

WOJCIECH MISTEREK

*Bariery we współpracy przedsiębiorstw innowacyjnych
z instytucjami otoczenia biznesu*

Barriers in cooperation between innovative companies and Business Environment Institutions

Słowa kluczowe: przedsiębiorstwo, innowacja, instytucje otoczenia biznesu

Key words: company, innovation, Business Environment Institutions

Wstęp

Polska gospodarka charakteryzuje się niskim poziomem innowacyjności, co stanowi jeden z istotniejszych mankamentów w budowaniu długotrwałej dynamiki wzrostu gospodarczego. Zintegrowany wskaźnik innowacyjności (SII) wynosił w 2010 r. 0,278 punktu i był prawie o połowę niższy niż średnia w Unii Europejskiej. Pozwoliło to na zdystansowanie zaledwie pięciu państw Wspólnoty: Słowacji, Rumunii, Bułgarii, Litwy i Łotwy. Znacznie wyższym wskaźnikiem charakteryzowały się nie tylko wszystkie państwa Europy Zachodniej, ale także szereg krajów, które razem z nami przystąpiły do struktur unijnych¹. Sytuacja ta jest nie tylko świadectwem mniejszej konkurencyjności polskich przedsiębiorstw na arenie międzynarodowej (ma to niekorzystny wpływ na możliwości wzrostu eksportu), ale – co wydaje się istotniejsze – ogranicza możliwość pozyskania bezpośrednich inwestycji zagranicznych, kluczowych dla naszego wzrostu gospodarczego.

Jednym z obszarów silnie przyczyniających się do poprawy innowacyjności polskich przedsiębiorstw miał być rozwój instytucji otoczenia biznesu. Powinny one istot-

¹ *Innovation Union Scoreboard 2010*, The Innovation Union's performance scoreboard for Research and Innovation, 1 February 2011, s. 71.

nie oddziaływać na wzrost liczby realizowanych projektów innowacyjnych w przedsiębiorstwach, poprzez poprawę efektywności na etapie generowania pomysłu, jego wdrożenia i pozyskania środków finansowych. Szczególnie istotne było udrożnienie przepływu informacji pomiędzy jednostkami badawczymi a uczelniami oraz samymi przedsiębiorstwami. Dodatkowo stworzono szereg rozwiązań systemowych mających na celu premiowanie projektów podwyższonego ryzyka w zakresie wsparcia środkami finansowymi, zarówno o charakterze zwrotnym, jak i bezzwrotnym. Potwierdzeniem tych poglądów jest obowiązująca w obecnym okresie programowania struktura wydatkowania środków Unii Europejskiej, która w znacznej mierze, i na szczeblu regionalnym reprezentowanym przez RPO, i krajowym, głównie w postaci części POIG i POPW, jest nakierowana na rozbudowę tego typu instytucji. Wydaje się jednak, że efektywność tych działań jest obecnie ograniczona. Cel niniejszej publikacji to zweryfikowanie głównych barier leżących po stronie instytucji otoczenia biznesu oraz samych przedsiębiorstw.

1. Znaczenie instytucji otoczenia biznesu dla wspierania przedsięwzięć innowacyjnych realizowanych przez przedsiębiorstwa z województwa lubelskiego

Analiza danych pozyskanych w ramach projektu badawczego² finansowanego przez MNiSW nr NN 113 303038 pt. „Finansowe instrumenty wsparcia rozwoju innowacyjności przedsiębiorstw w województwie lubelskim” potwierdziła ograniczone oddziaływanie instytucji otoczenia biznesu na wspieranie projektów innowacyjnych.

