaniu pożyczek, poręczeń i gwarancji, a także pozyskiwania funduszy venture capital. Z kolei w subregionie puławskim niedostępne jest udzielanie gwarancji, montaż finansowy i pomoc w uzyskaniu kredytu oraz pozyskiwanie funduszy venture capital i seed capital.

Kolejna tabela zawiera zestawienie odpowiedzi badanych IOB w zakresie tego, czy ich usługi są odpłatne. Każdy podmiot miał możliwość określenia dla każdej kategorii oferowanych przez siebie usług, czy większość z nich prowadzona jest odpłatnie, czy też nie.

Tabela 33. Odpłatność za usługi z zakresu wsparcia finansowego

	Przygotowanie wniosków dotacyjnych i pomoc w zdobywaniu funduszy na innowacje	Udzielanie pożyczek	Udzielanie poręczeń	Udzielanie gwarancji	Montaż finansowy i pomoc w uzyskaniu kredytu	Venture capital/seed capital - udziały kapitałowe w spółce	Subwencje, granty, dopłaty	Poszukiwanie inwestorów
Bezpłatne	3	3	1	1	1	1	7	8
W mniejszości płatne	2	2	1	0	0	1	0	2
W większości płatne	6	2	1	1	2	1	2	3
Wszystkie płatne	8	0	1	1	3	1	2	0

Źródło: badanie CAWI wśród lubelskich IOB, N=37

Usługi z zakresu wsparcia finansowanego są na ogół płatne. Przygotowanie wniosków dotacyjnych i pomoc w zdobywaniu funduszy na innowacje oraz montaż finansowy i pomoc w uzyskaniu kredytu, przez większość IOB oferowane są w formie odpłatnej. Z kolei subwencje, granty, dopłaty oraz poszukiwanie inwestorów, przez większość IOB oferowane są bezpłatnie.

Tabela 34. Zakres usług dotyczących prac badawczo-rozwojowych

	Pomoc w nawiązaniu kontaktu z dostawcą lub odbiorcą technologii	Opracowanie planu wdrożenia innowacyjnego rozwiązania	Opracowanie analiz/ekspertyz badawczo-rozwojowych	Audyt innowacyjności/ technologiczny	Badania rynku	Ocena i ewaluacja technologii	Monitorowanie wdrażania technologii lub realizacji umowy	Inne
Institucje wsparcia przedsiębiorczości	12	9	11	7	10	8	9	2
Inkubatory przedsiębiorczości	2	0	1	1	0	1	1	0
Agencje rozwoju regionalnego i lokalnego	0	0	0	0	0	0	0	0
Izby gospodarcze i przemysłowe	2	1	2	1	2	1	1	0
Centra wspierania biznesu i szkoleniowo-doradcze	8	8	8	5	8	6	7	2
Institucje wsparcia innowacji	4	3	5	5	3	5	3	0
Parki naukowo-technologiczne i inkubatory technologiczne	1	1	1	1	1	1	1	0
Centra transferu technologii	2	1	3	3	1	3	2	0
Centra innowacji	1	1	1	1	1	1	0	0
Pozabankowe instytucje finansowe	0 (2)	1 (3)	1 (3)	1 (1)	1 (3)	0 (1)	1 (3)	0 (0)
Fundusze pożyczkowe i poręczeniowe	0 (2)	1 (3)	1 (3)	1 (1)	1 (3)	0 (1)	1 (3)	0 (0)
Suma końcowa	16	13	17	13	14	13	13	2

Źródło: badanie CAWI wśród lubelskich IOB, N=37

Uwaga: Liczby w nawiasach oznaczają instytucje wsparcia przedsiębiorczości, które dodatkowo pełnią funkcję funduszy pożyczkowych i poręczeniowych

W zakresie usług badawczo-rozwojowych prym wiodą instytucje wsparcia innowacyjności. Wszystkie oferują takie usługi jak: (i) opracowanie analiz/ekspertyz badawczo-rozwojowych, (ii) audyt innowacyjności/ technologiczny, (iii) ocena i ewaluacja technologii; zaś większość również: (iv) pomoc w nawiązaniu kontaktu z dostawcą lub odbiorcą technologii, (v) opracowanie planu wdrożenia innowacyjnego rozwiązania, (vi) badania rynku, (vii) monitorowanie wdrażania technologii lub realizacji umowy.

Usługi badawczo-rozwojowe oferowane są również przez niektóre instytucje wsparcia przedsiębiorczości. Ich rozkład jest w miarę równomierny – każdy rodzaj usługi jest dostępny u co drugiego inkubatora przedsiębiorczości, centrum wspierania biznesu i szkoleniowo-doradczego oraz izb gospodarczych i przemysłowych.

Również badany fundusz pożyczkowy i poręczeniowy oferuje szeroką gamę usług: (i) opracowanie planu wdrożenia innowacyjnego rozwiązania, (ii) opracowanie analiz/ekspertyz badawczo-rozwojowych, (iii) audyt innowacyjności/ technologiczny, (iv) badania rynku, (v) monitorowanie wdrażania technologii lub realizacji umowy.

Tabela 35. Obecność usług z zakresu prac badawczo-rozwojowych w poszczególnych subregionach

	Pomoc w nawiązaniu kontaktu z dostawcą lub odbiorcą technologii	Opracowanie planu wdrożenia innowacyjnego rozwiązania	Opracowanie analiz/ekspertyz badawczo-rozwojowych	Audyt innowacyjności / technologiczny	Badania rynku	Ocena i ewaluacja technologii	Monitorowanie wdrażania technologii lub realizacji umowy	Inne
Subregion bialski	1	1	1	1	1	1	1	1
Subregion chełmsko-zamojski	2	1	2	2	1	2	2	0
Subregion lubelski	11	9	12	9	10	9	8	1
Subregion puławski	2	2	2	1	2	1	2	0

Źródło: badanie CAWI wśród lubelskich IOB, N=37

Usługi badawczo-rozwojowe dostępne są we wszystkich subregionach województwa. Liczba podmiotów oferujących poszczególne rodzaje usług jest nieco większa w subregionie puławskim ze względu na obecność parków naukowo-technologicznych oraz w subregionie chełmsko-zamojskim ze względu na ogólną liczbę IOB, niż w subregionie bialskim.

Następna tabela zawiera zestawienie odpowiedzi badanych IOB w zakresie tego, czy ich usługi są odpłatne. Każdy podmiot miał możliwość określenia dla każdej kategorii oferowanych przez siebie usług, czy większość z nich prowadzona jest odpłatnie, czy też nie.

Tabela 36. Odpłatność za usługi z zakresu prac badawczo-rozwojowych

	Pomoc w nawiązaniu kontaktu z dostawcą lub odbiorcą technologii	Opracowanie planu wdrożenia innowacyjnego rozwiązania	Opracowanie analiz/ekspertyz badawczo-rozwojowych	Audyt innowacyjności / technologiczny	Badania rynku	Ocena i ewaluacja technologii	Monitorowanie wdrażania technologii lub realizacji umowy	Inne
Bezpłatne	11	3	2	2	3	2	2	0
W mniejszości płatne	2	1	3	2	3	2	2	1
W większości płatne	1	5	5	4	4	4	6	1
Wszystkie płatne	2	4	7	5	4	5	3	0

Źródło: badanie CAWI wśród lubelskich IOB, N=37

Pomoc w nawiązaniu kontaktu z dostawcą lub odbiorcą technologii przez większość IOB oferowana jest bezpłatnie. Pozostałe rodzaje usług z zakresu prac badawczo-rozwojowych oferowane są na ogół w formie odpłatnej, bądź większość usług z danej kategorii w ramach jednej IOB oferowanych jest płatnie.

Tabela 37. Zakres usług dotyczących udostępniania infrastruktury i przestrzeni dla prowadzenia firmy

	Wynajem sal konferencyjnych i szkoleniowych	Udostępnianie przestrzeni coworkingowej	Wynajem powierzchni biurowej	Wynajem powierzchni produkcyjnej/magazynowej	Udostępnianie laboratoriów, zaplecza B+R	Usługi serwerowni	Bazy danych własne lub specjalistyczne	Inne
Institucje wsparcia przedsiębiorczości	14	7	10	2	2	3	5	2
Inkubatory przedsiębiorczości	2	1	2	0	0	0	0	0
Agencje rozwoju regionalnego i lokalnego	0	0	0	0	0	0	0	0
Izby gospodarcze i przemysłowe	2	1	1	0	0	0	1	0
Centra wspierania biznesu i szkoleniowo-doradcze	10	5	7	2	2	3	4	2
Institucje wsparcia innowacji	6	2	4	2	5	3	1	0
Parki naukowo-technologiczne i inkubatory technologiczne	2	2	2	2	2	2	1	0
Centra transferu technologii	3	0	1	0	3	1	0	0
Centra innowacji	1	0	1	0	0	0	0	0
Pozabankowe instytucje finansowe	1 (3)	1 (2)	1 (2)	0 (0)	0 (0)	0 (0)	0 (0)	0 (0)
Fundusze pożyczkowe i poręczeniowe	1 (3)	1 (2)	1 (2)	0 (0)	0 (0)	0 (0)	0 (0)	0 (0)
Suma końcowa	21	10	15	4	7	6	6	2

Źródło: badanie CAWI wśród lubelskich IOB, N=37

Uwaga: Liczby w nawiasach oznaczają instytucje wsparcia przedsiębiorczości, które dodatkowo pełnią funkcję funduszy pożyczkowych i poręczeniowych

Z zakresu udostępniania infrastruktury i przestrzeni dla prowadzenia firmy, oferowane są przede wszystkim: (i) wynajem sal konferencyjnych i szkoleniowych oraz (ii) wynajem powierzchni biurowej. Ponadto instytucje wsparcia przedsiębiorczości czasami oferują (iii) udostępnianie przestrzeni coworkingowej i (iv) bazy danych; zaś instytucje wsparcia innowacji (v) udostępnianie laboratoriów, zaplecza B+R. Z kolei fundusz pożyczkowy i poręczeniowy oferuje: (i) wynajem sal konferencyjnych i szkoleniowych, (ii) udostępnianie przestrzeni coworkingowej oraz (iii) wynajem powierzchni biurowej.

Dostępność usług z zakresu udostępniania infrastruktury jest wyraźnie mniejsza niż pozostałych. Szczególnie niedoreprezentowane są: (i) wynajem powierzchni produkcyjnej/ magazynowej, (ii) udostępnianie laboratoriów, zaplecza B+R, (iii) usługi serwerowni, (iv) bazy danych własne lub specjalistyczne.

Tabela 38. Obecność usług z zakresu udostępniania infrastruktury i przestrzeni dla prowadzenia firmy w poszczególnych subregionach

	Wynajem sal konferencyjnych i szkoleniowych	Udostępnianie przestrzeni coworkingowej	Wynajem powierzchni biurowej	Wynajem powierzchni produkcyjnej/ magazynowej	Udostępnianie laboratoriów, zaplecza B+R	Usługi serwerowni	Bazy danych własne lub specjalistyczne	Inne
Subregion biały	3	2	3	1	1	1	2	1
Subregion chełmsko-zamojski	1	1	1	0	0	0	1	0
Subregion lubelski	15	6	10	2	5	4	2	1
Subregion puławski	2	1	1	1	1	1	1	0

Źródło: badanie CAWI wśród lubelskich IOB, N=37

Usługi z zakresu udostępniania infrastruktury i przestrzeni dla prowadzenia firmy są bardzo słabo dostępne w poszczególnych subregionach. Poza subregionem lubelskim, najlepsza sytuacja jest w subregionie białym, w którym usługi wynajmu sal, przestrzeni coworkingowej oraz powierzchni biurowej – są oferowane przez kilka podmiotów. W subregionie puławskim poszczególne rodzaje usług oferuje jedynie po jednej IOB. W subregionie chełmsko-zamojskim istnieje wyraźny deficyt – brakuje podmiotów wynajmujących powierzchnię produkcyjną/ magazynową, udostępniających laboratoria i zaplecza B+R oraz usługi serwerowni.

Brak dostępności tych usług w subregionach i ogólnie w województwie stanowi szczególną bolączkę regionu, ponieważ usługi te muszą być oferowane na miejscu – większości z nich nie można świadczyć zdalnie. Nie bez znaczenia jest również rozwój przedsiębiorstw produkcyjnych, hamowany przez niedostatki w dostępnej powierzchni.

Poniższa tabela zawiera zestawienie odpowiedzi badanych IOB w zakresie tego, czy ich usługi są odpłatne. Każdy podmiot miał możliwość określenia dla każdej kategorii oferowanych przez siebie usług, czy większość z nich prowadzona jest odpłatnie, czy też nie.

Tabela 39. Odpłatność za usługi z zakresu udostępniania infrastruktury i przestrzeni dla prowadzenia firmy

	Wynajem sal konferencyjnych i szkoleniowych	Udostępnianie przestrzeni coworkingowej	Wynajem powierzchni biurowej	Wynajem powierzchni produkcyjnej/magazynowej	Udostępnianie laboratoriów, zaplecza B+R	Usługi serwerowni	Bazy danych własne lub specjalistyczne	Inne
Bezpłatne	2	1	1	0	0	0	2	0
W mniejszości płatne	1	2	1	1	1	1	2	1
W większości płatne	8	5	4	2	3	2	1	1
Wszystkie płatne	10	2	9	1	3	3	1	0

Źródło: badanie CAWI wśród lubelskich IOB, N=37

Większość usług z zakresu udostępniania infrastruktury i przestrzeni dla prowadzenia firmy udostępniania jest odpłatnie. W niektórych IOB część spośród nich oferowana jest bezpłatnie, ale jednak za większość przedsiębiorcy muszą uiścić opłatę.

Tabela 40. Zakres innych usług w zakresie wsparcia przedsiębiorczości i innowacji

	Opracowanie planu biznesowego, modelu biznesowego	Opracowanie strategii marketingowej	Atesty, certyfikaty, zezwolenia	Usprawnienie procesu komunikacji z klientami	Budowanie wizerunku firmy w środowisku akademickim	Obrót nieruchomości	Obsługa inwestorów	Optymalizacja procesów biznesowych	Akcje informacyjne i promocyjne w zakresie przedsiębiorczości	Szkolenia, doskonalenie zawodowe bezrobotnych i poszukujących pracy	Aktywizacja środowisk lokalnych	Inne
Institucje wsparcia przedsiębiorczości	20	14	9	11	8	2	9	13	15	16	16	5
Inkubatory przedsiębiorczości	3	2	1	0	0	0	2	2	2	2	2	0
Agencje rozwoju regionalnego i lokalnego	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Izby gospodarcze i przemysłowe	3	2	3	3	3	0	2	3	4	5	5	3
Centra wspierania biznesu i szkoleniowo-doradcze	14	10	5	8	5	2	5	8	9	9	9	2
Institucje wsparcia innowacji	5	4	2	3	3	0	1	2	3	1	2	0
Parki naukowo-technologiczne i inkubatory technologiczne	2	2	0	1	1	0	0	0	1	0	1	0
Centra transferu technologii	3	2	2	2	2	0	1	2	2	1	1	0
Centra innowacji	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Pozabankowe instytucje finansowe	1 (3)	1 (2)	0 (0)	0 (2)	0 (0)	0 (0)	0 (0)	1 (2)	1 (3)	1 (3)	1 (3)	0 (0)
Fundusze pożyczkowe i poręczeniowe	1 (3)	1 (2)	0 (0)	0 (2)	0 (0)	0 (0)	0 (0)	1 (2)	1 (3)	1 (3)	1 (3)	0 (0)
Suma końcowa	26	19	11	14	11	2	10	16	19	18	19	5

Źródło: badanie CAWI wśród lubelskich IOB, N=37

Uwaga: Liczby w nawiasach oznaczają instytucje wsparcia przedsiębiorczości, które dodatkowo pełnią funkcję funduszy pożyczkowych i poręczeniowych

Pozostałe usługi w zakresie wsparcia przedsiębiorczości i innowacji są świadczone przez bardzo liczne podmioty. Niemal wszystkie rodzaje usług oferowane są przez kilkanaście IOB – zarówno instytucji wsparcia przedsiębiorczości, jak i instytucji wsparcia innowacji. Istnieją jednak pojedyncze luki w ofercie lubelskich IOB. Słabiej reprezentowane są usługi z zakresu: (i) udzielania atestów, certyfikatów, zezwoleń, (ii) budowania wizerunku firmy w środowisku akademickim oraz (iii) obsługi inwestorów. Z kolei obrotem nieruchomościami zajmują się tylko dwa centra wspierania biznesu i szkoleniowo-doradcze.

Tabela 41. Obecność pozostałych usług z zakresu wsparcia przedsiębiorczości i innowacji w poszczególnych subregionach

	Opracowanie planu biznesowego, modelu biznesowego	Opracowanie strategii marketingowej	Atesty, certyfikaty, zezwolenia	Usprawnienie procesu komunikacji z klientami	Budowanie wizerunku firmy w środowisku akademickim	Obrót nieruchomości	Obsługa inwestorów	Optymalizacja procesów biznesowych	Akcje informacyjne i promocyjne w zakresie przedsiębiorczości	Szkolenia, doskonalenie zawodowe bezrobotnych i poszukujących pracy	Aktywizacja środowisk lokalnych	Inne
Subregion bialski	2	2	1	2	2	1	2	3	3	2	3	1
Subregion chełmsko-zamojski	3	3	2	1	1	0	3	3	2	2	2	0
Subregion lubelski	18	12	8	9	7	1	5	9	12	12	12	3
Subregion puławski	3	2	0	2	1	0	0	1	2	2	2	1

Źródło: badanie CAWI wśród lubelskich IOB, N=37

Ze względu na ogólnie dużą liczbę IOB oferujących pozostałe usługi z zakresu wsparcia przedsiębiorczości i innowacji, ich pokrycie w poszczególnych subregionach wydaje się być na ogół wystarczające. Zwraca jednak uwagę niedostatek usług z zakresu obrotu nieruchomościami – w subregionach puławskim i chełmsko-zamojskim nie zajmuje się nimi żaden IOB, mimo że podmioty tego typu, aby działać efektywnie, powinny działać na rynku lokalnym. W subregionie puławskim brakuje również IOB zajmujących się atestami, certyfikatami, zezwoleniami oraz obsługą inwestorów. Stanowi to lukę, zważywszy na wysoki poziom uprzemysłowienia subregionu, ponieważ usługi te można prowadzić zdalnie jedynie w ograniczonym zakresie.

Kolejna tabela zawiera zestawienie odpowiedzi badanych IOB w zakresie tego, czy ich usługi są odpłatne. Każdy podmiot miał możliwość określenia dla każdej kategorii oferowanych przez siebie usług, czy większość z nich prowadzona jest odpłatnie, czy też nie.

Tabela 42. Odpłatność za pozostałe usługi z zakresu wsparcia przedsiębiorczości i innowacji

	Opracowanie planu biznesowego, modelu biznesowego	Opracowanie strategii marketingowej	Atesty, certyfikaty, zezwolenia	Usprawnienie procesu komunikacji z klientami	Budowanie wizerunku firmy w środowisku akademickim	Obrót nieruchomości	Obsługa inwestorów	Optymalizacja procesów biznesowych	Akcje informacyjne i promocyjne w zakresie przedsiębiorczości	Szkolenia, doskonalenie zawodowe bezrobotnych i poszukujących pracy	Aktywizacja środowisk lokalnych	Inne
Bezpłatne	5	2	1	5	5	0	3	2	11	9	14	1
W mniejszości płatne	4	3	2	2	3	1	2	3	3	2	0	0
W większości płatne	6	8	3	4	3	1	2	6	2	3	2	2
Wszystkie płatne	11	6	5	3	0	0	3	5	2	4	3	2

Źródło: badanie CAWI wśród lubelskich IOB, N=37

Pozostałe usługi z zakresu wsparcia przedsiębiorczości i innowacji są zróżnicowane pod względem odpłatności za nie. Większość IOB oferuje takie usługi jak: (i) opracowanie planu biznesowego, modelu biznesowego oraz (ii) opracowanie strategii marketingowej w formie płatnej. Część IOB oferuje niektóre z nich bezpłatnie, ale jednak za większość należy uiścić opłatę. Z kolei: (i) akcje informacyjne i promocyjne w zakresie przedsiębiorczości, (ii) szkolenia, doskonalenie zawodowe bezrobotnych i poszukujących pracy, (iii) aktywizacja środowisk lokalnych – oferowane są przez większość IOB nieodpłatnie.

Adresaci oferty lubelskich IOB

Oferta IOB z województwa lubelskiego jest silnie zróżnicowana nie tylko w zależności od rodzaju podmiotu i subregionu, ale również od odbiorców konkretnych usług. Adresaci oferty IOB z województwa lubelskiego, zostali zidentyfikowani na podstawie dwóch źródeł danych: (i) list klientów pozyskanych od części IOB na etapie eksploracyjnym badania, (ii) wywiadów jakościowych z przedstawicielami IOB.

Na podstawie obydwu źródeł można wyróżnić pięć kategorii odbiorców oferty instytucji wsparcia przedsiębiorczości. Nie są one rozłączne i stanowią raczej kategorie agregujące dane sekwencje usług rozwojowych. Pierwszą grupą adresatów są przedsiębiorcy. Instytucje wsparcia przedsiębiorczości oferują usługi dla firm na różnych etapach ich rozwoju firmy – od rozpoczęcia działalności i konstruowanie modelu biznesowego, przez młode przedsiębiorstwa poszukujące swojej niszy i tworzące strategie działania, aż po długotrwanie funkcjonujące na rynku i poszukujące nowych rozwiązań i dróg rozwoju. Oferta kierowana do nich obejmuje nade wszystko: doradztwo, szkolenia oraz wsparcie w pozyskaniu finansowania.

Drugą kategorią są osoby bezrobotne i poszukujące pracy. Instytucje wsparcia przedsiębiorczości oferują im doradztwo zawodowe, szkolenia, wsparcie w pozyskaniu dofinansowania na start oraz pomoc w opracowaniu biznesplanów. Takie działania często stanowią preludium do dalszego wspierania podmiotu już jako przedsiębiorstwa.

Oddzielną kategorię może stanowić młodzież. Część instytucji wsparcia przedsiębiorczości oferuje im wsparcie, a część wręcz koncentruje się na tym wsparciu. Jest ono nieco inne niż w przypadku osób bezrobotnych i poszukujących pracy, ponieważ kładzie się w nim większy nacisk na zdobywanie wiedzy i umiejętności społecznych oraz ułatwiających prowadzenie firmy. Jest to więc w większym stopniu mentoring i szkolenia, niż doradztwo.

Wreszcie niektóre instytucje wsparcia przedsiębiorczości kierują swoją ofertę do osób tworzących innowacyjne produkty i usługi, oferując wsparcie w zakresie badań i rozwoju, ochrony własności intelektualnej oraz komercjalizacji wynalazków. Są to przede wszystkim inkubatory przedsiębiorczości oraz agencje rozwoju regionalnego i lokalnego.

Instytucje wsparcia innowacji kierują swoją ofertę do nieco odmiennego grona odbiorców. Głównymi adresatami oferty pozostają oczywiście przedsiębiorcy, ale wsparcie ma zupełnie inny zakres niż w przypadku instytucji wsparcia przedsiębiorczości. Klientami instytucji wsparcia innowacji przedsiębiorcy są zainteresowani rozwijaniem innowacyjnych procesów, produktów oraz usług. W ich przypadku nie ma więc znaczenia miejsce w cyklu życia firmy. Instytucje oferują im doradztwo i mentoring, a także wsparcie finansowe. Dodatkowo dla grupy tej świadczone są usługi modernizacji technologicznej.

Szczególną kategorię przedsiębiorstw stanowią startupy. Są to młode, dynamicznie rozwijające się firmy, które poszukują wsparcia w rozwijaniu swoich innowacji, pozyskiwaniu inwestorów oraz wejściu na nowe rynki. Instytucje wsparcia innowacji oferują im wsparcie merytoryczne, pomoc w pozyskiwaniu funduszy oraz dostęp do sieci kontaktów.

Dla realizacji powyższych celów na rzecz biznesu niezbędna jest współpraca z naukowcami i badaczami. Instytucje wsparcia innowacji oferują im wsparcie, pozwalające na komercjalizację wynalazków i technologii. Pomoc obejmuje doradztwo, współpracę z przedsiębiorcami oraz wsparcie w pozyskiwaniu funduszy na dalszy rozwój.

Klientami instytucji wsparcia innowacji bywają również NGO oraz samorządy. IOB wyspecjalizowane w działalności niekomercyjnej pomagają NGO w rozwijaniu innowacyjnych rozwiązań społecznych poprzez doradztwo mające na celu wzmocnienie ich potencjału organizacyjnego oraz pozyskiwanie funduszy. Z kolei samorządy lokalne i regionalne korzystają ze wsparcia w zakresie rozwoju gospodarczego, opracowywania strategii innowacji oraz wdrażania innowacyjnych rozwiązań w administracji publicznej.

Fundusze pożyczkowe i poręczeniowe działają przede wszystkim poprzez prowadzenie projektów, mających na celu finansowe wsparcie przedsiębiorstw oraz osób planujących założenie własnej działalności gospodarczej. Z tego powodu ich klientami są: osoby bezrobotne i poszukujące pracy, przedsiębiorcy, a szczególnych sytuacjach również startupy.

Zasięg działania lubelskich IOB

Określenie zasięgu działania i zasięgu odbioru oferty poszczególnych IOB było problematyczne ze względu na liczne i zróżnicowane grono odbiorców oraz złożoność oferty. Liczne IOB funkcjonują na różnych poziomach, koncentrując się raczej na realizacji konkretnej usługi, niż na celowaniu jej w określony rynek. Z danej usługi mogą korzystać zarówno klienci z najbliższego otoczenia, jak i geograficznie oddaleni. Powoduje to, że odpowiedzi udzielane przez badanych przedstawicieli IOB należy potraktować z dystansem – raczej jako główny zasięg prowadzenia działań, bądź ich największy zasięg. Warto jednak zauważyć, że podmioty działające w subregionie lubelskim powinny mieć większe możliwości działania na większą skalę niż IOB zlokalizowane w pozostałych subregionach. Zestawienie odpowiedzi zostało zamieszczone w poniższej tabeli.

Tabela 43. Jaki jest zasięg działania i zasięg odbioru oferty Pana/i instytucji?

	Lokalny	Ponadlokalny	Regionalny	Ponadregionalny	Krajowy	Międzynarodowy
Instytucje wsparcia przedsiębiorczości	3	2	12	5	8	4
Inkubatory przedsiębiorczości	0	1	2	0	2	0
Agencje rozwoju regionalnego i lokalnego	1	1	0	0	0	0
Izby gospodarcze i przemysłowe	1	0	2	2	1	2
Centra wspierania biznesu i szkoleniowo-doradcze	1	0	8	3	5	2
Instytucje wsparcia innowacji	1	0	0	1	2	2
Parki naukowo-technologiczne i inkubatory technologiczne	1	0	0	0	1	0
Centra transferu technologii	0	0	0	0	1	2
Centra innowacji	0	0	0	1	0	0
Pozabankowe instytucje finansowe	0 (1)	0 (0)	0 (1)	1 (1)	0 (0)	0 (1)
Fundusze pożyczkowe i poręczeniowe	0 (1)	0 (0)	0 (1)	1 (1)	0 (0)	0 (1)
Suma końcowa	4	2	12	7	10	6

Źródło: badanie CAWI wśród lubelskich IOB, N=41

Uwaga: Liczby w nawiasach oznaczają instytucje wsparcia przedsiębiorczości, które dodatkowo pełnią funkcję funduszy pożyczkowych i poręczeniowych

Trzy inkubatory działające w subregionach bialskim, puławskim i chełmsko-zamojskim, działają na poziomie ponadlokalnym lub regionalnym. Z kolei dwa zlokalizowane w subregionie lubelskim działają na poziomie krajowym. Agencję rozwoju lokalnego z subregionu chełmsko-zamojskiego charakteryzuje lokalny, zaś tę z subregionu lubelskiego - ponadlokalny zasięg działania. Izby gospodarcze i przemysłowe nie stosują się do reguły zróżnicowania między subregionem lubelskim a pozostałymi subregionami. Charakteryzują się zróżnicowanym zakresem działania – od lokalnego po międzynarodowy – co wynika raczej z reprezentowanej branży, niż z ich lokalizacji. Możliwe również, że tak duże różnice w ocenie zasięgu swojej działalności wynikają z odmiennego rozumienia pytania. Izba może mieć lokalny zasięg w znaczeniu gromadzenia lokalnych firm, ale działać na międzynarodowym rynku danej branży. Większość centrów wspierania biznesu i szkoleniowo-doradczych deklaruje regionalny bądź krajowy zasięg działania. Dzieje się tak zarówno w przypadku subregionu lubelskiego, jak i pozostałych subregionów. Zasięg działania nie jest również różnicowany przez inne cechy, takie jak: forma własności, charakter działalności, czy sposób finansowania podmiotu.

Mimo bogatej oferty, dużego potencjału kadrowego oraz infrastrukturalnego, przedstawiciele dwóch badanych parków naukowo-technologicznych ocenili zasięg działania swoich podmiotów w sposób bardzo różny. Z kolei centra transferu technologii – ze względu na swoją przynależność do dużych uczelni, a tym samym rozległą sieć kontaktów i możliwości działania

– uznały zasięg swojej działalności za bardzo szeroki – krajowy bądź międzynarodowy. Jedyne w zestawieniu centrum innowacji ma ponadlokalny zasięg działania.

Przedstawiciele badanego funduszu pożyczkowego i poręczeniowego ocenili zasięg działania swojej instytucji jako ponadregionalny. Z kolei podmioty pełniące dodatkowo funkcję funduszu były pod tym względem bardzo zróżnicowane – od poziomu lokalnego po międzynarodowy.

