

Krzysztof Górka*

Ocena wybranych aspektów rozwoju inkubatorów przedsiębiorczości w Polsce na tle rozwoju rynku inkubatorów przedsiębiorczości w Stanach Zjednoczonych

Wstęp

Niniejszy artykuł podejmuje próbę krytycznej analizy wybranych aspektów rozwoju sektora inkubatorów przedsiębiorczości w Polsce na tle rozwoju analogicznego sektora w Stanach Zjednoczonych. Za cel badawczy autor stawia dokonanie charakterystyki, porównanie i ostatecznie wskazanie kluczowych różnic między systemami inkubatorów przedsiębiorczości w Polsce oraz USA. Na bazie sformułowanych wniosków dotyczących różnic w rozwoju tychże instytucji w obu krajach, autor podejmuje próbę wniesienia do dorobku nauki w przedmiotowym zakresie swoich obserwacji i zaleceń dotyczących możliwych zmian i kierunków dalszego rozwoju sektora inkubatorów przedsiębiorczości w Polsce. Aby osiągnąć cel artykułu, autor posłużył się takimi metodami badawczymi, jak: analiza krytyczna literatury przedmiotu, metoda indywidualnych przypadków, metoda statystyczna, metoda monograficzna.

1. Definicja pojęcia inkubatorów przedsiębiorczości

Pojęcie inkubatorów przedsiębiorczości jest definiowane jako instytucje (o różnej formie prawnej), których celem jest wspieranie przedsiębiorczości [Konieczny, 2009]. Celem działalności inkubatorów w najogólniejszym zarysie stanowi asysta w tworzeniu oraz pomocy w pierwszym okresie działania nowej firmy [Mian, 1997, s. 106-129]. Matusiak zwraca uwagę na specyficzną rolę inkubatorów, które poprzez swoją aktywność mogą oddziaływać na rozwój lokalny/regionalny i tzw. otoczenie przedsiębiorstw. Ponadto, efektem bezpośrednich kontaktów lokatorów i personelu inkubatorów są tzw. „efekty synergii”, trudne do osiągnięcia

* Mgr, Katedra Finansów, Wydział Nauk Ekonomicznych, Uniwersytet Ekonomiczny we Wrocławiu, krzysztof.gorka@ue.wroc.pl, ul. Komandorska 118/120, 53-345 Wrocław

w innych warunkach [Matusiak, 2006, s. 381-382]. Literatura przedmiotu klasyfikuje inkubatory przedsiębiorczości jako jedną z odmian instytucji (ośrodków) innowacji i przedsiębiorczości [Bąkowski, Mażewska, 2012], do których można zaliczyć:

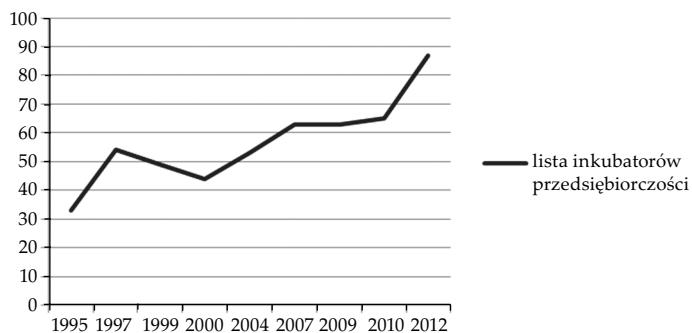
- parki technologiczne,
- inkubatory przedsiębiorczości, w tym inkubatory technologiczne,
- akademickie inkubatory przedsiębiorczości,
- centra transferu technologii,
- fundusze kapitału zaangażowanego,
- sieci aniołów biznesu,
- lokalne i regionalne fundusze pożyczkowe,
- fundusze poręczeń kredytowych,
- ośrodki szkoleniowo-doradcze.

