



Województwo
Śląskie

Analiza ekosystemu startupowego w województwie śląskim



Projekt pn. „InterGlobal – internacjonalizacja przedsiębiorstw sektora MŚP z województwa śląskiego” FE SL 2021-2027, Priorytet FESL.01
Fundusze Europejskie na inteligentny rozwój, Działanie FESL.01.10 Promocja eksportu i internacjonalizacja MŚP



Fundusze Europejskie
dla Śląskiego



Rzeczpospolita
Polska

Dofinansowane przez
Unię Europejską



Województwo
Śląskie

Spis treści

Słownik pojęć i skrótów	2
1. Wprowadzenie	5
1.1. Cel i zakres opracowania	6
1.2. Kontekst regionalny i krajowy	7
1.3. Zastosowane narzędzia badawcze	8
2. Diagnoza ekosystemu startupowego w województwie śląskim	9
2.1. Charakterystyka ekosystemu startupowego w województwie śląskim	10
2.2. Ogólny przegląd ekosystemu startupowego w województwie śląskim	11
2.3. Instytucje wspierające rozwój ekosystemu startupowego w województwie śląskim	14
2.4. Infrastruktura wsparcia startupów w województwie śląskim	15
3. Mocne i słabe strony ekosystemu startupowego w województwie śląskim	16
3.1. Analiza mocnych stron i przewag ekosystemu startupowego w województwie śląskim	17
3.2. Główne wnioski i podsumowanie	20
4. Słabe strony i bariery dla działalności ekosystemu startupowego w województwie śląskim oraz możliwości ich przewyżczenia	21
4.1. Słabe strony i bariery dla działalności ekosystemu startupowego	22
4.2. Główne wnioski i podsumowanie	26
5. Potencjał w zakresie internacjonalizacji	27
5.1. Potencjał rynków zagranicznych dla startupów z województwa śląskiego	28
5.2. Szanse i bariery ekspansji zagranicznej	30
5.3. Wsparcie instytucji publicznych w procesie internacjonalizacji	31
5.4. Główne wnioski i podsumowanie	32
6. Możliwości finansowania rozwoju startupów w województwie śląskim	33
6.1. Źródła finansowania	34
6.2. Kredyty i pożyczki na rozwój działalności	36
6.3. Problemy z dostępem do kapitału na wczesnych etapach rozwoju i <i>crowdfunding</i> jako alternatywna forma finansowania	36
6.4. Główne wnioski i podsumowanie	37
7. E-commerce jako katalizator rozwoju ekosystemu startupowego w województwie śląskim	38
8. Dobre praktyki z zagranicy – internacjonalizacja, ekosystemy i finansowanie	41
8.1. Przykłady skutecznych ekosystemów startupowych	42
9. Rekomendacje na przyszłość	45
10. Podsumowanie i wnioski końcowe	49

Słownik pojęć i skrótów

Akcelerator	intensywny program przyspieszający rozwój młodych firm (startupów) i przygotowanie do wejścia na rynek, inwestycji lub wdrożeń. Zazwyczaj obejmuje szkolenia, mentoring, dostęp do pilotaży i wsparcie finansowe w formie grantów i/lub pożyczek, może się też pojawiać komponent kapitałowy (aniolowie biznesu, fundusze załączkowe).
Anioł biznesu	prywatny podmiot, który inwestuje własne środki finansowe w projekty (młode, innowacyjne firmy i startupy) na wczesnym etapie. Wnosi kapitał, doświadczenie i kontakty, inwestując zwykle na etapie załączkowym, a więc przed funduszami VC lub wraz z funduszami załączkowymi wysokiego ryzyka, dla których jego obecność uwiarygadnia projekt; jest w związku z tym zwykle pierwszym źródłem zewnętrznego kapitału, obok finansowania w formie grantów z funduszy publicznych.
Badania i Rozwój (B+R)	działalność badawczo-rozwojowa realizowana przez firmy i jednostki naukowe. Obejmuje prace nad nowymi lub ulepszonymi produktami, procesami i usługami.
Business-to-business (B2B)	model relacji rynkowych, w którym klientem przedsiębiorstwa są inne firmy (nie klienci indywidualni).
Compound Annual Growth Rate (CAGR)	skumulowana roczna stopa wzrostu – średnie roczne tempo wzrostu wartości w danym okresie, liczone z uwzględnieniem procentu składanego (tak, by z wartości początkowej dojść do końcowej).
Computer-Assisted Web Interview (CAWI)	ilościowa metoda badawcza polegająca na samodzielnym wypełnianiu ankiet za pośrednictwem internetu.
Centra Transferu Technologii (CTT)	jednostki uczelni odpowiedzialne za ochronę własności intelektualnej, komercjalizację technologii i łączenie nauki z biznesem.
Connecting Europe Facility (CEF) / Łącząc Europę	unijny instrument finansowy wspierający rozwój transeuropejskich sieci transportowych, energetycznych i cyfrowych.
European Digital Innovation Hub (EDIH)	punkt wsparcia dla małych i średnich firm oraz podmiotów publicznych, który oferuje doradztwo, możliwość sprawdzenia technologii w praktyce i rozwój kompetencji
Europejski Fundusz Rozwoju Regionalnego (EFRR)	fundusz polityki spójności UE finansujący inwestycje w infrastrukturę, innowacje, MŚP oraz transformację gospodarczą regionów; część programów wykorzystywanych w województwie śląskim.
Europejski Fundusz Społeczny Plus (EFS+)	fundusz UE wspierający rynek pracy, kompetencje, włączenie społeczne i edukację.
EUROSTAT	Urząd Statystyczny Unii Europejskiej, instytucja gromadząca i udostępniająca porównywalne statystyki dla państw członkowskich UE; źródło danych wykorzystywanych w niniejszym raporcie do porównań międzynarodowych.
Ekosystem startupowy	sieć aktorów, zasobów i reguł wspierających powstawanie oraz skalowanie innowacji w regionie. Obejmuje naukę, biznes, administrację i społeczeństwo obywatelskie, w tym uczelnie, podmioty administracji publicznej, instytucje otoczenia biznesu, instytucje finansowe. Na ekosystem startupowy składają się też polityki publiczne prowadzone przed administracją publiczną i realizowane w ich ramach programy wsparcia, angażujące różnych aktorów.
Fazy rozwoju startupów (pre-seed, seed)	etapy budowy firmy od walidacji koncepcji i pierwszych testów po wczesną komercjalizację i pozyskiwanie pierwszych klientów. Faza pre-seed obejmuje głównie dopracowanie pomysłu, budowę zespołu i stworzenie prototypu, natomiast faza seed koncentruje się na rozwoju produktu, testach rynkowych i rozpoczęciu skalowania sprzedaży.
Focus Group Interview (FGI)	jakościowa metoda badawcza w formie moderowanego, zogniskowanego wywiadu grupowego.
Fund of funds (FoF)	fundusz inwestycyjny, który lokuje środki w inne fundusze, zamiast bezpośrednio w spółki. Dzięki temu umożliwia dywersyfikację ryzyka i dostęp do szerokiego portfela startupów poprzez profesjonalnych zarządzających.
Fundusze Europejskie dla Nowoczesnej Gospodarki (FENG)	krajowe instrumenty wspierające projekty innowacyjne, B+R, cyfryzację i komercjalizację. Projektowane jako komplementarne wobec usług ekosystemu.
Fundusze Europejskie dla Rozwoju Społecznego (FERS)	program wspierający kapitał ludzki, kompetencje i włączenie społeczne, przywoływany jako uzupełnienie instrumentów stricte inwestycyjnych.
Fundusze Europejskie dla Śląskiego 2021–2027 (FE SL)	regionalny program funduszy UE finansujący innowacje, transformację i internacjonalizację. Źródło dotacji i instrumentów finansowych dla przedsiębiorstw.
Fundusze Europejskie na Infrastrukturę, Klimat, Środowisko (FENIKS)	krajowy program współfinansowany z EFRR i Funduszu Spójności, ukierunkowany na inwestycje infrastrukturalne, energetyczne i środowiskowe, istotny dla projektów innowacyjnych w regionie.
Fundusze Europejskie na Rozwój Cyfrowy (FERC)	program ukierunkowany na projekty cyfryzacyjne, infrastrukturę szerokopasmową oraz cyfrowe kompetencje, kompetencje, powiązany z rozwojem sektora ICT i startupów technologicznych.
Fundusz Górnośląski S.A. (FG/FGSA)	regionalna instytucja finansowa i rozwojowa, realizująca m.in. instrumenty wsparcia przedsiębiorstw i projekty międzynarodowe na rzecz województwa śląskiego.