Wśród badanych instytucji tylko banki miały istotny wpływ na powszechność realizowania projektów innowacyjnych. Aż 58% badanych podmiotów przy realizacji swoich projektów uzyskało pomoc w tej grupie instytucji. Z jednej strony wynik ten może się wydawać znaczący, ale z drugiej jest to świadectwo niedojrzałości polskiego rynku kapitałowego. Potwierdzają to badania dotyczące źródeł finansowania innowacji w Polsce, które wskazują, że aż 74,7% z nich jest finansowane z kapitałów własnych, a tylko 22,4% kredytem bankowym. Pozostałą część, zaledwie 2,9%, stanowią środki pozyskane z budżetu państwa, z funduszy podwyższonego ryzyka oraz w postaci dotacji ze środków Unii Europejskiej³. Ta struktura nie pozwala na istotne zdynamizowanie procesów innowacyjnych w przedsiębiorstwach, zwłaszcza że spowolnienie gospodarcze znacznie zmniejsza możliwości generowania nadwyżek finansowych w kolejnych latach.

Na marginalnym poziomie, jak pokazują badania przeprowadzone wśród przedsiębiorstw z województwa lubelskiego, znajduje się wpływ instytucji udzielających wspar-

² Badania zostały przeprowadzone wśród przedsiębiorców województwa lubelskiego w IV kw. 2011 r. Zostało nimi objętych 395 firm, z których 190 wdrożyło różnego rodzaju nowe rozwiązania w zakresie produktu lub usługi, procesu wytwarzania, organizacji funkcjonowania firmy lub też instrumentów albo rozwiązań marketingowych. Tym samym udział firm innowacyjnych w próbie badawczej znacznie przewyższał średnią dla naszego kraju.

³ *Nauka i technika w Polsce w 2009 roku*, Urząd Statystyczny w Szczecinie pod kierunkiem Magdaleny Mojsiewicz, Warszawa 2011, s. 374.

cia finansowego podwyższonego ryzyka. Z funduszy inwestycyjnych pomoc uzyskało 6% badanych podmiotów. Jeszcze gorzej sytuacja kształtuje się w przypadku takich instytucji jak sieci aniołów biznesu czy fundusze typu *venture capital*, skąd środki kapitałowe łącznie uzyskało zaledwie 4% badanych podmiotów gospodarczych. Zjawisko to należy ocenić jako szczególnie niekorzystne, zwłaszcza w kontekście badań przeprowadzonych wśród 14 tys. firm z 47 krajów przez M. Ayyagari, A. Demirguc-Kunt i V. Maksimovica. Wykazały one, że różnorodność źródeł finansowania przekłada się na skalę realizowanych projektów, czego potwierdzeniem jest wysoki udział wykorzystania kapitałów podwyższonego ryzyka przy zakupie nowoczesnych rozwiązań technologicznych. Dla odmiany w krajach, gdzie w procesie finansowania inwestycji dominuje kapitał własny, jak ma to miejsce w Polsce, udział innowacji i ich zasięg oddziaływania jest znacznie mniejszy⁴.

Wyjątkowo negatywnie należy ocenić rolę instytucji, które w obecnym okresie programowania były traktowane jako priorytetowe w zakresie wsparcia mikro, małych i średnich podmiotów oraz tych, które uzyskały znaczne wsparcie kapitałowe. Chodzi tu o fundusze poręczeń kredytowych, fundusze pożyczkowe i inkubatory przedsiębiorczości. Miały one wzmocnić inwestycje, w tym także innowacyjne, a – jak pokazują wyniki badań – zaledwie pojedyncze firmy uzyskały tam pomoc na realizację przedsięwzięć innowacyjnych. Wydaje się więc, że z jednej strony zakres oddziaływania wspomnianych instytucji okazuje się mniejszy od oczekiwań, a z drugiej wsparcie otrzymują głównie podmioty o niskim poziomie ryzyka, co niestety jest sprzeczne z możliwością zdynamizowania innowacji w regionie i kraju.