W niniejszym artykule autor skupia swoją uwagę na inkubatorach przedsiębiorczości, jako instytucjach łączących w sobie elementy organizacji o charakterze infrastrukturalnym (parki technologiczne), finansowym (fundusze kapitału zaangażowanego, sieci aniołów biznesu, fundusze pożyczkowe, fundusze poręczeń kredytowych) i doradczo-merytorycznym (centra transferu technologii, ośrodki szkoleniowo-doradcze).

2. Analiza rozwoju sektora inkubatorów przedsiębiorczości w Polsce

2.1. Analiza historycznego rozwoju inkubatorów przedsiębiorczości w Polsce

Genezę inkubatorów przedsiębiorczości w Polsce można datować na 1990 r. Wówczas w Poznaniu, przy zaangażowaniu tamtejszej Politechniki, powstało Wielkopolskie Centrum Innowacji i Przedsiębiorczości w Poznaniu, a krótko po nim – kolejne powiązane z uczelniami państwowymi ośrodki: w Gdańsku (Centrum Technologiczne przy Politechnice Gdańskiej), Krakowie (*Progres and Business Incubator*) oraz w Warszawie (Centrum Przedsiębiorczości przy Politechnice Warszawskiej). Omawiane inicjatywy nie były jeszcze inkubatorami w pełnym tego słowa znaczeniu, ale cel ich działalności stanowiła pomoc firmom wdrażającym nowe produkty i technologie oraz współpraca z instytucjami naukowo-badawczymi. Natomiast pierwsze inkubatory powstały w Polsce na początku lat 90. XX w. (zob. rysunek 1) w ramach międzynarodowych projektów infrastrukturalnych (Projekt Banku Światowego – Rozwój Małej

Rysunek 1. Liczba inkubatorów przedsiębiorczości w Polsce w latach 1995-2012

Źródło: [Bąkowski, Mażewska, 2012, s. 15]

Przedsiębiorczości) i były nastawione głównie na stymulowanie rozwoju przedsiębiorczości [Matusiak, 2010].

Intensywność powstawania inkubatorów wzrosła dzięki funduszom strukturalnym pochodzącym z budżetu Unii Europejskiej. W okresie programowania 2004-2006 na rozbudowę infrastruktury oraz tworzenie i świadczenie usług doradczych przeznaczono znaczne kwoty w Sektorowym Programie Operacyjnym Wzrost Konkurencyjności Przedsiębiorstw, a w latach 2007-2014 w Programie Operacyjnym Innowacyjna Gospodarka oraz regionalnych programach operacyjnych [Bąkowski, Mażewska, 2012].

2.2. Obecne uwarunkowania działalności inkubatorów przedsiębiorczości w Polsce

W badanych inkubatorach technologicznych w połowie 2012 r. działało łącznie 258 podmiotów, w których zatrudnionych było prawie tysiąc osób [Bąkowski, Mażewska, 2012]. Firmy nowo utworzone, które w momencie wejścia do inkubatora funkcjonowały na rynku nie dłużej niż rok, to 38% lokatorów, a 9% to firmy odpryskowe [Bąkowski, Mażewska, 2012]. Ze względu na zakończenie okresu inkubacji, a także zapotrzebowanie na większą powierzchnię pod działalność niż mógł im zaoferować inkubator, w latach 2010-2012, instytucje te opuściło ponad 50 firm. Osoby zarządzające inkubatorami technologicznymi szacują, że przy ich pomocy powstało ponad 1200 firm, w samym 2011 r. — ponad 110 [Bąkowski, Mażewska, 2012].

Wśród założycieli firm zlokalizowanych w inkubatorach przeważają studenci i doktoranci. Przez tę właśnie grupę zakładanych jest 28,8% firm, które są lokatorami inkubatorów, natomiast 8,1% – przez pracowników naukowych. Ponad 90% podmiotów rezydujących w IT to mikroprzedsiębiorcy. Małe firmy stanowią niecałe 10% lokatorów, natomiast firmy średnie występują incydentalnie [Bąkowski, Mażewska, 2012].