Fundusz na rzecz Sprawiedliwej Transformacji (FST) / ang. Just Transition Fund (JTF)	fundusz UE wspierający regiony najbardziej dotknięte transformacją w kierunku gospodarki neutralnej emisyjnie; w województwie śląskim stanowi kluczowe źródło finansowania projektów związanych z restrukturyzacją.
Górnośląsko-Zagłębiowska Metropolia (GZM)	związek 41 gmin województwa śląskiego, utworzony na podstawie ustawy o związku metropolitalnym w województwie śląskim. Koordynuje m.in. transport publiczny, finansowanie zadań wspólnych, wspólne zakupy oraz programy rozwojowe.
Główny Urząd Statystyczny (GUS)	centralny organ administracji rządowej odpowiedzialny za prowadzenie statystyki publicznej, w tym m.in. rejestru REGON, badań przedsiębiorstw i danych makroekonomicznych.
Hub	wyspecjalizowany ośrodek (przestrzeń fizyczna lub struktura organizacyjna), który skupia przedsiębiorstwa, instytucje i specjalistów związanych z wybraną branżą lub tematem, umożliwiając im współpracę, rozwój projektów i testowanie nowych rozwiązań.
<i>In-Depth Interview (IDI)</i>	jakościowa metoda badawcza w formie indywidualnego, pogłębionego wywiadu.
Inkubator	program lub przestrzeń wsparcia startupów w najwcześniejszych fazach, głównie <i>pre-seed</i> . Zapewnia szkolenia, mentoring, biura, wsparcie administracyjne, prawne, laboratorium szybkiego prototypowania oraz sieciowanie z partnerami; ma za zadanie umożliwić przedsiębiorcom przetestowanie i sprawdzenie wykonalności pomysłu / PoP / PoC zarejestrowanie działalności gospodarczej, zabezpieczenie własności intelektualnej, przygotowanie się do wejścia na rynek i szukania klientów i partnerów (<i>pitching</i>).
Instytucje otoczenia biznesu (IOB)	podmioty działające najczęściej w formule non-profit (spółki, fundacje, stowarzyszenia); usługi świadczą w sposób nieodpłatny, częściowo płatny lub płatny; wykorzystują środki prywatne i publiczne; wspierają przedsiębiorczość, innowacje, aktywność gospodarczą regionu; ośrodki innowacji, przedsiębiorczości, centra transferu technologii przy uczelniach, klastry, parki technologiczne, inkubatory, akceleratorzy, izby gospodarcze, stowarzyszenia branżowe, itp.
Internacjonalizacja	działania przygotowujące i wspierające planowe wejście na rynki zagraniczne. Obejmuje misje gospodarcze, certyfikacje, analizę rynków, sieciowanie, poszukiwanie i budowę klientów i partnerów, budowę sieci partnerów i pilotaże u klientów zagranicznych.
Jednostki samorządu terytorialnego (JST)	gminy, powiaty i województwa realizujące zadania publiczne na poziomie lokalnym i regionalnym.
Katowicka Specjalna Strefa Ekonomiczna (KSSE)	obszar wspierający rozwój inwestycji, w którym przedsiębiorcy mogą prowadzić działalność gospodarczą na preferencyjnych warunkach, korzystając m.in. ze zwolnień z podatku dochodowego (CIT/PIT), dostępu do infrastruktury, doradztwa oraz programów rozwoju kompetencji. Celem KSSE jest przyciąganie inwestycji, tworzenie nowych miejsc pracy i wspieranie rozwoju innowacyjnych projektów w regionie, zgodnie z zasadami Polskiej Strefy Inwestycji.
Klaster	sformalizowana forma współpracy firm o określonej specjalizacji na danym obszarze, obejmująca również inne podmioty ważne z punktu widzenia łańcucha wartości, a więc uczelnie, instytuty naukowe, IOB; w odróżnieniu od stowarzyszeń branżowych, klaster stawia sobie cele, związane z rozwojem swoich członków i ich produktów i usług, innowacyjnością, tworzeniem wartości dodanej, nie ogranicza się do forum wymiany doświadczeń i reprezentowania sektora na zewnątrz.
Krajowy Plan Odbudowy	polski program inwestycji i reform finansowany z Instrumentu na rzecz Odbudowy i Zwiększania Odporności, ukierunkowany m.in. na transformację energetyczną, cyfryzację i wsparcie przedsiębiorstw.
<i>Living lab / testbed</i>	środowiska testów w warunkach rzeczywistych lub kontrolowanych. Skracają czas walidacji założeń projektowych i przygotowania do wdrożeń nowych rozwiązań.
<i>Matchmaking</i>	wsparcie w poszukiwaniu i rozpoczynaniu współpracy z partnerami biznesowymi, w tym klientami, dostawcami, inwestorami, partnerami do udziału w konsorcjach, projektach, programach, konkursach, itp., zarówno na rynku lokalnym i krajowym, jak i zagranicznych.
Mikro-, małe i średnie przedsiębiorstwa (MŚP)	firmy zatrudniające od 0 do 249 pracowników, spełniające kryteria obrotu i sumy bilansowej określone w przepisach UE.
Narodowe Centrum Badań i Rozwoju (NCBR)	państwowa agencja finansująca projekty badawczo-rozwojowe oraz wdrażanie ich wyników w gospodarce.
Open Innovation	model operacyjny, w którym firmy otwierają proces innowacji na partnerów zewnętrznych. Umożliwia współtworzenie z uczelniami, startupami, aniołami biznesu i funduszami załączkowymi i VC wysokiego ryzyka inwestującymi w młode spółki.
<i>Open-Source Intelligence (OSINT)</i>	systematyczny przegląd i analiza otwartych źródeł informacji. Uzupełnia statystyki publiczne i badania pierwotne.
Partnerstwo publiczno-prywatne (PPP)	forma realizacji inwestycji i usług publicznych, w której podmiot publiczny współpracuje z partnerem prywatnym, dzieląc się ryzykiem, nakładami i korzyściami.
Polska Klasyfikacja Działalności (PKD) 2007	obowiązująca krajowa klasyfikacja rodzajów działalności gospodarczej, stosowana m.in. w rejestrze REGON, statystyce publicznej i analizach struktury przedsiębiorczości (sekcje, działy, podklasy).
Proces Przedsiębiorczego Odkrywania (PPO)	mechanizm współpracy biznesu, nauki i administracji, służący identyfikacji priorytetowych obszarów innowacji oraz dostosowywaniu wsparcia publicznego do realnych potrzeb gospodarki.

Produkt Krajowy Brutto (PKB)	łączna wartość dóbr i usług finalnych wytworzonych w gospodarce w danym okresie (najczęściej roku), po odjęciu kosztów zużycia pośredniego; podstawowy agregat opisujący wielkość gospodarki.
Polska Agencja Rozwoju Przedsiębiorczości (PARP)	agencja rządowa realizująca programy wsparcia dla MŚP, innowacji oraz internacjonalizacji przedsiębiorstw.
PFR Ventures	fundusz z Grupy Polskiego Funduszu Rozwoju, inwestujący w fundusze <i>venture capital</i> finansujące innowacyjne MŚP i startupy na wczesnych etapach rozwoju.
<i>Proof-of-Concept</i> (PoC)	sprawdzenie wykonalności rozwiązania w ograniczonej skali przed inwestycją na początkowym etapie rozwoju lub wdrożeniem, czasem pojawia się pojęcie <i>Proof-of-Principle</i> (PoP), stosowane zamiennie lub jako etap jeszcze wcześniejszy od <i>Proof-of-Concept</i> .
Poczwórna helisa	model współpracy czterech sfer. Łączy naukę, biznes, sektor publiczny i społeczeństwo obywatelskie.
Prosta Spółka Akcyjna (PSA)	elastyczna forma prawna spółki kapitałowej chętnie wybierana przez startupy. Ułatwia wejście inwestorów i emisję akcji.
Polska Strefa Inwestycji (PSI)	system zwolnień podatkowych dla nowych inwestycji na terenie całego kraju. Obejmuje także projekty B+R.
REGON	krajowy rejestr urzędowy podmiotów gospodarki narodowej prowadzony przez GUS, numer REGON służy do identyfikacji przedsiębiorstw i innych jednostek organizacyjnych w statystyce publicznej.
Regionalna Strategia Innowacji Województwa Śląskiego 2030 (RSI WSL 2030)	dokument strategiczny województwa śląskiego określający priorytety innowacyjne, inteligentne specjalizacje oraz kierunki wsparcia ekosystemu innowacji do roku 2030.
Regionalny Program Operacyjny Województwa Śląskiego (RPO WSL)	dokument strategiczny województwa śląskiego określający zasady wykorzystania środków Unii Europejskiej na lata programowania, wskazujący priorytety inwestycyjne, obszary wsparcia oraz mechanizmy realizacji polityki spójności w regionie.
<i>Scale-up</i>	firma po etapie wczesnym z tempem wzrostu przewyższającym rynek. Systematycznie zwiększa sprzedaż i zatrudnienie.
Spółki celowe uczelni	wyodrębnione spółki kapitałowe tworzone przez uczelnie do komercjalizacji wyników badań, zarządzania własnością intelektualną oraz obejmowania udziałów w spółkach zakładanych na bazie uczelnianych technologii.
<i>Soft-landing</i>	dla lokalnego startupu: wsparcie w ekspansji na rynki zagraniczne lub nawiązaniu współpracy z zagranicznymi partnerami, dla podmiotu zagranicznego: wsparcie w rozpoczęciu działalności w Polsce i współpracy z polskimi
Stałe Obserwatorium Regionalnej Strategii Innowacji (SO RIS)	mechanizm monitorowania wdrażania RIS w województwie śląskim, obejmujący m.in. badania, konsultacje i aktualizacje strategii w trybie ciągłym.
Startup	młoda firma budująca skalowalny produkt lub usługę o wysokiej innowacyjności. Działa w warunkach niepewności i testuje model biznesowy.
Stowarzyszenie Organizatorów Ośrodków Innowacji i Przedsiębiorczości w Polsce (SOOIPP)	ogólnopolskie stowarzyszenie zrzeszające podmioty prowadzące parki technologiczne, inkubatory i inne ośrodki wspierające innowacje oraz przedsiębiorczość, zajmujące się reprezentowaniem ich interesów, wymianą doświadczeń i analizą ekosystemu innowacji.
Technologie informacyjno-komunikacyjne (ICT)	sektor obejmujący usługi i rozwiązania z zakresu IT, telekomunikacji, oprogramowania, danych i usług cyfrowych.
<i>Technology Readiness Level</i> (TRL)	Skala dojrzałości technologii używana do planowania komercjalizacji. Obejmuje przejście od badań podstawowych do wdrożenia rynkowego. TRL 1 – zaobserwowanie i opisanie podstawowych zasad zjawiska (wiedza naukowa, bez pomysłu na zastosowanie). TRL 2 – sformułowanie koncepcji rozwiązania oraz potencjalnych zastosowań. TRL 3 – wstępny dowód słuszności koncepcji potwierdzony wynikami badań. TRL 4 – weryfikacja technologii w warunkach laboratoryjnych lub zbliżonych do laboratoryjnych. TRL 5 – zweryfikowany prototyp działający w warunkach zbliżonych do rzeczywistych (środowisko zintegrowane). TRL 6 – prototyp systemu zademonstrowany w reprezentatywnym, docelowym środowisku. TRL 7 – demonstracja kompletnego systemu w warunkach operacyjnych (pilotaż u użytkownika). TRL 8 – ukończony i przetestowany system, gotowy do wdrożenia komercyjnego. TRL 9 – technologia sprawdzona w praktyce, funkcjonująca w rzeczywistych warunkach rynkowych.
Unia Europejska (UE)	organizacja polityczno-gospodarcza zrzeszająca państwa europejskie, w ramach której kształtowane są polityki spójności, innowacji i transformacji, a także programy finansowania.
<i>Venture Capital</i> (VC) / <i>Corporate VC</i> (CVC)	fundusze inwestujące w spółki wzrostowe na różnych etapach. CVC to wehikuły kapitałowe tworzone przez korporacje do inwestowania w innowacje strategiczne.
Wartość Dodana Brutto (WDB)	różnica między wartością wytworzonych dóbr i usług a wartością zużytych w produkcji dóbr i usług pośrednich; miara wkładu sektorów lub regionów w tworzenie PKB.