Zmiany w ofercie lubelskich IOB

W ostatnich trzech latach różne IOB mierzyły się z wyzwaniami związanymi z dynamicznymi zmianami na rynku oraz pandemią COVID-19. W efekcie tych wyzwań, większość z nich wprowadziła zmiany w swojej ofercie. Na ogół były to zmiany wynikające zarówno z pandemią, ale również i wynikające wyłącznie z sytuacji pandemicznej. Poniższa tabela zawiera zestawienie odpowiedzi na pytanie jakie zmiany wprowadzono w ofercie IOB w ciągu ostatnich pięciu lat.

Tabela 44. Czy w ciągu ostatnich 5 lat wprowadzono jakieś zmiany w ofercie Pana/i instytucji?

	Nie	Tak, ale bez związku z pandemią COVID-19	Tak, wyłącznie w związku z pandemią COVID-19	Tak, zarówno w związku, jak i bez związku z pandemią COVID-19
Instytucje wsparcia przedsiębiorczości	13	2	6	9
Inkubatory przedsiębiorczości	3	0	1	0
Agencje rozwoju regionalnego i lokalnego	1	0	0	0
Izby gospodarcze i przemysłowe	2	1	1	3
Centra wspierania biznesu i szkoleniowo-doradcze	7	1	4	6
Instytucje wsparcia innowacji	2	0	0	4
Parki naukowo-technologiczne i inkubatory technologiczne	1	0	0	1
Centra transferu technologii	1	0	0	2
Centra innowacji	0	0	0	1
Pozabankowe instytucje finansowe	1 (1)	0 (0)	0 (1)	0 (1)
Fundusze pożyczkowe i poręczeniowe	1 (1)	0 (0)	0 (1)	0 (1)
Suma końcowa	16	2	6	13

Źródło: badanie CAWI wśród lubelskich IOB, N=37

Uwaga: Liczby w nawiasach oznaczają instytucje wsparcia przedsiębiorczości, które dodatkowo pełnią funkcję funduszy pożyczkowych i poręczeniowych

Inkubatory przedsiębiorczości w większości nie wprowadziły żadnych zmian, a jeden podmiot, który ich dokonał musiał dostosować się do sytuacji pandemicznej. Zmian nie wdrożyła jedyna badana agencja rozwoju regionalnego i lokalnego. Z kolei większość izb gospodarczych i przemysłowych zaktualizowała swoje oferty, dostosowując je do zmieniających się potrzeb rynku pracy i biznesu. Zgodnie z informacjami pozyskanymi w ankiecie, zmiany te polegały na: (i) realizacji usług za pośrednictwem BUR, (ii) rozszerzeniu zakresu usług o nowe obszary tematyczne oraz (iii) organizację szkoleń i spotkań w formule online. Licznie zmiany wprowadziły również centra wspierania biznesu i szkoleniowo-doradcze. Koncentrowały się one na dostosowaniu działalności do panujących warunków pandemicznych i obejmowały: (i) wprowadzenie zasad bezpieczeństwa związanych z pandemią, (ii) organizację spotkań online i konferencji hybrydowych, (iii) uruchomienie kanałów mediów społecznościowych oraz (iv) wprowadzenie szkoleń e-learningowych. Były więc to zmiany mające na celu przeniesienie oferowanych usług doradczych i szkoleniowych do sieci.

W obliczu pandemii część instytucji wsparcia przedsiębiorczości wprowadziła więc wsparcie dla przedsiębiorców w postaci doradztwa online, webinarów oraz szkoleń zdalnych. Z wywiadów jakościowych można było dowiedzieć się, że zmiany te miały na celu lepsze dostosowanie się do potrzeb przedsiębiorców w trudnych warunkach gospodarczych oraz ograniczenie ryzyka związanego z szerzeniem się pandemii. Z kolei instytucje, które zdecydowały się na poszerzenie swojej oferty usług, miały na celu dostosowanie oferty do zmieniających się potrzeb rynku oraz wykorzystanie nowych możliwości rozwoju przedsiębiorczości.

W odpowiedzi zarówno na sytuację pandemii, jak i wyzwania technologiczne i kadrowe, centra transferu technologii wdrażały zmiany w zakresie jakości swojej infrastruktury i sposobu świadczenia usług. Podejmowane działania polegały na: (i) otwieraniu nowych laboratoriów, (ii) zwiększeniu zatrudnienia w celu poszerzenia oferty dla firm, (iv) rozbudowaniu stron internetowych w celu lepszego skomunikowania z klientami. Park naukowo-technologiczny i inkubator technologiczny również odpowiedział na nowe wyzwania, koncentrując się na realizacji projektów unijnych oraz rozszerzaniu swoich usług wirtualnego biura. Badane centrum innowacji wprowadziło zaś zmiany obejmujące: (i) wprowadzenie zasad bezpieczeństwa związanych z pandemią, (ii) organizację spotkań online i konferencji hybrydowych, (iii) uruchomienie kanałów mediów społecznościowych oraz (iv) wprowadzenie szkoleń e-learningowych.

W oparciu o przeprowadzone wywiady jakościowe można stwierdzić, że zmiany wprowadzone przez instytucje wsparcia innowacji wynikały z potrzeby dostosowania się do zmieniającego się otoczenia rynkowego, oczekiwań klientów oraz pojawiających się nowych możliwości finansowania. W odpowiedzi na zmieniające się warunki pracy i rosnące zapotrzebowanie na elastyczność, instytucje wsparcia innowacji wprowadziły zdalne formy współpracy, konsultacji i szkoleń. Pozwala to na efektywniejszą i bardziej wygodną współpracę z klientami

oraz zwiększenie zasięgu oddziaływania instytucji. Instytucje wsparcia innowacji starają się być na bieżąco z nowymi trendami i technologiami, dlatego wprowadzają do swojej oferty wsparcie dla projektów związanych z np. sztuczną inteligencją, ekologią czy technologią blockchain. Takie działania pozwalają im lepiej odpowiadać na potrzeby rynku i wspierać klientów w rozwoju innowacyjnych przedsięwzięć. W celu poszerzenia oferty i zwiększenia swojego zasięgu, instytucje wsparcia innowacji podejmują współpracę z innymi podmiotami, takimi jak uniwersytety, parki technologiczne czy samorządy. Dzięki temu mogą oferować swoim klientom szerszy wachlarz usług, korzystać z dodatkowych źródeł finansowania oraz dzielić się wiedzą i doświadczeniem. Instytucje wsparcia innowacji coraz częściej stawiają na indywidualne podejście do klientów, dostosowując swoje usługi do konkretnej sytuacji i potrzeb danego przedsiębiorcy czy projektu. Pozwala to na skuteczniejsze wsparcie innowacji i lepsze zrozumienie potrzeb klientów.

Badany fundusz pożyczkowy i poręczeniowy nie wprowadził w ciągu ostatnich pięciu lat żadnych zmian, co jest zrozumiałe, ponieważ usługa udzielania pożyczek i poręczeń nie wymaga wdrażania specjalnych rozwiązań w okresie pandemii.

Promocja działalności lubelskich IOB

Określenie działalności promocyjnej, stosowanej przez IOB, było możliwe przede wszystkim dzięki realizacji badania ankietowego. Respondenci zostali poproszeni o wskazanie kanałów promocji, które ich podmiot wykorzystuje w swojej działalności. Dzięki temu uzyskano niemal kompletną listę działań podejmowanych przez lubelskie IOB, wraz z ich ilościowym rozkładem, co prezentuje poniższa tabela.

Tabela 45. Jakie kanały promocji swojej działalności stosuje Pana/i instytucja?

	Instytucje wsparcia przedsiębiorczości N=34	Instytucje wsparcia innowacji N=6	Pozabankowe instytucje finansowe N=1 (4)	Ogółem
Własna strona internetowa	30	6	1 (3)	37
Udział w konferencjach, seminariach, spotkaniach branżowych	26	4	1 (3)	31
Bezpośredni kontakt z przedsiębiorstwami	21	6	1 (3)	28
Informowanie w mediach społecznościowych	19	5	1 (3)	25
Tradycyjne materiały reklamowe	16	5	1 (3)	22
Sieci współpracy, polecenia	16	4	1 (3)	21
Sieci współpracy	12	5	0 (1)	17

	Instytucje wsparcia przedsiębiorczości N=34	Instytucje wsparcia innowacji N=6	Pozabankowe instytucje finansowe N=1 (4)	Ogółem
Ogłoszenia w serwisach internetowych i czasopismach branżowych	11	4	1 (2)	16
Artykuły w mediach internetowych	9	4	1 (2)	14
Reklamy w mediach tradycyjnych	8	5	0 (1)	13
Udział w imprezach targowo-wystawienniczych	7	5	0 (1)	12
BUR	9	1	1 (2)	11
Reklama w Internecie	8	2	1 (2)	11

Źródło: badanie CAWI wśród lubelskich IOB, N=41

Uwaga: Liczby w nawiasach oznaczają instytucje wsparcia przedsiębiorczości, które dodatkowo pełnią funkcję funduszy pożyczkowych i poręczeniowych

Niemal powszechnie stosowanymi formami promocji IOB są działania standardowe, takie jak: własna strona internetowa, udział w konferencjach, seminariach, spotkaniach branżowych oraz bezpośredni kontakt z przedsiębiorstwami. Uwagę zwraca dość słabe wykorzystanie sieci współpracy oraz działań profesjonalnych, takich jak sporządzanie artykułów czy udział w imprezach targowo-wystawienniczych. Niepokoi zaś bardzo słabe wykorzystanie możliwości, jakie daje BUR.

Agencje rozwoju regionalnego i lokalnego promują swoją działalność za pomocą własnych stron internetowych, mediów społecznościowych i newsletterów. Organizują i uczestniczą również w konferencjach, targach, warsztatach i innych wydarzeniach biznesowych, aby nawiązywać kontakty i prezentować swoje usługi. Współpracują także z lokalnymi i regionalnymi partnerami w celu wzajemnego promowania ofert.

Centra wspierania biznesu i szkoleniowo-doradcze korzystają ze stron internetowych, mediów społecznościowych, artykułów prasowych i reklamy w mediach, aby dotrzeć do przedsiębiorców. Organizują szkolenia, warsztaty, spotkania oraz doradztwo dla przedsiębiorców, aby pomóc im w rozwijaniu swoich biznesów. Współpracują z innymi instytucjami, takimi jak inkubatory, agencje rozwoju regionalnego czy lokalnego, w celu promowania swoich usług. Inkubatory przedsiębiorczości posługują się serwisami internetowymi, czasopismami branżowymi, mediami społecznościowymi i newsletterami, aby promować swoją działalność. Współpracują z innymi instytucjami w ramach sieci współpracy, polegając na rekomendacjach i poleceniach, co umożliwia im rozszerzenie zasięgu i pozyskiwanie nowych klientów. Izby gospodarcze i przemysłowe wykorzystują własne strony internetowe jako narzędzie promocji, aby informować o swoich usługach. Biorą udział w konferencjach, seminariach i spotkaniach branżowych, co pozwala im na nawiązywanie

kontaktów i promowanie swojej działalności. Bezpośredni kontakt z przedsiębiorstwami oraz sieci współpracy i polecenia od innych podmiotów pomagają im w promocji swojej oferty. Instytucje wsparcia innowacji stosują różnorodne metody promocji, takie jak strony internetowe, media społecznościowe, artykuły prasowe oraz uczestnictwo w wydarzeniach branżowych. Ich celem jest zwiększenie widoczności i wsparcie przedsiębiorstw w zakresie innowacji.

Instytucje wsparcia innowacji wyróżniają się prowadzeniem szerzej zakrojonych działań promocyjnych. Zarówno centra transferu technologii, jak i centra innowacji, korzystają z szerokiego spektrum kanałów komunikacji: stron internetowych, mediów społecznościowych, artykułów prasowych i konferencji. Współpracują również z instytucjami naukowymi i przedsiębiorstwami w celu komercjalizacji wyników badań naukowych. Z kolei parki naukowo-technologiczne i inkubatory technologiczne stosują strony internetowe, media społecznościowe, artykuły prasowe oraz uczestnictwo w wydarzeniach branżowych, aby promować swoje usługi i ofertę. Dzięki temu pozyskują nowych klientów i wspierają przedsiębiorstwa w rozwoju nowoczesnych technologii. Często współpracują z uczelniami wyższymi, ośrodkami badawczymi, a także innymi instytucjami otoczenia biznesu, co pozwala im na zbudowanie silnej sieci współpracy i rozwijanie innowacyjnych projektów.

Wywiady jakościowe z instytucjami wsparcia przedsiębiorczości oraz instytucjami wsparcia innowacji pozwalają na szersze omówienie najbardziej popularnych form promocji. W obydwu rodzajach IOB są one wykorzystywane w podobny sposób. Strony internetowe IOB służą nie tylko do prezentacji oferty usług, ale również do zamieszczania aktualności, informacji o realizowanych projektach, szkoleniach oraz wydarzeniach. Rzadko kiedy informacje ze stron zamieszczane są również w mediach społecznościowych, takich jak: Facebook, LinkedIn, Twitter czy Instagram.

Udział w konferencjach, seminariach, spotkaniach branżowych umożliwia bezpośredni kontakt z klientami oraz wymianę wiedzy i doświadczeń z innymi IOB. Duże znaczenie ma nie tylko uczestnictwo, ale również ich współorganizacja. Jest ona okazją do nawiązywania współpracy z innymi IOB, uczelniami, NGO oraz samorządami, co pozwala na wzajemne promowanie swojej oferty, a także na realizację wspólnych projektów i inicjatyw. IOB mogą również sponsorować lub objąć patronatem wydarzenia związane z przedsiębiorczością, innowacjami czy nauką.

Bardzo ważnym wątkiem poruszonym w wywiadach jest nawiązywanie dobrych relacji z klientami oraz sukcesy odnoszone przez wspierane przedsiębiorstwa przekładają się na pozytywne rekomendacje i referencje, które są ważnym narzędziem promocji i budowania zaufania do instytucji wsparcia przedsiębiorczości. Jednym z elementów podtrzymywania kontaktu jest wysyłanie regularnych newsletterów i listów mailingowych do klientów oraz

zainteresowanych osób to sposób na utrzymanie kontaktu, informowanie o nowościach i aktualnych promocjach, a także pozyskiwanie nowych klientów poprzez rekomendacje. Niektóre IOB angażują partnerów biznesowych lub ambasadorów, którzy reprezentują instytucję i pomagają w promowaniu ich oferty wśród swoich sieci kontaktów i klientów.

IOB dość często wykorzystują tradycyjne materiały promocyjne, takie jak broszury, ulotki, plakaty czy gadżety, aby informować o swojej ofercie i zachęcić potencjalnych klientów do skorzystania z ich usług. Korzystają również z reklam internetowych, takich jak: Google Ads, reklama w mediach społecznościowych czy banery reklamowe na stronach internetowych.

IOB współpracują również z mediami lokalnymi i ogólnopolskimi w celu promowania swojej oferty. Efektem takiej współpracy są artykuły prasowe, wywiady w radiu czy telewizji, a także publikacje w Internecie. Taka profesjonalna działalność branżowa przejawia się również poprzez organizowanie webinarów oraz prezentacji online na różne tematy związane z przedsiębiorczością i wsparciem dla biznesu.

Fundusze pożyczkowe i poręczeniowe korzystają z różnych kanałów komunikacji, takich jak strony internetowe, media społecznościowe, artykuły prasowe, a także uczestnictwo w wydarzeniach branżowych, aby promować swoje usługi finansowe dla przedsiębiorców. Współpracują z lokalnymi i regionalnymi partnerami oraz innymi instytucjami otoczenia biznesu, aby poszerzyć swoją ofertę i zasięg na rynku. Dzięki temu przedsiębiorcy mogą skorzystać z różnorodnych źródeł finansowania i wsparcia, które są dostosowane do ich potrzeb.

Jakość oferty lubelskich IOB

Monitorowanie jakości oferty przez IOB jest ważne, ponieważ pomaga im utrzymać wysokie standardy, zwiększyć zadowolenie klienta, poprawić procesy biznesowe, zapewnić zgodność z przepisami oraz stymulować innowacje. Dlatego też badanych przedstawicieli IOB zapytano o stosowane sposoby monitoringu jakości i adekwatności swojej oferty. Poniższe tabele zawierają zestawienia odpowiedzi badanych na to pytanie.

Tabela 46. Czy Pana/i instytucja monitoruje jakość i adekwatność swojej oferty? - **INSTYTUCJE WSPARCIA PRZEDSIĘBIORCZOŚCI**

	Inkubatory przedsiębiorczości N=5	Agencje rozwoju regionalnego i lokalnego N=2	Izby gospodarcze i przemysłowe N=8	Centra wspierania biznesu i szkoleniowo-doradcze N=19
Prowadzimy badania rynku w zakresie adekwatności oferty do potrzeb rynku	0	0	2	5
Rozmawiamy z klientami na temat adekwatności oferty do ich potrzeb	3	0	5	11
Prowadzimy ewaluację jakości naszej oferty (poprzez ankiety lub rozmowy z klientami)	0	0	5	9
Poszukujemy informacji o zapotrzebowaniu na nowe rodzaje usług	2	0	4	8
Monitorujemy wskaźniki projektów	1	1	3	8

Źródło: badanie CAWI wśród instytucji wsparcia przedsiębiorczości, N=34

Okazuje się, że planowe i metodyczne sposoby monitorowania jakości i adekwatność swojej oferty **nie są zbyt rozpowszechnione w instytucjach wsparcia przedsiębiorczości**. Większość badanych inkubatorów przedsiębiorczości, agencji rozwoju regionalnego i lokalnego oraz centrów wspierania biznesu i szkoleniowo-doradczych prowadzi po prostu rozmowy z klientami na temat adekwatności oferty do ich potrzeb. Ponieważ ograniczenie się do tej metody zamknęłoby możliwość otwierania się na potrzeby innych podmiotów, których warto pozyskać jako klientów, część tych IOB poszukuje również informacji o zapotrzebowaniu na nowe rodzaje usług.

Część izb gospodarczych i przemysłowych oraz centrów wspierania biznesu i szkoleniowo-doradczych prowadzi bardziej metodyczne działania, takie jak ewaluacja jakości oferty w postaci badań wśród klientów oraz monitorowanie wskaźników. Rzadko korzystają one jednak z badań rynkowych w zakresie adekwatności ich oferty. Uwagę zwraca niemal całkowita bierność agencji rozwoju w zakresie monitorowania jakości swojej oferty. Wynika to zapewne z faktu, że podmioty te nie narzekają na brak klientów.

Wywiady jakościowe z instytucjami wsparcia przedsiębiorczości pozwoliły ponadto na identyfikację kolejnego sposobu monitorowania jakości oferty - audytów, zarówno wewnętrznych, jak i zewnętrznych, które pomagają instytucjom ocenić jakość oferowanych usług, zgodność z przepisami i standardami, a także identyfikować obszary wymagające poprawy. Audyty te mogą obejmować przegląd dokumentacji, analizę danych, wywiady z pracownikami oraz obserwację procesów. Ponadto badani zwrócili uwagę, że ich instytucje współpracują z ekspertami z różnych dziedzin oraz partnerami branżowymi, aby uzyskać

informacje na temat najlepszych praktyk, innowacji i trendów. Dzięki temu mogą one wprowadzać usprawnienia w swojej ofercie oraz utrzymywać wysoką jakość usług.

Tabela 47. Czy Pana/i instytucja monitoruje jakość i adekwatność swojej oferty? - **INSTYTUCJE WSPARCIA INNOWACJI**

	Parki naukowo-technologiczne i inkubatory technologiczne N=2	Centra transferu technologii N=3	Centra innowacji N=1
Prowadzimy badania rynku w zakresie adekwatności oferty do potrzeb rynku	1	1	0
Rozmawiamy z klientami na temat adekwatności oferty do ich potrzeb	1	2	1
Prowadzimy ewaluację jakości naszej oferty (poprzez ankiety lub rozmowy z klientami)	1	2	0
Poszukujemy informacji o zapotrzebowaniu na nowe rodzaje usług	1	2	0
Monitorujemy wskaźniki projektów	2	3	0

Źródło: badanie CAWI wśród instytucji wsparcia innowacji, N=6

Sposoby monitorowania jakości oferty są dość dobrze rozpowszechnione wśród centrów transferu technologii. Większość z nich nie tylko rozmawia z klientami na temat adekwatności oferty do ich potrzeb, ale również prowadzi ewaluację jakości oferty, a także poszukuje informacji o zapotrzebowaniu na nowe rodzaje usług i monitoruje wskaźniki projektów. Wszystkie te działania podejmowane są również przez jeden z dwóch parków naukowo-technologicznych, który odpowiedział na to pytanie. Z kolei badane centrum innowacji ogranicza się do rozmów z klientami na temat jakości swojej oferty.

Tabela 48. Czy Pana/i instytucja monitoruje jakość i adekwatność swojej oferty? - **POZABANKOWE INSTYTUCJE FINANSOWE**

	Fundusze pożyczkowe i poręczeniowe
Prowadzimy badania rynku w zakresie adekwatności oferty do potrzeb rynku	0 (1)
Rozmawiamy z klientami na temat adekwatności oferty do ich potrzeb	1 (3)
Prowadzimy ewaluację jakości naszej oferty (poprzez ankiety lub rozmowy z klientami)	1 (3)
Poszukujemy informacji o zapotrzebowaniu na nowe rodzaje usług	1 (1)
Monitorujemy wskaźniki projektów	1 (3)

Źródło: badanie CAWI wśród pozabankowych instytucji finansowych, N=3

Uwaga: Liczby w nawiasach oznaczają instytucje wsparcia przedsiębiorczości, które dodatkowo pełnią funkcję funduszy pożyczkowych i poręczeniowych

Badany fundusz pożyczkowy i poręczeniowy stosuje szeroką gamę sposobów monitorowania jakości swojej oferty, co jest zaskakujące zważywszy na zakres swojej oferty. Również większość pozostałych podmiotów pełniących funkcję funduszy, stosuje zróżnicowane formy monitoringu.

Podsumowanie

Większość IOB w województwie lubelskim działa w formie non-profit. Bardzo nieliczne IOB działają wyłącznie dla zysku. Dość rozpowszechnione wśród lubelskich IOB jest działanie w modelu mieszanym. Polega ono na uwzględnieniu zarówno kwestii związanych z zyskiem, jak i z korzyściami społecznymi. IOB działające w modelu mieszanym znacznie chętniej przeznaczają zysk na cele statutowe. Działają tak trzy centra transferu technologii, trzy izby gospodarcze i przemysłowe, inkubator przedsiębiorczości oraz agencja rozwoju regionalnego i lokalnego - działające w modelu mieszanym.

Oferta IOB z województwa lubelskiego jest silnie zróżnicowana nie tylko w zależności od rodzaju podmiotu i subregionu, ale również od odbiorców konkretnych usług. Na podstawie obydwu źródeł można wyróżnić pięć kategorii odbiorców oferty instytucji wsparcia przedsiębiorczości. Nie są one rozłączne i stanowią raczej kategorie agregujące dane sekwencje usług rozwojowych: (i) przedsiębiorcy, (ii) osoby bezrobotne i poszukujące pracy, (iii) młodzież, (iv) osoby tworzące innowacyjne produkty i usługi. Z kolei instytucje wsparcia innowacji kierują swoją ofertę do: (i) przedsiębiorców, (ii) startupów, (iii) naukowców i badaczy, (iv) NGO, (v) samorządów. Fundusze pożyczkowe i poręczeniowe działają przede wszystkim poprzez prowadzenie projektów, mających na celu finansowe wsparcie przedsiębiorstw oraz osób planujących założenie własnej działalności gospodarczej. Z tego powodu ich klientami są: osoby bezrobotne i poszukujące pracy, przedsiębiorcy, a w szczególnych sytuacjach również startupy.

Określenie zasięgu działania i zasięgu odbioru oferty poszczególnych IOB było problematyczne ze względu na liczne i zróżnicowane grono odbiorców oraz złożoność oferty. Liczne IOB funkcjonują na różnych poziomach, koncentrując się raczej na realizacji konkretnej usługi, niż na celowaniu jej w określony rynek. Z danej usługi mogą korzystać zarówno klienci z najbliższego otoczenia, jak i geograficznie oddaleni. Podmioty działające w subregionie lubelskim powinny mieć większe możliwości działania na większą skalę niż IOB zlokalizowane w pozostałych subregionach, jednak dzieje się tak tylko w przypadku inkubatorów przedsiębiorczości oraz agencji rozwoju regionalnego i lokalnego. Mimo bogatej oferty, dużego potencjału kadrowego oraz infrastrukturalnego, przedstawiciele dwóch badanych parków naukowo-technologicznych ocenili zasięg działania swoich podmiotów w sposób bardzo różny. Z kolei centra transferu technologii – ze względu na swoją przynależność

do dużych uczelni, a tym samym rozległą sieć kontaktów i możliwości działania – uznały zasięg swojej działalności za bardzo szeroki – krajowy bądź międzynarodowy.

W ostatnich trzech latach różne IOB mierzyły się z wyzwaniami związanymi z dynamicznymi zmianami na rynku oraz pandemią COVID-19. W efekcie tych wyzwań, większość z nich wprowadziła zmiany w swojej ofercie. Na ogół były to zmiany wynikające zarówno z pandemią, ale również i wynikające wyłącznie z sytuacji pandemicznej.

W obliczu pandemii część instytucji wsparcia przedsiębiorczości wprowadziła wsparcie dla przedsiębiorców w postaci doradztwa online, webinarów oraz szkoleń zdalnych. Z wywiadów jakościowych można było dowiedzieć się, że zmiany te miały na celu lepsze dostosowanie się do potrzeb przedsiębiorców w trudnych warunkach gospodarczych oraz ograniczenie ryzyka związanego z szerzeniem się pandemii. Z kolei instytucje, które zdecydowały się na poszerzenie swojej oferty usług, miały na celu dostosowanie oferty do zmieniających się potrzeb rynku oraz wykorzystanie nowych możliwości rozwoju przedsiębiorczości. Również zmiany wprowadzone przez instytucje wsparcia innowacji wynikały z potrzeby dostosowania się do zmieniającego się otoczenia rynkowego, oczekiwań klientów oraz pojawiających się nowych możliwości finansowania. W odpowiedzi na zmieniające się warunki pracy i rosnące zapotrzebowanie na elastyczność, instytucje wsparcia innowacji wprowadziły zdalne formy współpracy, konsultacji i szkoleń. Pozwoliło to na efektywniejszą i bardziej wygodną współpracę z klientami oraz zwiększenie zasięgu oddziaływania instytucji. Instytucje wsparcia innowacji starają się być na bieżąco z nowymi trendami i technologiami, dlatego wprowadzają do swojej oferty wsparcie dla projektów związanych z np. sztuczną inteligencją, ekologią czy technologią blockchain. Takie działania pozwalają im lepiej odpowiadać na potrzeby rynku i wspierać klientów w rozwoju innowacyjnych przedsięwzięć. W celu poszerzenia oferty i zwiększenia swojego zasięgu, instytucje wsparcia innowacji podejmują współpracę z innymi podmiotami, takimi jak uniwersytety, parki technologiczne czy samorządy. Dzięki temu mogą oferować swoim klientom szerszy wachlarz usług, korzystać z dodatkowych źródeł finansowania oraz dzielić się wiedzą i doświadczeniem.

Niemal powszechnie stosowanymi formami promocji IOB są działania standardowe, takie jak: własna strona internetowa, udział w konferencjach, seminariach, spotkaniach branżowych oraz bezpośredni kontakt z przedsiębiorstwami. Uwagę zwraca dość słabe wykorzystanie sieci współpracy oraz działań profesjonalnych, takich jak sporządzanie artykułów czy udział w imprezach targowo-wystawienniczych. Niepokoi zaś bardzo słabe wykorzystanie możliwości, jakie daje BUR.

Monitorowanie jakości oferty przez IOB jest ważne, ponieważ pomaga im utrzymać wysokie standardy, zwiększyć zadowolenie klienta, poprawić procesy biznesowe, zapewnić zgodność z przepisami oraz stymulować innowacje. Okazuje się, że planowe i metodyczne sposoby

monitorowania jakości i adekwatność swojej oferty nie są zbyt rozpowszechnione w instytucjach wsparcia przedsiębiorczości. Większość badanych inkubatorów przedsiębiorczości, agencji rozwoju regionalnego i lokalnego oraz centrów wspierania biznesu i szkoleniowo-doradczych prowadzi po prostu rozmowy z klientami na temat adekwatności oferty do ich potrzeb. Ponieważ ograniczenie się do tej metody zamknęłoby możliwość otwierania się na potrzeby innych podmiotów, których warto pozyskać jako klientów, część tych IOB poszukuje również informacji o zapotrzebowaniu na nowe rodzaje usług. Sposoby monitorowania jakości oferty są dość dobrze rozpowszechnione wśród instytucji wsparcia innowacji. Większość z nich nie tylko rozmawia z klientami na temat adekwatności oferty do ich potrzeb, ale również prowadzi ewaluację jakości oferty, a także poszukuje informacji o zapotrzebowaniu na nowe rodzaje usług i monitoruje wskaźniki projektów.

II.3. Zapotrzebowanie na usługi lubelskich IOB

Identyfikacja potrzeb lubelskich przedsiębiorstw

Poniższa tabela prezentuje odpowiedzi na pytanie o to, z usług jakich IOB z województwa lubelskiego przedsiębiorstwo korzystało w ciągu ostatnich pięciu lat.

Tabela 49. Z usług jakich IOB w województwie lubelskim Pana/i firma korzystała w ciągu ostatnich 5 lat?