Niemal wszystkie inkubatory przedsiębiorczości określają maksymalny czas pobytu firmy-rezydenta na ich terenie. Średnio wynosi on 36 miesięcy i z roku na rok sukcesywnie się skraca. Przedział czasu, w którym inkubatory umożliwiają pobyt firmom, zamyka się pomiędzy rokiem a 5 latami. Skrócenie średniego maksymalnego czasu pobytu jest dobrym prognostykiem na przyszłość i świadczy o nastawieniu na wsparcie firm w fazie preinkubacji i inkubacji. Faza rozwoju przedsiębiorstw będzie w ten sposób realizowana w ramach innych wyspecjalizowanych jednostek lub na wolnym rynku [Bąkowski, Mażewska, 2012].

Struktura organizacyjna inkubatorów wynika najczęściej z charakteru założycieli oraz zawieranych do powołania inkubatorów partnerstw. W przypadku partnerstw inkubator działa zazwyczaj w formie spółki prawa handlowego. Lokalne inicjatywy społeczne przekształcają się zazwyczaj w fundacje i stowarzyszenia. Natomiast działania samorządu to najczęściej inkubatory przedsiębiorczości zorganizowane w formie jednostek administracji publicznej. Oczywiście, często dochodzi również do utworzenia struktur nieco odmiennych np. inkubatory utworzone jako spółki prawa handlowego z udziałem samorządu [Bąkowski, Mażewska, 2012].

Na dochody inkubatorów składają się przede wszystkim własne wpływy (z czynszu, opłat eksploatacyjnych, szkoleń) stanowiące ok. 33% budżetu inkubatorów. Kolejne 33% to pieniądze pochodzące z krajowych dotacji (projektów, które inkubatory realizują z Programu Operacyjnego Kapitał Ludzki, Programu Operacyjnego Innowacyjna Gospodarka, Regionalnych Programów Operacyjnych), a pozostała część to dopłaty właścicieli i inne dochody [Bąkowski, Mażewska, 2012].

Na uwagę zasługuje zmiana struktury budżetu inkubatorów. W 2012 r. w porównaniu z poprzednimi latami zdecydowanie spadł poziom samofinansowania się tych instytucji (wpływu z opłat, szkoleń itp.). Zdecydowanie wzrosło natomiast znaczenie krajowych grantów i projektów. W chwili obecnej inkubatory wykorzystują środki, jakie na rozwój ich oferty i infrastruktury przeznaczono w programach operacyjnych.

Jest to z jednej strony szansa na realizację zadań statutowych za pieniądze zewnętrzne, z drugiej zagrożenie, że zarządy w zbyt dużym stopniu oprą swoją działalność na środkach projektowych, a po zakończeniu okresu programowania 2007-2014 inkubatory będą miały trudności z osiągnięciem samodzielności finansowej. Z drugiej strony większość nowotworzonych inkubatorów przedsiębiorczości jest planowana i tworzona z zastosowaniem celowości ekonomicznej i zapewnieniem samowystarczalności. W odniesieniu do powyższych wniosków można stwierdzić, że działalność inkubatorów, która podlegać będzie coraz znacznie mechanizmom rynkowym, dąży do profesjonalizacji i zapewnienia samofinansowania [Bąkowski, Mażewska, 2012].

Wsparcie tworzenia nowych firm technologicznych oraz pomoc w rozwoju małych firm to, w opinii zarządów inkubatorów, najważniejsze cele działania tych instytucji (zob. tablica 1). Warto podkreślić, że jest to stabilna tendencja obserwowana na przestrzeni lat.