Jeszcze gorszy obraz pojawia się w przypadku analizy współpracy podmiotów innowacyjnych z instytucjami otoczenia biznesu wspierającymi projekty inwestycyjne na etapie pomysłu oraz wdrożenia. Z pomocy kluczowych w tym zakresie jednostek badawczo-rozwojowych oraz uczelni skorzystało zaledwie odpowiednio 5% i 7% badanych firm. Tym samym należy wnioskować, że transfer wiedzy dotyczącej innowacyjności z tych podmiotów nie jest właściwie realizowany, pomimo wsparcia programowego rozwoju licznych centrów transferu technologii. Zdecydowanie większy udział ma wewnętrzna dyfuzja innowacji pomiędzy samymi przedsiębiorstwami, o czym świadczy znacznie wyższa efektywność organizacji pracodawców oraz izb i stowarzyszeń producenckich, z których pomocy skorzystało odpowiednio 9% i 13% badanych podmiotów innowacyjnych. Wydaje się, że właśnie w tym obszarze, obok tak ważnego dla realizacji inwestycji wsparcia finansowego, należy dopatrywać się barier utrudniających zdynamizowanie procesów innowacyjnych.

⁴ M. Ayyagari, A. Demirguc-Kunt, V. Maksimovic, *Firm Innovation in Emerging Markets: The Roles of Governance and Finance*, "Journal of Financial and Quantitative Analysis University of Washington", Seattle, vol. 46, no. 6, Dec. 2011, s. 1563–1566.



Rysunek 1. Rzeczywiste wsparcie przedsiębiorstw realizujących projekty innowacyjne uzyskane w poszczególnych instytucjach otoczenia biznesu

Źródło: opracowanie własne na podstawie badań ankietowych.

2. Kluczowe ograniczenia współpracy pomiędzy IOB a przedsiębiorstwami innowacyjnymi z województwa lubelskiego

Ta niekorzystna sytuacja, wynikająca z analizy ankiet przeprowadzonych wśród przedsiębiorstw z województwa lubelskiego, stała się przesłanką do realizacji badań szczegółowych wśród instytucji otoczenia biznesu. Indywidualne wywiady pogłębione (IDI) przeprowadzono w okresie od czerwca do września 2012 r. w 20 instytucjach. W badaniu uczestniczyły podmioty odpowiedzialne za wsparcie na etapie generowania pomysłu i wdrożenia innowacji, takie jak centrum transferu technologii, park naukowo-technologiczny, klaster branżowy, centrum obsługi inwestora jednostki samorządu lokalnego czy też firmy doradcze. Wśród analizowanych instytucji znalazło się także szereg podmiotów wspierających proces pozyskiwania kapitału – banki, firmy leasingowe

gowe, fundusze pożyczkowe i poręczeniowe, fundusze typu *venture capital*, aniołowie biznesu oraz instytucje odpowiedzialne za dystrybucję poszczególnych programów pomocowych współfinansowanych ze środków Unii Europejskiej, zarówno na szczeblu krajowym, jak i regionalnym. Przedmiotem tych badań miało być zdiagnozowanie niedoskonałości w prawidłowym funkcjonowaniu samych instytucji oraz barier finansowych i pozafinansowych istniejących po stronie podmiotów gospodarczych.

2.1. Bariery po stronie instytucji otoczenia biznesu

Kluczową barierą zdiagnozowaną po stronie IOB okazały się wymagania formalne stawiane przedsiębiorstwom na etapie nawiązywania współpracy. Na skomplikowane procedury aplikacyjne oraz nadmierną biurokratyzację wskazała ponad połowa badanych instytucji. Ich zdaniem znaczna liczba wymaganych dokumentów oraz często niejasne informacje o wymaganiach są głównym czynnikiem zniechęcającym podmioty gospodarcze do poszukiwania wsparcia na etapie wdrażania i finansowania innowacji. Oprócz tego wiele instytucji, głównie tych odpowiedzialnych za wsparcie finansowe innowacji, stwierdziło, że jedną z kluczowych barier są wygórowane wymagania dotyczące zdolności kredytowej oraz ewentualnego zabezpieczenia transakcji finansowej. W konsekwencji znaczna grupa firm, głównie małych i mikroprzedsiębiorstw, nie mogą sprostać tym oczekiwaniom, rezygnuje z wdrożenia innowacji.