	N	Procent
Agencja rozwoju regionalnego i lokalnego	97	38,8%
Fundusz pożyczkowy	57	22,8%
Park technologiczny	45	18,0%
Inkubator przedsiębiorczości	31	12,4%
Ośrodek szkoleniowo-doradczy	26	10,4%
Izba gospodarcza/ przemysłowa/rzemieślnicza	17	6,8%
Ośrodek wsparcia przedsiębiorczości	12	4,8%
Fundusz poręczeń kredytowych/gwarancyjny	10	4,0%
Centrum innowacji	9	3,6%
Inkubator przemysłowy/ technologiczny	7	2,8%
Fundusz kapitału zalążkowego (seed capital)	3	1,2%
Centrum transferu technologii	2	0,8%
Fundusz podwyższonego ryzyka (venture capital)	1	0,4%

Źródło: badanie CAWI wśród przedsiębiorstw, które w ciągu ostatnich pięciu lat skorzystały z usług IOB, N=250

Okazuje się, że przedsiębiorcy najczęściej korzystają z usług agencji rozwoju regionalnego i lokalnego oraz z funduszy pożyczkowych. Są to podmioty nieliczne, ale za to zlokalizowane we wszystkich subregionach województwa lubelskiego. Dużą popularnością cieszą się również parki naukowo-technologiczne, które z kolei zlokalizowane są jedynie w subregionach

lubelskim i puławskim. Wszystkie trzy rodzaje IOB łączy to, że zajmują się one wysoko wyspecjalizowanymi usługami z określonego zakresu o dużej możliwości aplikacyjnej.

Znacznie mniej przedsiębiorstw korzystało z usług podmiotów wspierających: inkubatorów przedsiębiorczości, ośrodków szkoleniowo-doradczych oraz ośrodków wsparcia przedsiębiorczości. Podmioty te oferują standardowe usługi doradcze i szkoleniowe. W toku realizacji badania wśród ich przedstawicieli okazało się, że mają one problemy z pozyskaniem klientów, co wiąże się zarówno z silną konkurencją ze strony podmiotów komercyjnych, jak i z niską świadomością przedsiębiorców w zakresie korzyści, jakie niesie korzystanie z ich usług. Podobna liczba klientów korzystała z usług izb gospodarczych/ przemysłowych/ rzemieślniczych, których działalność jest jednak specyficzna i polega na sieciowaniu przedsiębiorców z danej branż lub danego obszaru. Z usług pozostałych podmiotów korzystało jedynie kilkoro przedsiębiorców.

W celu określenia przyczyn popularności lub jej braku poszczególnych rodzajów IOB, przedsiębiorców zapytano o to, co wpłynęło na ich decyzję o skorzystaniu z usług danego IOB. Zestawienie odpowiedzi zostało zawarte w poniższej tabeli.

Tabela 50. Co wpłynęło, że Pana/i firma skorzystała z usług IOB w województwie lubelskim?

	N	Procent
Oferta adekwatna do potrzeb	161	69,7%
Bliskość lokalizacyjna	77	33,3%
Wysoka jakość usług	43	18,6%
Możliwość skorzystania z oferty online	15	6,5%
Inne	33	14,3%

Źródło: badanie CAWI wśród przedsiębiorstw, które w ciągu ostatnich pięciu lat skorzystały z usług IOB w województwie lubelskim, N=250

Okazuje się, że ponad dwie trzecie badanych w swoim wyborze kierowało się ofertą danej IOB, a co trzeci ich bliskością lokalizacyjną. Duży potencjał do rozwoju przedsiębiorczości w oparciu o usługi IOB posiadają Puławy, a rozwijający się potencjał miejski o charakterze policentrycznym, powoduje, w najbliższym czasie do tego grona mogą dołączyć Chełm, Zamość i Biała Podlaska¹⁰³.

Wydawać by się mogło, że poszczególne rodzaje IOB były wybierane przez przedsiębiorców z różnych powodów. Okazało się jednak inaczej. Zarówno działające lokalnie w różnych subregionach agencje rozwoju regionalnego, inkubatory przedsiębiorczości oraz izby gospodarcze i przemysłowe, jak i skoncentrowane w subregionie lubelskim parki naukowo-technologiczne, centra wspierania biznesu i szkoleniowo-doradcze, instytucje wsparcia

¹⁰³ Regionalna Strategia Innowacji Województwa Lubelskiego do 2030 roku, Lublin 2021, s. 54

innowacji, centra transferu technologii oraz centra innowacji – były wybierane z tych samych powodów. Większość przedsiębiorców kierowała się adekwatnością oferty do ich potrzeb, co trzeci kierował się bliskością lokalizacyjną, zaś mniejszość jakością oferty.

Co więcej korzystanie z usług IOB miało na ogół charakter incydentalny – aż dwie trzecie badanych skorzystało z usług IOB tylko jeden raz, a jedynie co czwarty korzystał kilkakrotnie w ciągu ostatnich pięciu lat. Badane przedsiębiorstwa w zdecydowanej większości skorzystały tylko jeden raz z usług: agencji rozwoju regionalnego i lokalnego, ośrodków szkoleniowo-doradczych oraz funduszy pożyczkowych – firm, które skorzystały z ich usług tylko jeden raz było trzy razy więcej niż tych, które skorzystały kilkakrotnie.

Wygląda na to, że przedsiębiorcy mają określony model działania, w którym kierują się przede wszystkim ofertą dopasowaną do ich aktualnych potrzeb, poszukując jej w swojej okolicy. Nie można więc wnioskować o wpływie rozkładu przestrzennego IOB na dostępność z ich usług bądź o wpływie na rozwój danego subregionu.

Kolejne tabele przedstawiają konkretne usługi, z których korzystali przedsiębiorcy. Zastosowana lista usług była taka sama, jak w przypadku pytania kierowanego do IOB o oferowane usługi. Usługi zostały więc pogrupowane w pięć kategorii: (i) usługi dotyczące przekazywania informacji, doradztwa, szkoleń, (ii) usługi dotyczące wsparcia finansowego, (iii) usługi dotyczące prac badawczo-rozwojowych, (iv) usługi dotyczące udostępniania infrastruktury i przestrzeni dla prowadzenia firmy, (v) usługi z zakresu udostępniania infrastruktury i przestrzeni dla prowadzenia firmy. **Dodatkowo przedsiębiorcy oceniali jakość tych usług na skali 5-stopniowej.**

Tabela 51. Z jakich usług IOB w lubelskim korzysta/ła Pana/i firma w ostatnich 5 latach?

	N	Procent	Ocena jakości
Przekazywanie informacji, doradztwo, szkolenia			
Dostęp do funduszy UE	80	32,0%	4,16
Przedsiębiorczość, tworzenie firm	40	16,0%	4,43
Wdrażanie nowych usług/ produktów i technologii	39	15,6%	4,18
Księgowość, rachunkowość, podatki	22	8,8%	4,23
Zarządzanie biznesem	19	7,6%	4,37
Zarządzanie zasobami ludzkimi	18	7,2%	4,17
Badania rynku i marketing	13	5,2%	4,00
Prawo gospodarcze	9	3,6%	4,56
Technologie informacyjne	9	3,6%	4,56
Informacja technologiczna i patentowa	6	2,4%	4,50
Zarządzanie jakością	5	2,0%	4,60
Ochrona własności intelektualnej	4	1,6%	4,25

	N	Procent	Ocena jakości
Handel zagraniczny i współpraca międzynarodowa	4	1,6%	4,25
Pośrednictwo kooperacyjne/biznesowe	3	1,2%	4,67
Pośrednictwo kooperacyjne za granicą – internacjonalizacja	2	0,8%	3,50
Inne	18	7,2%	4,33

Źródło: badanie CAWI wśród przedsiębiorstw, które w ciągu ostatnich pięciu lat skorzystały z usług IOB, N=250

Badani przedsiębiorcy korzystali głównie z usług oferujących dostęp do funduszy UE oraz udzielania pożyczek wsparcia w rozwoju przedsiębiorczości i tworzeniu firm. Istnieje również szerokie spektrum usług, z których przedsiębiorcy nie korzystali prawie wcale. Są to: (i) prawo gospodarcze, (ii) technologie informacyjne, (iii) informacja technologiczna i patentowa, (iv) zarządzanie jakością, (v) ochrona własności intelektualnej, (vi) handel zagraniczny i współpraca międzynarodowa, (vii) pośrednictwo kooperacyjne/biznesowe.

Tabela 52. Z jakich usług wskazanych IOB w lubelskim korzysta/ła Pana/i firma w ostatnich 5 latach?

	N	Procent	Ocena jakości
Wsparcie finansowe			
Udzielanie pożyczek	83	33,2%	4,64
Przygotowanie wniosków dotacyjnych i pomoc w zdobywaniu funduszy na innowacje	33	13,2%	4,27
Subwencje, granty, dopłaty	30	12,0%	4,37
Udzielanie poręczeń	12	4,8%	4,33
Udzielanie gwarancji	7	2,8%	4,57
Montaż finansowy i pomoc w uzyskaniu kredytu	4	1,6%	4,25
Poszukiwanie inwestorów	4	1,6%	4,00
Venture capital/seed capital - udziały kapitałowe w spółce	3	1,2%	4,67

Źródło: badanie CAWI wśród przedsiębiorstw, które w ciągu ostatnich pięciu lat skorzystały z usług IOB, N=250

Badani przedsiębiorcy korzystali głównie z usług udzielania pożyczek oraz przygotowania wniosków dotacyjnych i pomoc w zdobywaniu funduszy na innowacje. Istnieje kilka usług, z których przedsiębiorcy nie korzystali prawie wcale: (i) udzielanie gwarancji, (ii) montaż finansowy i pomoc w uzyskaniu kredytu, (iii) poszukiwanie inwestorów, (iv) venture capital/seed capital - udziały kapitałowe w spółce.

Tabela 53. Z jakich usług wskazanych IOB w lubelskim korzysta/ła Pana/i firma w ostatnich 5 latach?

	N	Procent	Ocena jakości
Prace badawczo-rozwojowe			
Badania rynku	12	4,8%	4,17
Pomoc w nawiązaniu kontaktu z dostawcą lub odbiorcą technologii	8	3,2%	4,38
Opracowanie planu wdrożenia innowacyjnego rozwiązania	8	3,2%	4,38
Opracowanie analiz/ekspertyz badawczo-rozwojowych	5	2,0%	4,80
Ocena i ewaluacja technologii	5	2,0%	4,00
Audyt innowacyjności/ technologiczny	3	1,2%	4,00
Monitorowanie wdrażania technologii lub realizacji umowy	2	0,8%	5,00
Inne	6	2,4%	4,83

Źródło: badanie CAWI wśród przedsiębiorstw, które w ciągu ostatnich pięciu lat skorzystały z usług IOB, N=250

Badani przedsiębiorcy rzadko korzystali z usług badawczo-rozwojowych. Najczęściej korzystali z badań rynku, a z innych rodzajów usług korzystało jedynie kilka podmiotów.

Tabela 54. Z jakich usług wskazanych IOB w lubelskim korzysta/ła Pana/i firma w ostatnich 5 latach?

	N	Procent	Ocena jakości
Udostępnianie infrastruktury i przestrzeni dla prowadzenia firmy			
Wynajem powierzchni biurowej	14	5,6%	4,86
Wynajem sal konferencyjnych i szkoleniowych	12	4,8%	4,75
Udostępnianie przestrzeni coworkingowej	7	2,8%	4,00
Udostępnianie laboratoriów, zaplecza B+R	3	1,2%	5,00
Wynajem powierzchni produkcyjnej/ magazynowej	2	0,8%	5,00
Usługi serwerowni	2	0,8%	4,50
Bazy danych własne lub specjalistyczne	2	0,8%	3,00
Inne	1	0,4%	5,00

Źródło: badanie CAWI wśród przedsiębiorstw, które w ciągu ostatnich pięciu lat skorzystały z usług IOB, N=250

Badani przedsiębiorcy rzadko korzystali z usług z zakresu udostępniania infrastruktury i przestrzeni dla prowadzenia firmy. Najczęściej korzystali z wynajmu powierzchni biurowej oraz z wynajmu sal konferencyjnych i szkoleniowych.

Tabela 55. Z jakich usług wskazanych IOB w lubelskim korzysta/ła Pana/i firma w ostatnich 5 latach?

	N	Procent	Ocena jakości
Inne usługi w zakresie wsparcia przedsiębiorczości i innowacji			
Opracowanie planu biznesowego, modelu biznesowego	19	7,6%	4,16
Opracowanie strategii marketingowej	16	6,4%	4,19
Zakup nieruchomości	6	2,4%	4,17
Usprawnienie procesu komunikacji z klientami	4	1,6%	4,50
Optymalizacja procesów biznesowych	4	1,6%	4,50
Pośrednictwo pracy/targi pracy	3	1,2%	4,00
Budowanie wizerunku firmy w środowisku akademickim	3	1,2%	5,00
Atesty, certyfikaty, zezwolenia	2	0,8%	5,00
Obsługa inwestorów	2	0,8%	4,50
Inne	10	4,0%	4,00

Źródło: badanie CAWI wśród przedsiębiorstw, które w ciągu ostatnich pięciu lat skorzystały z usług IOB, N=250

Badani przedsiębiorcy rzadko korzystali z pozostałych usług w zakresie wsparcia przedsiębiorczości i innowacji. Stosunkowo najczęściej korzystali z: opracowania planu biznesowego, modelu biznesowego oraz opracowania strategii marketingowej.

W celu konfrontacji uzyskanych wyników, o popularność usług zapytano również same IOB w ramach pytania otwartego. Przedstawiciele IOB wskazywali, że najczęściej poszukiwanymi przez przedsiębiorców usługami były: (i) audyty, (ii) wsparcie w pozyskaniu dofinansowania, (iii) doradztwo, (iv) integracja środowiska biznesowego poprzez konferencje i spotkania biznesowe, (v) opracowanie planu biznesowego, modelu biznesowego, strategii marketingowej i wniosków aplikacyjnych, (vi) szkolenia zawodowe dla przedsiębiorców i ich pracowników, zwłaszcza zaś szkolenia językowe i komputerowe, (vii) wynajem powierzchni biurowej.

Ocena dostępności przestrzennej oferty lubelskich IOB

Zgodnie z zapisami Regionalnej Strategii Innowacji Województwa Lubelskiego do 2030 roku, jednym z problemów rozwojowych województwa jest utrudniony dostęp do wsparcia ośrodków innowacji i przedsiębiorczości w regionie poza Lubelskim Obszarem Funkcjonalnym¹⁰⁴. W subregionach znajdują się pojedyncze inkubatory przedsiębiorczości, agencje rozwoju regionalnego i lokalnego oraz nieliczne centra wspierania biznesu i szkoleniowo-doradcze, które mają na celu wspieranie lokalnego biznesu. W mniejszych ośrodkach działają również niektóre izby gospodarcze i przemysłowe, które zrzeszają lokalnych przedsiębiorców w zależności od ich branży bądź lokalizacji. Badania ankietowe

¹⁰⁴ Regionalna Strategia Innowacji Województwa Lubelskiego do 2030 roku, Lublin 2021, s. 54

pokazują jednak wciąż relatywnie duże znaczenie lokalizacji IOB dla lubelskich przedsiębiorstw - co trzeci przedsiębiorca, wybierając usługi kierował się bliskością lokalizacyjną IOB. Deficytem subregionów jest przede wszystkim mała obecność instytucji wspierania innowacji.

Z drugiej strony okazało się, że tylko 22 badane firmy w ciągu ostatnich 5 lat korzystały z usług IOB spoza województwa lubelskiego. Stanowi to 8,8% ogółu przedsiębiorstw, które korzystały z usług lubelskich IOB. Tym nielicznym respondentom zadano następnie pytanie o przyczyny skorzystania z usług podmiotów spoza województwa. Zestawienie odpowiedzi zostało zawarte w poniższej tabeli.

Tabela 56. Dlaczego Pana/i firma skorzysta/ła również z usług IOB zlokalizowanych poza województwem lubelskim?

	N	Procent
Brak danej oferty w lubelskim	11	50,0%
Bardziej adekwatna oferta w instytucjach poza lubelskim	7	31,8%
Bliskość lokalizacyjna	2	9,1%
Inne	6	27,3%

Źródło: badanie CAWI wśród przedsiębiorstw, które w ciągu ostatnich pięciu lat skorzystały z usług IOB, spoza województwa lubelskiego N=22

Tylko 11 firm skorzystało z IOB spoza województwa lubelskiego, ponieważ nie znaleźli danej oferty w województwie lubelskim, zaś co trzecia ze względu na bardziej adekwatną ofertę. Przedsiębiorcy korzystają z usług IOB, w sytuacji kiedy są one dostępne i wiedzą o ich istnieniu. Kiedy przedsiębiorcy nie mają informacji o dostępności usług, to nie szukają ich także poza województwem.

Co dziesiąty badany skorzystał z usług innych IOB z powodu bliskości lokalizacyjnej. Nie było firm, które wybrałyby IOB poza lubelskim ze względu na możliwość skorzystania z oferty online. Aż 27,3% respondentów wybrało opcję "Inne", w ramach których wymienili: (i) wysoką jakość usług, (ii) nieodpłatność usług, (iii) brak rozeznania oferty IOB w regionie.

Przedsiębiorców, których firmy nie skorzystały z oferty IOB w województwie lubelskim, zapytano o powody, dla których tego nie zrobili.

Tabela 57. Dlaczego Pana/i firma nie skorzystała z usług IOB w województwie lubelskim?

	N	Procent
Nie znamy oferty IOB w województwie lubelskim	96	37,1%
Nie było takiej potrzeby	80	30,9%
Nie wiedzieliśmy o takiej możliwości	62	23,9%
Próbowaliśmy, ale nie otrzymaliśmy wsparcia	27	10,4%
W województwie lubelskim nie ma usługi, która by nas interesowała	20	7,7%
Usługi IOB są dla nas zbyt kosztowne	6	2,3%
Wolimy korzystać z usług prywatnych przedsiębiorstw	5	1,9%
Posiadamy własne działy rozwoju kompetencji kadr/ badań/ innowacji	4	1,5%
Korzystaliśmy z IOB w innych województwach	1	0,4%
Inne	25	9,7%

Źródło: badanie CAWI wśród przedsiębiorstw, które w ciągu ostatnich pięciu lat NIE skorzystały z usług IOB, N=259

Zdecydowana większość badanych przedsiębiorstw albo nie miało potrzeby korzystania z oferty IOB, albo nie znali tej oferty i korzyści płynących ze skorzystania z niej. Jedynie 20 podmiotów nie znalazło w regionie oferty dopasowanej do ich potrzeb, a pięć uznało, że lepiej jest korzystać z usług przedsiębiorstw prywatnych. Istnieje również grupa, która podała "inne" powody (9,7%). **Te powody, dla których firmy nie korzystały z usług lubelskich IOB to:** (i) brak wsparcia dla konkretnych branż, (ii) brak dostępu do informacji, (iii) nieczytelność zakresu działania IOB.

Następnie przedstawiciele przedsiębiorstw, które nie skorzystały z usług IOB z województwa lubelskiego, wybierali konkretne kategorie usług – analogiczne do tych, o które pytano przedsiębiorców, którzy skorzystali z oferty. Zestawienie odpowiedzi zostało zamieszczone poniżej.

Tabela 58. Jakich usług brakuje w województwie lubelskim?

	N	Procent
Przekazywanie informacji, doradztwo, szkolenia	158	61,0%
Wsparcie finansowe	92	35,5%
Inne usługi w zakresie wsparcia przedsiębiorczości i innowacji	79	30,5%
Udostępnianie infrastruktury i przestrzeni dla prowadzenia firmy	29	11,2%
Prace badawczo-rozwojowe	27	10,4%

Źródło: badanie CAWI wśród przedsiębiorstw, które w ciągu ostatnich pięciu lat NIE skorzystały z usług IOB, N=259

Po wyborze danej kategorii badani zostali poproszeni o napisanie jakich konkretnie usług z danego zakresu brakuje w ofercie lubelskich IOB. Tym samym poszczególne opinie respondentów pomogły w zidentyfikowaniu luki w dotychczasowej ofercie IOB.

Wśród wymienionych usług z zakresu przekazywania informacji, doradztwa i szkoleń, najczęściej brakowało dotacji na rozwój biznesu, a z zakresu potrzeb konkretnej branży wysoko specjalistycznych usług przy wyborze i testowaniu właściwości nowoczesnych materiałów. Wymieniane były również potrzeby związane z bardziej merytorycznym wsparciem w określonych obszarach technologicznych, dostępnością laboratoriów badawczych, pożyczkami bez zabezpieczeń, elastycznym finansowaniem, a także platformami internetowymi dla przedsiębiorców. Niektórzy przedsiębiorcy wyrazili potrzebę szkoleń i doradztwa w zakresie marketingu i zarządzania, jak również szkoleń językowych i z zakresu księgowości. Wśród odpowiedzi pojawiały się również komentarze dotyczące braku informacji o ofercie IOB, trudności w korzystaniu z oferowanych usług oraz zbyt dużej biurokracji.

W zakresie przekazywania informacji, doradztwa, szkoleń przedsiębiorcy w województwie lubelskim najczęściej zgłaszali brak wystarczających informacji na temat oferty IOB. W szczególności brakuje informacji o dostępnych dotacjach oraz szkoleń dotyczących zarówno pozyskiwania środków zewnętrznych, jak i kwestii prawnych. Przedsiębiorcy oczekują jednego źródła informacji, które byłoby źródłem ogólnodostępnych i klarownych informacji o różnych programach wsparcia i możliwościach finansowych. Innym brakującym elementem jest dostęp do infrastruktury i przestrzeni dla prowadzenia działalności gospodarczej. Istnieje również zapotrzebowanie na inne usługi w zakresie wsparcia przedsiębiorczości i innowacji, takie jak prace badawczo-rozwojowe czy udostępnianie infrastruktury do testowania nowych rozwiązań.

W zakresie wsparcia finansowego wśród zgromadzonych odpowiedzi, dominuje opinia dotycząca braku wsparcia finansowego dla firm. Wielu przedsiębiorców zwróciło uwagę na wysokie opłaty za media, co często prowadzi do kłopotów finansowych i braku środków na rozwój biznesu. Firmy skarżą się na brak dotacji i funduszy na rozwój, a także na trudności z uzyskaniem kredytów i pożyczek. Wielu respondentów zauważa brak informacji o dostępnych opcjach finansowania oraz o wymaganiach i kryteriach, jakie należy spełnić, aby uzyskać wsparcie. Jednocześnie, osoby prywatne często otrzymują preferencyjne traktowanie w zakresie wsparcia finansowego, co stwarza nierówności. Według badanych firmy, które już istnieją na rynku, często nie otrzymują takiej samej szansy na dotacje jak początkujący przedsiębiorcy. Wśród propozycji pojawiają się pomysły dofinansowania do różnych dziedzin, takich jak np.: fotowoltaika, rozwój innowacyjnych produktów czy cykliczna promocja produktów lokalnych. Badani sugerują również potrzebę stosowania bardziej transparentnych i uproszczonych procedur aplikacyjnych dla wsparcia finansowego, a także większej dostępności kredytów i pożyczek z preferencyjnymi warunkami.

W zakresie prac badawczo-rozwojowych przedsiębiorcy zdają sobie sprawę, że istnieje pilna potrzeba tworzenia baz usług w obszarze ochrony środowiska. Chcieliby też zobaczyć więcej możliwości uzyskania dofinansowania i dotacji, które mogłyby wspierać ich prace B+R. Badani

zmagają się z trudnościami w znalezieniu dostępnych ofert oraz informacji o uczelniach, które mogłyby stać się ich partnerami w dążeniu do rozwoju nowych technologii. Przedsiębiorcy chcieliby także wsparcia w rozwoju niskoemisyjnym oraz większym wsparciu w specjalizacji w rolnictwie. Wierzą, że wsparcie informatyczne mogłoby pomóc im w realizacji ich celów, zarówno w przemyśle, jak i naukach przyrodniczych. Widząc potencjał we współpracy naukowców z przemysłem oraz wdrożeniu naukowych osiągnięć w praktyce gospodarczej, chcą wspólnie działać na rzecz rozwoju innowacyjnych rozwiązań.

W zakresie udostępniania infrastruktury i przestrzeni dla prowadzenia firmy można zauważyć, że nie wszyscy respondenci byli w stanie podać konkretne usługi, których brakuje. Niektórzy po prostu odpowiedzieli "nie wiem", "nie powiem" lub "nie brakuje". Jednym z najczęściej wymienianych braków był brak bazy usług w obszarze ochrony środowiska. Respondenci wskazywali również na brak dostępnych dofinansowań, dotacji do projektów badawczo-rozwojowych oraz informacji o ofercie uczelni. Niektórzy wskazywali na potrzebę rozwoju innowacyjnych usług w zakresie produkcji, a inni na konieczność rozwoju niskoemisyjnego. Respondenci również zwracali uwagę na to, że w innych województwach dostępne są usługi, których brakuje w ich regionie.

W zakresie innych usług dotyczących wsparcia przedsiębiorczości i innowacji, brakuje stabilizacji prawa oraz lepszej komunikacji z decydentami polityki gospodarczej. Wielu przedsiębiorców nie wie, jakie oferty czy usługi są dostępne. Brakuje także pomysłów i propozycji związanych z innowacją oraz szkoleń dla pracowników. Trudno określić, czy brakuje jakichś konkretnych usług, ale wiele osób zwraca uwagę na koszty wprowadzania działań wsparcia przy małych firmach oraz na trudności w znalezieniu fachowców na rynku.

Ciekawą informację może stanowić również wiedza o usługach, które oferowane są przez inne podmioty niż IOB. W poniższej tabeli zaprezentowano listę usług wskazywanych przez przedsiębiorców, którzy w ciągu ostatnich pięciu lat nie skorzystali z usług IOB w województwie lubelskim, ale za to korzystali z usług innych podmiotów.

Tabela 59. Z jakiego rodzaju usług oferowanych przez inne podmioty niż IOB skorzystało Pana/i przedsiębiorstwo na przestrzeni ostatnich 5 lat?

	N	Procent
Wsparcie finansowe	31	50,0%
Przekazywanie informacji, doradztwo, szkolenia	25	40,3%
Inne usługi dotyczące wsparcia przedsiębiorczości i innowacji	10	16,1%
Prace badawczo-rozwojowe	2	3,2%
Udostępnianie infrastruktury i przestrzeni dla prowadzenia firmy	1	1,6%

Źródło: badanie CAWI wśród przedsiębiorstw, które w ciągu ostatnich pięciu lat NIE skorzystały z usług IOB, ale skorzystały z usług innych podmiotów niż IOB, N=62

Okazuje się, że przedsiębiorcy poza IOB poszukują przede wszystkim usług z zakresu wsparcia finansowego, a w dalszej kolejności również przekazywania informacji, doradztwie i szkoleniach. Są to więc te usługi, które wskazywano jako najbardziej deficytowe w województwie. Warto zastanowić się więc, czy skala usług oferowanych przez pozabankowe instytucje finansowe, agencje rozwoju regionalnego i lokalnego oraz inkubatory przedsiębiorczości jest adekwatna w stosunku do potrzeb zgłaszanych przez firmy z województwa.

Określenie efektów jakie osiągnięto w wyniku współpracy z IOB

W celu określenia efektów, jakie przedsiębiorstwa osiągnęły w wyniku współpracy z IOB, zadano im pytanie w badaniu ankietowym. Respondenci mieli możliwość wyboru spośród kilkunastu opcji. Zestawienie odpowiedzi zostało zawarte w poniższej tabeli.

Tabela 60. Jakie zmiany zaszły w Pana/i firmie dzięki skorzystaniu z usług IOB?

	N	Procent
Poprawiono kompetencje pracowników	123	49,2%
Wzrosła innowacyjność firmy (wprowadzono na rynek nowe produkty/usługi)	100	40,0%
Rozszerzono asortyment	64	25,6%
Zwiększył się prestiż firmy dzięki lokalizacji siedziby	59	23,6%
Zredukowano koszty i czas pracy	41	16,4%
Wzrosła satysfakcja klientów	22	8,8%
Rozszerzono zakres działalności min. o jedną dodatkową branżę	19	7,6%
Zwiększono skalę działalności (z mikro na małego, z małego na średniego, ect.)	18	7,2%
Zwiększono zasięg geograficzny działalności	7	2,8%
Zmieniono branżę działalności	0	0,0%
Inne	21	8,4%
Żadne z powyższych	0	0,0%

Źródło: badanie CAWI wśród przedsiębiorstw, które w ciągu ostatnich pięciu lat skorzystały z usług IOB, spoza województwa lubelskiego N=250

Usługi oferowane przez lubelskie IOB przyczyniły się przede wszystkim do poprawy kompetencji pracowników oraz wzrostu innowacyjności firmy. Należy pamiętać, że przedsiębiorcy na ogół korzystali z usług IOB jednokrotnie, dlatego możliwe jest ustalenie usług, które w największym stopniu wpłynęły na osiągnięcie konkretnych efektów. Firmy, którym udało się osiągnąć poprawę kompetencji swoich pracowników, korzystały z różnych usług, ale najczęściej ze wsparcia w zarządzaniu zasobami ludzkimi. Z kolei wzrost innowacyjności firmy odnotowano w przypadku przedsiębiorstw, które skorzystały z takich usług, jak dostęp do funduszy UE oraz udzielanie pożyczek; a nie – jak mogłoby się wydawać – ze wsparcia w zakresie B+R. Potwierdzą się, że kluczową potrzebą firm w zakresie innowacji jest finansowanie – dzięki niemu można uzyskać środki na wdrożenie nowych produktów, usług lub procesów.

Liczne firmy skorzystały z usług IOB rozszerzając swój asortyment, zwiększając prestiż firmy dzięki zmianie lokalizacji siedziby oraz redukując koszty i czas pracy. Podmioty, które rozszerzyły swój asortyment korzystały ze wsparcia w rozwoju przedsiębiorczości i tworzenia firm, wdrażania nowych produktów/ usług oraz z ułatwiania dostępu do funduszy UE. Firmy, których prestiż wzrósł dzięki zmianie lokalizacji siedziby, osiągnęły to na ogół dzięki otrzymaniu pożyczki. Przedsiębiorstwa, którym udało się zredukować koszty i czas pracy korzystały zaś ze wsparcia w dostępie do funduszy UE, technologiom informacyjnym oraz usług z zakresu księgowości i rachunkowości.