Tablica 1. Priorytety działalności inkubatorów technologicznych w latach 2005-2012*

Wyszczególnienie:	2005	2007	2009	2010	2012
Wsparcie tworzenia nowych firm technologicznych	4,7 (1)**	4,6 (1)	4,6 (1)	4,5 (1)	4,3 (1)
Pomoc w rozwoju małych firm	4,3 (4)	4,5 (2)	4,5 (2)	4,3 (2)	3,9 (2)
Zapewnienie efektywności ekonomicznej inkubatora	4,4 (3)	3,1 (6)	3,4 (5)	3,6 (5)	3,7 (3)
Asysta w transferze i komercjalizacji nowych technologii z instytucji naukowych	4,2 (6)	4,0 (3)	3,7 (4)	3,8 (3)	3,6 (4)
Budowa sieci współpracy nauka-biznes	4,5 (2)	3,5 (5)	3,8 (3)	3,4 (6)	3,6 (5)
Zapełnienie przygotowanej powierzchni rynkowo skutecznymi firmami	3,7 (7)	3,9 (4)	3,2 (6)	3,4 (6)	3,5 (6)
Tworzenie nowych miejsc pracy	4,3 (4)	3,9 (4)	3,7 (4)	3,7 (4)	3,1 (7)

* ocen dokonywano na pięciostopniowej skali, gdzie 1 oznacza ocenę najniższą, a 5 – najwyższą

** liczba w nawiasie oznacza miejsce danej cechy wśród wszystkich priorytetów działalności inkubatorów

Źródło: [Bąkowski, Mażewska, 2012].

Co ciekawe, w kolejnych latach coraz mniejszy nacisk kładzie się na współpracę ze środowiskiem naukowym i zagadnienia transferu technologii [Bąkowski, Mażewska, 2012].

Do głównych trudności i barier rozwoju inkubatorów przedsiębiorczości ich menedżerowie zaliczyli w 2012 r. kwestię niewystarczających środków na ich prowadzenie. Może to oznaczać, że zarządy inkubatorów już odczuwają wyczerpywanie się projektowych źródeł finansowania ich działalności i z niepokojem patrzą w najbliższą przyszłość. Kolejna grupa barier wiąże się z ograniczeniami prawnymi i proceduralnymi oraz trudnościami we współpracy ze środowiskiem akademickim – brakiem zrozumienia pomiędzy naukowcami i biznesem, prowadzeniem działań komercjalizacyjnych poza oficjalnymi strukturami uczelni oraz pokutującym wśród naukowców negatywnym obrazem naukowca-przedsiębiorcy [Bąkowski, Mażewska, 2012].

Pozytywnym aspektem działania inkubatorów przedsiębiorczości jest współpraca z sieciami aniołów biznesu (na poziomie 36% ogółu) [PolBAN, 2012] co wskazuje, że instytucje starają się pośredniczyć w aspekcie finansowania działalności, a także mają wiedzę i partnerów mogących to finansowanie zapewnić. Z drugiej strony zainteresowanie sieci aniołów biznesu inkubatorami przedsiębiorczości świadczy o potencjale inkubatorów w zakresie inkubowania wartościowych pomysłów biznesowych mogących znaleźć partnerów na rynku. Inkubatory przedsiębiorczości dzięki wypracowaniu procedur wyboru projektów stały się również wiarygodnym partnerem dla instytucji finansujących innowacyjność.

3. Analiza historycznego rozwoju sektora inkubatorów przedsiębiorczości w USA

Inkubatory przedsiębiorczości narodziły się w Stanach Zjednoczonych w latach 50. XX wieku. Jednym z pierwszych tego typu podmiotów był inkubator powstały w dawnej fabryce Massey Ferguson w miejscowości Batavia w 1959 r. Przesłanki do rozwoju sektora inkubatorów w USA miały kilka źródeł. Pierwszym była chęć wykorzystania obiektów przemysłowych w zubożałych regionach do pobudzania małej i średniej przedsiębiorczości. Drugą istotną przyczyną rozwoju inkubatorów była aktywność *National Science Foundation* – organizacji, która wspierała rodzące się inicjatywy pobudzania przedsiębiorczości w amerykańskich strukturach akademickich i naukowych. Trzeci bodziec rozwoju inku-

batorów pochodził od osób fizycznych – przede wszystkim aktywnych przedsiębiorców – których celem było wykorzystanie posiadanych zasobów wiedzy i kapitału do tworzenia nowych przedsięwzięć biznesowych [Wiggins, 2003].