Jak wskazało aż 40% badanych instytucji, sztywno skonstruowane programy nie są optymalne z punktu widzenia innowacji. Istotą tego typu projektów jest możliwość indywidualnego kształtowania współpracy oraz znaczna swoboda w stawianiu celów, zwłaszcza tych niezwiązanych bezpośrednio z wynikiem finansowym. Niestety sztywne ograniczenia proceduralne i formalne uniemożliwiają to. Przykładem mogą być programy dotacyjne, które nakładają na potencjalnych beneficjentów konieczność osiągnięcia wielu wskaźników rezultatu, które często nie są bezpośrednio związane z inwestycją. W konsekwencji przedsiębiorcy znaczną część działań kierują na obszary poboczne, aby tylko móc w pełni wywiązać się z postanowień umowy. Innym przykładem niedoskonałości obecnych programów jest skupienie wsparcia na innowacjach technologicznych. Bardzo trudno jest uzyskać dofinansowanie na reorganizację procesów funkcjonalnych firm, które często stanowią o istocie ich biznesu. Także możliwości otrzymania środków preferencyjnych na sfinansowanie prac badawczo-rozwojowych są bardzo ograniczone, a programy, które ewentualnie mogłyby pomóc w tym zakresie, nierzadko zobowiązują potencjalnych beneficjentów do osiągnięcia konkretnych efektów, co na tym etapie realizacji projektu innowacyjnego jest bardzo trudne do przewidzenia i stanowi dla przedsiębiorców znaczną przeszkodę. Najczęściej jednak wskazywany mankament w zakresie niedostosowania programów pomocowych do wsparcia projektów innowacyjnych to czas, jaki trzeba poświęcić na przygotowanie niezbędnej dokumentacji, oczekiwanie na wynik konkursu oraz możliwość uzyskania środków. A przecież jednym z kluczowych czynników sukcesu innowacji jest możliwość szybkiej reakcji na oczekiwania

rynku. Tym samym wielu przedsiębiorców, mając dobrze przygotowane projekty, nie szuka wsparcia instytucji otoczenia biznesu, ale realizuje projekty we własnym zakresie. Jednak część z nich liczy się z brakiem własnych zasobów i rezygnuje z ich wdrożenia, mając świadomość, że zmienność rynku nie pozwoli im doczekać się ewentualnego wsparcia w postaci dotacji.

Aż 20% badanych instytucji zasugerowało, iż poszczególne programy wsparcia nie są ze sobą właściwie skorelowane, ani merytorycznie, ani czasowo, a kolejnych 10% wspomniało, że poszczególne instytucje nie współpracują ze sobą lub wręcz konkurują. Wskazywanym przykładem potwierdzającym tę barierę jest skierowanie znacznych nakładów na wsparcie w postaci szkoleń dla mikroprzedsiębiorców innowacyjnych typu *spin off* lub *spin out*. Brakuje jednak środków na rzeczywiste wdrożenie projektów przygotowanych w ramach tych szkoleń. W konsekwencji beneficjenci, którzy dzięki wspomnianym wcześniej projektom zostali zachęcani do założenia własnej działalności i opracowali biznesplany, borykają się z problemem pozyskania niezbędnych funduszy, zwłaszcza że instytucje komercyjne takie jak banki nie są zainteresowane finansowaniem tak ryzykownych projektów.