Oferta IOB istotna w kontekście realizacji celów SRWL

Głównym celem Strategii Rozwoju Województwa Lubelskiego do 2030 roku jest „efektywne wykorzystanie endogenicznych potencjałów terytoriów i ich specjalizacji dla osiągnięcia zrównoważonego rozwoju kraju, co tworzyć będzie warunki do wzrostu dochodów mieszkańców Polski przy jednoczesnym osiągnięciu spójności w wymiarze społecznym, gospodarczym, środowiskowym i przestrzennym”. Cele szczegółowe SRWL to: (i) zwiększenie spójności rozwoju kraju w wymiarze społecznym, gospodarczym, środowiskowym i przestrzennym, (ii) wzmocnienie regionalnych przewag konkurencyjnych, (iii) podniesienie jakości zarządzania i wdrażania polityk ukierunkowanych terytorialnie¹⁰⁵. Ponadto SRWL wyznacza cele strategiczne: (i) kształtowanie strategicznych zasobów rolnych, (iii) wzmocnienie powiązań i układów funkcjonalnych, (iii) innowacyjny rozwój gospodarki oparty o zasoby i potencjały regionu, (iv) wzmocnienie kapitału społecznego¹⁰⁶.

Zgodnie z zapisami SRWL województwo lubelskie charakteryzuje wysoki potencjał naukowo-badawczy z zakresu nauk biologicznych, rolniczych i medycznych, ale jednocześnie występują problemy z implementacją wyników badań i wdrożeń do gospodarki. Ponadto widoczna jest niekorzystna struktura i niski poziom innowacyjności gospodarki. Z kolei w zakresie rynku pracy widoczny jest stosunkowo duży udział bezrobotnych i biernych zawodowo¹⁰⁷.

Władze województwa lubelskiego liczą na to, że aktywność naukowo-badawcza w regionie będzie wzrastać, co przełoży się na wytwarzanie i wdrażanie rozwiązań innowacyjnych. Jedną z konsekwencji takiego działania ma być wzrost znaczenia województwa jako strategicznego producenta finalnych wyrobów bazujących na surowcach rolniczych¹⁰⁸. Nakierowuje to działania władz przede wszystkim na wspieranie działalności badawczo-rozwojowej ukierunkowanej na potrzeby regionalnej gospodarki poprzez wspieranie rozwoju innowacyjnych rozwiązań, kreowanie nowych obszarów rozwoju oraz stymulowanie procesów

¹⁰⁵ Strategia Rozwoju Województwa Lubelskiego do 2030 roku, Lublin 2021, s. 8

¹⁰⁶ Strategia Rozwoju Województwa Lubelskiego do 2030 roku, Lublin 2021, s. 58-59

¹⁰⁷ Strategia Rozwoju Województwa Lubelskiego do 2030 roku, Lublin 2021, s. 54

¹⁰⁸ Strategia Rozwoju Województwa Lubelskiego do 2030 roku, Lublin 2021, s. 55-56

efektywnego kształcenia. Ponadto, aby uruchomić powyższe procesy, należy obserwować globalne trendy, wiązać je z regionalnymi zasobami i potencjałami oraz wykorzystać w rozwoju społeczno-gospodarczym. Biorąc pod uwagę wyżej wymienione cele można wyróżnić kluczowe usługi IOB, które będą miały szczególne znaczenie dla efektywności realizacji tych celów. Ich lista została zawarta w poniższej tabeli. Wymienione usługi powinny wykorzystać mocne strony gospodarki województwa lubelskiego oraz procesy w nim zachodzące.

Tabela 61. Powiązanie celów określonych w SRWL oraz usług IOB, które mają szczególne znaczenie dla efektywności realizacji tych celów

Cele SRWL 2030	Dedykowane usługi IOB
Cele strategiczne i operacyjne	
Cel 1. Kształtowanie strategicznych zasobów rolnych	
1.1. Poprawa konkurencyjności gospodarstw rolnych	<ul style="list-style-type: none"> ➤ Wprowadzenie nowych technologii ➤ Optymalizacja procesów ➤ Tworzenie nowych produktów
1.2. Rozwój przedsiębiorczości wykorzystującej surowce rolne	<ul style="list-style-type: none"> ➤ Opracowanie planu biznesowego ➤ Opracowanie modelu biznesowego ➤ Nawiązanie kontaktu z dostawcą technologii ➤ Wsparcie w dostępie do funduszy UE
1.3. Rozwój współpracy w sektorze rolno-spożywczym	<ul style="list-style-type: none"> ➤ Pośrednictwo kooperacyjne/ biznesowe ➤ Organizacja spotkań biznesowych ➤ Networking
1.4. Umacnianie marki lubelskich produktów żywnościowych	<ul style="list-style-type: none"> ➤ Opracowanie strategii marketingowej ➤ Budowanie wizerunku firmy w środowisku akademickim ➤ Akcje informacyjne i promocyjne
Cel 2. Wzmocnienie powiązań i układów funkcjonalnych	
2.1. Zrównoważony rozwój systemów infrastruktury technicznej	<ul style="list-style-type: none"> ➤ Wynajem powierzchni produkcyjnej/ magazynowej ➤ Dostęp do finansowania infrastruktury
2.2. Rozwój miejskich obszarów funkcjonalnych (LOM, ośrodków subregionalnych i lokalnych)	<ul style="list-style-type: none"> ➤ Organizacja spotkań biznesowych ➤ Dostęp do finansowania infrastruktury ➤ Montaż finansowy i pomoc w uzyskaniu kredytu
2.3. Wielofunkcyjny rozwój obszarów wiejskich	<ul style="list-style-type: none"> ➤ Dostęp do finansowania infrastruktury ➤ Montaż finansowy i pomoc w uzyskaniu kredytu ➤ Akcje informacyjne i promocyjne ➤ Szkolenia, doskonalenie zawodowe bezrobotnych i poszukujących pracy
2.4. Ochrona walorów środowiska	Brak

Cele SRWL 2030	Dedykowane usługi IOB
Cel 3. Innowacyjny rozwój gospodarki oparty o zasoby i potencjały regionu	
3.1. Wykorzystanie potencjału badawczo-rozwojowego jednostek naukowych oraz wspieranie transferu wiedzy i technologii	<ul style="list-style-type: none"> ➤ Organizacja spotkań biznesowych ➤ Networking ➤ Ocena i ewaluacja technologii ➤ Opracowanie planu wdrożenia innowacyjnego rozwiązania ➤ Pomoc w nawiązaniu kontaktu z dostawcą lub odbiorcą technologii
3.2. Wspieranie konkurencyjności i innowacyjności przedsiębiorstw	<ul style="list-style-type: none"> ➤ Opracowanie planu biznesowego ➤ Udzielanie poręczeń ➤ Udzielanie gwarancji ➤ Montaż finansowy i pomoc w uzyskaniu kredytu ➤ Venture capital ➤ Seed capital ➤ Opracowanie planu wdrożenia innowacyjnego rozwiązania ➤ Audyt innowacyjności/ technologiczny ➤ Monitorowanie wdrażania technologii ➤ Pomoc w nawiązaniu kontaktu z dostawcą lub odbiorcą technologii
3.3. Promocja i rozwój usług prozdrowotnych, uzdrowiskowych oraz gospodarki senioralnej	<ul style="list-style-type: none"> ➤ Nawiązanie kontaktu z dostawcą technologii ➤ Wsparcie w dostępie do funduszy UE ➤ Opracowanie strategii marketingowej ➤ Budowanie wizerunku firmy w środowisku akademickim ➤ Akcje informacyjne i promocyjne
3.4. Innowacyjne wykorzystanie walorów przyrodniczo-kulturowych, rozwój sportu i usług wolnego czasu	<ul style="list-style-type: none"> ➤ Opracowanie strategii marketingowej ➤ Akcje informacyjne i promocyjne
Cel 4. Wzmacnianie kapitału społecznego	
4.1. Rozwijanie kapitału ludzkiego	<ul style="list-style-type: none"> ➤ Szkolenia, doskonalenie zawodowe bezrobotnych i poszukujących pracy
4.2. Poprawa jakości świadczenia usług zdrowotnych	<ul style="list-style-type: none"> ➤ Doradztwo w zakresie zarządzania jakością ➤ Pomoc w uzyskaniu certyfikatów jakości ➤ Szkolenia i warsztaty dotyczące najnowszych trendów i praktyk w sektorze zdrowotnym
4.3. Włączenie i integracja społeczna	Brak
4.4. Wzmocnienie współpracy transgranicznej i międzyregionalnej	<ul style="list-style-type: none"> ➤ Organizacja spotkań biznesowych ➤ Networking ➤ Doradztwo w zakresie projektów międzyregionalnych i transgranicznych
4.5. Bezpieczeństwo publiczne	Brak
4.6. Wspieranie oddolnych inicjatyw i poprawa efektywności zarządzania	<ul style="list-style-type: none"> ➤ Wsparcie w zakresie zarządzania projektami, ➤ Szkolenia i warsztaty dotyczące efektywnego zarządzania

Źródło: opracowanie własne

Cel strategiczny 1. Kształtowanie strategicznych zasobów rolnych

Cel 1.1. Poprawa konkurencyjności gospodarstw rolnych

Dzięki poradnictwu biznesowemu będzie można ukierunkować aktywność naukowo-badawczą na potrzeby regionalnej gospodarki. IOB będą przekazywać wiedzę i wyniki badań naukowych do lokalnych przedsiębiorców, pomagając im w rozwijaniu ich firm. Może to obejmować na przykład wprowadzenie nowych technologii, optymalizację procesów czy tworzenie nowych produktów.

Cel 1.2. Rozwój przedsiębiorczości wykorzystującej surowce rolne

Usługi IOB mogą pomagać firmom w identyfikacji możliwości wykorzystania lokalnych surowców rolnych do tworzenia innowacyjnych produktów i usług. Przykładowe usługi mogą obejmować wsparcie w zakresie opracowania planu biznesowego oraz modelu biznesowego. Ponadto usługi IOB polegające na nawiązaniu kontaktu z dostawcą technologii, mogą pomóc w skutecznym wykorzystaniu surowców rolnych. Pomocniczą usługą będzie tutaj wsparcie w dostępie do funduszy UE, które mogą pomóc w finansowaniu takich inicjatyw.

Zidentyfikowany w województwie lubelskim wysoki potencjał naukowo-badawczy nauk biologicznych, rolniczych, medycznych; stanowi solidną podstawę dla skutecznego działania usług IOB nakierowanych na realizację tego celu strategicznego. Dzięki temu, firmy będą mogły korzystać z najnowszych badań i rozwiązań technologicznych, co przyczyni się do rozwoju innowacyjnych produktów i usług bazujących na lokalnych surowcach rolnych.

Cel 1.3. Rozwój współpracy w sektorze rolno-spożywczym

Usługi takie jak pośrednictwo kooperacyjne/ biznesowe (również poszukiwania za granicą), organizacja spotkań biznesowych i networking - wspomogą proces budowania powiązań i współpracy między różnymi podmiotami w sektorze rolno-spożywczym. Wsparcie to budowanie silnych relacji biznesowych, zarówno na poziomie lokalnym, jak i międzynarodowym.

Cel 1.4. Umacnianie marki lubelskich produktów żywnościowych

Usługi IOB mogą obejmować opracowanie strategii marketingowej, budowanie wizerunku firmy w środowisku akademickim oraz akcje informacyjne i promocyjne, które wesprą promocję lubelskich produktów żywnościowych na rynkach krajowych i międzynarodowych.

Cel strategiczny 2. Wzmocnienie powiązań i układów funkcjonalnych

Cel 2.1. Zrównoważony rozwój systemów infrastruktury technicznej

Obserwowanie globalnych trendów, takich jak rosnące zapotrzebowanie na zrównoważone i energooszczędne rozwiązania, może pomóc w identyfikacji potrzeb i możliwości. Usługi IOB,

takie jak wynajem powierzchni produkcyjnej/magazynowej, mogą korzystać z tych energooszczędnych rozwiązań, co z kolei wymagało będzie dostępu do finansowania budowy infrastruktury.

Cel strategiczny 3. Innowacyjny rozwój gospodarki oparty o zasoby i potencjały regionu

Cel 3.1. Wykorzystanie potencjału badawczo-rozwojowego jednostek naukowych oraz wspieranie transferu wiedzy i technologii

Usługi IOB mogą obejmować organizację spotkań biznesowych i networking, które wesprą proces budowania powiązań między jednostkami naukowymi a sektorem przemysłu. Z kolei połączenie wysokiej aktywności naukowo-badawczej z usługą oceny i ewaluacji technologii może znacznie przyspieszyć proces transferu wiedzy i technologii do gospodarki. Na przykład, naukowcy mogą opracować nowe technologie, które są następnie oceniane i ewaluowane pod kątem ich potencjalnej wartości dla firm.

Cel 3.2. Wspieranie konkurencyjności i innowacyjności przedsiębiorstw

Tworzenie i stosowanie rozwiązań innowacyjnych to kluczowy element dla poprawy konkurencyjności i innowacyjności przedsiębiorstw. Usługa opracowania planu biznesowego wspomże firmy w identyfikacji i wykorzystaniu tych innowacji. Usługi IOB takie jak udzielanie poręczeń, udzielanie gwarancji, montaż finansowy i pomoc w uzyskaniu kredytu, a także venture capital/ seed capital, mogą pomóc firmom w zdobyciu niezbędnych zasobów do inwestowania w innowacje i rozwijania konkurencyjnej przewagi. W dalszej kolejności, usługi takie jak opracowanie planu wdrożenia innowacyjnego rozwiązania, audyt innowacyjności/ technologiczny oraz monitorowanie wdrażania technologii lub realizacji umowy mogą pomóc firmom w skutecznym wdrożeniu i zarządzaniu innowacjami.

Cel 3.3. Promocja i rozwój usług prozdrowotnych, uzdrowiskowych oraz gospodarki senioralnej

Zidentyfikowany w województwie lubelskim wysoki potencjał naukowo-badawczy nauk medycznych, może wzmocnić działanie usług IOB w tym obszarze. Dzięki usługom zwiększającym dostęp do wyników badań - nawiązanie kontaktu z dostawcą technologii oraz wsparcie w dostępie do funduszy UE - firmy będą mogły korzystać z najnowszych badań i rozwiązań technologicznych, co przyczyni się do rozwoju innowacyjnych usług prozdrowotnych, uzdrowiskowych oraz związanych z gospodarką senioralną. Dodatkowe usługi IOB mogą obejmować: opracowanie strategii marketingowej, budowanie wizerunku firmy w środowisku akademickim oraz akcje informacyjne i promocyjne, które mogą pomóc w promocji tych sektorów.

Cel strategiczny 4. Wzmacnianie kapitału społecznego

Cel 4.1. Rozwijanie kapitału ludzkiego

Usługi IOB mogą obejmować szkolenia, doskonalenie zawodowe bezrobotnych i poszukujących pracy, które będą wspierać rozwój umiejętności i kompetencji mieszkańców. Zidentyfikowana w regionie wysoka kultura współpracy wewnątrzregionalnej oraz z partnerami zewnętrznymi przyczyni się do poprawy efektywności wspomnianych usług szkoleniowych, poprzez tworzenie możliwości dla bezrobotnych i osób poszukujących pracy do nawiązywania kontaktów z pracodawcami. Zapewni to wsparcie w rekrutacji i selekcji personelu.

Cel 4.2. Poprawa jakości świadczenia usług zdrowotnych

Usługi IOB mogą obejmować doradztwo w zakresie zarządzania jakością, pomoc w uzyskaniu certyfikatów jakości, a także szkolenia i warsztaty dotyczące najnowszych trendów i praktyk w sektorze zdrowotnym.

Cel 4.4. Wzmocnienie współpracy transgranicznej i międzyregionalnej

Usługi IOB mogą obejmować organizację spotkań biznesowych i networking, które wspomogą budowanie powiązań i współpracy między różnymi regionami. Inne usługi mogą obejmować doradztwo w zakresie projektów międzyregionalnych i transgranicznych.

Cel 4.6. Wspieranie oddolnych inicjatyw i poprawa efektywności zarządzania

Usługi IOB mogą obejmować doradztwo w zakresie zarządzania projektami, a także szkolenia i warsztaty dotyczące efektywnego zarządzania.

Znaczenie usług IOB dla efektywności realizacji koncepcji regionalnych inteligentnych specjalizacji

Bazując na danych literaturowych, można wyróżnić cztery kategorie usług istotnych dla efektywności realizacji koncepcji RIS: (i) usługi doradcze i konsultingowe, (ii) usługi szkoleniowe, (iii) usługi sieciowe, (iv) usługi finansowe.

Doradztwo i konsulting w zakresie innowacji, technologii i zarządzania są kluczowe dla pomocy firmom w tworzeniu i wdrażaniu strategii innowacyjnych. Usługi te mogą obejmować ocenę gotowości technologicznej, doradztwo w zakresie rozwoju produktu i usług, a także wsparcie w procesie komercjalizacji innowacji¹⁰⁹. Szkolenia i edukacja są niezbędne do budowania kapitału ludzkiego, który jest niezbędny do prowadzenia innowacyjnych przedsięwzięć. Szkolenia te mogą obejmować zarówno techniczne aspekty innowacji, jak i umiejętności

¹⁰⁹ Huggins, R., & Clifton, N. (2011). Competitiveness, creativity, and place-based development. *Environment and Planning A*, 43(6), 1341-1362

zarządzania projektami¹¹⁰. Sieci biznesowe i klastry mogą przyczynić się do zwiększenia efektywności i innowacyjności firm poprzez promowanie współpracy, dzielenie się wiedzą i doświadczeniem. Usługi sieciowe mogą obejmować organizację spotkań sieciowych, tworzenie platform współpracy i zarządzanie klastrem¹¹¹. Usługi finansowe, takie jak doradztwo w zakresie finansowania innowacji, mogą pomóc firmom w zdobyciu niezbędnych środków na realizację ich projektów innowacyjnych¹¹².

W przypadku lubelskich RIS: 1. żywność wysokiej jakości, 2. zielona gospodarka, 3. zdrowe społeczeństwo, 4. technologie materiałowe, procesy produkcyjne i logistyczne – kluczowe jest wdrażanie nowych produktów, technologii i usług, które mogą pomóc firmom wyróżnić się na rynku. Informacje technologiczne i patentowe są istotne dla ochrony innowacji i zapewnienia konkurencyjnej przewagi. Zarządzanie jakością jest kluczowe dla utrzymania wysokiego standardu produktów, a badania rynku i marketing pomagają firmom zrozumieć i skutecznie docierać do swojej grupy docelowej. Wreszcie, wsparcie w zdobywaniu funduszy na innowacje jest ważne, aby pomóc firmom finansować swoje inicjatywy. Z kolei pośrednictwo kooperacyjne za granicą, zarządzanie biznesem, ochrona własności intelektualnej i pomoc w zdobywaniu funduszy na innowacje są ważne dla promowania rozwoju i globalnej konkurencyjności firm w tym sektorze. Równolegle należy zadbać o rozwój poszczególnych sektorów, dlatego należy wspierać tworzenie nowych firm i przedsiębiorczość, które przyczynią się do rozwoju tych sektorów i konkurencji w ich ramach. Dodatkowo w przypadku RIS 5. cyfrowe społeczeństwo, kluczowe jest zrozumienie i wykorzystanie technologii informacyjnych.

Największego wsparcia wymagają na ogół usługi związane z dostępem do funduszy UE i przygotowaniem wniosków dotacyjnych, gdyż to właśnie one umożliwiają finansowanie innowacji i rozwoju firm. Firmy często borykają się z trudnościami w identyfikacji i ocenie możliwości innowacyjnych, a także w zdobyciu finansowania na realizację swoich innowacyjnych projektów¹¹³. Dodatkowo system instytucji finansujących innowacje ze środków pozabudżetowych w województwie lubelskim został uznany za słabo rozwinięty, co dodatkowo wzmacnia potrzebę poprawy jego funkcjonowania. Powoduje to uzależnienie funkcjonowania IOB od środków publicznych, a przeciwdziałać temu należy poprzez włączenie IOB w mechanizm partnerstw publiczno-prywatnych na poziomie europejskim¹¹⁴. Stąd wniosek, że szczególnego wsparcia wymaga również sieciowanie IOB i zachęcanie ich do podejmowania współpracy międzynarodowej.

¹¹⁰ OECD (2019). The Future of Education and Skills 2030. OECD Publishing

¹¹¹ Porter, M. E. (1998). Clusters and the new economics of competition. Harvard business review, 76(6), 77-90

¹¹² Hall, B. H. (2002). The financing of research and development. Oxford review of economic policy, 18(1), 35-51

¹¹³ Mazzucato, M. (2018). The entrepreneurial state: Debunking public

¹¹⁴ Regionalna Strategia Innowacji Województwa Lubelskiego do 2030 roku, Lublin 2021, s. 54

Określenie przyszłego zapotrzebowania na usługi lubelskich IOB

Badani przedstawiciele przedsiębiorstw, które w ciągu ostatnich pięciu lat skorzystały z usług lubelskich IOB, zostali poproszeni o wskazanie jakiego rodzaju usług będą potrzebować w najbliższych czterech latach. Wskazywali pozycje z tej samej listy kategorii, z której korzystano w poprzednich pytaniach.

Tabela 62. Jakiego rodzaju usług Pana/i firma będzie potrzebowała w najbliższych 4 latach?

	N	Procent
Wsparcie finansowe	177	70,8%
Przekazywanie informacji, doradztwo, szkolenia	110	44,0%
Inne usługi w zakresie wsparcia przedsiębiorczości i innowacji	60	24,0%
Prace badawczo-rozwojowe	47	18,8%
Udostępnianie infrastruktury i przestrzeni dla prowadzenia firmy	29	11,6%

Źródło: badanie CAWI wśród przedsiębiorstw, które w ciągu ostatnich pięciu lat skorzystały z usług IOB, N=250

Uwzględniając wyrażane wcześniej potrzeby przedsiębiorców, nie dziwi, że będą oni poszukiwali przede wszystkim wsparcia finansowego. Na podstawie odpowiedzi na pytania otwarte z ankiety oraz udzielone w trakcie wywiadów jakościowych można wyróżnić przede wszystkim zapotrzebowanie na: dotacje, dofinansowania i kredyty. Dotacje będą przeznaczane na cele: badawczo-rozwojowe, inwestycyjne, na zakup sprzętu, stworzenie miejsc pracy oraz powiększenie parku maszynowego. Z kolei preferowane rodzaje kredytów to: biznespożyczka, kredyty niskoprocentowane, refinansowanie istniejących zobowiązań, kredyty obrotowe, udzielane bez zabezpieczenia w postaci nieruchomości.

W zakresie przekazywania informacji, doradztwa i szkoleń, badani wskazywali: doradztwo finansowe i informacyjne, szkolenia personalne i branżowe oraz informacje dotyczące możliwości finansowania i pozyskiwania funduszy na rozwój firmy. Firmy szukają także doradztwa w zakresie dostosowania firmy do ciągłych zmian w prawie podatkowym i księgowym. Pojawiają się również potrzeby dotyczące szkoleń w zakresie obsługi maszyn, księgowości i finansów, a także kursów związanych z konkretnymi branżami, takimi jak turystyka czy fryzjerstwo. Firmy wymieniają także potrzebę szkoleń dotyczących rozwoju kompetencji miękkich i menadżerskich pracowników oraz wsparcia w rozwoju firm i wprowadzaniu na rynek nowych produktów i usług.

W przypadku prac badawczo-rozwojowych, badani wskazywali różne formy wsparcia, takie jak: dostęp do laboratoriów lub infrastruktury badawczej, doradztwo w zakresie rozwoju produktu, szkolenia, finansowanie badań naukowych oraz wsparcie jednostek badawczych. Wiele firm chciałoby również skorzystać z usług ekspertów naukowych lub jednostek badawczych, które pomogą im w prowadzeniu badań nad nowymi produktami lub

technologiami. Warto również zwrócić uwagę na różne formy pomocy eksperckiej, takie jak: analizy technologiczne, analizy rynkowe, opracowywanie nowych technologii oraz wsparcie przy uzyskiwaniu patentów.

W zakresie udostępniania infrastruktury i przestrzeni dla prowadzenia firmy, przedsiębiorcy chcieliby móc skorzystać z: (i) dopłat do przestrzeni biurowej, (ii) udostępniania powierzchni na konferencje, spotkania oraz szkolenia, a także (iii) wynajmować pomieszczenia produkcyjne i magazynowe. Często wskazywali też na potrzebę rozwoju infrastruktury i rozbudowy bazy noclegowej.

W zakresie innych usług dotyczących wsparcia przedsiębiorczości i innowacji przedsiębiorcy zgłosili zapotrzebowanie na: dofinansowanie do szkoleń, doposażenie stanowisk, doradztwo ekspertów, a także wsparcia w przetrwaniu na rynku, nawiązania kontaktów biznesowych czy pomoc w rozwoju firmy. Wiele osób nie miało konkretnych pomysłów na usługi w tym zakresie, ale pojawiły się także konkretne propozycje, takie jak wsparcie w analizie patentów, zakup maszyn i urządzeń, czy też wprowadzenie nowych usług.

Jednocześnie wiele odpowiedzi wskazywało, że trudno jest przewidzieć, co będzie kluczowe w kontekście aktualnej sytuacji na rynku i sytuacji geopolitycznej.

Analogiczne pytanie zadano przedstawicielom firm, które nie skorzystały z usług lubelskich IOB. Co ciekawe w ich przypadku najczęściej wskazywano nie wsparcie finansowe, ale kategorię przekazywania informacji, doradztwa oraz szkoleń – co pokazuje poniższa tabela.

Tabela 63. Jakiego rodzaju usług Pana/i firma będzie potrzebowała w najbliższych 4 latach?

	N	Procent
Przekazywanie informacji, doradztwo, szkolenia	150	57,9%
Wsparcie finansowe	123	47,5%
Inne usługi w zakresie wsparcia przedsiębiorczości i innowacji	69	26,6%
Prace badawczo-rozwojowe	32	12,4%
Udostępnianie infrastruktury i przestrzeni dla prowadzenia firmy	27	10,4%

Źródło: badanie CAWI wśród przedsiębiorstw, które w ciągu ostatnich pięciu lat NIE skorzystały z usług IOB, N=259

W zakresie przekazywania informacji, doradztwa, szkoleń, wiele firm potrzebuje pomocy i informacji dotyczących pozyskiwania dotacji i funduszy unijnych, doradztwa finansowego, szkoleń branżowych oraz informacji o zmianach w prawie. Przedsiębiorcy wyrażali również potrzebę poszerzenia swojej wiedzy i kompetencji, co może wskazywać na potrzebę wdrożenia nowych szkoleń i adekwatnego zakresu konsultacji.

W zakresie wsparcia finansowego firmy, nie będące klientami lubelskich IOB, będą potrzebować wsparcia odpowiadającego na potrzeby dotyczące: (i) pozyskiwania dotacji, (ii) kredytów, (iii) pożyczek, (iv) leasingu oraz (v) dofinansowania projektów, sprzętu i działań promocyjnych. Firmy mogą potrzebować również wsparcia na rozwój, innowacje, zakup nieruchomości, pojazdów i sprzętu, doposażenie stanowisk oraz szkolenia pracowników. Istnieje również zapotrzebowanie na informacje na temat pozyskiwania środków z różnych źródeł finansowania oraz na obniżenie kosztów gazu i prądu.

W zakresie prac badawczo-rozwojowych firmy będą potrzebować różnego rodzaju usług związanych z innowacyjnością, rozwojem technologicznym oraz współpracą z uczelniami i jednostkami naukowymi. Przedsiębiorcy będą potrzebować wsparcia finansowego, takiego jak dotacje na projekty B+R lub na współpracę z uczelniami. Ponadto będą potrzebowały pomocy informatycznej, reklamowej oraz wsparcia w testowaniu nowych produktów i rozwoju nowych technologii.

W zakresie udostępniania infrastruktury i przestrzeni wiele firm potrzebuje usprawnienia infrastruktury drogowej, co pozwoli im na łatwiejszy dostęp do miejsca pracy i umożliwi sprawne przemieszczanie się pracowników oraz klientów. Firmy często potrzebują również dodatkowej przestrzeni magazynowej lub produkcyjnej, dlatego wiele z nich będzie szukać hali lub powierzchni magazynowej na wynajem. Potrzeby dotyczące wynajmu lokali biurowych i handlowych będą się zwiększać wraz z rozwojem biznesów. Przedsiębiorcy zdają sobie również sprawę z ogromnego potencjału reklamy internetowej, dlatego potrzebują dostępu do specjalnych serwerów, które pozwolą na udostępnianie reklam w Internecie. Dodatkowo, niektóre firmy, takie jak te z branży geodezyjnej, potrzebują specjalistycznego sprzętu, na przykład skanerów geodezyjnych, które pozwolą na dokładny pomiar terenu.

W zakresie innych usług dotyczących wsparcia przedsiębiorczości i innowacji firmy wyraziły potrzebę szkoleń, co może oznaczać, że będą chciały rozwijać kompetencje swoich pracowników. Inne przedsiębiorstwa wspominały o potrzebie wsparcia w przejściu na usługi cyfrowe, co sugeruje, że będą szukać pomocy w transformacji cyfrowej, aby dostosować swoją działalność do nowych trendów i wymagań rynku. Niektóre firmy wyraziły potrzebę rozwijania swojej działalności, co może oznaczać, że będą szukać pomocy w ekspansji biznesowej. Podsumowując, firmy będą potrzebowały różnych usług, w zależności od swoich indywidualnych potrzeb i celów biznesowych.