Wprowadzenie



I.1. Cel i zakres opracowania

Celem opracowania jest podsumowanie kluczowych wniosków z analizy ekosystemu startupowego w województwie śląskim, obejmującej diagnozę obecnej sytuacji, identyfikację barier oraz ocenę potencjału rozwojowego regionu. Opracowanie zawiera również rekomendacje działań wspierających rozwój ekosystemu startupowego w regionie, ze szczególnym naciskiem na procesy internacjonalizacji młodych firm.

Rezultatem ma być dostarczenie narzędzi wspierających podejmowanie decyzji strategicznych, lepsze wykorzystanie środków publicznych oraz projektowanie instrumentów wsparcia adekwatnych do lokalnych potrzeb i etapów rozwoju startupów. Jednym z wyzwań jest brak jednoznacznej definicji startupu – w praktyce różnią się kryteria dotyczące innowacyjności, skalowalności czy wieku firmy, co utrudnia precyzyjne szacunki i porównania. W tym opracowaniu przyjęto definicję PARP: „młode przedsiębiorstwo tworzące rozwiązanie oparte na wiedzy i technologii, nastawione na szybkie skalowanie sprzedaży i wciąż dopracowujące powtarzalny model biznesowy”. Dokument składa się z dziesięciu rozdziałów: od kontekstu regionalnego i diagnozy ekosystemu, przez analizę mocnych i słabych stron, potencjału internacjonalizacji i finansowania, po rolę e-commerce, przykłady dobrych praktyk z Europy i świata oraz katalog rekomendacji. Ostatni rozdział podsumowuje kluczowe wnioski z analizy.



Zgodnie z danymi Urzędu Statystycznego za 2023 rok*.

A map of Poland divided into voivodeships (vojevodztwa). Major cities are marked with blue dots and labeled. The map includes labels for neighboring countries: Czech Republic (REPUBLIKA CZECHSKÁ / CZECH REPUBLIC) to the west, Slovakia (SLOVENSKO) to the south, and Ukraine (UKRAJINA) to the east. Neighboring voivodeships are also labeled: Łódzkie, Świętokrzyskie, Mazowieckie, Wielkopolskie, and Małopolskie. The Baltic Sea (Bałtyk) is visible to the north.

** Wstępne szacunki produktu krajowego brutto według regionów za 2023 r., GUS 2024.

7

I.3. Zastosowane narzędzia badawcze

W ramach prac nad analizą ekosystemu startupowego województwa śląskiego wykorzystano m.in. następujące metody badawcze:

- Wywiady CAWI (wspomagany komputerowo wywiad przy pomocy strony www, ang. *Computer-Assisted Web Interview*) z udziałem 400 przedsiębiorstw z województwa śląskiego oraz regionalnych instytucji otoczenia biznesu (IOB). Badanie miało na celu identyfikację głównych potrzeb i wyzwań w kontekście rozwoju ekosystemu startupowego w województwie śląskim.
- Wywiady pogłębione (IDI – ang. *In-Depth Interview*) z kluczowymi osobami w ekosystemie startupowym województwa śląskiego w celu pogłębienia wniosków z badania ankietowego i lepszego zrozumienia doświadczeń, barier i możliwości rozwoju ekosystemu startupowego w tym regionie. W ramach realizacji badania zrealizowano 21 wywiadów pogłębionych z przedstawicielami startupów, MŚP, instytucji otoczenia biznesu oraz dużych i średnich przedsiębiorstw współpracujących ze startupami.
- Zogniskowane wywiady grupowe (FGI – ang. *Focus Group Interview*) z przedstawicielami startupów i instytucji wspierających, przeprowadzone w celu zebrania różnorodnych perspektyw na funkcjonowanie ekosystemu. W toku prac nad raportem zrealizowano 5 wywiadów grupowych.
- Analiza dostępnej literatury oraz danych statystycznych istotnych z punktu widzenia analizy ekosystemu startupowego w województwie śląskim.

2.

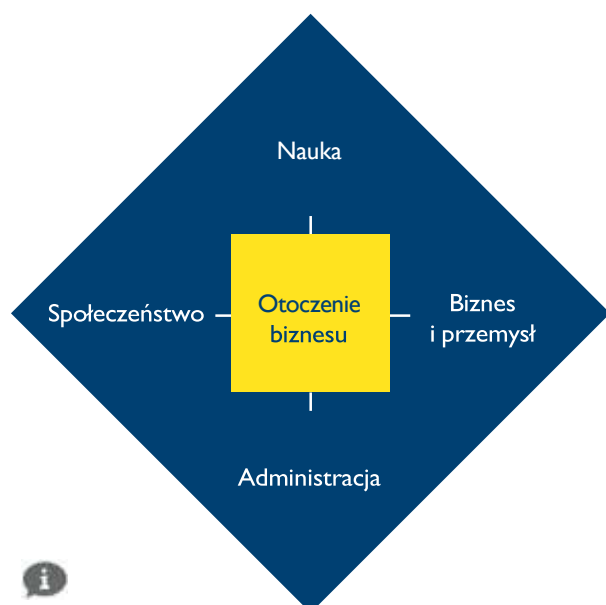
Diagnoza ekosystemu startupowego w województwie śląskim



2.1 Charakterystyka ekosystemu startupowego w województwie śląskim

Ekosystem startupowy województwa śląskiego można najlepiej opisać, wykorzystując model poczwórnej helisy, w ramach którego współpracują nauka, biznes, sektor publiczny i społeczeństwo obywatelskie. Region dysponuje gęstą siecią aktywnych podmiotów – uczelnie i instytuty badawcze są źródłem talentów i innowacji, a w ich otoczeniu działają liczne parki naukowo-technologiczne, inkubatory i akceleratorzy. Instytucje te oferują zaplecze laboratoryjne, doradztwo, sieciowanie oraz pracownie prototypowania, wspierając rozwój pomysłów na najwcześniejszych etapach ich komercjalizacji i tworzenia nowych firm.

Rysunek 1. Wizualizacja poczwórnej helisy ekosystemu startupowego



Źródło: opracowanie własne.

Narzędzia oraz wymieniona powyżej infrastruktura, umożliwiające rozwój startupów, są dostępne we wszystkich większych ośrodkach miejskich na terenie całego województwa śląskiego. Obok ośrodków metropolitalnych inicjatywy takie funkcjonują w Bielsku-Białej, Częstochowie i Rybniku, a także w Cieszynie, gdzie Zamek Przedsiębiorczości łączy środowiska twórcze z biznesem i administracją. Z drugiej strony, w badaniach wyraźnie podkreślano potrzebę stworzenia swoistego *softlandingu* – w formule regionalnego hubu, który pomaga startu-pom zorientować się w dostępnej ofercie wsparcia oraz łączy podmioty poszukujące kapitału z dużymi firmami i instytucjami otoczenia biznesu. Respondenci wskazywali, że sieć parków i inkubatorów jest duża, ale brakuje jednego ośrodka, który koordynowałby przepływ informacji, integrując inicjatywy samorządów, uczelni i sektora prywatnego.

Sieć aktorów uzupełniają instytucje finansowe, fundusze podwyższonego ryzyka, aniołowie biznesu oraz organizacje społeczne. Zdaniem respondentów z segmentu MŚP i IOB, liczba programów wsparcia w regionie rośnie, lecz brakuje długoterminowej stabilności i komplementarności pomiędzy programami rządowymi a ofertą uczelni czy funduszy. Wskazano też na brak stabilnych, spójnych programów – młode firmy często korzystają z kilku małych projektów zamiast z jednego kompleksowego programu. Ważne jest wzmocnienie współpracy z dużymi przedsiębiorstwami poprzez wspólne testowanie rozwiązań i system grantów na pilotaże. Rozwój ekosystemu wymaga aktywnej roli samorządu w koordynacji działań w poszczególnych podregionach, promocji dobrych praktyk i rozwoju platformy informacyjnej, która ułatwi dostęp do oferty wsparcia i partnerów. Taka platforma mogłaby zachęcać również do wykorzystania bliskości granic do ekspansji na rynki czeski, słowacki i niemiecki. Cały system opiera się na współpracy nauki, biznesu, administracji i społeczeństwa – sukces regionalnego środowiska innowacji zależy od synergii ich działań.

2.2 Ogólny przegląd ekosystemu startupowego w województwie śląskim

Liczba startupów działających w województwie śląskim

Z uwagi na brak jednego rejestru zbierającego informacje na temat startupów działających w poszczególnych regionach i w skali całego kraju, w analizie zastosowano dwie uzupełniające się metody oszacowania liczby startupów działających w regionie:

- Metoda udziałowa (*top-down*) – przyjmując udział startupów w populacji firm w Polsce (ok. 0,09%), dla województwa śląskiego, w którym według stanu na dzień 30 czerwca 2025 r. zarejestrowanych było 550 tys. podmiotów, daje to ok. 494 startupy⁴. Alternatywnie zastosowanie tego samego udziału wyłącznie do podmiotów deklarujących prowadzenie działalności (według stanu na czerwiec 2025 r. było to ponad 463 tys. podmiotów) – daje szacunkowo 417 aktywnych startupów⁵.
- Metoda oddolna (*bottom-up*) – analiza baz instytucji wsparcia i branżowych zestawień po weryfikacji aktywności i wyeliminowaniu powtarzających się nazw wskazała 512 podmiotów⁶.

ok. 500
liczba startupów
w województwie śląskim

W niniejszym opracowaniu, na podstawie przedstawionych danych przyjęto porządkowy szacunek około 500 startupów w województwie, uzyskany dwiema zbieżnymi metodami, tj. estymacją udziałową na podstawie danych krajowych i proporcji liczby startupów do ogólnej populacji firm oraz weryfikacją oddolną poprzez analizę regionalnych i branżowych baz podmiotów, z wyeliminowaniem powtarzających się nazw. Oba podejścia wskazują ten sam rząd wielkości, co pozwala bezpiecznie wykorzystać wynik w planowaniu działań publicznych.

