

I Forum Inicjatyw Regionalnych, 19 listopada 2008 r.

Panel 1 – Instytucje Otoczenia Biznesu – „Kierunki rozwoju Instytucji Otoczenia Biznesu w Małopolsce”

Województwo małopolskie może się poszczycić wzrostem PKB na poziomie 9,8 proc. Na tle innych regionów jest to bardzo wysoki wskaźniki. Małopolskę charakteryzuje wysokie tempo wzrostu gospodarczego, o czym może świadczyć napływ inwestycji i liczba rejestrowanych firm. Czy jednak przedsiębiorca otrzymuje wystarczające wsparcie zewnętrzne ze strony regionu i instytucji otoczenia biznesu, tak aby rozwinąć swoją działalność na poziomie europejskim? Jakiego rodzaju czynniki stymulują rozwój przedsiębiorczości? Na te i inne pytania starali się odpowiedzieć przedstawiciele świata nauki oraz instytucji otoczenia biznesu, biorący udział w I Forum Inicjatyw Regionalnych w Krakowie.

Zakres dyskusji poświęconej kierunkom rozwoju instytucji otoczenia biznesu w Małopolsce, poprowadzonej przez Marka Sowę – członka Zarządu Województwa Małopolskiego, objął istotne zagadnienia dotyczące funkcjonowania i rozwoju sieci IOB w regionie, jak i wsparcia z ich strony dla małopolskich przedsiębiorców.

Wśród panelistów znaleźli się: dr Marta Gancarczyk z Wyższej Szkoły Biznesu – National Louis University w Nowym Sączu; Jadwiga Widziszewska – Dyrektor Centrum Transferu Technologii Politechniki Krakowskiej; Leszek Nowicki – Prezes Tarnowskiej Agencji Rozwoju Regionalnego; Andrzej Kawecki – Prezes Tatrzańskiej Izby Gospodarczej, Dyrektor Biura Promocji Zakopanego oraz Krzysztof Krzysztofiak – Prezes Zarządu MARR S.A.

Na podstawie prowadzonych badań, wśród głównych czynników wpływających na rozwój przedsiębiorczości można wskazać duży popyt na usługi konsultacyjno-doradcze – podkreśliła na wstępie dr Marta Gancarczyk. Ważnym elementem ograniczającym swobodny dostęp do tych usług jest opłata za nie oraz niewystarczająca informacja i promocja. Charakterystyka klientów tych usług wyraźnie wskazuje na firmy sektora MSP, usługowe oraz spoza stolicy regionu. Jako kierunek rozwoju otoczenia biznesu dr Gancarczyk posłużyła się przykładem zdecentralizowanego brytyjskiego modelu wsparcia przedsiębiorczości, opartego na 9 agencjach rozwoju regionalnego, które koordynują pracę organizacji otoczenia biznesu. Ich oferta, obejmująca szeroki zakres wsparcia dla MSP (m.in. w tworzeniu nowych firm i obsłudze już działających, a także obsłudze tzw. Dużych Inwestorów), odpowiada na rzeczywiste zapotrzebowanie rynku, ponieważ jest przygotowywana na podstawie szczegółowych informacji zebranych od potencjalnych klientów. Zgromadzony w ten sposób bank wiedzy umożliwia transfer innowacji i nowoczesnych technologii.

Zdaniem Prezesa Krzysztofa Krzysztofiaka, tworzenie sieci w ramach instytucji otoczenia biznesu jest szansą rozwoju regionu, jak i koniecznością podyktowaną przez potrzeby współczesnego rynku. Na przykładzie powołanego w lutym bieżącego roku Małopolskiego Konsorcjum Instytucji Wspierających Rozwój

Przedsiębiorczości można ustalić najważniejsze korzyści płynące z podejmowania takich form współpracy jaką są sieci – partnerstwo w podejmowaniu decyzji, trafna identyfikacja lokalnych potrzeb także możliwość uczestnictwa we wspólnych projektach.

Zalety uczestnictwa w sieciach wymieniła także Jadwiga Widziszewska. Podkreśliła duże znaczenie wymiany doświadczeń i praktyk, stałe doskonalenie się, łatwiejszy dostęp do wiedzy, informacji i baz danych, wspólna promocja. Należy jednak dodać, że uczestnictwo w sieci nakłada również pewnego rodzaju obowiązki, np. wdrażanie wspólnych standardów usług czy dbałość o przepływ informacji. Uczestnictwo w sieciach, najlepiej branżowych, jest dużą szansą dla rozwoju instytucji otoczenia biznesu. Powinny one jednak specjalizować się w świadczeniu usług. Tylko wtedy będą mogły skutecznie odpowiadać na potrzeby regionu. Warto również już dziś zastanawiać się nad przyszłymi formami wsparcia, które będą konieczne do uruchomienia po zakończeniu możliwości pozyskiwania źródeł finansowania z funduszy strukturalnych po 2013 roku.

Niejednokrotnie dobra inicjatywa zostaje zniweczona wraz z zakończeniem jej finansowania – podkreślił w dalszej części dyskusji Andrzej Kawecki, wskazując na konieczność poszukiwań rozwiązań systemowych w budowaniu oferty wsparcia dla przedsiębiorców. Dotyczy to zwłaszcza projektów współfinansowanych ze środków publicznych. Jeśli oferta wsparcia ma skutecznie odpowiadać na potrzeby przedsiębiorców nie może mieć znamion incydentalnych akcji lecz powinna realizować je w sposób uporządkowany i systematyczny. Zdaniem Marszałka Sowy, sposobem na zapewnienie ciągłości oferty wsparcia może być uzupełnienie wachlarza usług w formie komercyjnej oraz poprzez „wychodzenie do klienta”.

Podsumowując, Marszałek Marek Sowa wymienił najważniejsze wnioski z dyskusji: potrzebę podjęcia kroków w kierunku wypracowania regionalnego modelu wspierania przedsiębiorców oraz poszukiwania niezależnych, nowych form finansowania działalności – tak, aby nie ograniczać się do środków pochodzących z funduszy strukturalnych; oraz, z jednej strony – konieczność wyspecjalizowania usług przez przedsiębiorców, w szczególności w tych miejscach, gdzie działają duże ośrodki naukowo-badawcze, a drugiej – potrzebę podjęcia kroków w kierunku podniesienia znaczenia roli klasterów i wykorzystania potencjału już istniejących.

Oprac. Departament Marketingu i Współpracy Regionalnej MARR S.A.