Podsumowanie

Okazuje się, że przedsiębiorcy najczęściej korzystają z usług agencji rozwoju regionalnego i lokalnego oraz z funduszy pożyczkowych. Są to podmioty nieliczne, ale za to zlokalizowane we wszystkich subregionach województwa lubelskiego. Dużą popularnością cieszą się również

parki naukowo-technologiczne, które z kolei zlokalizowane są jedynie w subregionach lubelskim i puławskim. Wydawać by się mogło, że poszczególne rodzaje IOB były wybierane przez przedsiębiorców z różnych powodów. Okazało się jednak inaczej – różne IOB były wybierane z tych samych powodów. Większość przedsiębiorców kierowała się adekwatnością oferty do ich potrzeb, co trzeci kierował się bliskością lokalizacyjną, zaś mniejszość jakością oferty. Co więcej korzystanie z usług IOB miało na ogół charakter incydentalny – aż dwie trzecie badanych skorzystało z usług IOB tylko jeden raz, a jedynie co czwarty korzystał kilkakrotnie w ciągu ostatnich pięciu lat.

Badania ankietowe pokazują relatywnie duże znaczenie lokalizacji IOB dla lubelskich przedsiębiorstw - co trzeci przedsiębiorstwa, wybierając usługi kierował się bliskością lokalizacyjną IOB. Deficytem subregionów jest przede wszystkim mała obecność instytucji wspierania innowacji. Z drugiej strony tylko 8,8% ogółu badanych firm w ciągu ostatnich 5 lat korzystało z usług IOB spoza województwa lubelskiego. Połowa z nich skorzystała z IOB spoza województwa lubelskiego, ponieważ nie znaleźli danej oferty w województwie lubelskim, zaś co trzecia ze względu na bardziej adekwatną ofertę. Wygląda na to, że przedsiębiorcy mają określony model działania, w którym kierują się przede wszystkim ofertą dopasowaną do ich aktualnych potrzeb, poszukując jej w swojej okolicy. Nie można więc wnioskować o wpływie rozkładu przestrzennego IOB na dostępność z ich usług bądź o wpływie na rozwój danego subregionu.

Badani przedsiębiorcy korzystali głównie z usług oferujących dostęp do funduszy UE oraz udzielania pożyczek. Bardzo popularne były również: (i) wsparcie w rozwoju przedsiębiorczości i tworzeniu firm, (ii) wdrażanie nowych usług/ produktów i technologii, (iii) przygotowanie wniosków dotacyjnych i pomoc w zdobywaniu funduszy na innowacje, (iv) subwencje, granty, dopłaty. Istnieje również szerokie spektrum usług, z których przedsiębiorcy nie korzystali prawie wcale. Są to: (i) prawo gospodarcze, (ii) technologie informacyjne, (iii) informacja technologiczna i patentowa, (iv) zarządzanie jakością, (v) ochrona własności intelektualnej, (vi) handel zagraniczny i współpraca międzynarodowa, (vii) pośrednictwo kooperacyjne/ biznesowe, (viii) pośrednictwo kooperacyjne za granicą – internacjonalizacja, (ix) udzielanie gwarancji, (x) montaż finansowy i pomoc w uzyskaniu kredytu, (xi) poszukiwanie inwestorów, (xii) venture capital/seed capital - udziały kapitałowe w spółce, (xiii) pomoc w nawiązaniu kontaktu z dostawcą lub odbiorcą technologii, (xiv) opracowanie planu wdrożenia innowacyjnego rozwiązania, (xv) opracowanie analiz/ekspertyz badawczo-rozwojowych, (xvi) ocena i ewaluacja technologii, (xvii) audyt innowacyjności/ technologiczny, (xviii) monitorowanie wdrażania technologii lub realizacji umowy, (xix) udostępnianie przestrzeni coworkingowej, (xx) udostępnianie laboratoriów, zaplecza B+R, (xxi) wynajem powierzchni produkcyjnej/ magazynowej, (xxii) usługi serwerowni, (xxiii) bazy danych własne lub specjalistyczne, (xxiv) zakup nieruchomości, (xxv) usprawnienie procesu komunikacji z klientami, (xxvi) optymalizacja procesów biznesowych, (xxvii) pośrednictwo pracy/ targi

pracy, (xxviii) budowanie wizerunku firmy w środowisku akademickim, (xxix) testy, certyfikaty, zezwolenia, (xxx) obsługa inwestorów.

Oferta IOB jest dobrze dopasowana do potrzeb przedsiębiorców. Braki w ofercie nie są znaczące. Wśród usług z zakresu przekazywania informacji, doradztwa i szkoleń obejmują braki w: (i) ofercie dotacji na rozwój biznesu, (ii) bardziej merytoryczne wsparcie w określonych obszarach technologicznych, (iii) dostępność laboratoriów badawczych, (iv) platformami internetowymi dla przedsiębiorców. W zakresie przekazywania informacji, doradztwa, szkoleń brakuje: (i) wystarczających informacji na temat oferty IOB, (ii) dostępu do infrastruktury i przestrzeni dla prowadzenia działalności gospodarczej. W zakresie wsparcia finansowego wśród zgromadzonych odpowiedzi, dominuje opinia dotycząca braku wsparcia finansowego dla firm. W zakresie prac badawczo-rozwojowych przedsiębiorcy zdają sobie sprawę, że istnieje pilna potrzeba tworzenia baz usług w obszarze ochrony środowiska oraz możliwości uzyskania dofinansowania i dotacji, które mogłyby wspierać ich prace B+R. Badani zmagają się z trudnościami w znalezieniu dostępnych ofert oraz informacji o uczelniach, które mogłyby stać się ich partnerami w dążeniu do rozwoju nowych technologii. W zakresie pozostałych usług dotyczących wsparcia przedsiębiorczości i innowacji, brakuje stabilizacji prawa oraz lepszej komunikacji z decydentami polityki gospodarczej. Ponadto przedsiębiorców nie wie, jakie oferty czy usługi są dostępne. W zakresie udostępniania infrastruktury i przestrzeni dla prowadzenia firmy nie zidentyfikowano większych braków.

Usługi oferowane przez lubelskie IOB przyczyniły się przede wszystkim do poprawy kompetencji pracowników oraz wzrostu innowacyjności firmy. Liczne firmy skorzystały z usług IOB rozszerzając swój asortyment, zwiększając prestiż firmy dzięki zmianie lokalizacji siedziby oraz redukując koszty i czas pracy.

Usługi IOB, które mają szczególne znaczenie dla efektywności realizacji celów określonych w Strategii Rozwoju Województwa Lubelskiego do 2030 roku, to (i) wsparcie w pozyskiwaniu funduszy i inwestorów, obejmujące usługi związane z pomocą w zdobywaniu niezbędnych funduszy na rozwój przedsiębiorstwa, (ii) wsparcie w zakresie tworzenia i zarządzania firmą, obejmujące usługi związane z tworzeniem firm, opracowaniem planów biznesowych i modeli biznesowych, zarządzaniem jakością, zarządzaniem zasobami ludzkimi, aktywizacją środowisk lokalnych oraz optymalizacją procesów biznesowych, (iii) wsparcie w zakresie innowacji i technologii, obejmujące takie usługi jak: opracowanie planu wdrożenia innowacyjnego rozwiązania, audyt innowacyjności/technologiczny, ocena i ewaluacja technologii, wprowadzenie nowych technologii, tworzenie nowych produktów, nawiązanie kontaktu z dostawcą technologii oraz monitorowanie wdrażania technologii, (iv) wsparcie w zakresie marketingu i budowania wizerunku.

Usługi IOB mają szczególne znaczenie dla efektywności realizacji koncepcji regionalnych inteligentnych specjalizacji, to: (i) wdrażanie nowych usług/produktów i technologii, (ii) informacja technologiczna i patentowa, (iii) zarządzanie jakością, (iv) badania rynku i marketing, (v) przygotowanie wniosków dotacyjnych i pomoc w zdobywaniu funduszy na innowacje, (vi) przedsiębiorczość, tworzenie firm, (vii) dostęp do funduszy UE, (viii) ochrona własności intelektualnej, (ix) pośrednictwo kooperacyjne/biznesowe, (x) zarządzanie zasobami ludzkimi, (xi) technologie informacyjne, (xii) pośrednictwo kooperacyjne za granicą – internacjonalizacja, (xiii) prawo gospodarcze.

Największego wsparcia wymagają na ogół usługi związane z dostępem do funduszy UE i przygotowaniem wniosków dotacyjnych, gdyż to właśnie one umożliwiają finansowanie innowacji i rozwoju firm. Firmy często borykają się z trudnościami w identyfikacji i ocenie możliwości innowacyjnych, a także w zdobyciu finansowania na realizację swoich innowacyjnych projektów¹¹⁵. Dodatkowo system instytucji finansujących innowacje ze środków pozabudżetowych w województwie lubelskim został uznany za słabo rozwinięty, co dodatkowo wzmacnia potrzebę poprawy jego funkcjonowania. Powoduje to uzależnienie funkcjonowania IOB od środków publicznych, a przeciwdziałać temu należy poprzez włączenie IOB w mechanizm partnerstw publiczno-prywatnych na poziomie europejskim¹¹⁶. Stąd wniosek, że szczególnego wsparcia wymaga również sieciowanie IOB i zachęcanie ich do podejmowania współpracy międzynarodowej.

W najbliższej przyszłości przedsiębiorcy będą poszukiwali przede wszystkim wsparcia finansowego: dotacji, dofinansowania i kredytów. W zakresie przekazywania informacji, doradztwa i szkoleń, badani wskazywali: doradztwo finansowe i informacyjne, szkolenia personalne i branżowe oraz informacje dotyczące możliwości finansowania i pozyskiwania funduszy na rozwój firmy. W przypadku prac badawczo-rozwojowych, badani wskazywali różne formy wsparcia, takie jak: dostęp do laboratoriów lub infrastruktury badawczej, doradztwo w zakresie rozwoju produktu, szkolenia, finansowanie badań naukowych oraz wsparcie jednostek badawczych. W zakresie udostępniania infrastruktury i przestrzeni dla prowadzenia firmy, przedsiębiorcy chcieliby móc skorzystać z: (i) dopłat do przestrzeni biurowej, (ii) udostępniania powierzchni na konferencje, spotkania oraz szkolenia, a także (iii) wynajmować pomieszczenia produkcyjne i magazynowe. W zakresie innych usług dotyczących wsparcia przedsiębiorczości i innowacji przedsiębiorcy zgłosili zapotrzebowanie na: dofinansowanie do szkoleń, doposażenie stanowisk, doradztwo ekspertów, a także wsparcia w przetrwaniu na rynku, nawiązania kontaktów biznesowych czy pomoc w rozwoju firmy.

¹¹⁵ Mazzucato, M. (2018). The entrepreneurial state: Debunking public

¹¹⁶ Regionalna Strategia Innowacji Województwa Lubelskiego do 2030 roku, Lublin 2021, s. 54

II.4. Możliwości rozwoju lubelskich IOB

Bariery rozwoju lubelskich IOB

Bariery stanowią przeszkody utrudniające rozwój i osiągnięcie sukcesu przez IOB, dlatego warto je zrozumieć, a następnie unikać lub przełamywać w miarę możliwości. Bariery są różnorodne i wpływają na różne aspekty działalności, od finansów po relacje z otoczeniem. Występują z różnych powodów, takich jak brak zrozumienia dla innowacji, ryzyko związane z nowymi technologiami czy opór wobec zmian. W celu ich określenia przedstawiciele badanych IOB zostali poproszeni o wybór, spośród dostępnej listy, najważniejszych barier prowadzenia swojej działalności. Poniższa tabela pokazuje liczbę wskazań poszczególnych barier w podziale na trzy kategorie IOB.

Tabela 64. Jakie są najważniejsze bariery prowadzenia działalności przez IOB?

	Instytucje wsparcia przedsiębiorczości N=27	Instytucje wsparcia innowacji N=5	Pozabankowe instytucje finansowe N= 1 (3)	Ogółem
Bariery finansowe	19	3	1 (3)	23
Przyzwyczajenie przedsiębiorstw do nieodpłatnych form wsparcia	16	3	0 (1)	19
Brak zasobów finansowych na wkład własny do projektów	12	2	1 (2)	15
Uciążliwa biurokracja w pozyskiwaniu środków zewnętrznych (w tym UE)	11	1	0 (2)	12
Brak wiedzy przedsiębiorstw o dostępności usług IOB	7	3	0 (1)	10
Brak wiedzy przedsiębiorstw o potencjalnych korzyściach	7	3	0 (0)	10
Brak instrumentów finansowych dla MŚP, w ramach których nasz podmiot mógłby świadczyć usługi	7	0	1 (2)	8
Skomplikowane procedury formalne	7	0	0 (1)	7
Niewystarczająco rozwinięta infrastruktura i baza lokalowa	6	1	0 (1)	7
Niewielki popyt na oferowane usługi	4	1	0 (0)	5
Niedostatecznie wykwalifikowana kadra pracowników	2	2	0 (0)	4
Niemożność wykorzystania posiadanych zasobów infrastrukturalnych jako wkładu rzeczowego do projektów	3	0	0 (1)	3
Niedopasowanie oferty do potrzeb rynku	1	0	0 (0)	1
Brak możliwości absorpcji pomocy de minimis	1	0	0 (0)	1
Żadne z powyższych	1	1	0 (0)	2

Źródło: badanie CAWI wśród lubelskich IOB, N=33

Uwaga: Liczby w nawiasach oznaczają instytucje wsparcia przedsiębiorczości, które dodatkowo pełnią funkcję funduszy pożyczkowych i poręczeniowych

W przypadku **izb gospodarczych i przemysłowych**, głównymi problemami są bariery finansowe oraz brak instrumentów finansowych dla MŚP. To pokazuje, że te instytucje mogą mieć trudności z pozyskiwaniem środków na rozwój, a także z dostarczaniem odpowiednich usług dla MŚP. Dostrzegalne są również problemy z przyzwyczajeniem przedsiębiorstw do nieodpłatnych form wsparcia oraz brakiem wiedzy przedsiębiorstw o potencjalnych korzyściach. Dodatkowo, pojawia się kwestia braku instrumentów finansowych dla MŚP.

W przypadku **centrów wspierania biznesu i szkoleniowo-doradczych**, istnieją liczne bariery utrudniające ich rozwój. Poważnym problemem jest bariera mentalna, polegająca na przyzwyczajeniu przedsiębiorstw do nieodpłatnych form wsparcia. Przejawia się ona brakiem wiedzy przedsiębiorstw o potencjalnych korzyściach, które mogą uzyskać korzystając z oferty centrów wspierania biznesu i szkoleniowo-doradczych. Centra zwracają uwagę na brak instrumentów finansowych dla MŚP, w ramach których mogliby świadczyć dla nich usługi oraz na brak zasobów finansowych na wkład własny do projektów. Same centra borykają się zaś głównie z problemami: (i) niewystarczająco rozwiniętej infrastruktury i bazy lokalowej, (ii) skomplikowanymi procedurami formalnymi oraz (iii) uciążliwą biurokracją w pozyskiwaniu środków zewnętrznych.

Inkubatory przedsiębiorczości mogą napotykać trudności w pozyskaniu funduszy na rozwój swojej działalności, co może utrudniać im skuteczne wsparcie MŚP. Niska rozpoznawalność tych organizacji wśród przedsiębiorców może prowadzić do niewykorzystania dostępnych programów wsparcia. Problemem jest również ograniczona współpraca z innymi instytucjami: brak kooperacji z innymi podmiotami może wpłynąć na oferowane usługi oraz skuteczność działania.

Agencja rozwoju regionalnego i lokalnego nie udzieliły odpowiedzi na to pytanie.

Z przeprowadzonych wywiadów jakościowych wynika, że instytucje wsparcia przedsiębiorczości **borykają się przede wszystkim z barierami finansowymi**. Respondenci wyjaśnili, że chodzi nie tylko o ograniczone źródła finansowania, co wpływa na zakres i jakość oferowanych usług, ale również o zmieniające się priorytety finansowania – konkursy nie są ogłaszane regularnie, a zmiany w polityce rządowej mogą wpłynąć na dostępność środków. Badani wskazywali również na bariery biurokratyczne w zakresie pozyskiwania środków. Polegają one na tym, że instytucje muszą często przestrzegać wielu przepisów i wymogów formalnych, co może spowalniać procesy decyzyjne i realizację usług. Respondenci zwrócili również uwagę na brak elastyczności w dostosowywaniu oferty do zmieniających się potrzeb rynkowych.

Bardzo ważnymi barierami są te związane z kapitałem ludzkim. Instytucje wsparcia przedsiębiorczości mają trudności w rekrutacji i utrzymaniu wysoko wykwalifikowanego

personelu, który jest kluczowy dla efektywnego świadczenia usług. Ponadto posiadają niewystarczające środki finansowe i czasowe, by doskonalić swoje kadry. Podobne trudności pojawiają się w zakresie stosowanych technologii. Aby utrzymać swoją konkurencyjność, instytucje wsparcia przedsiębiorczości muszą inwestować w nowoczesną infrastrukturę technologiczną, jednak jest to utrudnione przez ograniczenia finansowe oraz dostęp do ekspertów w dziedzinie technologii. Ponadto w dobie cyfryzacji istnieje potrzeba świadczenia usług zdalnie, co wymaga wprowadzenia nowych narzędzi i metod pracy, a adaptacja do tych zmian może stanowić wyzwanie dla niektórych instytucji.

Zarówno bariery kadrowe i technologiczne, jak i dostęp do funduszy unijnych, wpływają na pojawienie się kolejnej bariery wskazywanej przez przedstawicieli instytucji wsparcia przedsiębiorczości. Zwrócili oni uwagę na to, że jako IOB muszą dostosowywać się do dynamicznie zmieniających się potrzeb przedsiębiorców. **Jest to trudne zarówno ze względu na ograniczenia zasobów i struktur organizacyjnych, jak i na niską elastyczność funduszy unijnych.** Ponadto w niektórych sektorach instytucje wsparcia przedsiębiorczości mogą napotykać na silną konkurencję ze strony innych organizacji, zarówno publicznych, jak i prywatnych. Wysoki poziom konkurencji może wpłynąć na zdolność instytucji do przyciągania przedsiębiorców oraz utrzymania swojej pozycji na rynku. Respondenci zidentyfikowali jeszcze bariery związane z komunikacją i promocją swoich usług. Badani twierdzą, że ich IOB borykają się z ograniczeniami w skutecznym **promowaniu swojej oferty**. Prowadzi to nie tylko do ograniczenia liczby klientów, ale również utrudnia podnoszenie świadomości przedsiębiorców na temat dostępnych usług i korzyści, które może przynieść korzystanie z nich. Problemy komunikacyjne występują również w nawiązywaniu współpracy z innymi instytucjami, partnerami zagranicznymi oraz organizacjami pozarządowymi. Wpływają na to różnice kulturowe, językowe oraz brak środków na budowanie i utrzymanie tych relacji.

Wreszcie instytucje wsparcia przedsiębiorczości napotykają trudności w monitorowaniu i ewaluacji efektywności swoich usług, zwłaszcza w odniesieniu do długoterminowego wpływu na sukces przedsiębiorców.

Przedstawiciele instytucji wsparcia innowacji dostrzegają bariery dla swojej działalności znacznie rzadziej niż przedstawiciele instytucji wsparcia przedsiębiorczości. Wiodące wciąż pozostają bariery finansowe, jednak respondenci wskazali również **bariery o charakterze mentalnym**: (i) przyzwyczajenie przedsiębiorstw do nieodpłatnych form wsparcia, (ii) brak wiedzy przedsiębiorstw o dostępności usług IOB, (iii) brak wiedzy przedsiębiorstw o potencjalnych korzyściach.

Więcej informacji o barierach uzyskano dzięki realizacji wywiadów jakościowych. Czasami instytucje wsparcia innowacji borykają się z ograniczonym budżetem, co może wpływać na zakres świadczonych usług, rozwój infrastruktury oraz zatrudnianie wysoko

wykwalfikowanej kadry. Co więcej podmioty te stosunkowo często korzystają z zewnętrznego finansowania, takiego jak dotacje czy fundusze unijne. Zmiany w politykach finansowych lub ograniczenie dostępności środków zewnętrznych mogą wpłynąć na ich działalność.

W niektórych przypadkach, **instytucje wsparcia innowacji** mają skomplikowane struktury organizacyjne, co może prowadzić do problemów z komunikacją, podejmowaniem decyzji czy zarządzaniem zasobami. **Związane z tym są również bariery administracyjne**, takie jak biurokracja czy przepisy prawne, które mogą utrudniać działanie instytucji i wprowadzanie zmian.

Podobnie jak instytucje wsparcia przedsiębiorczości, IOB wspierające innowacje **mają również problemu kadrowe**. Wysokie wymagania w zakresie kwalifikacji pracowników oraz konkurencja na rynku pracy mogą stanowić wyzwanie w rekrutacji i utrzymaniu kompetentnej kadry. Również zapewnienie ciągłego rozwoju kompetencji personelu, wiedzy i umiejętności związanych z innowacjami może być trudne ze względu na ograniczenia czasowe i finansowe. Zdaniem respondentów przedsiębiorcy na ogół nie zdają sobie sprawy z dostępnych usług i możliwości wsparcia, co utrudnia dotarcie do potencjalnych klientów. Ponadto przedsiębiorcy bywają nieufni wobec współpracy z instytucjami wsparcia innowacji, obawiając się utraty kontroli nad swoimi projektami. Sprawę utrudnia fakt prowadzenia konkurencji o klientów z innymi podmiotami, takimi jak prywatne firmy konsultingowe oraz inicjatywy przedsiębiorców.

Potrzeby rozwojowe lubelskich IOB

W niniejszym podrozdziale omówione zostały potrzeby rozwojowe lubelskich IOB. Potrzeby rozwojowe to zestaw wymagań, które muszą zostać spełnione, aby organizacja mogła osiągnąć pożądany poziom rozwoju. Wpływają również na jej zdolność do osiągania celów i utrzymania konkurencyjności na rynku. Potrzeby mogą dotyczyć różnych aspektów, takich jak finansowanie, kompetencje, czy wdrażanie technologii.

Określenie potrzeb rozwojowych jest istotne, gdyż pozwala na zidentyfikowanie obszarów, które wymagają poprawy lub inwestycji. Poniższa tabela zawiera zestawienie potrzeb rozwojowych wskazywanych przez przedstawicieli IOB w badaniu ankietowym.

Tabela 65. Jakie są najważniejsze potrzeby Pana/i instytucji?

	Instytucje wsparcia przedsiębiorczości N=27	Instytucje wsparcia innowacji N=3	Pozabankowe instytucje finansowe N= 1 (3)	Ogółem
Finansowanie rozwoju usług	15	3	1 (3)	19
Podnoszenie kompetencji i kwalifikacji kadry pracowników	11	3	1 (3)	15
Zakup narzędzi informatycznych związanych z realizacją rozwijanych i nowo wdrażanych usług (hardware, software)	10	3	0 (1)	13
Wsparcie eksperckie/ merytoryczne	10	2	0 (1)	12
Zakup środków trwałych i niematerialnych służących świadczeniu usług	9	1	0 (1)	10
Możliwości rozbudowy infrastruktury	7	0	1 (2)	8
Wsparcie prawno-księgowe	7	0	0 (0)	7
Wsparcie organizacyjne	4	0	0 (0)	4
Możliwość pozyskania terenów inwestycyjnych	1	0	0 (0)	1
Żadne z powyższych	3	2	0 (0)	5

Źródło: badanie CAWI wśród lubelskich IOB, N=31

Uwaga: Liczby w nawiasach oznaczają instytucje wsparcia przedsiębiorczości, które dodatkowo pełnią funkcję funduszy pożyczkowych i poręczeniowych

Najważniejsze potrzeby wskazywane przez ogół IOB to: (i) finansowanie rozwoju usług, (ii) podnoszenie kompetencji i kwalifikacji kadry pracowników, (iii) wsparcie eksperckie/ merytoryczne, (iv) zakup narzędzi informatycznych, (v) zakup środków trwałych i niematerialnych.

Finansowanie rozwoju usług to kluczowy aspekt bez którego nie jest możliwe wdrażanie nowych inicjatyw oraz poprawa już istniejących. Instytucje wsparcia przedsiębiorczości zwracały uwagę przede wszystkim na aspekt stabilności źródeł finansowania, aby móc świadczyć usługi i rozwijać swoją działalność. Z kolei przedstawiciele instytucji wsparcia innowacji mówili przede wszystkim o problemach z finansowaniem działalności. Podmioty te potrzebują odpowiednich środków finansowych, aby utrzymać i rozwijać swoją działalność. Dotyczy to zarówno bieżących wydatków, jak i inwestycji w infrastrukturę, sprzęt, czy programy wsparcia. Finansowanie pochodzić może z funduszy publicznych, prywatnych inwestorów, grantów czy też środków unijnych.

Podnoszenie kompetencji i kwalifikacji kadry pracowników jest kluczowe, zwłaszcza w sytuacji obsługi dynamicznie zmieniającego się świata biznesu. Zdaniem badanych przedstawicieli

instytucji wsparcia przedsiębiorczości znaczenie ma zatrudnienie wykwalifikowanych pracowników posiadających odpowiednie umiejętności i doświadczenie. Ważne jest również inwestowanie w rozwój pracowników poprzez szkolenia, warsztaty i programy rozwojowe, co umożliwi zatrzymywanie najlepszych talentów w organizacji. Przedstawiciele instytucji wsparcia innowacji wymagają zaś wykwalifikowanego i kompetentnego personelu, który posiada odpowiednie doświadczenie i wiedzę w zakresie innowacji oraz umiejętności w pracy z przedsiębiorcami.

Wsparcie eksperckie i merytoryczne może obejmować doradztwo w zakresie strategii, procesów biznesowych, technologii oraz finansów. Ponadto podczas wywiadów jakościowych przedstawiciele instytucji wsparcia przedsiębiorczości mówili o potrzebie dostępu do wyposażenia i narzędzi pracy, takich jak materiały szkoleniowe, sprzęt audio-wizualny, czy narzędzia do zarządzania projektami.

Zakup środków trwałych i niematerialnych służących świadczeniu usług ma znaczący wpływ na skuteczność i efektywność organizacji. Podczas wywiadów jakościowych, przedstawiciele instytucji wsparcia przedsiębiorczości wskazywali, że aby skutecznie wspierać przedsiębiorców, muszą dysponować odpowiednią infrastrukturą, taką jak biura, sale konferencyjne, miejsca pracy oraz laboratoria.. Konieczne jest również zapewnienie odpowiedniej bazy sprzętowej i technologicznej, w tym komputerów, oprogramowania, czy dostępu do Internetu. Z kolei przedstawiciele instytucji wsparcia innowacji stwierdzili, że nowoczesna infrastruktura jest kluczowa dla efektywnego świadczenia usług. Instytucje te potrzebują dostępu do laboratoriów badawczych, przestrzeni coworkingowych, inkubatorów przedsiębiorczości, a także odpowiedniego sprzętu i oprogramowania. Warto wspomnieć, że w świecie coraz bardziej bazującym na cyfryzacji, znaczenie ma zwłaszcza zakup narzędzi informatycznych, związanych z realizacją rozwijanych i nowo wdrażanych usług.

Instytucje wsparcia przedsiębiorczości

Głównymi potrzebami inkubatorów przedsiębiorczości są wsparcie w rozwoju biznesu oraz dostęp do kapitału. Inkubatory potrzebują pomocy w pozyskiwaniu inwestorów, a także mentorów i ekspertów, którzy pomogą w prowadzeniu biznesu. Ważne jest dla nich również dostarczenie narzędzi i technologii, które przyspieszą rozwój przedsiębiorstwa. Agencje rozwoju regionalnego i lokalnego potrzebują przede wszystkim funduszy na rozwój przedsiębiorczości oraz wsparcie w pozyskiwaniu inwestycji. Agencje potrzebują także pomocy w promowaniu swojego regionu jako atrakcyjnego miejsca dla biznesu oraz w rozwoju infrastruktury. Potrzeby izb gospodarczych i przemysłowych to przede wszystkim wsparcie w nawiązywaniu kontaktów biznesowych oraz reprezentowanie ich interesów wobec władz. Izby potrzebują także pomocy w pozyskiwaniu finansowania i szkoleniach, które poprawią umiejętności ich członków. Centra wspierania biznesu i szkoleniowo-doradcze

potrzebują przede wszystkim ekspertów, którzy pomogą w rozwijaniu biznesu, a także narzędzi i technologii, które przyspieszą ten proces.

Ponadto podczas wywiadów jakościowych, respondenci reprezentujący instytucje wsparcia przedsiębiorczości mówili o kilku innych potrzebach, nieuwzględnionych w ankiecie. Ważną potrzebą jest uzyskanie wsparcia w nawiązywaniu współpracy z innymi podmiotami, takimi jak uczelnie, instytucje finansowe oraz organizacje pozarządowe. Ma to pozwolić na rozszerzenie swojej oferty i dotarcie do większej liczby przedsiębiorców. Współpraca powinna również skutkować utworzeniem sieci kontaktów i wsparcia, obejmującej zarówno przedsiębiorców, jak i ekspertów z różnych dziedzin. Sieć taka ułatwia wymianę wiedzy, doświadczeń i najlepszych praktyk. Kolejną potrzebą jest wsparcie w zakresie promocji swojej działalności i rozpowszechniania oferty. Efektywna promocja pomaga ma zwiększyć rozpoznawalność instytucji i przyciągnąć nowych przedsiębiorców. Wreszcie ważne jest także systematyczne monitorowanie i ewaluacja efektów świadczonych usług, co nie zawsze jest możliwe bez zewnętrznego wsparcia. Proces ten pozwoli na identyfikację obszarów do poprawy i wdrażania niezbędnych zmian.