Struktura branżowa ekosystemu startupowego

Inteligentne specjalizacje województwa śląskiego

Regionalne Inteligentne Specjalizacje (RIS) wyznaczają priorytetowe kierunki rozwoju, koncentrując zasoby publiczne i prywatne na obszarach o największym potencjale wzrostu. Dla startupów oznacza to dostęp do dedykowanych instrumentów finansowych, infrastruktury i ekosystemu partnerów, którzy funkcjonują w tych samych łańcuchach wartości. Wpisanie się w RIS zwiększa szanse młodych firm na finansowanie, skalowanie i internacjonalizację.

Województwo śląskie zdefiniowało pięć specjalizacji: energetykę, medycynę, ICT, zieloną gospodarkę oraz przemysł wschodzący – odpowiadające przemysłowym tradycjom i potencjałowi naukowo-badawczemu regionu. Struktura startupów pokazuje koncentrację w ICT, technologiach medycznych, rozwiązaniach dla przemysłu i zielonej gospodarce.

RIS: Energetyka, Medycyna, ICT, Zielona gospodarka, Przemysł wschodzący

Województwo śląskie rozwija pięć kluczowych obszarów innowacji, które odpowiadają zarówno jego przemysłowej tradycji, jak i potencjałowi naukowo-badawczemu. Energetyka, jako jeden z filarów gospodarki regionu, obejmuje technologie zwiększające efektywność energetyczną, odnawialne źródła energii, magazynowanie energii, inteligentne sieci oraz energooszczędne budownictwo. Medycyna korzysta z silnego systemu opieki zdrowotnej i zaplecza badawczego, rozwijając biotechnologie, inżynierię biomedyczną, telemedycynę i analitykę danych. Technologie informacyjne i komunikacyjne (ICT) pełnią rolę horyzontalną, wspierając cyfrową transformację przemysłu i usług poprzez rozwiązania chmurowe, telekomunikację, cyberbezpieczeństwo i systemy dla Przemysłu 4.0. Zielona gospodarka koncentruje się na czystych technologiach procesowych, biotechnologiach środowiskowych, oczyszczaniu wody i powietrza oraz zrównoważonym transporcie, wspierając transformację klimatyczną. Przemysł wschodzący obejmuje zaawansowane materiały, automatykę, robotykę, sensorykę oraz technologie lotnicze, kosmiczne i motoryzacyjne, tworząc nowe przewagi konkurencyjne w skali globalnej.

⁴ Miesięczna informacja o podmiotach gospodarki narodowej w rejestrze REGON – czerwiec 2025, Główny Urząd Statystyczny, 2025.

⁵ Tablice dotyczące podmiotów gospodarki narodowej zarejestrowanych w rejestrze REGON deklarujących prowadzenie działalności według stanu na 30 czerwca 2025 r., Główny Urząd Statystyczny, 2025.

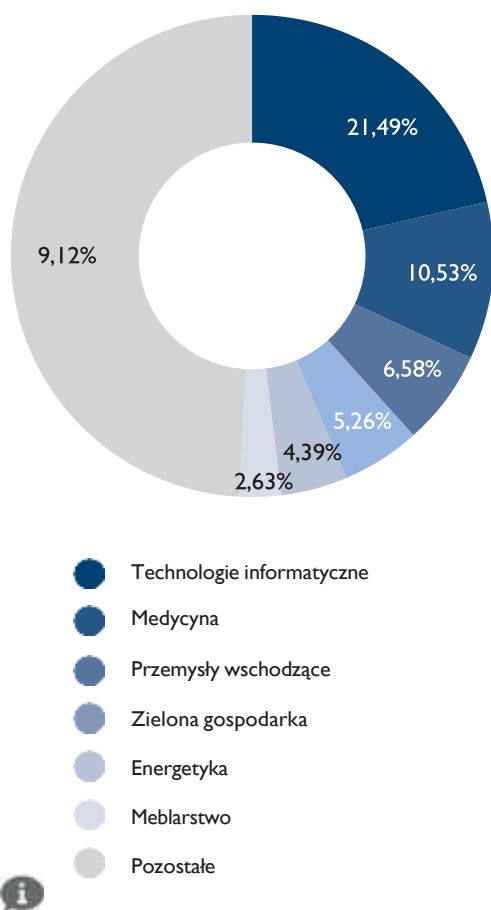
⁶ Zestawienie startupów z siedzibą w województwie śląskim, Mapa Ekosystemu Innowacji, Polski Fundusz Rozwoju, dostęp pod adresem: https://poland.deal-room.co/companies.startups/f/locations/alloy_Poland/slug_locations/anyof_~silesian_woivodeship~?showLandscape=true&filter=income_streams (dostęp: 17.11.2025).

Synergia pomiędzy pięcioma inteligentnymi specjalizacjami, wspierana dedykowaną infrastrukturą i źródłami finansowania sprawia, że województwo śląskie jest jednym z najbardziej zdwersyfikowanych obszarów innowacji w Polsce. Region pozostaje atrakcyjny zarówno dla młodych firm technologicznych, jak i dla inwestorów poszukujących projektów i rozwiązań w obszarze przemysłu i zielonej transformacji.

Sektory działalności startupów z województwa śląskiego

Struktura branżowa stanowi istotny element opisu ekosystemu startupowego, pokazując obszary, w których koncentrują się aktywności młodych i małych firm. W badaniu CAWI respondenci zostali poproszeni o wskazanie głównych specjalizacji, w których prowadzą działalność. Poniższy wykres prezentuje rozkład tych odpowiedzi, pozwalając uchwycić dominujące kierunki rozwoju i potencjalne przewagi konkurencyjne regionu.

Wykres 1. Wskazania dot. specjalizacji branżowej wśród respondentów badania



Źródło: opracowanie własne na podstawie badania ankietowego.

Rozwój startupów w regionie koncentruje się wokół kilku kluczowych sektorów:

- Technologie informacyjno-komunikacyjne (ICT) – 21,5% wszystkich wskazań. ICT pozostaje fundamentem cyfryzacji gospodarki i pełni funkcję specjalizacji horyzontalnej.
- Sektor medyczny – 10,5%. Obszar o dużym potencjale wzrostu, szczególnie w kontekście starzejącego się społeczeństwa i potrzeby zwiększenia efektywności opieki zdrowotnej.
- Przemysł wschodzący – 6,6%. Są to branże o wysokim tempie rozwoju, związane z nowymi technologiami i automatyzacją.
- Zielona gospodarka – 5,3%. Wskazuje na rosnące zainteresowanie startupów tematyką zrównoważonego rozwoju, transformacji energetycznej i gospodarki obiegu zamkniętego.

Rozkład aktywności pokazuje, że województwo śląskie rozwija się w kierunku inteligentnych specjalizacji, które łączą technologie cyfrowe z sektorami o wysokim wpływie społecznym i gospodarczym. Dla instytucji wspierających innowacje oznacza to potrzebę projektowania programów, które integrują kompetencje technologiczne z wiedzą branżową, szczególnie w obszarze zdrowia, Przemysłu 4.0 oraz zielonej transformacji. Identyfikacja struktury branżowej działalności startupów z województwa śląskiego może być wsparta danymi z platformy Ekosystemu Innowacji PFR – mapy startupów działających w Polsce opartej o bazę Dealroom. Według dostępnych danych (stan na dzień 17 listopada 2025 r.) w województwie śląskim dominują startupy z obszaru oprogramowania dla przedsiębiorstw (*Enterprise Software*) – aż 66 podmiotów, co potwierdza silne zapotrzebowanie na rozwiązania cyfrowe wspierające biznes. Na drugim miejscu plasuje się sektor zdrowia z 36 startupami, co wskazuje na istotne znaczenie *medtech* i innowacji w ochronie zdrowia. Kolejne miejsca to marketing (30), *fintech* (27) oraz transport (26). Struktura ta potwierdza, że region łączy tradycyjne branże z nowymi obszarami technologii, tworząc możliwości dla innowacyjnych projektów.

Rysunek 2. Główne sektory działalności startupów w województwie śląskim



Źródło: opracowanie własne na podstawie mapy Ekosystemu Innowacji PFR

Skala działalności i kondycja finansowa startupów z województwa śląskiego

Skala zatrudnienia w małych firmach i startupach pokazuje ich bieżącą zdolność operacyjną i potencjał wzrostu. W badaniu CAWI respondenci samodzielnie zadeklarowali przedziały liczby pracowników, co pozwala uchwycić różnice między podmiotami na wczesnym etapie działalności a tymi bardziej ugruntowanymi. Wykres prezentuje rozkład zatrudnienia, wskazując dominujące kategorie i udział najmniejszych zespołów. Dane te są punktem wyjścia do oceny, czy instrumenty wsparcia odpowiadają skali działalności. Należy pamiętać, że wartości odzwierciedlają stan w momencie wykonania badania CAWI.