Tempo rozwoju sektora inkubatorów przedsiębiorczości w USA było jednak niskie – w 1980 r. funkcjonowało zaledwie 12 takich podmiotów. W latach 1984-1987 rządowa agencja *US Small Business Administration* podjęła jednak działania zmierzające do pobudzenia inicjatyw inkubacyjnych. Zakrojona na ogólnokrajową skalę aktywność w zakresie edukacji podmiotów potencjalnie zainteresowanych tworzeniem inkubatorów w połączeniu z ustanowieniem w 1985 r. oficjalnej instytucji zrzeszającej – *National Business Incubation Association (NBIA)*, zaowocowała raptownym wzrostem liczby jednostek zajmujących się tworzeniem i rozwojem nowych przedsiębiorstw. Od momentu powstania NBIA, w ciągu 16 lat liczba inkubatorów w USA zwiększyła się 15-krotnie – z poziomu 40 podmiotów w 1985 r. do ok. 600 w 1995 r. Obecnie szacuje się, że w Stanach Zjednoczonych istnieje ok. 1100 aktywnych inkubatorów przedsiębiorczości [Hansen, 2000].

Wśród amerykańskich inkubatorów przedsiębiorczości ok. 94% stanowią podmioty typu *non-profit*, których właścicielami są instytucje publiczne – agencje rządowe, uczelnie i przedsiębiorstwa. Pozostałe 6% to podmioty komercyjne, nastawione w swojej działalności na zysk [Lewis i inni, 2011].

Wśród inkubatorów komercyjnych wykształciła się grupa podmiotów, których właścicielami są duże korporacje międzynarodowe. Model ich działania zakłada korzystanie z pokaźnych zasobów tychże przedsiębiorstw. Jednocześnie cele statutowe i kierunki rozwoju owych inkubatorów co do zasady są zbieżne z szerszą strategią korporacji. Przykładami takich modeli inkubatorów przedsiębiorczości mogą być jednostki powstałe w ramach struktur takich firm jak Intel, Dell, Hewlett-Packard, UPS, Adobe, Ford [Wiggins, 2003].

Za kluczowe cele działalności inkubatory zrzeszone w ramach NBIA uznawały w 2006 r. przede wszystkim kreowanie nowych miejsc pracy (84% podmiotów wskazało ten cel jako istotny), wzmocnienie postaw przedsiębiorczości (77%), komercjalizowanie wiedzy i transfer technologii (54%), urozmaicenie struktury lokalnej gospodarki (48%), a także pobudzanie lokalnego wzrostu gospodarczego (48%) i zatrzymywanie powstałych przedsiębiorstw w regionie (45%) [Monkman, 2009].

Właścicielami i jednocześnie podmiotami finansującymi inkubatory przedsiębiorczości w USA były najczęściej jednostki uczelniane (32% inkubatorów powstało z ramienia tychże instytucji). Na kolejnych miejscach plasowały się organizacje i instytucje pozarządowe, których celem statutowym jest działalność na rzecz rozwoju gospodarczego (25%) i instytucje rządowe (16%). Podmioty komercyjne wspierały 4% inkubatorów, a kolejne 4% miało mieszaną charakter struktury właścicielskiej. Samoistnie, bez wsparcia innych podmiotów, powstało 4% wszystkich inkubatorów, a dalsze 4% miało inne źródło pochodzenia [NBIA, 2012].

W 2011 r. w inkubatorach przedsiębiorczości zrzeszonych w ramach NBIA powstało ok. 49 tys. nowych przedsiębiorstw, w których pracę znalazło prawie 200 tys. osób. Łączna wartość przychodów tych firm wyniosła prawie 15 mld dolarów amerykańskich. Dotychczasowe statystyki pokazują ponadto, że 87% wszystkich firm powstałych w procesie inkubacji kontynuowało swoją działalność po opuszczeniu inkubatora [NBIA, 2012].