Instytucje wsparcia innowacji

Głównymi potrzebami parków naukowo-technologicznych są fundusze na rozwój oraz wsparcie w pozyskiwaniu inwestycji. Parki potrzebują także ekspertów, którzy pomogą w transferze technologii oraz mentorów, którzy pomogą w prowadzeniu biznesu. Centra transferu technologii oczekują wsparcia w samym procesie transferu technologii oraz w pozyskiwaniu finansowania na rozwój. Centra transferu technologii, a także centra innowacji potrzebują ekspertów, którzy pomogą w zarządzaniu własnością intelektualną oraz mentorów, którzy pomogą w prowadzeniu biznesu.

Podczas wywiadów jakościowych, przedstawiciele instytucji wsparcia innowacji wskazywali dodatkowo na potrzebę wsparcia w nawiązaniu współpracy z różnymi podmiotami, takimi jak przedsiębiorstwa, uczelnie wyższe, instytuty badawcze, organizacje pozarządowe oraz instytucje publiczne. Ma to doprowadzić do wymiany wiedzy, doświadczeń i zasobów, co przyczyni się do lepszego zrozumienia potrzeb rynku oraz opracowywania nowych rozwiązań. Drugą potrzebą było wsparcie w budowaniu szerokiej sieci kontaktów. Jest to ważne dla instytucji wsparcia innowacji, gdyż pozwala na dotarcie do potencjalnych klientów, partnerów oraz pozyskanie zewnętrznego finansowania. Instytucje wsparcia innowacji potrzebują również wsparcia w promowaniu swoich usług w celu zwiększenia świadomości przedsiębiorców o dostępnych formach wsparcia.

Pozabankowe instytucje finansowe

Przedstawiciel funduszu pożyczkowego i poręczeniowego jako potrzeby swojego podmiotu wskazał: (i) finansowanie rozwoju usług, (ii) podnoszenie kompetencji i kwalifikacji kadry pracowników, (iii) możliwość rozbudowy infrastruktury. Co ważne – również przedstawiciele

pozostałych podmiotów, które pełnią rolę funduszy – wskazywali właśnie te potrzeby jako kluczowe.

Plany rozwojowe lubelskich IOB

Badani przedstawiciele IOB, zostali zapytani o najbliższe plany w działaniu ich instytucji. Zestawienie odpowiedzi zostało zawarte w poniższej tabeli.

Tabela 66. Jakie są najbliższe plany w działaniu Państwa instytucji?

	Instytucje wsparcia przedsiębiorczości N=25	Instytucje wsparcia innowacji N=6	Pozabankowe instytucje finansowe N= 1 (3)	Ogółem
Podstawowe doradztwo/szkolenia	15	1	1 (2)	17
Doradztwo/szkolenia specjalistyczne (usługi innowacyjne)	14	2	1 (2)	17
Rozwój klastrów	4	4	0 (0)	8
Programy inkubacji	3	3	1 (2)	7
Działalność badawczo-wdrożeniowo-rozwojowa	4	3	0 (0)	7
Komercjalizacja wiedzy i transfer technologii (brokering)	3	3	0 (0)	6
Rozwój usług proinnowacyjnych niedostępnych w regionie	4	2	0 (0)	6
Zapełnienie powierzchni pod wynajem	5	1	0 (0)	6
Rozwój atrakcyjnej lokalizacji dla biznesu	3	1	0 (0)	4
Programy akceleracji (akceleracja)	0	2	0 (1)	2
Żadne z powyższych	3	1	0 (0)	4

Źródło: badanie CAWI wśród lubelskich IOB, N=32

Uwaga: Liczby w nawiasach oznaczają instytucje wsparcia przedsiębiorczości, które dodatkowo pełnią funkcję funduszy pożyczkowych i poręczeniowych

Inkubatory przedsiębiorczości planują skupić się na rozwijaniu programów akceleracyjnych i inkubacyjnych, które pomogą przyspieszyć rozwój start-upów i mikroprzedsiębiorstw. W ramach tych programów, inkubatory będą oferować szkolenia, mentoring, doradztwo i dostęp do kapitału dla początkujących przedsiębiorców. W planach mają także wprowadzenie nowych programów skierowanych do specyficznych sektorów, takich jak np. e-commerce, fintech czy zdrowie. Agencje rozwoju regionalnego i lokalnego planują działać w zakresie promocji i rozwoju swoich regionów, w szczególności poprzez inwestowanie w infrastrukturę, wsparcie dla małych i średnich przedsiębiorstw oraz promocję. Planują także podjęcie działań na rzecz zrównoważonego rozwoju, w tym poprzez rozwój energetyki odnawialnej i wdrażanie strategii opartych na gospodarce cyrkularnej. Izby gospodarcze

i przemysłowe planują wzmocnić swoje działania na rzecz rozwoju sektora prywatnego, w szczególności poprzez rozwijanie programów szkoleniowych, doradczych i mentoringowych. Zamierzają wspierać przedsiębiorstwa w ich ekspansji zagranicznej poprzez organizowanie misji handlowych i targów. W planach mają także rozwój programów CSR, których celem będzie zwiększenie zaangażowania przedsiębiorstw w działania na rzecz społeczności lokalnych. Centra wspierania biznesu i szkoleniowo-doradcze będą koncentrować się na zwiększaniu dostępności szkoleń, warsztatów, konsultacji i mentoringu z zakresu marketingu, zarządzania, finansów i technologii dla przedsiębiorców. Planują także wprowadzenie nowych programów na rzecz rozwoju umiejętności cyfrowych, w szczególności wśród małych i średnich przedsiębiorstw.

Parki naukowo-technologiczne i inkubatory technologiczne planują działać na rzecz dalszego rozwoju infrastruktury i usług dla przedsiębiorców z sektora innowacyjnego. W planach mają także rozwój programów akceleracyjnych i inkubacyjnych. Centra transferu technologii wskazywały na konieczność zacieśnienia współpracy z uczelniami oraz rozwijania współpracy z firmami z sektora MŚP. W ich planach znajduje się także poszukiwanie nowych partnerów zagranicznych oraz rozwijanie projektów związanych z transferem technologii. Centra innowacji deklarowały chęć rozwijania kompetencji pracowników, aby byli oni w stanie efektywnie wdrażać nowe technologie w praktyce. W planach znajduje się również zacieśnienie współpracy z uczelniami i badawczymi instytucjami naukowymi oraz promowanie innowacyjnych rozwiązań na szczeblu lokalnym i regionalnym.

Fundusze pożyczkowe i poręczeniowe podkreślały potrzebę dostarczania firmom elastycznych rozwiązań finansowych oraz rozwijania sieci współpracy z bankami i innymi instytucjami finansowymi. W planach miały się znaleźć także działania mające na celu promowanie wśród przedsiębiorców wiedzy z zakresu finansów oraz wsparcie dla inicjatyw mających na celu rozwój lokalnych społeczności.

Podsumowanie

Kluczową barierą w rozwoju dla ogółu IOB są bariery finansowe, są one jednak różnie rozumiane zależnie od rodzaju podmiotu. Ogólnie IOB zwracają uwagę na ograniczone źródła finansowania, co wpływa na zakres i jakość oferowanych przez nie usług. Problemem jest również niestabilność wsparcia - konkursy nie są ogłaszane regularnie, a zmiany w polityce rządowej mogą wpłynąć na dostępność środków. Ponadto izby gospodarcze i przemysłowe oraz centra wspierania biznesu i szkoleniowo-doradcze borykają się dodatkowo z problemem braku środków u MŚP bądź brakiem chęci do wydawania ich na usługi rozwojowe.

Dopiero dalsze analizy dotyczące potrzeb rozwojowych i planów IOB, pokazują że bariery finansowe mają o wiele szerszy wymiar i wpływają na pozostałe aspekty ich działalności.

Ograniczone środki powodują problemy z pozyskiwaniem wykwalifikowanych pracowników oraz inwestowaniem w rozwój pracowników poprzez szkolenia, warsztaty i programy rozwojowe (zarówno w zakresie opłacania szkoleń, jak i materiałów szkoleniowych). IOB zgłaszały również braki w zakresie wsparcia eksperckiego i merytorycznego, które może obejmować doradztwo w zakresie strategii, procesów biznesowych, technologii oraz finansów. Wreszcie problemy z finansowaniem utrudniają zakup środków trwałych służących codziennej pracy: miejsca pracy, sale konferencyjne, laboratoria, komputery, oprogramowanie, dostęp do Internetu.

Ponadto podczas wywiadów jakościowych, respondenci mówili chęci o uzyskania wsparcia w: (i) nawiązywaniu współpracy z innymi podmiotami, (ii) prowadzeniu promocji mającej na celu wzrost rozpoznawalności instytucji, (iii) monitorowaniu i ewaluacji efektów świadczonych usług.

III. WNIOSKI

Rola IOB w rozwoju przedsiębiorczości i innowacyjności w województwie lubelskim

Według stanu na koniec kwietnia 2023 roku w województwie lubelskim funkcjonowało 50 IOB: 36 instytucji wsparcia przedsiębiorczości, 12 instytucji wsparcia innowacji, dwie pozabankowe instytucje finansowe. IOB skoncentrowane są w subregionie lubelskim, w którym działa: 26 instytucji wsparcia przedsiębiorczości, 10 instytucji wsparcia innowacji oraz dwa fundusze pożyczkowe i poręczeniowe. W subregionie bialskim działają trzy instytucje wsparcia przedsiębiorczości, w puławskim również trzy, zaś w chełmsko-zamojskim cztery. W każdym z tych subregionów działa co najmniej jeden: inkubator przedsiębiorczości, izba gospodarcza i przemysłowa oraz centrum wspierania biznesu i szkoleniowo-doradcze. W subregionie puławskim zlokalizowane są dwie instytucje wsparcia innowacji. Ponadto w subregionach puławskim i chełmsko-zamojskim działa po jednym IOB, pełniącym funkcje funduszu pożyczkowego.

Tak silna koncentracja IOB w subregionie lubelskim zdaje się nie mieć większego przełożenia na dostępność usług dla przedsiębiorstw oraz poziom ich innowacyjności. Przede wszystkim należy zwrócić uwagę na to, że zlokalizowanie IOB w subregionie lubelskim jest korzystne ze względu na jego centralne położenie i nie utrudnia korzystania z ich usług przez przedsiębiorstwa z całego województwa. Potwierdzają zarówno badania ankietowe, w których bliskość lokalizacyjna była ważna tylko dla co trzeciej firmy; jak i listy klientów przekazane Wykonawcy przez poszczególne IOB, w których reprezentowane są różne subregiony Lubelszczyzny. Warto również zauważyć, że jedynie 8,8% spośród nich korzystało z usług IOB poza województwem lubelskim, co oznacza że badani rzadko kiedy poszukują nowej oferty poza województwem.

Po drugie obserwowany coraz większy udział usług świadczonych online, powoduje spadek znaczenia lokalizacji podmiotów – wiele usług można świadczyć z każdej lokalizacji.

Po trzecie, należy zwrócić uwagę na strukturę zapotrzebowania lubelskich przedsiębiorstw. W większości korzystają one z usług agencji rozwoju regionalnego i lokalnego, funduszy pożyczkowych i poręczeniowych, parków technologicznych oraz inkubatorów przedsiębiorczości. Zarówno agencje rozwoju, jak i inkubatory przedsiębiorczości zlokalizowane są w każdym z subregionów, odpowiadając tym samym na najczęstsze zapotrzebowanie na usługi. Fundusze pożyczkowe i poręczeniowe są nieobecne jedynie w subregionie bialskim, ale ich działalność nie jest w żaden sposób ograniczana przez ich lokalizację. Z kolei parki naukowo-technologiczne znajdują się jedynie w subregionach lubelskim i puławskim – czyli tych, w których na ich usługi jest największe zapotrzebowanie.

Warto zwrócić uwagę, że w każdym subregionie znajduje się również izba gospodarcza, która ma na celu sieciowanie lokalnych przedsiębiorstw.

Okazuje się, że mamy do czynienia raczej z zależnością odwrotną – lokalizacja poszczególnych IOB jest rezultatem, a nie przyczyną zróżnicowania regionalnego. Poszczególne rodzaje podmiotów zlokalizowane są tam, gdzie ich usługi są potrzebne. Rola IOB jest więc zróżnicowana w zależności od ich rodzaju. Inkubatory przedsiębiorczości, agencje rozwoju regionalnego i lokalnego oraz fundusze pożyczkowe i poręczeniowe mają charakter lokalny, odpowiadając na potrzeby danego subregionu. Również izby gospodarcze i przemysłowe mają charakter lokalny, sieciując przedsiębiorstwa z danego obszaru. Parki naukowo-technologiczne i inkubatory technologiczne, jako jednostki najbardziej wyspecjalizowane, zlokalizowane są w miejscach koncentracji przemysłu – w subregionach lubelskim i puławskim. Nie stwierdzono znaczącego zapotrzebowania na ich usługi w pozostałych subregionach. Centra transferu technologii oraz centra innowacji mają raczej charakter niszowy, wspomagając firmy specjalistyczne. Wreszcie centra wspierania biznesu i szkoleniowo-doradcze – chociaż liczne – borykają się z brakiem klientów, co może być konsekwencją niskiej świadomości przedsiębiorstw w zakresie korzyści, jakie przynosi korzystanie z ich usług.

Samej liczby IOB nie można traktować jako jedyne wskaźnika wyznaczającego dostępność usług. Ważne jest również, jak skutecznie te instytucje działają, jakie mają zasoby i jak dobrze są dostosowane do specyficznych potrzeb lokalnego otoczenia biznesu. Okazuje się, że w przypadku województwa lubelskiego znaczenie ma jeszcze inny czynnik – znajomość oferty. Ponad 60% badanych przedsiębiorstw, które nie skorzystały z usług lubelskich IOB, nie zrobiło tego, ponieważ nie znali ich oferty bądź nie wiedzieli o takiej możliwości. Również w wywiadach jakościowych często przewija się wątek braku znajomości oferty przez przedsiębiorców i braku zasobów na adekwatną promocję przez IOB. Szczególna sytuacja dotyczy centrów wspierania biznesu i szkoleniowo-doradczych, które borykają się z brakiem klientów, ze względu na ich niską świadomość dotyczącą korzyści, jakie przynosi korzystanie z ich oferty.

Analiza SWOT lubelskich IOB

Analiza SWOT to technika używana do identyfikacji i oceny mocnych i słabych stron (Strengths, Weaknesses), a także szans i zagrożeń (Opportunities, Threats), które mogą wpływać na organizację, projekt, produkt lub osobę. Celem analizy SWOT jest lepsze zrozumienie wewnętrznych i zewnętrznych czynników, które mogą wpływać na sukces. Mocne strony to wewnętrzne, pozytywne cechy organizacji, które dają jej przewagę nad innymi. Słabe strony to wewnętrzne, negatywne cechy, które mogą utrudniać osiągnięcie celów organizacji. Szanse to zewnętrzne czynniki, które organizacja może wykorzystać dla swoich korzyści. Zagrożenia

to zewnętrzne czynniki, które mogą zaszkodzić organizacji. Poniższa tabela prezentuje analizę SWOT dla ogółu lubelski IOB.

Tabela 67. Analiza SWOT IOB w województwie lubelskim

Mocne strony	Słabe strony
<ul style="list-style-type: none"> a. Wyspecjalizowane usługi doradcze w zakresie zarządzania, strategii biznesowej, marketingu i innowacji. b. Organizowanie praktycznych szkoleń i warsztatów, które pozwalają przedsiębiorcom zdobyć nowe umiejętności i wiedzę. c. Wsparcie w pozyskiwaniu finansowania, w tym pomoc w przygotowywaniu wniosków o dotacje i kredyty oraz identyfikacji źródeł finansowania. d. Dobra współpraca z lokalnymi władzami i instytucjami. 	<ul style="list-style-type: none"> a. Niewystarczająco rozbudowana infrastruktura i baza lokalowa. b. Niedopasowanie oferty do potrzeb rynku w niektórych obszarach, takich jak wsparcie w tworzeniu sieci współpracy i zrównoważonego rozwoju. c. Niedostatecznie wykwalifikowana kadra pracowników w niektórych obszarach specjalistycznych usług. d. Niewielki popyt na niektóre usługi, takie jak doradztwo prawne czy podatkowe, które często realizowane są przez specjalistyczne firmy zewnętrzne.
Szanse	Zagrożenia
<ul style="list-style-type: none"> a. Rozszerzenie oferty usług IOB, aby lepiej odpowiadały na potrzeby przedsiębiorców, zwłaszcza w obszarach związanych z sieciami współpracy i zrównoważonym rozwojem. c. Współpraca z innymi instytucjami i organizacjami na poziomie lokalnym, krajowym i międzynarodowym (Krajowe Klastry Kluczowe, Grupy Robocze ds. Krajowych Inteligentnych Specjalizacji, Sektorowe Rady Kompetencji), aby zwiększyć zasięg i wpływ IOB na rozwój przedsiębiorczości. d. Wykorzystanie technologii cyfrowych i zdalnych, aby zwiększyć dostępność i efektywność usług, zwłaszcza w czasie pandemii COVID-19 i po jej zakończeniu. e. Potencjał IOB do włączenia proces monitoringu RIS, w tym w proces przedsiębiorczego odkrywania - głównie poprzez prowadzenie smart lab. 	<ul style="list-style-type: none"> a. Bariery finansowe utrudniające rozwój działalności IOB - brak środków na rozbudowę infrastruktury i zatrudnienie specjalistycznej kadry. b. Rosnąca konkurencja ze strony prywatnych firm doradczych i specjalistycznych, które oferują usługi, na które jest mniejszy popyt wśród przedsiębiorców korzystających z usług IOB. c. Zmieniające się warunki rynkowe i prawne, które mogą wpłynąć na popyt na usługi oferowane przez IOB.

Źródło: opracowanie własne

Identyfikacja luki w aktualnej ofercie lubelskich IOB

Obecna oferta IOB w znacznym stopniu odpowiada potrzebom lubelskich przedsiębiorców. Poszczególne rodzaje IOB są właściwie zlokalizowane, odpowiadając na potrzeby danego subregionu. Przedsiębiorcy z województwa lubelskiego zwracają jednak uwagę

na niedostateczną dostępność takich usług jak: (i) doradztwo biznesowe i wsparcie w zakresie zarządzania, (ii) Doradztwo prawne i podatkowe (przedsiębiorcy często korzystają z usług zewnętrznych kancelarii, które specjalizują się w konkretnych dziedzinach prawa, (iii) szkolenia i warsztaty o charakterze praktycznym, (iv) wsparcie w pozyskiwaniu finansowania, a konkretnie w pomocy w przygotowywaniu wniosków o dotacje i kredyty oraz w identyfikacji źródeł finansowania. Są to usługi oferowane przez – borykające się z licznymi problemami - centra wspierania biznesu i szkoleniowo-doradcze. Podmioty te są bardzo liczne i obecne we wszystkich subregionach. Borykają się jednak z trudnościami w zakresie: (i) promocji swoich usług i wskazania korzyści dla przedsiębiorców z korzystania z nich, (ii) niskimi możliwościami finansowymi klientów, (iii) brakami wyspecjalizowanej kadry, (iv) silną konkurencją podmiotów prywatnych. Z tego względu, omawiając braki w ofercie należy mieć na uwadze nie tylko brak danego rodzaju usługi, ale również niską jakość usług obecnie oferowanych. Należy również pamiętać o słabym komunikowaniu przez IOB swojej oferty, co powoduje że przedsiębiorcy zgłaszają na nią zapotrzebowanie, mimo że jest ona dostępna. Jest to więc nie tyle identyfikacja luki w ofercie lubelskich IOB, ale wskazówka, że należy poprawić jakość usług i usprawnić komunikowanie ich dostępności.

Przedsiębiorcy oczekują również wsparcia w procesie innowacji. Są zainteresowani pomocą w rozwoju i wdrożeniu nowych produktów, usług i technologii, a także wsparciem w zakresie ochrony własności intelektualnej. Można zidentyfikować tutaj lukę w ofercie parków naukowo-technologicznych, które są skoncentrowane w subregionach lubelskim i puławskim.

Problemy i potrzeby IOB w województwie lubelskim

1) Najważniejsze bariery prowadzenia działalności przez IOB obejmują:

- a. Bariery finansowe: niewystarczające fundusze na inwestycje w infrastrukturę, wykwalifikowany personel oraz działania promocyjne. Ograniczone finansowanie wpływa na zdolność IOB do adaptacji do zmieniających się potrzeb rynku.
- b. Niewielki popyt na oferowane usługi: wzrost konkurencji i rosnące potrzeby przedsiębiorców stawiają wymagania, którym IOB nie zawsze potrafią sprostać. W rezultacie, niektóre usługi cieszą się niskim zainteresowaniem, co wpływa na efektywność i zasięg działalności IOB.
- c. Niedopasowanie oferty do potrzeb rynku: istnieje potrzeba dostosowania oferty IOB do aktualnych wymagań przedsiębiorców, zwłaszcza w obszarach innowacji, technologii oraz związanych z ochroną środowiska. Brak takiej adaptacji powoduje, że przedsiębiorcy szukają alternatyw na rynku.
- d. Niedostatecznie wykwalifikowana kadra pracowników: aby sprostać wymaganiom przedsiębiorców, IOB musi posiadać wykwalifikowany personel.

Czasami brakuje specjalistów w niektórych dziedzinach, co wpływa na jakość świadczonych usług.

- e. Niewystarczająco rozwinięta infrastruktura i baza lokalowa: IOB często muszą radzić sobie z ograniczoną infrastrukturą, co wpływa na dostępność i jakość usług. Brak odpowiedniej bazy lokalowej utrudnia realizację szkoleń i spotkań biznesowych.

2) Najważniejsze potrzeby lubelskich IOB to:

- a. potrzeby materialne: środki finansowe na rozwój, modernizacja infrastruktury, zakup sprzętu, zatrudnienie wykwalifikowanego personelu oraz promocja usług.
- b. potrzeby niematerialne: wiedza i kompetencje specjalistyczne, sieć kontaktów z innymi instytucjami i przedsiębiorcami, wzrost zaufania i rozpoznawalności IOB na rynku.

Perspektywy rozwoju IOB

IOB posiadają pewien potencjał do zaspokojenia zidentyfikowanego zapotrzebowania na nowe usługi, jednak muszą podjąć działania mające na celu wzmocnienie swoich zasobów i oferty usług. W przeciwnym razie, rosnąca konkurencja ze strony prywatnych firm doradczych może skutkować dalszym pogłębieniem luk między popytem a podażą usług IOB.

Dalsze perspektywy rozwoju IOB w województwie lubelskim zależą od zaangażowania i współpracy różnych instytucji oraz przedsiębiorców. IOB powinny dążyć do rozbudowy sieci współpracy z innymi instytucjami, organizacjami i przedsiębiorcami, aby stworzyć silną sieć współpracy, wymiany wiedzy i doświadczeń. Powyższemu powinna towarzyszyć intensyfikacja działań promocyjnych w celu zwiększenia świadomości o ich istnieniu i usługach. Działania powinny odbywać się poprzez aktywną promocję oferowanych usług w mediach społecznościowych, lokalnych mediach i wśród lokalnych przedsiębiorców. Warto informować w nich o sukcesach klientów oraz o tym, jak IOB wspiera rozwój przedsiębiorczości i innowacyjności w regionie.

IOB powinny dokonywać regularnych analiz potrzeb lokalnego i regionalnego rynku, aby dostosowywać ofertę usług do ich oczekiwań. Powinny uwzględniać w ofercie usługi, które są najbardziej pożądane przez przedsiębiorców, oraz te, których obecnie brakuje. Wchodzi w to dostępność usług online, aby ułatwić klientom korzystanie z ich oferty. Ułatwi to również dostęp do usług dla klientów z dalszych części regionu i zapewni bezpieczne funkcjonowanie w sytuacjach takich jak pandemia.

IOB powinny dążyć do poprawy jakości świadczonych usług inwestując w infrastrukturę i rozwój kompetencji swojej kadry pracowniczej. Powinno to prowadzić do personalizacji oferty usług: IOB powinny dostosowywać swoje usługi do konkretnej grupy przedsiębiorców, uwzględniając różne potrzeby i oczekiwania. Dla start-upów, mogą to być usługi związane z pozyskaniem finansowania, doradztwem w zakresie strategii rozwoju czy wsparciem w zakresie technologii. Dla bardziej doświadczonych przedsiębiorców, ważne może być wsparcie w procesach innowacyjnych, ekspansji rynkowej czy optymalizacji procesów biznesowych.

IV. REKOMENDACJE

Poniższa tabela zawiera zestawienie rekomendacji płynących z badania.

Tabela 68. Tabela rekomendacji z badania

Lp.	Treść rekomendacji	Adresat rekomendacji	Rodzaj rekomendacji
1.	Władze województwa lubelskiego powinny dążyć do ułatwienia dostępu do środków finansowych dla IOB, na przykład poprzez tworzenie dedykowanych programów (również pozaunijnych), funduszy czy instrumentów finansowych, współpracę z BUR i KFS. Środki powinny być przeznaczone na wsparcie infrastruktury, szkolenie i zatrudnienie kadry oraz organizację działań dla przedsiębiorców. Ważna jest stabilność wsparcia - konkursy powinny być przeprowadzane z większą regularnością i przewidywalnością.	UMWL	Strategiczna
2.	Władze województwa powinny promować i wspierać współpracę między IOB, uczelniami i instytutami badawczymi, co będzie prowadzić do powstawania nowych innowacyjnych przedsięwzięć, transferu technologii oraz wykorzystywania wiedzy naukowej w praktyce gospodarczej. W konsekwencji takie sieciowanie powinno wpłynąć na wzmocnienie kadr i poprawienie jakości usług.	UMWL	Strategiczna
3.	Należy w większym stopniu zadbać o większą komplementarność wzmocniania sieciowania IOB oraz rozwoju RIS z zapisami polityki krajowej. Można to osiągnąć poprzez premiowanie w konkursach IOB, które należą do sieci współpracy oraz oferujących usługi wspierające RIS.	UMWL	Strategiczna
4.	Warto zastanowić się nad szerszym wsparciem IOB w tych subregionach, w których działają prężne przedsiębiorstwa, natomiast IOB nie są silnie reprezentowane. Jak wynika z Regionalnej Strategii Innowacji, spośród ośrodków subregionalnych na takie wsparcie zasługują z pewnością Puławy, Biała Podlaska, Chełm i Zamość.	UMWL	Strategiczna

Lp.	Treść rekomendacji	Adresat rekomendacji	Rodzaj rekomendacji
5.	Władze województwa lubelskiego powinny działać na rzecz promocji IOB i ich oferty. Promocja musi być prowadzona poprzez kanały dedykowane do najważniejszych grup docelowych: przedsiębiorców, osób poszukujących pracy, naukowców, innowatorów. Sugeruje się także cykliczne aktualizowanie podstrony dotyczącej Instytucji Otoczenia Biznesu na stronie www.gospodarska.lubelskie.pl wraz z krótką charakterystyką IOB i świadczonymi usługami oraz linkiem do strony. Promocja powinna być również efektem sieciowania IOB i powstawania platform współpracy.	UMWL	Operacyjna
6.	Władze województwa powinny zachęcać IOB do prowadzenia monitoringu rynku i ewaluacji ich oferty. Takie działania mogą być również wspierane odgórnie poprzez opracowanie wspólnego zestawu wskaźników bądź opracowanie jednolitych ankiet ewaluacyjnych.	UMWL	Operacyjna
7.	Władze województwa lubelskiego mogą prowadzić aktywną politykę promocji regionu jako miejsca atrakcyjnego dla inwestorów i przedsiębiorców, na przykład poprzez uczestnictwo w targach, konferencjach, misjach gospodarczych czy współpracę z innymi regionami i krajami.	UMWL	Operacyjna
8.	Władze województwa mogą inwestować w rozwój programów edukacyjnych i szkoleniowych, które będą promować przedsiębiorczość, innowacje oraz rozwój kompetencji kluczowych dla funkcjonowania na współczesnym rynku pracy.	UMWL	Operacyjna
9.	Dalsze perspektywy rozwoju IOB w województwie lubelskim zależą od zaangażowania i współpracy różnych instytucji oraz przedsiębiorców. IOB powinny dążyć do rozbudowy sieci współpracy z innymi instytucjami, organizacjami i przedsiębiorcami, aby stworzyć silną sieć współpracy, wymiany wiedzy i doświadczeń. Wspólnie IOB powinny dokonywać regularnych analiz potrzeb lokalnego i regionalnego rynku, aby dostosowywać ofertę usług do ich oczekiwań. Powinno to prowadzić do personalizacji oferty usług: IOB powinny dostosowywać swoje usługi do konkretnej grupy przedsiębiorców, uwzględniając różne potrzeby i oczekiwania. Dla start-upów, mogą to być usługi związane z pozyskaniem finansowania, doradztwem w zakresie strategii rozwoju czy wsparciem w zakresie technologii. Dla bardziej doświadczonych przedsiębiorców, ważne może być wsparcie w procesach innowacyjnych, ekspansji rynkowej czy optymalizacji procesów biznesowych.	IOB	Operacyjna

Lp.	Treść rekomendacji	Adresat rekomendacji	Rodzaj rekomendacji
10.	Powyższemu powinna towarzyszyć intensyfikacja działań promocyjnych w celu zwiększenia świadomości o istnieniu IOB i ich ofercie. Działania powinny odbywać się poprzez aktywną promocję oferowanych usług w mediach społecznościowych, lokalnych mediach i wśród lokalnych przedsiębiorców. Warto informować w nich o sukcesach klientów oraz o tym, jak IOB wspierają rozwój przedsiębiorczości i innowacyjności w regionie.	IOB	Operacyjna
11.	IOB powinny dążyć do poprawy jakości świadczonych usług inwestując w infrastrukturę i rozwój kompetencji kadry pracowniczej oraz zatrudnianie specjalistów do konkretnych przedsięwzięć.	IOB	Operacyjna
12.	IOB powinny zwiększać dostępność usług online, aby ułatwić klientom korzystanie z ich oferty. Ułatwi to również dostęp do usług dla klientów z dalszych części regionu i zapewni bezpieczniejsze funkcjonowanie w sytuacjach takich jak pandemia.	IOB	Operacyjna

Źródło: opracowanie własne

V. ANEKS

V.1. Kwestionariusz badania ankietowego z przedstawicielami IOB

INFORMACJE O INSTYTUCJI

1. Rodzaj instytucji /Proszę zaznaczyć WIODĄCĄ ROLE/

1. Instytucja wsparcia przedsiębiorczości	2. Instytucja wsparcia innowacji	3. Pozabankowa instytucja finansowa
a) Inkubator przedsiębiorczości	a) Centrum innowacji	a) Fundusz pożyczkowy
b) Agencja rozwoju regionalnego i lokalnego	b) Centrum transferu technologii	b) Fundusz poręczeń kredytowych/gwarancyjny
c) Ośrodek szkoleniowo-doradczy	c) Inkubator przemysłowy/technologiczny	c) Fundusz kapitału załóżkowego (seed capital)
d) Ośrodek wsparcia przedsiębiorczości	d) Park technologiczny	d) Fundusz podwyższonego ryzyka (venture capital)
e) Izba gospodarcza/przemysłowa/rzemieślnicza		

2. Rodzaj instytucji /Proszę zaznaczyć DODATKOWE ROLE/ /możliwość wielokrotnego wyboru odpowiedzi/

1. Instytucja wsparcia przedsiębiorczości	2. Instytucja wsparcia innowacji	3. Pozabankowa instytucja finansowa
f) Inkubator przedsiębiorczości	e) Centrum innowacji	e) Fundusz pożyczkowy
g) Agencja rozwoju regionalnego i lokalnego	f) Centrum transferu technologii	f) Fundusz poręczeń kredytowych/gwarancyjny
h) Ośrodek szkoleniowo-doradczy	g) Inkubator przemysłowy/technologiczny	g) Fundusz kapitału załóżkowego (seed capital)
i) Ośrodek wsparcia przedsiębiorczości	h) Park technologiczny	h) Fundusz podwyższonego ryzyka (venture capital)
j) Izba gospodarcza/przemysłowa/rzemieślnicza		

3. Proszę o podanie roku powstania Pana/i instytucji

.....