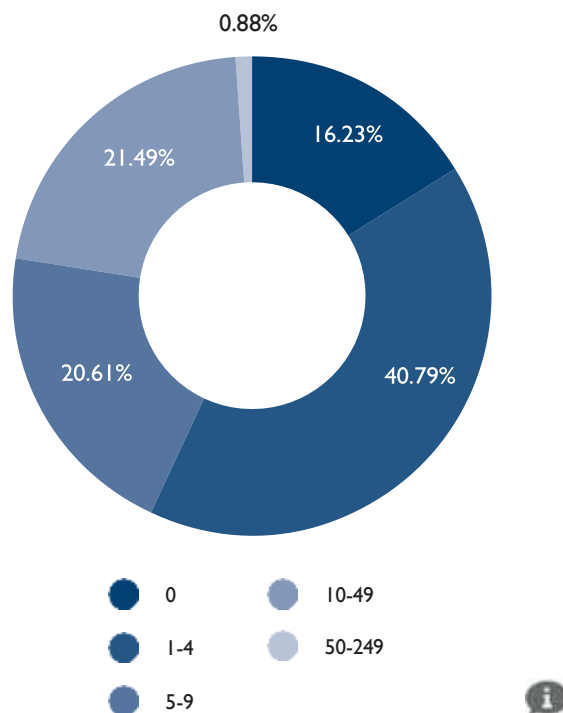
Wyniki analizy świadczą o tym, że większość firm to mikro-przedsiębiorstwa, co potwierdza, że ekosystem składa się z głównie z młodych, niewielkich firm, dopiero budujących espoły i rozwijających skalę działalności. Drugim kluczowym wskaźnikiem jest poziom przychodów brutto w 2024 r., który obrazuje kondycję ekonomiczną startupów i stopień stopień komercjalizacji rozwiązań. Wykres rozkładu przychodów pozwala zidentyfikować podmioty operujące z minimalnym poziomem przychodów oraz te o prowadzące działalność o większej skali. Wnioski są istotne pod kątem projektowania wsparcia finansowego i oceny potrzeb kapitału wzrostowego.

Struktura branżowa nowych rejestracji

Analiza danych z 2024 r. dotycząca przynależności firm do działów PKD potwierdza istotne zmiany w strukturze przedsiębiorczości w województwie śląskim, które mają bezpośrednie znaczenie dla polityki wsparcia startupów i rozwoju ekosystemu innowacji w województwie śląskim. Największą liczbę nowych rejestracji odnotowano w sektorze robót budowlanych specjalistycznych (3,3 tys.), co odzwierciedla rosnące znaczenie usług modernizacyjnych w kontekście transformacji energetycznej. Kolejne miejsca zajęły: handel detaliczny (2,3 tys.), transport lądowy (1,1 tys.), usługi indywidualne (1,1 tys.), obsługa nieruchomości (1,1 tys.) oraz IT (976).

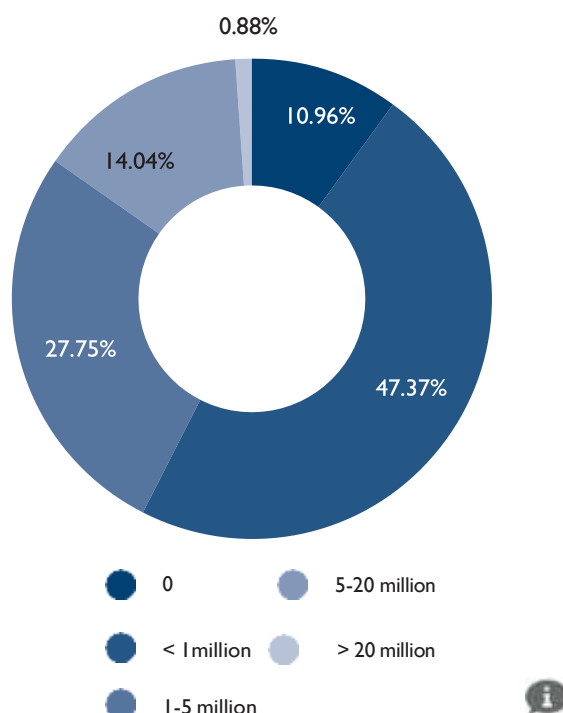
Trendy z ostatnich lat wskazują na spadek rejestracji w handlu detalicznym (-17%) i IT (-19%), może oznaczać wygaszenie pandemicznej fali rozwoju e-commerce i dojrzewanie rynku IT, oraz wzrost w usługach nieruchomości (+12%). E-commerce pozostaje liderem w podklasach PKD (1 107 rejestracji), ale jego spadek potwierdza normalizację po pandemii. IT (738 rejestracji) przesuwa się w stronę wyspecjalizowanych modeli B2B.

Wykres 2. Zatrudnienie w małych przedsiębiorstwach, w tym startupach, deklarowane przez respondentów badania



Źródło: opracowanie własne na podstawie badania ankietowego.

Wykres 3. Przychód brutto w małych przedsiębiorstwach, w tym startupach, deklarowany przez respondentów badania



Źródło: opracowanie własne na podstawie badania ankietowego.

Zmiany nie oznaczają osłabienia potencjału technologicznego, lecz jego ewolucję – rynek wymaga bardziej zaawansowanych rozwiązań i współpracy z przemysłem. Wzrost w sektorach nieruchomości, zdrowia i budownictwa wskazuje, że są to obszary, w których warto uruchamiać pilotaże, czyli testowanie pomysłów, z zakresu *proptech*, *healthtech* i *green-building*. W sektorze transportu rośnie przestrzeń dla innowacji w logistyce i usługach opartych na danych. Kluczowe jest łączenie inkubacji i akceleracji z klastrami branżowymi oraz centrami testowania, które umożliwią młodym firmom szybsze skalowanie sprzedaży.

Finansowanie badań i rozwoju jako podstawa do dalszego rozwoju ekosystemu startupowego w regionie

Nakłady na B+R stanowią jeden z filarów innowacyjności województwa śląskiego i tworzą warunki dla rozwoju startupów. W 2023 r. nakłady wewnętrzne na działalność B+R⁷ wyniosły 4,04 mld zł (7,6% wartości krajowej, 6. miejsce w Polsce), z dynamiką +16,5% r/r. W ujęciu na mieszkańca było to 932 zł (+17,3%). Dominowały środki własne firm (53,4%), a sektor przedsiębiorstw odpowiadał za 68,9% nakładów. Wydatki bieżące stanowiły 86,8%, inwestycyjne 13,2%, co wskazuje na ciągły charakter prac i dobrze rozwiniętą infrastrukturę.

Wysoki udział kosztów bieżących w nakładach B+R – przy relatywnie niższym, lecz nadal znaczącym komponencie inwestycyjnym – sugeruje, że toczące się prace badawcze i rozwojowe mają charakter ciągły i operacyjny, a infrastruktura jest już w dużej mierze zbudowana. Z perspektywy startupów oznacza to więcej potencjalnych zleceń na prace usługowe i pilotaże oraz mniejszą barierę infrastrukturalną po stronie dużych partnerów. Jednocześnie poziom udziału nakładów inwestycyjnych w B+R wynoszący 10–15% może sugerować bieżące odświeżanie części aparatury i kompetencji, co potencjalnie sprzyja absorpcji technologii zewnętrznych.

2.3 Instytucje wspierające rozwój ekosystemu startupowego w województwie śląskim

Ekosystem wsparcia startupów w województwie śląskim to sieć instytucji otoczenia biznesu o zróżnicowanej roli, specyfice i zasięgu działania. Choć każda z nich pełni odmienną funkcję, ich działania są komplementarne i ukierunkowane na wspólny cel: rozwój innowacyjnych firm. Kluczowe elementy tego ekosystemu to parki i centra technologiczne, inkubatory i akceleratory, agencje rozwoju, izby gospodarcze, jednostki transferu technologii oraz organizacje pozarządowe. Razem tworzą one system, który zapewnia startupom dostęp do przestrzeni, wiedzy, finansowania i partnerstw. Ponadto bardzo istotną rolę pełni również samorząd, który często stanowi źródło finansowania dla działań wymienionych podmiotów. Instytucje otoczenia biznesu (IOB) w województwie śląskim łączą przedsiębiorców, uczelnie i administrację, udostępniają infrastrukturę, świadczą usługi doradztwa technologicznego i biznesowego i biznesowe, wspierają ochronę własności intelektualnej i przygotowanie do wdrożeń rynkowych. Najwięcej ośrodków działa w centralnej, silnie zurbanizowanej części regionu, ale ważną rolę odgrywają również punkty w subregionach, które ograniczają koncentrację wsparcia wyłącznie w strefie metropolitalnej.



⁷ Nakłady wewnętrzne na działalność B+R to wszystkie nakłady bieżące i nakłady inwestycyjne brutto na środki trwałe związane z działalnością B+R prowadzoną w jednostce statystycznej w danym okresie sprawozdawczym, niezależnie od źródeł ich finansowania.

2.4 Infrastruktura wsparcia startupów w województwie śląskim

Infrastruktura biznesowa województwa śląskiego

Infrastruktura biznesowa, w tym przestrzenie coworkingowe, inkubatory czy huby innowacji, stanowi często pierwsze środowisko operacyjne dla startupów, pozwalając im rozpocząć działalność bez ponoszenia wysokich kosztów stałych. W regionie działa szeroka sieć przestrzeni coworkingowych, inkubatorów, centrów innowacji i obiektów konferencyjnych. Umożliwiają one rozpoczęcie działalności bez wysokich kosztów oraz zapewniają dostęp do doradztwa, spotkań branżowych i partnerów biznesowych.

Najważniejsze ośrodki to m.in. Technopark Gliwice oraz Rawa.Ink w Katowicach. Regionalne zaplecze eventowe – z Międzynarodowym Centrum Kongresowym na czele – sprzyja organizacji dużych wydarzeń i prezentacji projektów. Duże znaczenie ma także sektor nowoczesnych usług biznesowych, który tworzy rynek zbytu dla rozwiązań cyfrowych.

Infrastruktura wspierająca innowacje ma charakter policentryczny i obejmuje parki technologiczne, ośrodki przedsiębiorczości oraz inicjatywy pilotażowe, takie jak *living-laby*. Rolę integrującą pełnią klastry, m.in. w sektorze motoryzacji, ICT i *medtech*, wspierające współpracę firm z uczelniami i instytutami badawczymi.