Jednym z podnoszonych w wywiadach mankamentów obecnej sytuacji jest brak ujednolicenia systemu informowania. Oczekujące wsparcia przedsiębiorstwa nie otrzymują kompleksowej informacji o możliwości uzyskania pomocy w jednym miejscu i są zmuszone do poszukiwania wiadomości w kilku instytucjach. To niestety z jednej strony powoduje rozdźwięk pomiędzy prezentowanymi treściami a z drugiej może kształtować wśród podmiotów gospodarczych przekonanie o istnieniu chaosu. Potwierdzeniem tego jest pogląd kilku badanych instytucji, że jedną z barier po stronie IOB jest brak ich współpracy i tym samym promowanie przez każdą z nich własnych działań, często kosztem rzetelnej informacji dla potencjalnego beneficjenta. Wpływ na to ma system rozliczania projektów nastawiony sztywno na często niewłaściwie opracowane wskaźniki rezultatu. Tym samym wszystkie IOB muszą się wykazać realizacją wsparcia dla określonej grupy przedsiębiorstw i tym samym konkurują na rynku o ewentualnych beneficjentów. Sytuację tę wzmacnia wskazywana w badaniach słaba promocja wielu instytucji otoczenia biznesu. W konsekwencji znaczna grupa przedsiębiorców nie ma świadomości ich istnienia i tym samym nie może efektywnie skorzystać z ich pomocy.

2.2. Bariery po stronie przedsiębiorstw

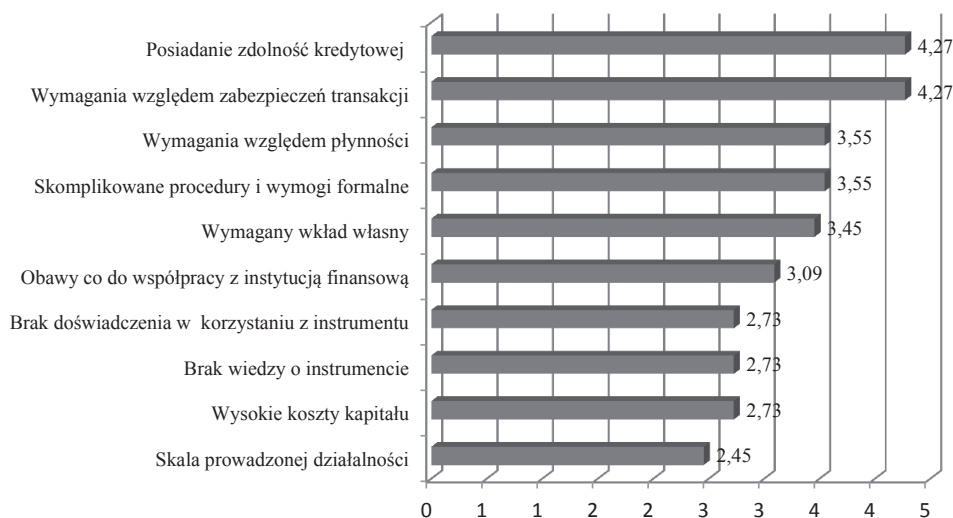
Omawiane w publikacji indywidualne wywiady pogłębione pozwoliły także na identyfikację barier finansowych, jakie – zdaniem badanych instytucji otoczenia biznesu – ograniczają współpracę z nimi. W badaniu uczestniczyło 11 IOB, których zadaniem jest wsparcie innowacji na etapie finansowania projektów. Jak pokazują dane zamieszczone na wykresie 2, największy wpływ na możliwość pozyskania kapitału w badanych instytucjach miały dwa czynniki, ocenione średnio na poziomie 4,27 punktu w skali sześciostopniowej. Dotyczą one posiadania zdolności kredytowej oraz wymagań względem

zabezpieczeń transakcji. Tak silne oddziaływanie obu parametrów należy ocenić bardzo niekorzystnie. Świadczy to bowiem o niewłaściwym nastawieniu instytucji finansowych w zakresie wsparcia projektów innowacyjnych, gdzie większe ryzyko znacznie redukuje szanse pozyskania kapitału. Dodatkowo są to czynniki, które w największym stopniu dotyczą małe podmioty gospodarcze. One bowiem, mając znacznie krótszą historię funkcjonowania na rynku oraz gorsze możliwości generowania wysokich nadwyżek finansowych, są zmuszone pozyskiwać środki zewnętrzne na realizację własnych inwestycji. Jednak surowe wymagania w kwestii oceny zdolności kredytowej często stanowią barierę nie do pokonania. Dodatkowo znacznie mniejszy majątek ogranicza możliwość zabezpieczenia transakcji finansowej. W konsekwencji najlicniejsza grupa przedsiębiorstw – ta, która powinna stanowić o potencjale rozwoju innowacyjności w regionie i w kraju, napotyka na kluczową barierę, jaką jest dostęp do kapitału.

