

**Badanie potrzeb firm w kontekście  
inteligentnych specjalizacji (IS)  
oraz  
proces przedsiębiorczego  
odkrywania (PPO)**

Jerzy Toborowicz  
Gliwice, 23. października 2014 r.

# Plan prezentacji

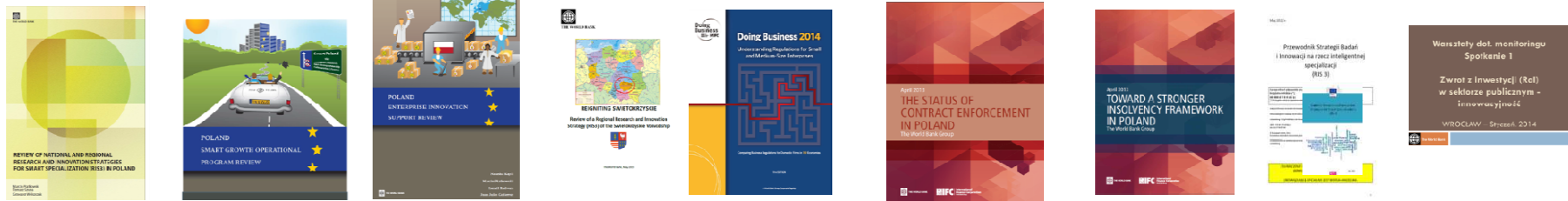
<b>1</b>	<b>Wstęp</b>
<b>2</b>	<b>Cele projektu</b>
<b>3</b>	<b>Metoda</b>
<b>4</b>	<b>Obecny status</b>
<b>5</b>	<b>Woj. śląskie</b>

## Polski „złoty wiek”\* – sukces ostatnich 25 lat

- a) Wzrost gospodarczy
- b) Konwergencja z UE15
- c) Jak dogonić i przegonić „Zachód”? → innowacje

\* Marcin Piątkowski (2013), „Poland’s new golden age: shifting from Europe’s periphery to its center”, *Policy Research Working Paper* 6639, The World Bank.

## Bank Światowy w Polsce: czym jesteśmy i co robimy?



## **UE – zmiana paradygmatu**

---

- a) Ok. 10 mld EUR w okresie 2014-2020**
- b) Absorpcja a innowacje**
- c) Inteligentne Specjalizacje (IS)**
- d) Proces Przedsiębiorczego Odkrywania (PPO)**

## **Kraj i województwo śląskie**

---

- a) KIS – specjalizacje krajowe x 18+**
- b) RIS3 woj. śląskiego– specjalizacje regionalne**

## **Proces przedsiębiorczego odkrywania (PPO) i inteligentne specjalizacje (IS)**

---

- a) Analiza potrzeb przedsiębiorstw (motory i bariery wzrostu i innowacji)**
- b) Stworzenie trwałego modelu PPO „made in Poland”**
- c) Pogłębienie wybranych IS oraz identyfikacja nowych obszarów z potencjałem IS**
- d) Wzmocnienie polityki opartej na dowodach – pomoc w dopasowaniu oferty instytucji otoczenia biznesu oraz administracji publicznej do potrzeb firm**

## Podstawowe informacje

---

- a) 4 województwa
- b) 10 Inteligentnych Specjalizacji
- c) 1000 spotkań z prezesami firm
- d) Zaangażowanie IOB-ów/ IBR
- e) 18 miesięcy (do końca 2015 r.)
- f) Pre-pilot: R1 Dolny Śląsk

## **Jak działamy? – wywiady + Smart Labs**

---

- a) Eksperti zagraniczni**
- b) Zasada: partnerska wymiana informacji**
- c) Scenariusz wywiadu**
- d) Lokalni konsultanci**
- e) Smart Labs – pogłębienie obszarów IS**

## Z kim współpracujemy?

---

### Przedsiębiorcy:

- a) **Mają ambicje, aby rozwijać się szybciej i stawiają na ekspansję swojej działalności**
- b) **Są gotowi, chętni oraz zdolni do przeprowadzenia zmian nastawionych na podnoszenie poziomu innowacyjności przy wykorzystaniu wsparcia publicznego**
- c) **Mają potencjał do rozwoju, jednak jest on „uśpiony”**

### Instytucje otoczenia biznesu:

- a) **Nastawione na potrzeby firm**
- b) **Instytucje, które wiedzą, że zmiana w nowej perspektywie jest konieczna**
- c) **Gotowe do partnerstwa i współpracy, także w dłuższej perspektywie czasowej**



## Jakie korzyści i dla kogo?

---

### **IOB:**

- 1. Przeszkolenie wybranej liczby konsultantów/pracowników danego IOB**
- 2. Przekazanie narzędzia informatycznego do analizy i porównania**
- 3. Szkolenie trenerów**
- 4. Potwierdzenie wsparcia Banku Światowego**
- 5. Możliwość umieszczenia logo BŚ na stronie z informacją o projekcie**
- 6. Pomoc w dopasowaniu oferty do potrzeb firm**

### **FIRMY:**

- 1. Rozmowa z renomowanymi doradcami: motory oraz bariery wzrostu i innowacji**
- 2. Identyfikacja aspektów działalności firmy, które potrzebują uwagi**
- 3. Przekazanie narzędzia IT do samooceny i benchmarkingu**
- 4. Możliwość zaangażowania w tworzenia polityki innowacyjnej**
- 5. Możliwość nawiązania bliższej współpracy z IOB i administracją**
- 6. Przekazanie informacji o bieżących i przyszłych instrumentach wsparcia**

## Gdzie jesteśmy?

---

### Finalizacja prac w woj. dolnośląskim

1. 150 spotkań
2. Organizacja Smart Lab
3. Przekazywanie inicjatywy lokalnym konsultantom
4. Przygotowywanie prac w kolejnych województwach

### Wstępne obserwacje po 150 spotkaniach:

1. Duża liczba firm z potencjałem
2. Popyt firm na wzrost i innowacje
3. Wysoki poziom satysfakcji ze spotkań
4. Niska świadomość o dostępnym wsparciu publicznym na rozwój innowacji
5. Współpraca oparta na prywatnych kontaktach
6. Jakość czynnikiem wyróżniającym

## Plan działań

---

- a) **Nawiązanie współpracy z UM / IOB / IBR / organizacjami społ. obywat.**
- b) **Przygotowanie ograniczonej liczby spotkań z firmami**
- c) **Wyjaśnienie wątpliwości, definicji i oczekiwanych wyników projektu**

**Dziękuję za uwagę**

e: [jtoborowicz@worldbank.org](mailto:jtoborowicz@worldbank.org)