Infrastruktura badawczo-rozwojowa (B+R) województwa śląskiego

Kluczowe znaczenie ma również rozwinięta infrastruktura badań i innowacji. Pełni ona istotną rolę w rozwoju startupów opartych na wiedzy, szczególnie w sektorach wymagających dostępu do zaawansowanej aparatury i specjalistycznych kompetencji, takich jak biotechnologia, fotonika, elektronika, *medtech* czy technologie materiałowe. Startupy działające w sektorach opartych na wiedzy mogą korzystać z rozbudowanej bazy uczelni, laboratoriów, stanowisk testowych i centrów transferu technologii. Region wyróżnia duże nagromadzenie podmiotów B+R oraz wysoka wartość aparatury badawczej.

Najsilniejszym zapleczem infrastrukturalnym dysponuje Politechnika Śląska, która prowadzi laboratoria Przemysłu 4.0, centrum obliczeniowe oraz liczne jednostki laboratoryjne dostępne dla partnerów zewnętrznych. Kompetencje uzupełniają instytuty Sieci Łukasiewicz oraz inne ośrodki naukowe.

Parki naukowo-technologiczne, prototypownie i specjalistyczne laboratoria umożliwiają szybkie prototypowanie i rozwiązań przed wdrożeniem. Wsparcie cyfrowej transformacji zapewnia m.in. European Digital Innovation Hub Silesia Smart Systems (EDIH SILESIA).

Infrastruktura administracyjna województwa śląskiego

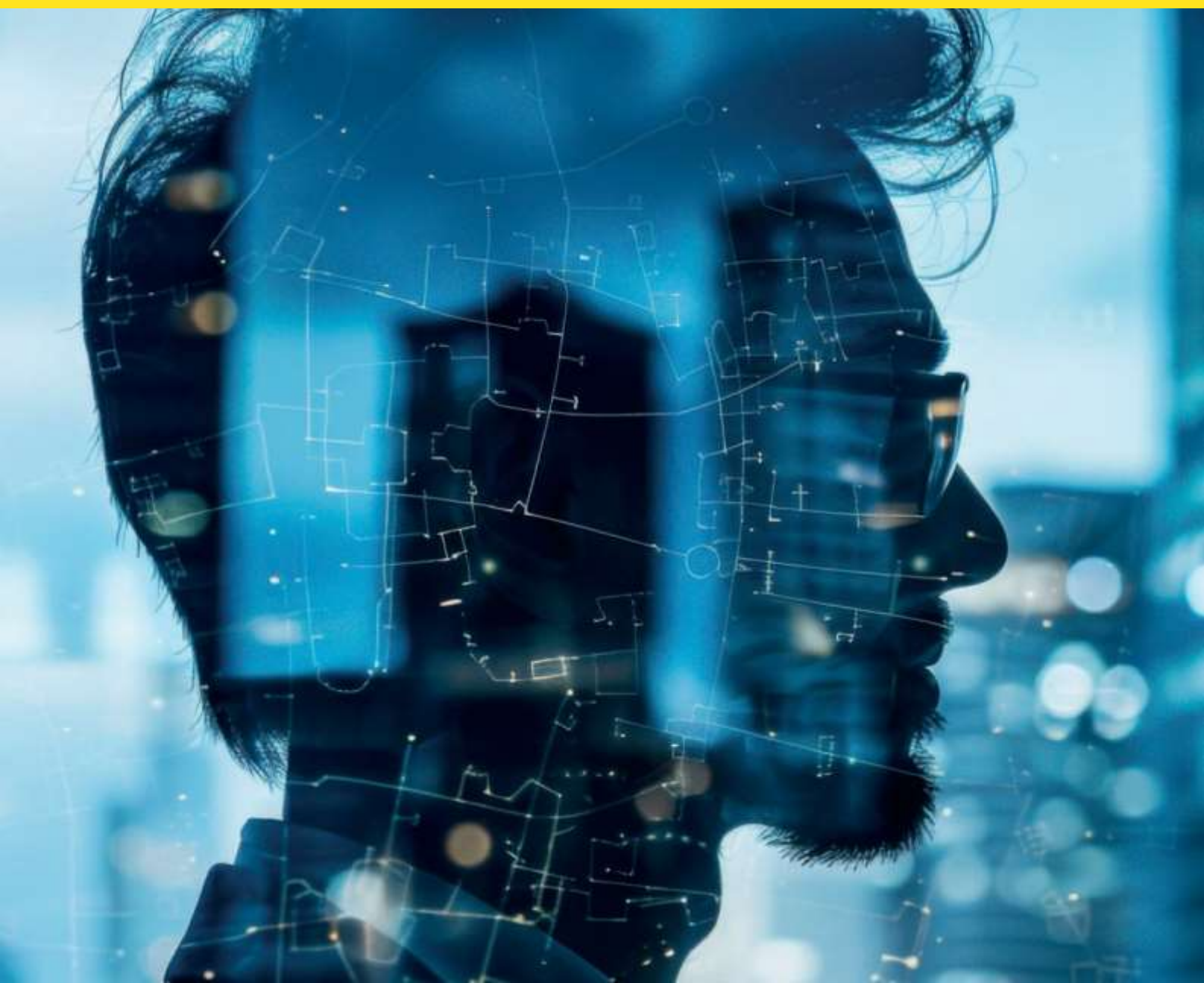
Infrastruktura administracyjna stanowi ważny element otoczenia instytucjonalnego startupów, zapewniając dostęp do informacji, doradztwa oraz formalnego wsparcia niezbędnego na różnych etapach rozwoju firmy. Na terenie województwa działa szeroka sieć instytucji publicznych zapewniających pomoc prawną, doradczą i informacyjną. Obejmuje ona m.in. punkty nieodpłatnej pomocy prawnej, punkty informacyjne funduszy europejskich, urzędy pracy oraz ośrodki wspierające umiędzynarodowienie.

Główny Punkt Informacyjny Funduszy Europejskich w Katowicach oraz jego oddziały w subregionach pomagają firmom znaleźć odpowiednie formy wsparcia. Urzędy pracy dostarczają danych o rynku pracy, programów rekrutacyjnych i instrumentów finansowych związanych z zatrudnianiem. Enterprise Europe Network oraz programy „Business in Silesia” oferują doradztwo eksportowe i umożliwiają nawiązywanie kontaktów z partnerami zagranicznymi.



3.

Mocne i słabe strony ekosystemu startupowego w województwie śląskim



3.1. Analiza mocnych stron i przewag ekosystemu startupowego w województwie śląskim

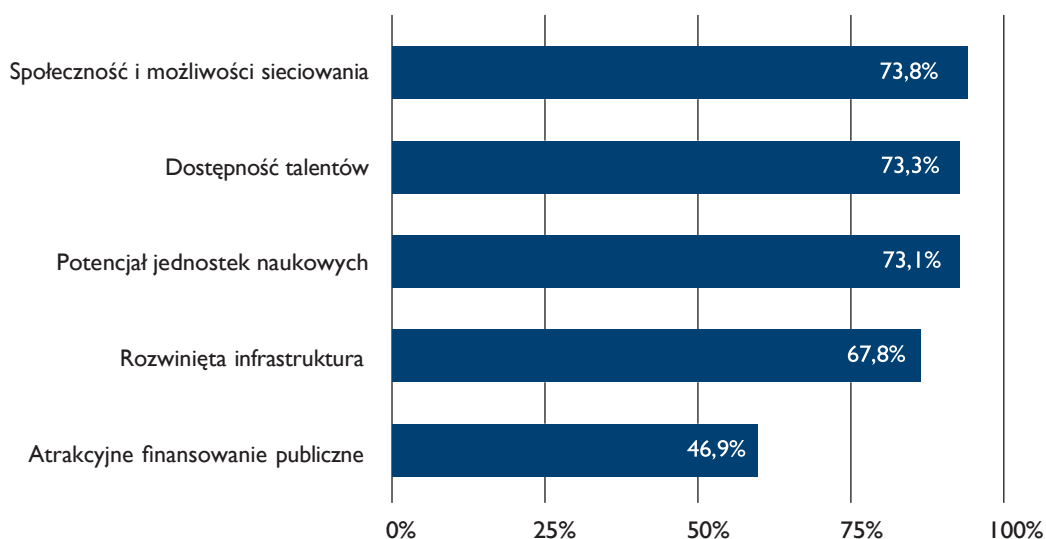
Sekcja analizuje mocne strony ekosystemu startupowego w województwie śląskim, wskazując obszary kluczowe dla dalszego wzrostu i internacjonalizacji. Przy jej opracowaniu wykorzystano dane ilościowe (m.in. wyniki ankiety wśród przedsiębiorstw z województwa) oraz jakościowe (wnioski z wywiadów pogłębionych i grupowych z kluczowymi interesariuszami).

Wśród mocnych stron województwa śląskiego, respondenci na pierwszym miejscu wskazali „społeczność i możliwości sieciowania” – 73,8% wskazań, na drugim miejscu „dostępność talentów” – 73,3%, na trzecim miejscu „potencjał jednostek naukowych” – 73,1%. Oznacza to niewielkie różnice i jedynie niecały punkt procentowy rozbieżności pomiędzy poszczególnymi odpowiedziami. Na czwartym miejscu uplasowała się „rozwinięta infrastruktura”. Najniżej oceniono „atrakcyjne finansowanie publiczne”, dla którego odsetek wskazań wyniósł 46,9%. Poniżej dokonano charakterystyki poszczególnych mocnych stron wskazanych przez uczestników badania, a także zidentyfikowanych w wyniku badania desk research.

Społeczność i możliwość sieciowania

Siła społeczności, a także możliwości sieciowania są bardzo ważnym elementem wspierającym rozwój przedsiębiorstw, ich znaczenie było podkreślane także w trakcie przeprowadzonych wywiadów pogłębionych. Jest to, zdaniem respondentów, najwyżej oceniana mocna strona ekosystemu startupowego województwa śląskiego, a rozbudowana i gęsta infrastruktura wsparcia innowacji oraz sieć instytucji otoczenia biznesu stanowi silny filar ekosystemu startupowego w regionie. W badaniach jakościowych rozmówcy podkreślali dodatkowo, że siłę ekosystemu budują liczne huby i inicjatywy, dobrze rozwinięta współpraca z uczelniami, dostęp do mentorów i ekspertów branżowych oraz rosnąca oferta konkursów i wydarzeń dla startupów.