Świadectwem tej sytuacji jest także wysoka ocena dwóch innych czynników, które w znacznie gorszej sytuacji stawiają mikro i małych przedsiębiorców. Chodzi tu o płynność (3,55) oraz wymagany wkład własny (3,45). Problemy te nabrały szczególnego znaczenia w ostatnim okresie, kiedy to pojawiające się na rynku zatory płatnicze niekorzystnie oddziałują głównie na sektor MŚP. Dodatkowo problemy z płynnością znacznie zmniejszają szanse na zabezpieczenia odpowiedniego wkładu własnego zarówno w przypadku projektów dotacyjnych, jak i instrumentów zwrotnych.

Wydaje się więc, że na rynku stale powinny rozwijać się narzędzia, które zwiększałyby bezpośredni dostęp do kapitału dla mikro i małych przedsiębiorstw na rozwój innowacji. Należy do nich zaliczyć programy dotacyjne nakierowane na inwestycje i w technologię, i w zmiany procesowe przedsiębiorstw, rozbudowę i większą aktywizację IOB wspierających pozyskanie kapitału, takich jak fundusze pożyczkowe, poręczeniowe czy też dedykowane dla najmniejszych podmiotów fundusze podwyższonego ryzyka. Ważna jest także zmiana nastawienia instytucji komercyjnych, które – w większym stopniu budując długotrwałą współpracę z przedsiębiorstwami – powinny premiować inwestycje innowacyjne, pomimo ich większego ryzyka.

Jak pokazują dane zamieszczone na rysunku 2, wciąż istotnym ograniczeniem dynamizowania współpracy jest brak wiedzy o oferowanych usługach (2,73), brak doświadczenia w korzystaniu z poszczególnych instrumentów (2,73) czy wręcz obawa przed skorzystaniem z pomocy IOB (3,09). Tym samym poniesienie w ostatnich latach znacznych nakładów na szkolenie przedsiębiorców oraz upowszechnianie wiedzy o funkcjonowaniu i zadaniach instytucji wspierających przedsiębiorczość okazało się niewystarczające. Zasadne jest więc dalsze promowanie instytucji i ich oferty w celu dotarcia do większej grupy potencjalnych zainteresowanych. Warto się jednak zastanowić, czy nie należy zmienić narzędzi służących przekazywaniu tej wiedzy, by jednocześnie móc kształtować inną postawę wśród przedsiębiorców. Wiele osób prowadzących działalność gospodarczą obawia się bowiem przyznać do niewiedzy lub do konieczności skorzystania ze wsparcia. Ewentualne przyjęcie pomocy postrzega jako swoją porażkę lub przynajmniej dowód niedoskonałości. Trzeba więc kształtować postawę odmienną. Umiejętność uzyskania ewentualnego wsparcia jest świadectwem przedsiębiorczo-



Rysunek 2. Ocena barier finansowych przedsiębiorstw z województwa lubelskiego ograniczających możliwość uzyskania wsparcia instytucji otoczenia biznesu (skala oceny od 1 do 6, gdzie 1 oznacza brak bariery, a 6 barierę o dużym znaczeniu)

Źródło: opracowanie własne na podstawie badań ankietowych.

ści i aktywności na rynku, a w konsekwencji powinno stanowić pozytywny impuls do kształtowania świadomości biznesowej.

Niestety na rynku ugruntowało się szereg stereotypów o wsparciu IOB, które negatywnie wpływają na efektywność ich działania. Zdaniem jednego z przedstawicieli badanych IOB najtrudniejszy do przezwyciężenia jest pogląd, że pomoc to tylko szkolenia oraz ewentualnie dotacja, ale tylko dla wybranych i największych firm. Wynika to ze znacznie mniejszej znajomości innych form wsparcia oraz wspomnianych wcześniej niejasnych procedur konkursowych. Tym samym wielu przedsiębiorców jest zniechęconych do nawiązywania intensywnej współpracy z IOB.