4. Jaka jest forma prawna instytucji, którą Pan/i reprezentuje?

- Spółka kapitałowa
- Spółka z. o.o.
- Samorząd gospodarczy
- Stowarzyszenie
- Fundacja
- Inna forma, jaka?

5. Jaki jest charakter działalności Pana/i instytucji?

- a) Non profit (niekomercyjna)
- b) Dla zysku (komercyjna)
- c) Mieszany model

6. Czy instytucja uzyskany zysk przeznacza na cele statutowe?

- a) Tak w całości
- b) Tak w części
- c) Nie

7. Jaki jest zasięg działania i zasięg odbioru oferty Pana/i instytucji?

- a) Lokalny
- b) Ponadlokalny
- c) Regionalny
- d) Ponadregionalny
- e) Krajowy
- f) Międzynarodowy

8. Jakie są źródła finansowania działalności Pana/i instytucji w ciągu ostatnich 5 lat?

	Procent budżetu podmiotu (w przybliżeniu)
Środki własne	
Dotacje unijne	
Dotacje krajowe	
Dotacje samorządowe	
Projekty zagraniczne	
Przychody z działalności gospodarczej	
Inne, jakie?	

9. Proszę określić potencjał infrastruktury, którą dysponuje Pani/a instytucja

Całkowita powierzchnia użytkowa	m2	Nie dotyczy
Powierzchnia przeznaczona pod wynajem	m2	Nie dotyczy
Udział powierzchni wynajętej przez podmioty gospodarcze w ogólnej powierzchni przeznaczonej pod wynajem	%	Nie dotyczy
Liczba laboratoriów, zaplecze B+R		Nie dotyczy
Preferencyjne stawki czynszu	TAK/NIE	Nie dotyczy
Bazy danych (własne lub inne specjalistyczne)	TAK/NIE	Nie dotyczy
Szerokopasmowy Internet	TAK/NIE	Nie dotyczy

10. Jak ocenia Pan/i wyposażenie Pana/i instytucji?

- a) Bardzo dobre
- b) Wystarczające
- c) Niewystarczające
- d) Bardzo słabe

ORGANIZACJA PRACY

11. Ile osób pracuje w Pana/i instytucji?

	Liczba etatów
Personel stały	
Personel okresowy – pracownicy zewnątrzni	

12. Czy Pana/i instytucja inwestuje w rozwój kadry pracowników?

- a) Tak
- b) Nie - przejdź do pyt. 14

13. Jakie formy podnoszenia kompetencji i kwalifikacji są stosowane?

/możliwość wielokrotnego wyboru odpowiedzi/

	Bardzo często	Często	Rzadko	Bardzo rzadko	W ogóle
a) Szkolenia zewnętrzne					
b) Szkolenia wewnętrzne					
c) Kursy					
d) Seminaria, studia podyplomowe					
e) Planowanie i realizacja indywidualnych karier zawodowych					
f) Inne metody, jakie?					

14. Czy Pana/i instytucja prowadzi swoją działalność na podstawie dokumentów strategicznych?

- a) Tak, działamy na podstawie jednego dokumentu w formie strategii - **przejdź do pyt. 17**
- b) Tak, działamy na podstawie jednego dokumentu planistycznego/ zawierającego wytyczne dla naszego podmiotu - **przejdź do pyt. 17**
- c) Tak, działamy na podstawie kilku dokumentów strategicznych/ planistycznych - **przejdź do pyt. 17**
- d) Posiadamy dokument strategiczny/ planistyczny, ale z niego nie korzystamy - **przejdź do pyt. 17**
- e) Nie posiadamy dokumentu strategicznego/ planistycznego – **przejdź do pyt. 15**

15. Z jakich powodów Pana/i instytucja nie opracowała takiego dokumentu?

/możliwość wielokrotnego wyboru odpowiedzi/

- a) Nie było takiej potrzeby
- b) Oferujemy niewielki zakres usług
- c) Działamy od niedawna
- d) Z innego powodu, jakiego?

16. Czy Pana/i instytucja planuje opracowanie takiego dokumentu w najbliższym czasie?

- a) Tak
- b) Nie
- c) Trudno powiedzieć

17. Jakie kanały promocji swojej działalności stosuje Pana/i instytucja?

/możliwość wielokrotnego wyboru odpowiedzi/

- a) Własna strona internetowa
- b) Baza Usług Rozwojowych
- c) Sieci współpracy (np. klastry, Enterprise Europe Network, inne)
- d) Udział w imprezach targowo-wystawienniczych
- e) Ogłoszenia w serwisach internetowych i czasopismach branżowych
- f) Udział w konferencjach, seminariach, spotkaniach branżowych
- g) Tradycyjne materiały reklamowe (brozury, plakaty)
- h) Reklamy w mediach tradycyjnych (telewizja, radio, prasa)
- i) Artykuły w mediach internetowych
- j) Informowanie w mediach społecznościowych (np. Facebook, Twitter)
- k) Reklama w Internecie
- l) Bezpośredni kontakt z przedsiębiorstwami
- m) Sieci współpracy, polecenia
- n) Inne kanały komunikacji, jakie?:

OFERTA INSTYTUCJI

18. Jaki jest zakres usług świadczonych przez Pana/i instytucję i które usługi są odpłatne, a które bezpłatne?

/ możliwość wielokrotnego wyboru/zaznacz X w kolumnach/

Przekazywanie informacji, doradztwo, szkolenia	Wszystkie płatne	W większości płatne	W mniejszości płatne	Bezpłatne
a) Przedsiębiorczość, tworzenie firm				
b) Dostęp do funduszy UE				
c) Wdrażanie nowych usług/ produktów i technologii				

Przekazywanie informacji, doradztwo, szkolenia	Wszystkie płatne	W większości płatne	W mniejszości płatne	Bezpłatne
d) Prawo gospodarcze				
e) Księgowość, rachunkowość, podatki				
f) Pośrednictwo kooperacyjne/biznesowe				
g) Pośrednictwo kooperacyjne za granicą – internacjonalizacja				
h) Technologie informacyjne				
i) Badania rynku i marketing				
j) Zarządzanie zasobami ludzkimi				
k) Zarządzanie biznesem				
l) Zarządzanie jakością				
m) Informacja technologiczna i patentowa				
n) Ochrona własności intelektualnej				
o) Handel zagraniczny i współpraca międzynarodowa				
p) Inne, jakie?				
Wsparcie finansowe				
a) Przygotowanie wniosków dotacyjnych i pomoc w zdobywaniu funduszy na innowacje				
b) Udzielanie pożyczek				
c) Udzielanie poręczeń				
d) Udzielanie gwarancji				
e) Montaż finansowy i pomoc w uzyskaniu kredytu				
f) Venture capital/seed capital - udziały kapitałowe w spółce				
g) Subwencje, granty, dopłaty				
h) Poszukiwanie inwestorów				
Prace badawczo-rozwojowe				
a) Pomoc w nawiązaniu kontaktu z dostawcą lub odbiorcą technologii				
b) Opracowanie planu wdrożenia innowacyjnego rozwiązania				
c) Opracowanie analiz/ekspertyz badawczo-rozwojowych				
d) Audyt innowacyjności/technologiczny				
e) Badania rynku				
f) Ocena i ewaluacja technologii				

Przekazywanie informacji, doradztwo, szkolenia	Wszystkie płatne	W większości płatne	W mniejszości płatne	Bezpłatne
g) Monitorowanie wdrażania technologii lub realizacji umowy				
h) Inne, jakie?				
Udostępnianie infrastruktury i przestrzeni dla prowadzenia firmy				
a) Wynajem sal konferencyjnych i szkoleniowych				
b) Udostępnianie przestrzeni coworkingowej				
c) Wynajem powierzchni biurowej				
d) Wynajem powierzchni produkcyjnej/ magazynowej				
e) Udostępnianie laboratoriów, zaplecza B+R				
f) Usługi serwerowni				
g) Bazy danych własne lub specjalistyczne				
h) Inne, jakie?				
Inne usługi w zakresie wsparcia przedsiębiorczości i innowacji				
a) Opracowanie planu biznesowego, modelu biznesowego				
b) Opracowanie strategii marketingowej				
c) Atesty, certyfikaty, zezwolenia				
d) Usprawnienie procesu komunikacji z klientami				
e) Budowanie wizerunku firmy w środowisku akademickim				
f) Obrót nieruchomości				
g) Obsługa inwestorów				
h) Optymalizacja procesów biznesowych				
i) Akcje informacyjne i promocyjne w zakresie przedsiębiorczości				
j) Szkolenia, doskonalenie zawodowe bezrobotnych i poszukujących pracy				
k) Aktywizacja środowisk lokalnych				
l) Inne, jakie?				

19. Które z oferowanych przez Państwa usług cieszą się największym zainteresowaniem?

- 1)
- 2)
- 3)
- 4) Wszystkie usługi cieszą się równomiernym zainteresowaniem
- 5) Trudno powiedzieć

20. Do kogo kierowane są usługi i jaka jest szacunkowa liczba klientów z każdej grupy, którą obsłużyliście Państwo w ostatnim roku?

TAK	Rodzaj klientów	Szacunkowa liczba klientów w wymiarze roku (średniorocznie)
	Mikroprzedsiębiorstwa	
	Małe i średnie przedsiębiorstwa	
	Duże przedsiębiorstwa	
	Instytucje publiczne	
	Klienci indywidualni	
	Absolwenci/młodzież	
	Osoby fizyczne rozpoczynające działalność gospodarczą	
	Organizacje pozarządowe	
	Inne instytucje, jakie?	

21. Czy dysponują Państwo wystarczającym potencjałem, by w pełni zaspokoić popyt na usługi, zgłaszany przez lubelskie MŚP?

- a) Zdecydowanie tak
- b) Raczej tak
- c) Ani tak, ani nie
- d) Raczej nie
- e) Zdecydowanie nie

22. Czy w ciągu ostatnich 5 lat wprowadzano jakieś zmiany w ofercie Pana/i instytucji?

- a) Tak, wyłącznie w związku z pandemią COVID-19
- b) Tak, ale bez związku z pandemią COVID-19
- c) Tak, zarówno w związku, jak i bez związku z pandemią COVID-19
- d) Nie - *przejdź do pytania 24*

23. Jakiego rodzaju to były zmiany?

.....

24. Czy Pana/i instytucja monitoruje jakość i adekwatność swojej oferty?

/możliwość wielokrotnego wyboru odpowiedzi/

- a) Prowadzimy badania rynku w zakresie adekwatności oferty do potrzeb rynku
- b) Rozmawiamy z klientami na temat adekwatności oferty do ich potrzeb
- c) Prowadzimy ewaluację jakości naszej oferty (poprzez ankiety lub rozmowy z klientami)
- d) Poszukujemy informacji o zapotrzebowaniu na nowe rodzaje usług
- e) Monitorujemy wskaźniki projektowe
- f) Inne, jakie?

25. Czy prowadzą Państwo monitoring rozwoju swych klientów (firm)?

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

WSPÓŁPRACA INSTYTUCJI

26. Czy Pani/a instytucja w ciągu ostatnich 3 lat współpracowała z innymi podmiotami?

- a) Tak
- b) Nie – przejdź do pyt. 29

27. Z jakimi innymi podmiotami współpracowała Pana/i instytucja i na czym polegała ta współpraca?

	Wymiana informacji	Konsultacje	Doradztwo	Udoskonalanie ofert	Realizacja wspólnych projektów	Inna	Brak współpracy
Inne IOB							
Sieci współpracy (np. klastry)							
Jednostki badawczo-naukowe							
Uczelnie							
Władze centralne							
Władze samorządowe							
Podmioty zagraniczne							
NGO							
Inne podmioty							

28. Jaka jest głównie skala/zasięg tej współpracy? Wybierz wskazane wcześniej podmioty.

	Lokalna	Ponadlokalna	Regionalna	Ponadregionalna	Krajowa	Międzynarodowa	Brak współpracy
Inne IOB							
Sieci współpracy (np. klastry)							
Jednostki badawczo-naukowe							
Uczelnie							
Władze centralne							
Władze samorządowe							
Podmioty zagraniczne							
NGO							
Inne podmioty, jakie?.....							

29. Proszę wskazać max. 3 główne przyczyny tego, że nie podejmowali Państwo takiej współpracy z innymi instytucjami?

- Brak takiej potrzeby
- Brak środków finansowych
- Brak doświadczenia we współpracy
- Niski poziom zaufania do innych podmiotów
- Brak wiary w efekty takiej współpracy
- Mała chęć do współpracy przez inne podmioty
- Inne, jakie?.....

BARIERY, POTRZEBY I PLANY INSTYTUCJI

30. Jakie są najważniejsze bariery prowadzenia (rozwoju) działalności przez Pana/i instytucję? /Proszę zaznaczyć wszystkie prawidłowe odp./

- Bariery finansowe
- Brak zasobów finansowych na wkład własny do projektów
- Niewielki popyt na oferowane usługi
- Przyzwyczajenie przedsiębiorstw do nieodpłatnych form wsparcia
- Brak wiedzy przedsiębiorstw o dostępności usług IOB
- Brak wiedzy przedsiębiorstw o potencjalnych korzyściach
- Niedopasowanie oferty do potrzeb rynku
- Niedostatecznie wykwalifikowana kadra pracowników
- Niewystarczająco rozwinięta infrastruktura i baza lokalowa
- Skomplikowane procedury formalne
- Uciążliwa biurokracja w pozyskiwaniu środków zewnętrznych (w tym UE)

- l) Brak instrumentów finansowych dla MŚP, w ramach których nasz podmiot mógłby świadczyć usługi
- m) Brak zasobów finansowych na wkład własny do projektów
- n) Niemożność wykorzystania posiadanych zasobów infrastrukturalnych jako wkładu rzeczowego do projektów
- o) Brak możliwości absorpcji pomocy de minimis
- p) Inne, jakie?

31. Jakie są najważniejsze potrzeby Pana/i instytucji?

/Proszę zaznaczyć wszystkie prawidłowe odp./

- a) Finansowanie rozwoju usług
- b) Podnoszenie kwalifikacji naszej kadry
- c) Wsparcie eksperckie/ merytoryczne
- d) Wsparcie prawno-księgowe
- e) Wsparcie organizacyjne
- f) Możliwości rozbudowy infrastruktury, jakiej?.....
- g) Możliwość pozyskania terenów inwestycyjnych
- h) Zakup środków trwałych i niematerialnych służących świadczeniu usług
- i) Zakup narzędzi informatycznych związanych z realizacją rozwijanych i nowo wdrażanych usług (hardware, software)
- j) Podnoszenie kompetencji i kwalifikacji kadry pracowników (kursy, szkolenia, wyjazdy studyjne itp.)
- k) Inne, jakie?.....

32. Jakie są najbliższe plany w działaniu Państwa instytucji? /Proszę zaznaczyć wszystkie prawidłowe odp./

- a) Działalność badawczo-wdrożeniowo-rozwojowa
- b) Komerccjalizacja wiedzy i transfer technologii (brokering)
- c) Rozwój klastrów
- d) Doradztwo/szkolenia specjalistyczne (usługi innowacyjne)
- e) Rozwój usług proinnowacyjnych niedostępnych w regionie
- f) Programy akceleracji (akceleracja)
- g) Programy inkubacji
- h) Podstawowe doradztwo/szkolenia
- i) Zapełnienie powierzchni pod wynajem
- j) Rozwój atrakcyjnej lokalizacji dla biznesu
- k) Inne, jakie?
- l) Żadne z powyższych

33. Jakie są planowane źródła finansowania działalności Pana/i instytucji w dalszej perspektywie? Proszę ocenić w skali od 1 do 5, gdzie 1 oznacza w najmniejszym stopniu, a 5 oznacza w największym stopniu.

	Ocena 1-5
Dotacje unijne i krajowe	
W partnerstwie z przedsiębiorstwem/ami	
Projekty zagraniczne	
Przychody z działalności gospodarczej	
Inne, jakie?	

9. Czy chciałby Pan/i mieć wpływ na ostateczny kształt wniosków i konsultacji z przeprowadzonego badania?

Jeżeli tak, wyślemy do Pani/a instytucji raport do konsultacji na pod koniec kwietnia.

- a) tak
- b) nie

V.2. Kwestionariusz badania ankietowego z przedstawicielami przedsiębiorstw korzystających z usług IOB

Korzystanie z usług IOB

1. Czy Pana/i firma korzystała na przestrzeni ostatnich 5 lat z usług Instytucji Otoczenia Biznesu w województwie lubelskim typu: fundusze pożyczkowe/ poręczeniowe, park technologiczny, inkubator, agencja rozwoju regionalnego, izba gospodarcza czy inne stowarzyszenia/fundacje wspierające przedsiębiorczość, podmioty realizujące szkolenia dofinansowane z BUR)?

- Tak – przejdź do pytania nr 2 lub 3
- Nie – przejdź do ankiety dla firm, które nie korzystały z usług IOB
- Nie pamiętam – zakończenie ankiety

2. Z jakich IOB w lubelskim Pana/i firma korzysta/ła w ciągu ostatnich 5 lat?

1. Instytucja wsparcia przedsiębiorczości	2. Instytucja wsparcia innowacji	3. Pozabankowa instytucja finansowa
a) Inkubator przedsiębiorczości	a) Centrum innowacji	a) Fundusz pożyczkowy
b) Agencja rozwoju regionalnego i lokalnego	c) Centrum transferu technologii	b) Fundusz poręczeń kredytowych/gwarancyjny
d) Ośrodek szkoleniowo-doradczy	e) Inkubator przemysłowy/technologiczny	c) Fundusz kapitału zalążkowego (seed capital)
f) Ośrodek wsparcia przedsiębiorczości	g) Park technologiczny	d) Fundusz podwyższonego ryzyka (venture capital)
h) Izba gospodarcza/przemysłowa/rzemieślnicza		

3. Pyt. TYLKO dla firm spoza województwa – Co wpłynęło, że Pana/i firma skorzystała z usług IOB w województwie lubelskim?

/Proszę zaznaczyć wszystkie prawidłowe odp./

- Brak danej oferty w naszym województwie
- Bardziej adekwatna oferta w instytucjach w województwie lubelskim
- Wyższa jakość usług w instytucjach w województwie lubelskim
- Bliskość lokalizacyjna
- Możliwość skorzystania z oferty online
- Lepsze warunki ofert w ramach Programu Operacyjnego Polska Wschodnia
- Inne, jakie?.....

4. Pyt. TYLKO dla firm z województwa - **Co wpłynęło, że Pana/i firma skorzystała z usług IOB w województwie lubelskim?**

/Proszę zaznaczyć wszystkie prawidłowe odp./

- a) Bliskość lokalizacyjna
- b) Oferta adekwatna do potrzeb
- c) Wysoka jakość usług
- d) Możliwość skorzystania z oferty online
- e) Inne, jakie?.....

5. **Jakie jest doświadczenie Pana/i przedsiębiorstwa w korzystaniu z oferty IOB w lubelskim?**

- a) Skorzystaliśmy z usług IOB tylko raz
- b) Korzystaliśmy kilkakrotnie z usług IOB w ciągu ostatnich 5 lat
- c) Korzystamy z usług IOB regularnie

6. **Z jakich usług wskazanych IOB w lubelskim korzysta/ła Pana/i firma w ostatnich 5 latach i jak ocenia Pan/i jak ość tych usług w skali od 1 do 5. Gdzie 1 oznacza najniższą ocenę, a 5 najwyższą. /wielokrotna możliwość odpowiedzi/**

Przekazywanie informacji, doradztwo, szkolenia	Korzystam/ła/em	Ocena jakości 1-5
a) Przedsiębiorczość, tworzenie firm		
b) Dostęp do funduszy UE		
c) Wdrażanie nowych usług/ produktów i technologii		
d) Prawo gospodarcze		
e) Księgowość, rachunkowość, podatki		
f) Pośrednictwo kooperacyjne/biznesowe		
g) Pośrednictwo kooperacyjne za granicą – internacjonalizacja		
h) Technologie informacyjne		
i) Badania rynku i marketing		
j) Zarządzanie zasobami ludzkimi		
k) Zarządzanie biznesem		
l) Zarządzanie jakością		
m) Informacja technologiczna i patentowa		
n) Ochrona własności intelektualnej		
o) Handel zagraniczny i współpraca międzynarodowa		
p) Inne, jakie?		
Wsparcie finansowe		
a) Przygotowanie wniosków dotacyjnych i pomoc w zdobywaniu funduszy na innowacje		
b) Udzielanie pożyczek		
c) Udzielanie poręczeń		

Przekazywanie informacji, doradztwo, szkolenia	Korzystam/ta/em	Ocena jakości 1-5
d) Udzielanie gwarancji		
e) Montaż finansowy i pomoc w uzyskaniu kredytu		
f) Venture capital/seed capital - udziały kapitałowe w spółce		
g) Subwencje, granty, dopłaty		
h) Poszukiwanie inwestorów		
Prace badawczo-rozwojowe		
a) Pomoc w nawiązaniu kontaktu z dostawcą lub odbiorcą technologii		
b) Opracowanie planu wdrożenia innowacyjnego rozwiązania		
c) Opracowanie analiz/ekspertyz badawczo-rozwojowych		
d) Audyt innowacyjności/ technologiczny		
e) Badania rynku		
f) Ocena i ewaluacja technologii		
g) Monitorowanie wdrażania technologii lub realizacji umowy		
h) Inne, jakie?		
Udostępnianie infrastruktury i przestrzeni dla prowadzenia firmy		
a) Wynajem sal konferencyjnych i szkoleniowych		
b) Udostępnianie przestrzeni coworkingowej		
c) Wynajem powierzchni biurowej		
d) Wynajem powierzchni produkcyjnej/magazynowej		
e) Udostępnianie laboratoriów, zaplecza B+R		
f) Usługi serwerowni		
g) Bazy danych własne lub specjalistyczne		
h) Inne, jakie?		
Inne usługi w zakresie wsparcia przedsiębiorczości i innowacji		
a) Opracowanie planu biznesowego, modelu biznesowego		
b) Opracowanie strategii marketingowej		
c) Atesty, certyfikaty, zezwolenia		
d) Usprawnienie procesu komunikacji z klientami		
e) Zakup nieruchomości		
f) Obsługa inwestorów		
g) Optymalizacja procesów biznesowych		
h) Pośrednictwo pracy/targi pracy		
i) Budowanie wizerunku firmy w środowisku akademickim		
j) Inne, jakie?		

7. **Jakiego rodzaju usług brakuje w obecnej ofercie lubelskich Instytucji Otoczenia Biznesu?.....**
8. **Czy Pana/i firma korzysta/ła również z usług IOB zlokalizowanych poza województwem lubelskim w ciągu ostatnich 5 lat?**
- a) Tak, nazwa IOB i jej lokalizacja (max. 3)
- b) Nie – przejdź do pyt.10
9. **Dlaczego Pana/i firma skorzysta/ła również z usług IOB zlokalizowanych poza województwem lubelskim?**
- /Proszę zaznaczyć wszystkie prawidłowe odp./*
- a) Brak danej oferty w lubelskim
- b) Bardziej adekwatna oferta w instytucjach poza lubelskim
- c) Wyższa jakość usług w instytucjach poza lubelskim
- d) Bliskość lokalizacyjna
- e) Możliwość skorzystania z oferty online
- f) Inne, jakie?.....

Wpływ oddziaływania IOB i plany

10. **Jakie zmiany zaszyły w Pana/i firmie dzięki skorzystaniu z usług IOB?**
- /Proszę o wskazanie wszystkich prawidłowych odp./*
- a) Rozszerzono asortyment
- b) Wzrosła innowacyjność firmy (wprowadzono na rynek nowe produkty/usługi)
- c) Zwiększono zasięg geograficzny działalności
- d) Rozszerzono zakres działalności min. o jedną dodatkową branżę
- e) Zwiększono skalę działalności (z mikro na małego, z małego na średniego, ect.)
- f) Zmieniono branżę działalności
- g) Wzrosła satysfakcja klientów
- h) Zredukowano koszty i czas pracy
- i) Poprawiono kompetencje pracowników
- j) Zwiększył się prestiż firmy dzięki lokalizacji siedziby
- k) Inne, jakie?
- l) Żadne z powyższych

11. Jakiego rodzaju usług Pana/i firma będzie potrzebowała w najbliższych 4 latach?

/Możliwość wielokrotnej odpowiedzi/

- a) Przekazywanie informacji, doradztwo, szkolenia
- b) Wsparcie finansowe
- c) Prace badawczo-rozwojowe
- d) Udostępnianie infrastruktury i przestrzeni dla prowadzenia firmy
- e) Inne usługi dotyczące wsparcia przedsiębiorczości i innowacji

12. Jakich konkretnie usług z wybranych kategorii Pana/i firma będzie potrzebowała w najbliższych 4 latach? (pytanie otwarte rozwijane po wyborze wskazanych powyżej kategorii)

- a) W zakresie Przekazywania informacji, doradztwa, szkoleń.....
- b) W zakresie Wsparcia finansowego?.....
- c) W zakresie Prac badawczo-rozwojowych?.....
- d) W zakresie Udostępniania infrastruktury i przestrzeni dla prowadzenia firmy?...
- e) W zakresie Innych usług dot. wsparcia przedsiębiorczości i innowacji?.....

13. Jak Pan/i myśli – jakie usługi będą kluczowe dla przedsiębiorstw z Pan/i branży w najbliższych latach?.....

Metryczka

14. Wielkość firmy

- a) Mikro (0-10 pracowników)
- b) Mała (11-50 pracowników)
- c) Średnia (51-250 pracowników)
- d) Duża (>250 pracowników)

15. Rodzaj biznesu

- a) Usługowy
- b) Produkcyjny
- c) Handlowy
- d) Technologiczny
- e) Online

16. Główna branża wg PKD

- a) Sekcja A – Rolnictwo, leśnictwo, łowiectwo i rybactwo
- b) Sekcja B – Górnictwo i wydobywanie
- c) Sekcja C – Przetwórstwo przemysłowe
- d) Sekcja D – Energia elektryczna, gaz, para wodną, gorąca wodę i powietrze do układów klimatyzacyjnych
- e) Sekcja E – Dostawa wody; gospodarowanie ściekami
- f) Sekcja F – Budownictwo
- g) Sekcja G – Handel hurtowy i detaliczny;

- h) Sekcja H – Transport i gospodarka magazynowa
- i) Sekcja I – Zakwaterowanie i usługi gastronomiczne
- j) Sekcja J – Informacja i komunikacja (w tym IT)
- k) Sekcja K – Finanse i ubezpieczeniowa
- l) Sekcja L – Obsługa rynku nieruchomości
- m) Sekcja M – Działalność profesjonalna, naukowa i techniczna
- n) Sekcja N – Usługi administrowania i działalność wspierająca
- o) Sekcja P – Edukacja
- p) Sekcja Q – Opieka zdrowotna i pomoc społeczna
- q) Sekcja R – Kultura, rozrywka i rekreacja
- r) Sekcja S – Pozostała działalność usługowa

17. Lokalizacja

.....

V.3. Kwestionariusz badania ankietowego z przedstawicielami przedsiębiorstw niekorzystających z usług IOB

1. Czy Pana/i firma korzystała na przestrzeni ostatnich 5 lat z usług Instytucji Otoczenia Biznesu w województwie lubelskim typu: fundusze pożyczkowe/poręczeniowe, park technologiczny, inkubator, agencja rozwoju regionalnego, izba gospodarcza czy inne stowarzyszenia/fundacje wspierające przedsiębiorczość, ew. podmiot realizujący szkolenia z BUR)?
 - d) Tak – przejdź do ankiety dla firm, które korzystały z usług IOB
 - e) Nie – przejdź do pytania nr 2
 - f) Nie pamiętam – zakończenie ankiety

2. Dlaczego Pana/i firma nie skorzystała z usług IOB w województwie lubelskim?
/Możliwość wielokrotnej odpowiedzi/
 - a) Nie znamy oferty IOB w województwie lubelskim
 - b) W województwie lubelskim nie ma usługi, która by nas interesowała, jakiej?
 - c) Korzystaliśmy z IOB w innych województwach
 - d) Posiadamy własne działy rozwoju kompetencji kadr/ badań/ innowacji
 - e) Wolimy korzystać z usług prywatnych przedsiębiorstw
 - f) Usługi IOB są dla nas zbyt kosztowne
 - g) Próbowaliśmy, ale nie otrzymaliśmy wsparcia
 - h) Nie było takiej potrzeby
 - i) Nie wiedzieliśmy o takiej możliwości
 - j) Inne, jakie?.....