Wykres 4. Mocne strony ekosystemu startupowego w województwie śląskim*



* Wykres przedstawia odsetek respondentów, którzy wskazali odpowiedź „raczej tak” lub „zdecydowanie tak” w odpowiedzi na pytanie „Czy wskazany czynnik stanowi mocną stronę ekosystemu startupowego w województwie?”
Źródło: opracowanie własne na podstawie badania ankietowego.



Dostęp do szerokiej sieci partnerów biznesowych jest kluczowy dla rozwoju zarówno startupów, jak i organizacji wspierających innowacje. Dzięki temu możliwe jest nie tylko zdobycie nowych klientów, ale także wymiana wiedzy, wspólne projekty czy szybkie testowanie rozwiązań. Wsparcie regionu w tym zakresie mogłoby przyczynić się do powstania trwałych ekosystemów współpracy, które są fundamentem rozwoju innowacyjnych przedsiębiorstw.

Najnowsze opracowanie wskazuje, że w 2025 roku w regionie działają 22 parki i ośrodki naukowo-techniczne⁸, co potwierdza masę krytyczną IOB i ich dostępność dla przedsiębiorców oraz zespołów B+R. Profil specjalizacji regionu jest spójny z megatrendami, a koordynację ekosystemu wspierają silne instytucje regionalne, w tym Śląskie Centrum Przedsiębiorczości i sieci branżowe⁹.

Dostępność talentów

Województwo śląskie dysponuje dużą, zróżnicowaną bazą pracowników i wysokim nasyceniem usług profesjonalnych, co sprzyja rozwojowi firm technologicznych i spółek wzrostowych. Tę przewagę wspiera funkcjonowanie Górnośląsko-Zagłębiowskiej Metropolii, obejmującej 41 gmin, która tworzy jeden z największych rynków pracy w Polsce i wzmacnia specjalizację w sektorach IT, medycznym, motoryzacyjnym i zielonych technologiach. Region korzysta z gęstej sieci miast, infrastruktury wsparcia dla MŚP i startupów, aktywności Katowickiej Specjalnej Strefy Ekonomicznej oraz dobrego skomunikowania. Istotną rolę odgrywają także ośrodki poza centrum, jak Częstochowa i Bielsko-Biała, będące źródłem młodych talentów.

Dostęp do wykwalifikowanych kadr jest kluczowy dla rozwoju ekosystemu. W badaniu CAWI 73,3% respondentów uznało dostępność talentów za mocną stronę regionu, co potwierdza znaczenie zaplecza uczelni technicznych i medycznych, instytucji B+R oraz koncentracji usług IT i inżynierskich jako fundamentu wzrostu innowacyjnych firm.

73,3%

przedsiębiorstw uważa, że dostępność talentów stanowi mocną stronę województwa śląskiego

⁸ Resource, Regionalna Platforma i Obserwatorium Innowacji Województwa Śląskiego, dostęp pod adresem: https://ris.slaskie.pl/resource/705/2025-04-30_NANO%2Braport%2BISO%2BRIS%2B2023-2024.pdf (dostęp 20.08.25).

⁹ Śląskie – siła przyciągania, PwC, 2022.

Potencjał jednostek naukowych

Województwo śląskie dysponuje silną bazą wiedzy i działalności B+R, potwierdzoną wzrostem nakładów oraz rosnącą rolą przedsiębiorstw w finansowaniu badań, co sprzyja współpracy nauka-biznes i komercjalizacji technologii. Potencjał ten wzmacnia sieć ośrodków badawczych i parków technologicznych, m.in. Śląski Park Technologii Medycznych Kardio-Med Silesia, integrujący badania kliniczne i wdrożeniowe dla firm medtech. Aktywność patentowa uczelni i instytutów (np. Uniwersytet Śląski, Politechnika Śląska i KOMAG) stanowi fundament rozwoju *spin-offów* i transferu technologii do przedsiębiorstw. Dane wskazują na regularne uzyskiwanie praw wyłącznych i wdrożeń, co zwiększa potencjał komercjalizacji lokalnych rozwiązań.

73,1%

przedsiębiorstw uważa, że potencjał jednostek naukowych stanowi mocną stronę województwa śląskiego

Instytucje naukowe są ważnym elementem ekosystemu innowacji. W badaniu CAWI większość respondentów oceniła ich zasoby jako silną stronę regionu. Wywiady jakościowe potwierdzają otwartość uczelni na konsultacje i mentoring, a w dalszych etapach oczekiwany jest większy dostęp do laboratoriów i wspólnych projektów z naukowcami.

Rozwinięta infrastruktura

Rozwinięta infrastruktura jest mocną stroną województwa śląskiego, co potwierdzają wyniki badania CAWI. Region dysponuje gęstą siecią parków technologicznych i ośrodków B+R oraz stabilną koordynacją w ramach RSI WSL 2030. Jednocześnie w wywiadach wskazano brak łatwo dostępnych zasobów dla firm na etapie gotowości technologicznej (TRL) od poziomu 3 do 5, co tłumaczy, dlaczego część respondentów widzi ograniczenia mimo ogólnej podaży zaplecza. Potrzebne jest włączenie laboratoriów i *fab-labów* w ofertę przedwdrożeniową z jasnymi zasadami korzystania.



Myszę, że jeśli ktoś ma pomysł, bo w startupie chodzi po prostu o pomysł, to jest tutaj na terenie województwa śląskiego wystarczająca nie tylko infrastruktura, bo infrastruktura to jest jedno, i ona jest całkiem odpowiednia z mojej perspektywy, ale też otoczka instytucjonalno-wspierająca w postaci innych startupów, ale też innych przedsiębiorców świadczących usługi dla startupów, chociażby usługi księgowe albo inne usługi specjalistyczne dotyczące badań.

Atrakcyjne położenie województwa śląskiego jest istotnym atutem dla rozwoju biznesu. Bliskość Katowic, Międzynarodowego Portu Lotniczego Katowice oraz rynków zagranicznych, w połączeniu z możliwością korzystania z programów wsparcia eksportu, takich jak Go to Brand, zdaniem ankietowanych sprzyja ekspansji firm na rynki międzynarodowe.

Dostępność usług specjalistycznych

Znaczącym elementem siły ekosystemu jest poziom rozwoju sektora nowoczesnych usług biznesowych i profesjonalnych, który zapewnia popyt na usługi oparte na wiedzy oraz zasila rynek talentów. W 2024 roku Katowice i Metropolia GZM należały do pięciu najważniejszych lokalizacji tego sektora w Polsce, z około 36 tys. miejsc pracy i ponad 150 centrami BPO, SSC, IT i B+R, a w latach 2018 do 2023 zatrudnienie w sektorze wzrosło o ok. 60%¹⁰. W edycjach raportów Związku Liderów Sektora Usług Biznesowych (ABSL z lat 2023 i 2024 potwierdzono szybkie tempo przyrostu zatrudnienia oraz rosnącą specjalizację usług opartych na wiedzy, co wzmacnia popyt na innowacje i współpracę ze startupami w regionie^{11, 12}. Wysokie nasycenie usług profesjonalnych i dywersyfikacja kompetencji są zatem stałą przewagą województwa śląskiego na tle innych części kraju.

Polityka finansowania startupów

Stabilne ramy finansowe perspektywy 2021 - 2027 wzmacniają ekosystem innowacji. Program Fundusze Europejskie dla Śląskiego 2021-2027 dysponuje łączną alokacją przekraczającą 5 mld euro, z czego ok. 2,2 mld euro pochodzi z Funduszu na rzecz Sprawiedliwej Transformacji. Te środki są przeznaczone na modernizację gospodarki, inwestycje w innowacje i kapitał ludzki oraz dywersyfikację struktury gospodarczej obszarów pogórczych, co bezpośrednio wzmacnia warunki dla projektów startupowych w regionie¹³.

W ujęciu operacyjnym aktualizowane Szczegółowe Opisy Priorytetów wskazują dedykowane działania dla przedsiębiorstw, w tym na badania, rozwój oraz transformację kompetencji. Długofalowa koordynacja ekosystemu, obejmująca rozwój Regionalnego Obserwatorium Innowacji w ramach projektu PPO WSL 2030, zapewnia monitorowanie specjalizacji i potrzeb innowacyjnych gospodarki oraz włącza partnerów Sieci SO RIS w proces projektowania instrumentów rozwojowych w latach 2023-2025¹⁴.

Urząd Marszałkowski Województwa Śląskiego dysponuje również środkami zwróconymi z poprzednich perspektyw unijnych, które mogą być wykorzystywane do realizacji programów wsparcia i wybranych projektów ważnych dla regionu. Do dyspozycji przedsiębiorstw, w tym startupów, z regionu są również środki na szczeblu krajowym oraz europejskim, z funduszy FENG (Fundusze Europejskie dla Nowoczesnej Gospodarki), FENiKS (Fundusze Europejskie na Infrastrukturę, Klimat, Środowisko), FER (Fundusze Europejskie na Rozwój Cyfrowy), FERS (Fundusze Europejskie dla Rozwoju Społecznego) i innych, na szczeblu krajowym prowadzone przez PARP, ARP, NCBR, PFR, KUKE, BGK i inne instytucje.

Ocena finansowania publicznego jako atutu ma charakter warunkowy. Z perspektywy rozmówców instrumenty są rozproszone i słabo dopasowane do wczesnego etapu oraz do projektów *hardware*, a procedury bywają czasochłonne. Wnioski z badań pierwotnych sugerują większy nacisk na dostępność grantów wdrożeniowych i bonów na szybkie pilotaże u odbiorców przemysłowych, a także na uproszczone ścieżki dla małych zespołów oraz wsparcie doradcze na starcie.

¹⁰ Key sectors, Investors assistance department, dostęp pod adresem: <https://invest.katowice.eu/en/key-sectors/> (dostęp 25.08.25).

¹¹ Business services sector in Poland 2024, ABSL, dostęp pod adresem: <https://2024.abslsummit.com/files/settings/20240613144141-business-services-sector-in-poland2024.pdf> (dostęp 25.08.25).