Budżety inkubatorów amerykańskich były finansowane w 59% z wynajmu powierzchni i innych usług oferowanych firmom funkcjonującym w ramach inkubatorów. Dotacje i inne formy zewnętrznego wsparcia finansowego stanowiły 15% budżetów, a na kolejne 18% składały się przychody ze świadczenia usług dla podmiotów zewnętrznych i realizacji przyznanych grantów na określone działania [NBIA, 2012].

4. Kluczowe różnice w specyficie funkcjonowania inkubatorów przedsiębiorczości w Polsce i w USA

Różnice występujące w rozwoju i specyficie funkcjonowania inkubatorów przedsiębiorczości w Polsce i USA wynikają z wielu czynników, w tym zarówno o charakterze historycznym, ekonomicznym, jak i politycznym. Zakładając, że amerykański model funkcjonowania inkubatorów ma charakter wzorcowy, może on stanowić punkt odniesienia dla dalszego rozwoju sektora inkubatorów w Polsce.

Porównując priorytety w działalności inkubatorów, widać wyraźnie, że dla podmiotów w Polsce kluczowym celem jest wsparcie tworzenia nowych firm technologicznych, podczas gdy w USA za najistotniejsze uważa się kreowanie miejsc pracy. Istnieje tutaj wprawdzie problem rozbieżności metodologii definiowania priorytetów, niemniej już sam ten fakt wskazuje na to, że przesłanki funkcjonowania inkubatorów w USA w przeszłości i obecnie mają bardziej charakter społeczny, podczas gdy

w Polsce uzasadnienie dla istnienia inkubatorów wynika przede wszystkim z oceny struktury polskiego sektora przedsiębiorstw, w którym brakowało podmiotów opartych na rozwiązaniach technologicznych. W ostatnich latach widać jednak, że ten walor inkubatorów traci na wartości — stopniowo maleje rola inkubatorów w komercjalizowaniu wiedzy i transferze technologii czy kojarzeniu świata nauki z otoczeniem biznesowym, co wskazuje na wykształcenie się innych niż inkubatory instrumentów i instytucji rynkowych, które pełnią tę funkcję. Z drugiej strony możemy mówić o coraz silniejszym urynkowaniu inkubatorów w Polsce, które, odchodząc od pierwotnie narzuconych przez instytucje założycielskie priorytetów (komercjalizacji wiedzy i transferu technologii), skłaniają się coraz bardziej w kierunku wzrostu efektywności i zwiększania skali działalności poprzez intensyfikację działań w zakresie tworzenia przedsiębiorstw. Proces ten jest również determinowany przez zbliżające się zmiany w strukturze finansowania inkubatorów — polskie inkubatory prawie 1/3 swoich przychodów czerpią ze źródeł zewnętrznych, m.in. środków unijnych, podczas gdy w USA 59% rocznych budżetów inkubatorów pochodzi z wynajmu powierzchni i innych usług oferowanych firmom funkcjonującym w ramach inkubatorów, a zaledwie 16 z zewnętrznych źródeł.

Kolejną różnicą pomiędzy sektorem inkubatorów w Polsce i USA jest niewykształcenie się w strukturach największych polskich przedsiębiorstw jednostek, które działałyby jako wewnętrzne inkubatory, tak jak to ma miejsce w amerykańskich korporacjach. Za główne przyczyny takiego stanu rzeczy można uznać charakter tych przedsiębiorstw — wśród największych polskich firm nadal znikomą część stanowią przedstawiciele branż opartych na nowych technologiach. Poza tym, poziom konkurencyjności polskiej gospodarki nie wywierał na największych spółkach presji do osiągania przewag konkurencyjnych poprzez wytwarzanie innowacji drogą zinstytucjonalizowanej inkubacji. Kolejną przyczyną może być przyjęta strategia rozwoju, tudzież wizja firm, które nie postrzegają siebie jako organizmy nastawione na ewolucyjne wdrażanie innowacji i pobudzanie w swoich strukturach wewnętrznych silnych inicjatyw przedsiębiorczości, co jest domeną firm technologicznych z USA.