3. Jakich usług brakuje w województwie lubelskim?
/Możliwość wielokrotnej odpowiedzi/
 - f) Przekazywanie informacji (np. o dostępnych dotacjach), doradztwo, szkolenia
 - g) Wsparcie finansowe (pożyczki, poręczenia, fundusze wysokiego ryzyka)
 - h) Prace badawczo-rozwojowe
 - i) Udostępnianie infrastruktury i przestrzeni dla prowadzenia firmy
 - j) Inne usługi dotyczące wsparcia przedsiębiorczości i innowacji

- 4. Jakich konkretnie usług z wybranych kategorii brakuje w województwie lubelskim? (pytanie rozwijane po wyborze wskazanych powyżej kategorii)**
- f) W zakresie Przekazywania informacji, doradztwa, szkoleń.....
 - g) W zakresie Wsparcia finansowego?.....
 - h) W zakresie Prac badawczo-rozwojowych?.....
 - i) W zakresie Udostępniania infrastruktury i przestrzeni dla prowadzenia firmy?.....
 - j) W zakresie Innych usług dotyczące wsparcia przedsiębiorczości i innowacji...
- 5. Czy Pana/i firma kiedykolwiek korzystała z oferty pożyczkowej, doradczo-szkoleniowej, badawczej czy infrastrukturalnej od innych podmiotów niż IOB na przestrzeni ostatnich 5 lat?**
- a) Tak
 - b) Nie – przejść do pytania 7
- 6. Z jakiego rodzaju usług oferowanych przez inne podmioty niż IOB skorzystało Pana/i przedsiębiorstwo na przestrzeni ostatnich 5 lat?**
/możliwość wielokrotnej odp./
- a) Przekazywanie informacji (np. o dostępnych dotacjach), doradztwo, szkolenia
 - b) Wsparcie finansowe (pożyczki, poręczenia, fundusze wysokiego ryzyka)
 - c) Prace badawczo-rozwojowe
 - d) Udostępnianie infrastruktury i przestrzeni dla prowadzenia firmy
 - e) Inne dotyczące wsparcia przedsiębiorczości i innowacji, jakie?
- 7. Jakiego rodzaju zmiany zaszły w Pana/i firmie w ciągu ostatnich 3 lat?**
/Możliwość wielokrotnej odpowiedzi/
- a) Rozszerzono asortyment
 - b) Wzrosła innowacyjność firmy (wprowadzono na rynek nowe produkty/usługi)
 - c) Zwiększono zasięg geograficzny działalności
 - d) Ograniczono zasięg działalności
 - e) Rozszerzono zakres działalności min. o jedną dodatkową branżę
 - f) Zawężono zakres działalności
 - g) Zwiększono skalę działalności (z mikro na małego, z małego na średniego, ect.)
 - h) Zmniejszono skalę działalności (z małego na mikro, ze średniego na małego, ect.)
 - i) Zawieszono na jakiś czas działalność
 - j) Zmieniono branżę działalności
 - k) Inne, jakie?
 - l) Żadne z powyższych

8. Jakiego rodzaju usług Pana/i firma będzie potrzebowała w najbliższych 4 latach?

/Możliwość wielokrotnej odpowiedzi/

- k) Przekazywanie informacji (np. nt. dotacji), doradztwo, szkolenia
- l) Wsparcie finansowe (pożyczki, poręczenia, fundusze wysokiego ryzyka)
- m) Prace badawczo-rozwojowe
- n) Udostępnianie infrastruktury i przestrzeni dla prowadzenia firmy
- o) Inne usługi w zakresie wsparcia przedsiębiorczości i innowacji

9. Jakich konkretnie usług z wybranych kategorii Pana/i firma będzie potrzebowała w najbliższych 5 latach? (pytanie otwarte rozwijane po wyborze wskazanych powyżej kategorii)

- a) W zakresie Przekazywania informacji, doradztwa, szkoleń.....
- b) W zakresie Wsparcia finansowego?.....
- c) W zakresie Prac badawczo-rozwojowych?.....
- d) W zakresie Udostępniania infrastruktury i przestrzeni dla prowadzenia firmy?.....
- e) W zakresie Innych usług dot. wsparcia przedsiębiorczości i innowacji?.....

10. Jak Pan/i myśli – jakie usługi będą kluczowe dla przedsiębiorstw z Pan/i branży w najbliższych latach?.....

Metryczka

10. Wielkość firmy

- a. Mikro (0-10 pracowników)
- b. Mała (11-50 pracowników)
- c. Średnia (51-250 pracowników)
- d. Duża (>250 pracowników)

11. Rodzaj biznesu

- a. Usługowy
- b. Produkcyjny
- c. Handlowy
- d. Technologiczny
- e. Online

12. Branża wg PKD

- a. Sekcja A – Rolnictwo, leśnictwo, łowiectwo i rybactwo
- b. Sekcja B – Górnictwo i wydobywanie
- c. Sekcja C – Przetwórstwo przemysłowe
- d. Sekcja D – Energia elektryczna, gaz, para wodną, gorącą wodę i powietrze do układów klimatyzacyjnych
- e. Sekcja E – Dostawa wody; gospodarowanie ściekami
- f. Sekcja F – Budownictwo

- g. Sekcja G – Handel hurtowy i detaliczny;
- h. Sekcja H – Transport i gospodarka magazynowa
- i. Sekcja I – Zakwaterowanie i usługi gastronomiczne
- j. Sekcja J – Informacja i komunikacja (w tym IT)
- k. Sekcja K – Finanse i ubezpieczeniowa
- l. Sekcja L – Obsługa rynku nieruchomości
- m. Sekcja M – Działalność profesjonalna, naukowa i techniczna
- n. Sekcja N – Usługi administrowania i działalność wspierająca
- o. Sekcja P – Edukacja
- p. Sekcja Q – Opieka zdrowotna i pomoc społeczna
- q. Sekcja R – Kultura, rozrywka i rekreacja
- r. Sekcja S – Pozostała działalność usługowa

13. Lokalizacja

.....

V.4. Zestawienie danych zebranych z poszczególnych metod badawczych

Jakościowe badania zrealizowano według następującego doboru próby:

1. TDI (ang. Telephone In-Depth Interview/Individual In-Depth Interview) – 15 IOB (min. 3 IOB z każdego podregionu w województwie lubelskim: sub. lubelski, biański, chełmsko-zamojski, puławski). Wytypowane do badania IOB były zróżnicowane rodzajowo, tj. w badaniu uczestniczyli przedstawiciele zarówno instytucji wsparcia przedsiębiorczości, jak i instytucji wsparcia innowacji.
2. TDI (ang. Telephone In-Depth Interview/Individual In-Depth Interview) – przeprowadzone z kluczowymi przedstawicielami przedsiębiorstw, które korzystały z usług IOB funkcjonujących w województwie lubelskim. Wykonawca dokonał wyboru co najmniej 15 IOB (min. 3 IOB z w każdym z podregionów lubelskiego, biańskiego, chełmsko-zamojskiego, puławskiego), a następnie w przypadku każdej z nich przeprowadził co najmniej 4 wywiady z przedstawicielami przedsiębiorstw (zróżnicowanych przestrzennie i branżowo), które korzystały z ich oferty (łączna liczba wywiadów N=80). Wytypowane do badania IOB były zróżnicowane rodzajowo, tj. w badaniu uczestniczyli klienci zarówno instytucji wsparcia przedsiębiorczości, jak i instytucji wsparcia innowacji.

V.5. Bibliografia

- 1) Aernoudt, R. (2004). Incubators: Tool for entrepreneurship? *Small Business Economics*, 23(2), 127-135
- 2) Aerts, K., Matthyssens, P., & Vandenbempt, K. (2007). "Critical role and screening practices of European business incubators". *Technovation*, 27(5), 254-267
- 3) Albahari, A., Pérez-Canto, S., Barge-Gil, A., & Modrego, A. (2017). Technology parks versus science parks: Does the university make the difference? *Technological Forecasting and Social Change*, 116, 13-28
- 4) Beck, T., Klapper, L. F., & Mendoza, J. C. (2010). The typology of partial credit guarantee funds around the world. *Journal of Financial Stability*, 6(1), 10-25
- 5) Berger, A. N., & Udell, G. F. (2006). A more complete conceptual framework for SME finance. *Journal of Banking & Finance*, 30(11), 2945-2966
- 6) Berkes, F., & Folke, C. (Eds.). (1998). *Linking social and ecological systems: management practices and social mechanisms for building resilience*. Cambridge University Press
- 7) Blakely, E. J., & Bradshaw, T. K. (2002). *Planning local economic development: Theory and practice*. Sage Publications

- 8) Bøllingtoft, A. (2012). "The bottom-up business incubator: Leverage to networking and cooperation practices in a self-generated, entrepreneurial-enabled environment". *Technovation*, 32(5), 304-315
- 9) Bøllingtoft, A., & Ulhøi, J. P. (2005). The networked business incubator—leveraging entrepreneurial agency? *Journal of Business Venturing*, 20(2), 265-290
- 10) Cassar, G. (2004). The financing of business start-ups. *Journal of Business Venturing*, 19(2), 261-283
- 11) Chiesa, V., & Piccaluga, A. (2000). Exploitation and diffusion of public research: The case of academic spin-off companies in Italy. *R&D Management*, 30(4), 329-340
- 12) Colombo, M. G., & Delmastro, M. (2002). "How effective are technology incubators? Evidence from Italy". *Research Policy*, 31(7), 1103-1122
- 13) Colyvas, J., Crow, M., Gelijns, A., Mazzoleni, R., Nelson, R. R., Rosenberg, N., & Sampat, B. N. (2002). "How do university inventions get into practice?". *Management Science*, 48(1), 61-72
- 14) Cooke, P., & Morgan, K. (1998). *The associational economy: firms, regions, and innovation*. Oxford University Press
- 15) Cowling, M. (2010). The role of loan guarantee schemes in alleviating credit rationing in the UK. *Journal of Financial Stability*, 6(1), 36-44
- 16) Da Rin, M., Nicodano, G., & Sembenelli, A. (2006). Public policy and the creation of active venture capital markets. *Journal of Public Economics*, 90(8-9), 1699-1723
- 17) Deakins, D., & Hussain, G. (1994). Sources of small business start-up loans: some survey evidence. *International Small Business Journal*, 12(4), 11-20
- 18) Deakins, D., North, D., & Baldock, R. (2008). SME policy support and the role of training and development: the case of the UK Enterprise Allowance Scheme. *Journal of Small Business and Enterprise Development*, 15(1), 78-93
- 19) Domański, B. (2013). *Lokalne i regionalne uwarunkowania działalności gospodarczej*. Warszawa: Wydawnictwo Naukowe PWN.
- 20) Etzkowitz, H., & Klofsten, M. (2005). The innovating region: Toward a theory of knowledge-based regional development. *R&D Management*, 35(3), 243-255
- 21) Etzkowitz, H., & Leydesdorff, L. (2000). The dynamics of innovation: from National Systems and "Mode 2" to a Triple Helix of university–industry–government relations. *Research Policy*, 29(2), 109-123
- 22) European Cluster Collaboration Platform. (2021). Retrieved from <https://www.clustercollaboration.eu/>
- 23) European Commission. (2021). Enterprise Europe Network. Retrieved from <https://een.ec.europa.eu/>
- 24) European Commission. (2021). Support for Innovation. Retrieved from https://ec.europa.eu/info/research-and-innovation_en
- 25) Ferguson, R., & Olofsson, C (2004). Science parks and the development of NTBFs-- location, survival and growth. *The Journal of Technology Transfer*, 29(1), 5-17

- 26) Główny Urząd Statystyczny. (2021). Katalog izb gospodarczych w Polsce. Retrieved from <https://stat.gov.pl/>
- 27) Gompers, P., & Lerner, J. (2004). *The Venture Capital Cycle*. MIT Press
- 28) Grimaldi, R., & Grandi, A. (2005). "Business incubators and new venture creation: an assessment of incubating models". *Technovation*, 25(2), 111-121
- 29) Guerrero, M., & Urbano, D. (2019). Effectiveness of technology transfer policies and legislation in fostering entrepreneurial innovations across continents: An overview. *The Journal of Technology Transfer*, 44(3), 916-941
- 30) Hackett, S. M., & Dilts, D. M. (2004). "A systematic review of business incubation research". *The Journal of Technology Transfer*, 29(1), 55-82
- 31) Hall, B. H. (2002). The financing of research and development. *Oxford review of economic policy*, 18(1), 35-51
- 32) Honohan, P. (2010). Partial credit guarantees: Principles and practice. *Journal of Financial Stability*, 6(1), 1-9
- 33) Howells, J. (2006). Intermediation and the role of intermediaries in innovation. *Research Policy*, 35(5), 715-728
- 34) Huggins, R., & Clifton, N. (2011). Competitiveness, creativity, and place-based development. *Environment and Planning A*, 43(6), 1341-1362
- 35) IASP (2021). International Association of Science Parks and Areas of Innovation: World Report. [online] Available at: <https://www.iasp.ws/our-industry/world-report> [Accessed 4 May 2023].
- 36) International Trade Administration. (2021). Export Assistance. Retrieved from <https://www.trade.gov/export-assistance>
- 37) Kaplan, S. N., & Strömberg, P. (2004). Characteristics, contracts, and actions: Evidence from venture capitalist analyses. *The Journal of Finance*, 59(5), 2177-2210
- 38) Kerr, W. R., & Nanda, R. (2015). Financing innovation. *Annual Review of Financial Economics*, 7, 445-462
- 39) Kolarska-Bobińska, L. (2011). Polskie izby gospodarcze a współpraca z samorządem. *Instytut Spraw Publicznych*, 1-11
- 40) Lerner, J. (1995). Venture capitalists and the oversight of private firms. *The Journal of Finance*, 50(1), 301-318
- 41) Lindelöf, P., & Löfsten, H. (2003). Science Park location and new technology-based firms in Sweden - Implications for strategy and performance. *Small Business Economics*, 20(3), 245-258
- 42) Link, A. N., & Scott, J. T. (2010). "Government as entrepreneur: Evaluating the commercialization success of SBIR projects". *Research Policy*, 39(5), 589-601
- 43) Löfsten, H., & Lindelöf, P. (2005). R&D networks and product innovation patterns—academic and non-academic new technology-based firms on Science Parks. *Technovation*, 25(9), 1025-1037

- 44) Lubelskie Inwestycje: Województwo lubelskie – atrakcyjne dla inwestorów. (2018). Retrieved from <https://lubelskieinwestycje.pl/wojewodztwo-lubelskie-atrakcyjne-dla-inwestorow/>
- 45) Mazzarol, T., & Reboud, S. (2009). The role of complementary actors in the development of SME innovation. *Journal of Small Business and Enterprise Development*, 16(4), 556-572
- 46) Mazzucato, M. (2018). The entrepreneurial state: Debunking public
- 47) McAdam, M., & McAdam, R. (2008). High tech start-ups in University Science Park incubators: The relationship between the start-up's lifecycle progression and use of the incubator's resources. *Technovation*, 28(5), 277-290
- 48) Metrick, A., & Yasuda, A. (2011). *Venture Capital and the Finance of Innovation*. John Wiley & Sons
- 49) Oakey, R. P. (2013). *New technology-based firms in the new millennium*. Emerald Group Publishing Limited
- 50) OECD (2008). *Innovation and Growth: Rationale for an Innovation Strategy*. OECD Publishing, Paris.
- 51) OECD (2019). *The Future of Education and Skills 2030*. OECD Publishing
- 52) OECD, "Fostering Entrepreneurship and SME Development", <http://www.oecd.org/cfe/smes/>
- 53) OECD. (2006). *The SME financing gap: Theory and evidence*. OECD Publishing
- 54) OECD. (2012). *SME and Entrepreneurship Financing: The Role of Credit Guarantee Schemes and Mutual Guarantee Societies in supporting finance for small and medium-sized enterprises*. OECD Publishing
- 55) Ośrodki innowacji i przedsiębiorczości w Polsce, Raport 2021, red. A. Bąkowski, M. Mażewska, Stowarzyszenie Organizatorów Ośrodków Innowacji i Przedsiębiorczości w Polsce, Poznań-Warszawa, 2021
- 56) Phan, P. H., Siegel, D. S., & Wright, M. (2005). "Science parks and incubators: Observations, synthesis and future research". *Journal of Business Venturing*, 20(2), 165-182
- 57) Philbin, S. (2008). Process model for university-industry research collaboration. *European Journal of Innovation Management*, 11(4), 488-521
- 58) Phillimore, J. (1999). Beyond the linear view of innovation in science park evaluation: An analysis of Western Australian Technology Park. *Technovation*, 19(11), 673-680
- 59) Piątkowski, M. (2018). Efekty oddziaływania instytucji otoczenia biznesu na rozwój przedsiębiorstw i regionów: Przykład województwa lubelskiego. *Studia Regionalne i Lokalne*, 19(75), 30-52. doi:10.7366/1509499537503
- 60) Pike, A., Rodríguez-Pose, A., & Tomaney, J. (2007). What kind of local and regional development and for whom? *Regional Studies*, 41(9), 1253-1269
- 61) Porter, M. E. (1998). Clusters and the new economics of competition. *Harvard Business Review*, 76(6), 77-90

- 62) Putnam, R. D. (2000). *Bowling alone: The collapse and revival of American community*. Simon and Schuster
- 63) Ranga, M., & Etzkowitz, H. (2013). Triple Helix systems: an analytical framework for innovation policy and practice in the Knowledge Society. *Industry and Higher Education*, 27(4), 237-262
- 64) Regionalna Strategia Innowacji Województwa Lubelskiego do 2030 roku, Lublin 2021,
- 65) <https://www.lubelskie.pl/aktualnosci/rsi-wl-2030-przyjeta-przez-sejmik-wojewodztwa-lubelskiego/>
- 66) Rice, M. P. (2002). Co-production of business assistance in business incubators: An exploratory study. *Journal of Business Venturing*, 17(2), 163-187
- 67) Riding, A. L., & Haines, G. H. (2001). Loan guarantees: Costs of default and benefits to small firms. *Journal of Business Venturing*, 16(6), 595-612
- 68) Rodríguez-Pose, A., & Tijmstra, S. A. (2007). Local economic development in sub-Saharan Africa: The role of local and regional development institutions. In *Local economic development in the developing world* (pp. 273-291). Routledge
- 69) Rothaermel, F. T., & Thursby, M. (2005). "Incubator firm failure or graduation? The role of university linkages". *Research Policy*, 34(7), 1076-1090
- 70) Rothaermel, F. T., & Thursby, M. (2005). "University–incubator firm knowledge flows: assessing their impact on incubator firm performance". *Research Policy*, 34(3), 305-320
- 71) Sahlman, W. A. (1990). The structure and governance of venture-capital organizations. *Journal of Financial Economics*, 27(2), 473-521
- 72) Siegel, D. S., & Phan, P. H. (2005). "Analyzing the effectiveness of university technology transfer: implications for entrepreneurship education". In *Advances in the Study of Entrepreneurship, Innovation, and Economic Growth* (Vol. 16, pp. 1-38). Emerald Group Publishing Limited
- 73) Siegel, D. S., Waldman, D. A., & Link, A. N. (2003). "Assessing the impact of organizational practices on the relative productivity of university technology transfer offices: an exploratory study". *Research Policy*, 32(1), 27-48
- 74) Soetanto, D., & Jack, S. (2011). "Business incubators and the networks of technology-based firms". *The Journal of Technology Transfer*, 36(4), 469-483
- 75) Stimson, R. J., Stough, R. R., & Nijkamp, P. (2011). *Endogenous regional development: Perspectives, measurement and empirical investigation*. Edward Elgar Publishing
- 76) Tether, B. S., & Tajar, A. (2008). Beyond industry–university links: Sourcing knowledge for innovation from consultants, private research organisations and the public science-base. *Research Policy*, 37(6-7), 1079-1095
- 77) Vanderstraeten, J., & Matthyssens, P. (2012). Service-based differentiation strategies for business incubators: Exploring external and internal alignment. *Technovation*, 32(12), 656-670

- 78) Vázquez-Barquero, A. (2002). Endogenous development: networking, innovation, institutions and cities. Routledge
- 79) Wissema, J. G. (2002). The third generation university. Managing the University in Transition. Westport, Connecticut: Quorum Books
- 80) World Bank, "Supporting Small and Medium Enterprises", <https://www.worldbank.org/en/topic/sme/finance>
- 81) World Bank. (2016). Business Regulation and Economic Growth. Retrieved from <https://www.doingbusiness.org/en/reports/global-reports/doing-business-2016>
- 82) World Chambers Network. (2021). Services for Business. Retrieved from <https://www.worldchambers.com/>

V.6. Spis tabel

Tabela 1. Metody i techniki badawcze	45
Tabela 2. Lista IOB w województwie lubelskim zidentyfikowanych w ramach przeprowadzonej inwentaryzacji	47
Tabela 3. Podsumowanie liczebności ról IOB w województwie lubelskim.....	50
Tabela 4. Struktura badanej próby lubelskich IOB.....	53
Tabela 5. Podsumowanie liczebności ról IOB w województwie lubelskim.....	53
Tabela 6. Jaka jest forma prawna instytucji, którą Pan/i reprezentuje?	54
Tabela 7. Jakie są źródła finansowania działalności Pana/i instytucji w ciągu ostatnich 5 lat (średniorocznie) - INSTYTUCJE WSPARCIA PRZEDSIĘBIORCZOŚCI	55
Tabela 8. Jakie są planowane źródła finansowania działalności Pana/i instytucji w dalszej perspektywie? – INSTYTUCJE WSPARCIA PRZEDSIĘBIORCZOŚCI	56
Tabela 9. Jakie są źródła finansowania działalności Pana/i instytucji w ciągu ostatnich 5 lat (średniorocznie) - INSTYTUCJE WSPARCIA INNOWACJI	58
Tabela 10. Jakie są planowane źródła finansowania działalności Pana/i instytucji w dalszej perspektywie? - INSTYTUCJE WSPARCIA INNOWACJI	58
Tabela 11. Jakie są źródła finansowania działalności Pana/i instytucji w ciągu ostatnich 5 lat (średniorocznie) - POZABANKOWE INSTYTUCJE FINANSOWE	59
Tabela 12. Jakie są planowane źródła finansowania działalności Pana/i instytucji w dalszej perspektywie? - POZABANKOWE INSTYTUCJE FINANSOWE	59
Tabela 13. Jakie jest główne źródło finansowania działalności Pana/i IOB?	60
Tabela 14. Planowane źródła finansowania działalności IOB w podziale na aktualne główne źródło finansowania	61
Tabela 15. Liczba pracowników - INSTYTUCJE WSPARCIA PRZEDSIĘBIORCZOŚCI	63
Tabela 16. Liczba pracowników - INSTYTUCJE WSPARCIA INNOWACJI	64
Tabela 17. Liczba pracowników - POZABANKOWE INSTYTUCJE FINANSOWE	64
Tabela 18. Potencjał infrastruktury - INSTYTUCJE WSPARCIA PRZEDSIĘBIORCZOŚCI	65
Tabela 19. Potencjał infrastruktury - INSTYTUCJE WSPARCIA INNOWACJI	66

Tabela 20. Potencjał infrastruktury - POZABANKOWE INSTYTUCJE FINANSOWE	67
Tabela 21. Potencjał wyposażenia lubelskich IOB	68
Tabela 22. Jak ocenia Pan/i wyposażenie Pana/i instytucji?	68
Tabela 23. Czy Pani/a instytucja w ciągu ostatnich 3 lat współpracowała z innymi podmiotami?	69
Tabela 24. Z kim Pani/a instytucja współpracowała w ciągu ostatnich 3 lat?.....	70
Tabela 25. Jaki jest charakter działalności Pana/i instytucji?	74
Tabela 26. Czy instytucja uzyskany zysk przeznacza na cele statutowe?	75
Tabela 27. Zakres usług dotyczących przekazywania informacji, doradztwa, szkoleń.....	77
Tabela 28. Obecność usług z zakresu przekazywania informacji, doradztwa, szkoleń w poszczególnych subregionach	79
Tabela 29. Obecność usług z zakresu przekazywania informacji, doradztwa, szkoleń w poszczególnych subregionach	80
Tabela 30. Odpłatność za usługi z zakresu przekazywania informacji, doradztwa, szkoleń ...	81
Tabela 31. Zakres usług dotyczących wsparcia finansowego	82
Tabela 32. Obecność usług z zakresu wsparcia finansowego w poszczególnych subregionach	83
Tabela 33. Odpłatność za usługi z zakresu wsparcia finansowego	84
Tabela 34. Zakres usług dotyczących prac badawczo-rozwojowych	85
Tabela 35. Obecność usług z zakresu prac badawczo-rozwojowych w poszczególnych subregionach	86
Tabela 36. Odpłatność za usługi z zakresu prac badawczo-rozwojowych.....	87
Tabela 37. Zakres usług dotyczących udostępniania infrastruktury i przestrzeni dla prowadzenia firmy	88
Tabela 38. Obecność usług z zakresu udostępniania infrastruktury i przestrzeni dla prowadzenia firmy w poszczególnych subregionach.....	89
Tabela 39. Odpłatność za usługi z zakresu udostępniania infrastruktury i przestrzeni dla prowadzenia firmy	90
Tabela 40. Zakres innych usług w zakresie wsparcia przedsiębiorczości i innowacji	91
Tabela 41. Obecność pozostałych usług z zakresu wsparcia przedsiębiorczości i innowacji w poszczególnych subregionach	92
Tabela 42. Odpłatność za pozostałe usługi z zakresu wsparcia przedsiębiorczości i innowacji	93
Tabela 43. Jaki jest zasięg działania i zasięg odbioru oferty Pana/i instytucji?	96
Tabela 44. Czy w ciągu ostatnich 5 lat wprowadzono jakieś zmiany w ofercie Pana/i instytucji?	97
Tabela 45. Jakie kanały promocji swojej działalności stosuje Pana/i instytucja?	99
Tabela 46. Czy Pana/i instytucja monitoruje jakość i adekwatność swojej oferty? - INSTYTUCJE WSPARCIA PRZEDSIĘBIORCZOŚCI	103

Tabela 47. Czy Pana/i instytucja monitoruje jakość i adekwatność swojej oferty? - INSTYTUCJE WSPARCIA INNOWACJI	104
Tabela 48. Czy Pana/i instytucja monitoruje jakość i adekwatność swojej oferty?- POZABANKOWE INSTYTUCJE FINANSOWE	104
Tabela 49. Z usług jakich IOB w województwie lubelskim Pana/i firma korzysta/ła w ciągu ostatnich 5 lat?	107
Tabela 50. Co wpłynęło, że Pana/i firma skorzystała z usług IOB w województwie lubelskim?	108
Tabela 51. Z jakich usług IOB w lubelskim korzysta/ła Pana/i firma w ostatnich 5 latach? ..	109
Tabela 52. Z jakich usług wskazanych IOB w lubelskim korzysta/ła Pana/i firma w ostatnich 5 latach?	110
Tabela 53. Z jakich usług wskazanych IOB w lubelskim korzysta/ła Pana/i firma w ostatnich 5 latach?	111
Tabela 54. Z jakich usług wskazanych IOB w lubelskim korzysta/ła Pana/i firma w ostatnich 5 latach?	111
Tabela 55. Z jakich usług wskazanych IOB w lubelskim korzysta/ła Pana/i firma w ostatnich 5 latach?	112
Tabela 56. Dlaczego Pana/i firma skorzysta/ła również z usług IOB zlokalizowanych poza województwem lubelskim?	113
Tabela 57. Dlaczego Pana/i firma nie skorzystała z usług IOB w województwie lubelskim? ..	114
Tabela 58. Jakich usług brakuje w województwie lubelskim?	114
Tabela 59. Z jakiego rodzaju usług oferowanych przez inne podmioty niż IOB skorzystało Pana/i przedsiębiorstwo na przestrzeni ostatnich 5 lat?	116
Tabela 60. Jakie zmiany zaszły w Pana/i firmie dzięki skorzystaniu z usług IOB?	117
Tabela 61. Powiązanie celów określonych w SRWL oraz usług IOB, które mają szczególne znaczenie dla efektywności realizacji tych celów	119
Tabela 62. Jakiego rodzaju usług Pana/i firma będzie potrzebowała w najbliższych 4 latach?	125
Tabela 63. Jakiego rodzaju usług Pana/i firma będzie potrzebowała w najbliższych 4 latach?	126
Tabela 64. Jakie są najważniejsze bariery prowadzenia działalności przez IOB?	131
Tabela 65. Jakie są najważniejsze potrzeby Pana/i instytucji?	135
Tabela 66. Jakie są najbliższe plany w działaniu Państwa instytucji?	138
Tabela 67. Analiza SWOT IOB w województwie lubelskim	143
Tabela 68. Tabela rekomendacji z badania	147

V.7. Spis rysunków

Rysunek 1. Podział IOB wykorzystany w ramach niniejszego badania	27
Rysunek 2. Logika przebiegu badania	44
Rysunek 3. Mapa prezentująca rozkład przestrzenny IOB w województwie lubelskim.....	51
Rysunek 4. Mapa prezentująca liczbę IOB w województwie lubelskim w układzie przestrzennym.....	51