Zakończenie

Przedstawione w publikacji wyniki badań wskazują na to, że w przedsiębiorstwach – dzięki wzmocnieniu współpracy z instytucjami otoczenia biznesu – istnieje bardzo duży potencjał zdynamizowania procesów innowacyjnych. Trzeba jednak wprowadzić szereg zmian, zarówno w obszarze kształtowania pomysłu innowacyjnego, jego wdrożenia, jak i finansowania. Jednym z przykładów jest udroźnienie przepływu informacji pomiędzy ośrodkami badawczymi, uczelniami i podmiotami gospodarczymi. W tym celu aktywniejsze powinny być centra transferu technologii, parki naukowo-technologiczne oraz sami przedsiębiorcy, którzy muszą zmienić swoje nastawienie do świata nauki i dostarczyć w nim potencjał umożliwiający rozwój własnych firm. Wiedza jest kluczowym

czynnikiem sukcesu innowacji, powinna więc być dostosowana do potrzeb przedsiębiorców, co oznacza zmianę.

W nowym okresie programowania należy także zmienić procedury konkursowe, aby zwiększyć ich transparentność i elastyczność, tak by na etapie wdrożenia nie stanowiły przeszkody dla realizacji projektu. Szczególnie istotne dla innowacji powinno okazać się skrócenie czasu oczekiwania na decyzję o otrzymaniu ewentualnego wsparcia. Należy także rozważyć możliwość zwiększenia zaangażowania środków prywatnych, by wsparcie docierało do większej grupy podmiotów.

Warto także zmienić nastawienie instytucji udzielających wsparcia finansowego, zarówno na zasadach komercyjnych, jak i preferencyjnych. Zasadne jest zwiększenie akceptacji dla ryzyka wynikającego z tych projektów, gdyż – jak pokazują obecne doświadczenia – zbyt duża liczba projektów upada na etapie pozyskania środków.

Zmianie powinny ulec także same przedsiębiorstwa, głównie w zakresie ich większej aktywności w poszukiwaniu pomocy oraz ewentualnego samodzielnego zaangażowania się w przedsięwzięcie na etapie startu. Jak wskazało bowiem kilka badanych instytucji, potencjalni innowatorzy najczęściej pojawiają się w IOB na etapie pomysłu, często niewłaściwie przygotowanego. Okazuje się jednak, że to zbyt wcześnie, aby móc uzyskać wsparcie. Preferowane byłoby podjęcie wstępnych działań na własne ryzyko, aby móc zweryfikować komercyjny charakter projektu innowacyjnego – warunek kluczowy dla powodzenia biznesu. Wymagane jest przynajmniej zdobycie odpowiedniej wiedzy zarówno o technologii, jak i potencjalnym rynku.

Bibliografia

1. Ayyagari M., Demirguc-Kunt A., Maksimovic V., *Firm Innovation in Emerging Markets: The Roles of Governance and Finance*, "Journal of Financial and Quantitative Analysis University of Washington", Seattle, vol. 46, no. 6, Dec. 2011.
2. *Innovation Union Scoreboard 2010*, The Innovation Union's performance scoreboard for Research and Innovation, 1 February 2011.
3. *Nauka i technika w Polsce w 2009 roku*, Urząd Statystyczny w Szczecinie pod kierunkiem Magdaleny Mojsiewicz, Warszawa 2011.

Barriers in cooperation between innovative companies and Business Environment Institutions

Business Environment Institutions in Poland were to be one of the key links to the growth of innovative companies. However, as the researches have shown, their impact on the realization of innovative projects is very limited. The aim of the article is to identify the key barriers that have an influence on this situation. Verification has been subjected to both the institutions and their offer and the entrepreneurs.