Warto również podkreślić, że obecnie obserwuje się w USA trend powstawania inkubatorów przedsiębiorczości, które funkcjonują na kształt funduszy typu venture capital w mikroskali, stosując bardzo przyspie-

szony proces inkubacji. Do najbardziej znanych przykładów można zaliczyć chociażby podmiot Y Combinator, w którym proces inkubacji trwa zaledwie 3 miesiące, a sam inkubator wspiera przedsiębiorców kwotą kilkunastu tysięcy dolarów. Taka formuła funkcjonowania pozwala inkubować wiele przedsięwzięć jednocześnie (ponad 500 powstałych przedsiębiorstw od 2005 r.), określając na bardzo wczesnym etapie rynkowe uzasadnienie dla ich dalszego funkcjonowania.

W kontekście obserwowanych w USA przemian, można zaryzykować stwierdzenie, że średni okres inkubacji w Polsce (ponad 3 lata do 2012 r.) w przynajmniej części inkubatorów może ulec skróceniu lub przyjęciu w skrajnym wariacie modelu podobnego do Y Combinator. Jakkolwiek w określonych przypadkach taki model nie znajduje uzasadnienia ze względu na specyfikę modelu biznesowego przedsiębiorstwa, to w określonych sektorach (np. w branży internetowej) taki proces inkubacji znajduje zastosowanie ze względu na relatywnie niskie nakłady potrzebne do wytworzenia produktu/ usługi oraz szybko zmieniające się trendy rynkowe i zachodzące zmiany technologii.

Zakończenie

Porównanie specyfiki polskiego i amerykańskiego rynku inkubatorów przedsiębiorczości pokazuje, że specyfika funkcjonowania tych podmiotów mimo oczywistych różnic o charakterze makroekonomicznym jest na wielu płaszczyznach podobna. Zarówno w Polsce, jak i USA inkubatory mierzą się ze zbliżonymi problemami, mając do dyspozycji podobne narzędzia. Kluczowe różnice leżą w otoczeniu — biznesowym, politycznym czy społecznym, które wywierają silny wpływ na specyfikę funkcjonowania przynajmniej części inkubatorów na obu rynkach. Za istotny należy również uznać fakt, że w Stanach Zjednoczonych wykształciły się nowe formy inkubatorów, w Polsce dotąd nieobecne. Kierunki rozwoju polskich inkubatorów wydają się zatem niewyczerpane i w tym sensie rynek amerykański może stanowić punkt odniesienia do dalszego rozwoju rodzimego sektora.

Literatura

1. Bąkowski A., Mażewska M.A. (red.) (2012), *Ośrodki innowacji i przedsiębiorczości w Polsce raport 2012*, Polska Agencja Rozwoju Przedsiębiorczości, Warszawa.

2. Hansen M.T. (2000), *Networked incubators: hothouses for the new economy*, Harvard Business Review, Boston, USA.
3. Kitts T. (2010), *The value of business incubation and best practices*, NBIA, Athens, USA.
4. Knopp L. (2012), *2012 State of the business incubation industry*, NBIA Publications, Athens, Ohio, USA.
5. Konieczny M. (2009) *Kompendium przedsiębiorczości*, Ministerstwo Pracy i Polityki Społecznej, Warszawa.
6. Lewis D.A., Harper-Anderson E., Molnar L.A. (2011), *Incubating success. Incubation best practices that lead to successful new ventures*, University of Michigan, Ann Arbor, USA.
7. Matusiak K. (2006), *Rozwój systemów wsparcia przedsiębiorczości. Przestanki, polityka i instytucje*, IE, Radom-Łódź.
8. Matusiak K. (red.) (2010), *Ośrodki innowacji i przedsiębiorczości w Polsce raport 2010*, Polska Agencja Rozwoju Przedsiębiorczości, Warszawa.
9. Mian S. (1997), *Assessing and managing the university technology business incubator: an integrative framework*, „Journal of Business Venturing”, vol. 12, no. 4, Elsevier Science, New York, USA.
10. Monkman D. (2009), *Impact of business incubation in the US – lessons for developing countries*, NBIA, Athens, USA.
11. Plawgo B., Klimczak T., Czyż P., Boguszewski R., Kowalczyk A. (2013), *Regionalne Systemy Innowacji w Polsce – raport z badań*, Polska Agencja Rozwoju Przedsiębiorczości, Warszawa.
12. Wiggins J., Gibson D.V. (2003), *Overview of US incubators and the case of the Austin Technology Incubator*, The University of Texas, Austin, USA.

Streszczenie

W niniejszym artykule autor dokonuje porównania specyfiki funkcjonowania inkubatorów przedsiębiorczości w Polsce oraz Stanach Zjednoczonych. Definiując pojęcie inkubatorów przedsiębiorczości, wskazuje na obszar tematyczny, któremu poświęcone zostało badanie, oraz artykuł będący jego rezultatem. Przedstawiony został zarys historyczny rozwoju sektorów w obu krajach oraz analiza bieżącej sytuacji. Przeanalizowano takie aspekty funkcjonowania inkubatorów jak efekty działalności mierzone najważniejszymi wskaźnikami, grupy społeczne, z których wywodzą się inkubowani przedsiębiorcy, struktura właścicielska inkubatorów, źródła finansowania działalności, ramy czasowe procesu inkubacji, priorytety działalności inkubatorów czy wreszcie bariery w rozwoju tych jednostek. Po dokonaniu analizy kluczowych aspektów specyfiki działalności inkubatorów w Polsce i Stanach Zjednoczonych, dokonana zostaje ocena do-

tychczasowego rozwoju polskich instytucji w odniesieniu do wzorców zaobserwowanych w USA. Sformułowane zostają wnioski dotyczące zasadniczych różnic w definiowaniu celów działania inkubatorów, a także zachodzących zmian w ustalaniu tych priorytetów. Jako istotne w funkcjonowaniu opisywanych podmiotów wskazane są struktury źródeł finansowania, historycznie odbiegające znacząco w obu przypadkach. Ukazane są również dwa typy inkubatorów (korporacyjne oraz działające w modelu przyspieszonej inkubacji wielu pomysłów z niewielkim zasileniem kapitałowym), które w USA są sukcesywnie rozwijane, a w Polsce dotychczas nie wykształciły się. W podsumowaniu autor wskazuje na proces zbliżania się specyfiki sektora polskich inkubatorów do modelu amerykańskiego, wskazując jednocześnie, że na kształt tych instytucji w Polsce nadal duży wpływ wywierają czynniki makroekonomiczne, polityczne i społeczne.

Słowa kluczowe

inkubator, przedsiębiorczość, transfer technologii, innowacyjność

Evaluation of the development of business incubators in Poland in comparison to the business incubators sector in USA (Summary)

In this paper, the author makes a comparison of business incubators in Poland and the United States. Defining the concept of business incubators, author points to the subject area, which is devoted to the study and the report which is the result of the study. The historical development sectors in both countries is presented, as well as analysis of the current situation. There are analyzed certain aspects of incubators operations, such as key indicators, social groups, which incubating entrepreneurs derive from, incubators ownership structure, sources of financing, duration of the incubation process, business priorities and barriers of the development. Based on the conducted comparison, the development of the Polish institutions is assessed in relation to the patterns observed in the United States. Conclusions are drawn regarding fundamental differences in defining the objectives of incubators, as well as ongoing changes in setting these priorities. As important to the functioning of the described entities are indicated funding structure, that historically differ significantly in both cases, while Poland tries to adapt the model of U.S. sector. It is also two types of incubators (corporate and operating in a model of accelerated incubation of many startups with little seed capital investments), which in the U.S. have gradually developed, while Poland has not yet been formed. In conclusion, the author points to the process of approaching by the Polish sector to the U.S. model, pointing out that the shape of these institutions are influenced by macroeconomic, political and social factors.

Keywords

incubator, entrepreneurship, technology transfer, innovation