¹² Sektor nowoczesnych usług biznesowych w Katowicach, ABSL, dostęp pod adresem: https://invest.katowice.eu/wp-content/uploads/2023/11/Raport_Katowice_2023_PL_ABSL.pdf (dostęp 25.08.25).

¹³ Podstawowe informacje, Fundusze Europejskie dla Śląskiego 2021-2027, dostęp pod adresem: https://fundusze.eu.slaskie.pl/web/guest/w/podstawowe_informacje_ (dostęp 25.08.25).

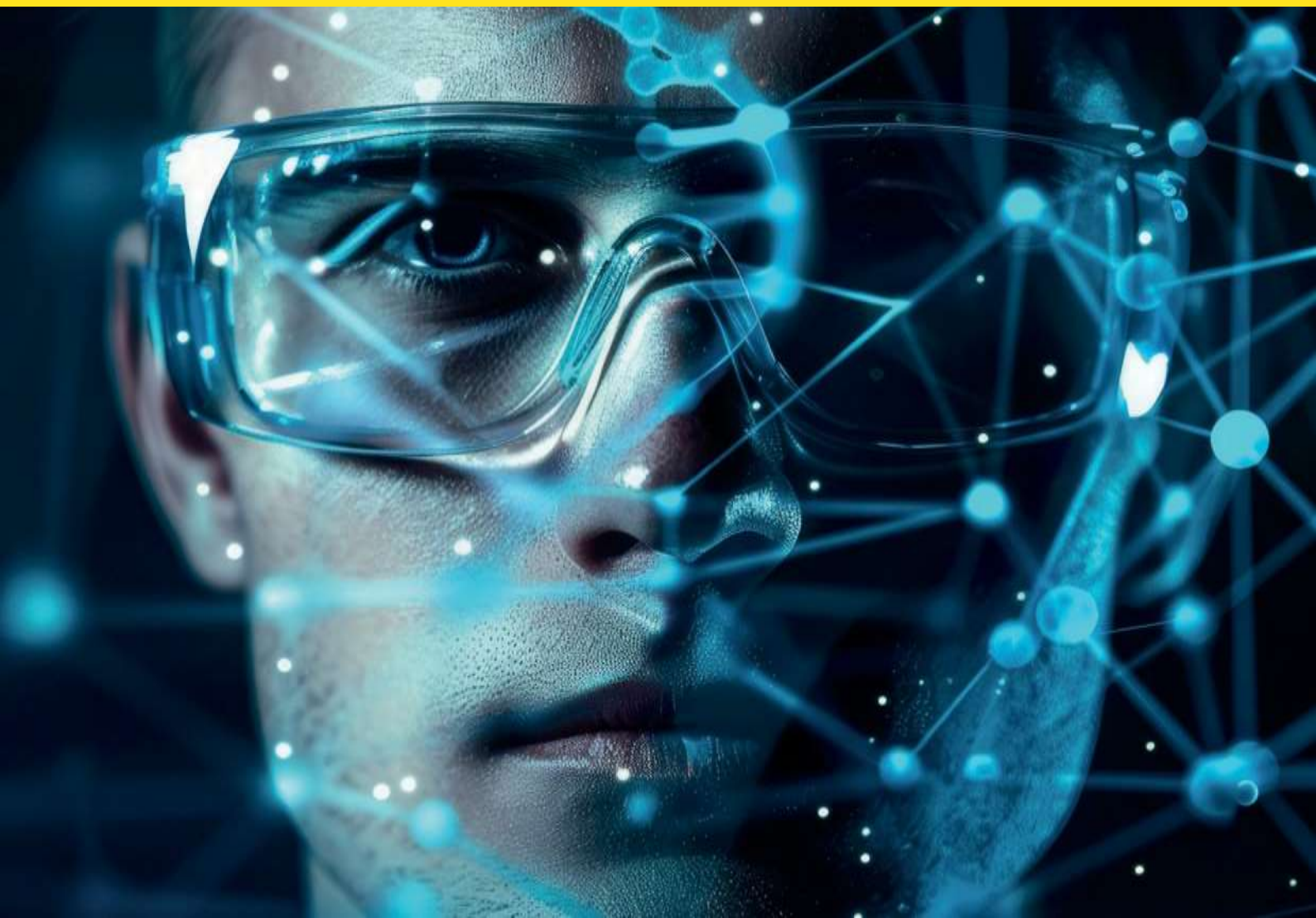
¹⁴ PPO WSL 2030. Utworzenie Regionalnego Obserwatorium Innowacji, Fundusze Europejskie dla Śląskiego 2021-2027, dostęp pod adresem: https://fundusze.eu.slaskie.pl/web/guest/w/po_wsl_2030_utworzenie_regionalnego_obserwatorium_innowacji (dostęp 25.08.25).

3.2. Główne wnioski i podsumowanie

- Jedną z najważniejszych przewag ekosystemu startupowego w województwie śląskim jest silna społeczność i możliwości sieciowania. Respondenci wskazali, że dostęp do szerokiej sieci partnerów biznesowych, mentorów i ekspertów branżowych jest kluczowy dla rozwoju innowacyjnych firm.
- Region dysponuje dużą bazą talentów oraz wysokim nasyceniem usług profesjonalnych. Obecność licznych uczelni technicznych i medycznych, gęsta sieć instytucji B+R oraz specjalizacja w sektorach IT, medycznym i zielonych technologii sprzyja rozwojowi ekosystemu startupowego.
- Obserwuje się także silny potencjał jednostek naukowych i infrastruktury badawczo-rozwojowej. Aktywność patentowa uczelni i instytutów, dostęp do laboratoriów i centrów transferu technologii, współpraca nauka-biznes to obszary, które są oceniane jako mocne strony ekosystemu w regionie. Do przewag zaliczana jest także m.in. rozwinięta infrastruktura biznesowa i transportowa – gęsta sieć parków technologicznych, centrów konferencyjnych, nowoczesnych biur oraz bardzo dobra dostępność komunikacyjna regionu.

4.

Słabe strony i bariery
dla działalności ekosystemu
startupowego w województwie
śląskim oraz możliwości ich
przezwyciężania



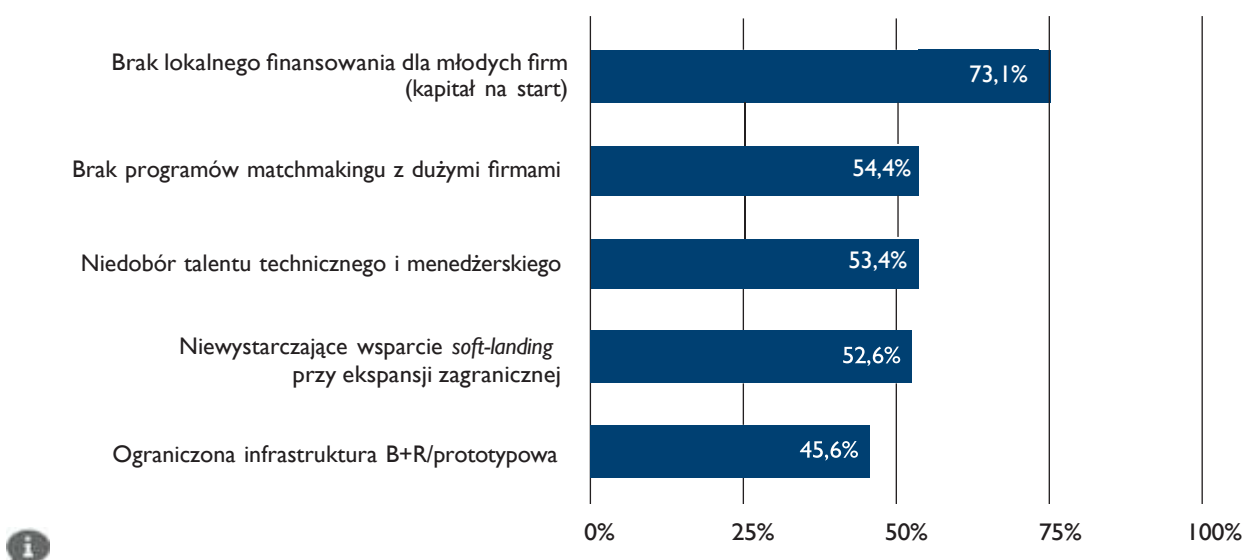
4.1. Słabe strony i bariery dla działalności ekosystemu startupowego

Celem tej sekcji jest przedstawienie słabych stron ekosystemu startupowego w województwie śląskim oraz barier ograniczających jego rozwój i internacjonalizację przedsiębiorstw. Wskazano obszary hamujące wzrost, opierając się na danych ilościowych (ankiety wśród przedsiębiorstw z województwa) i jakościowych (wywiady pogłębione, grupowe oraz analiza desk research).

Najważniejszą barierą rozwoju ekosystemu startupowego w województwie śląskim jest brak lokalnego finansowania dla młodych firm (73,1%), co utrudnia dostęp do kapitału na wczesnym etapie działalności. Kolejne bariery to: brak programów *matchmakingu* z dużymi firmami (54,4%), niedobór talentów technicznych i menedżerskich (53,4%) oraz niewystarczające wsparcie przy ekspansji zagranicznej. Najrzadziej wskazywano ograniczoną infrastrukturę B+R (45,9%). W wywiadach dodatkowo podkreślano koncentrację inicjatyw w dużych miastach z pominięciem innych części regionu oraz niechęć dużych firm do współpracy ze startupami z powodu ryzyka niepowodzenia

Na poziomie krajowym kluczową barierą są niestabilne i skomplikowane regulacje (76,8%). Kolejne to: długi czas oczekiwania na pierwsze przychody przy braku wsparcia finansowego (72,6%), koszt i czas ochrony własności intelektualnej (63,6%) oraz bariery logistyczno-celne przy eksporcie poza UE (47,6%). W badaniach jakościowych dodatkowo wskazywano nadmierną biurokrację, skomplikowane procedury administracyjne, ograniczony dostęp do kapitału na wczesnym etapie oraz fragmentację systemu wsparcia, utrudniającą orientację w dostępnych programach.

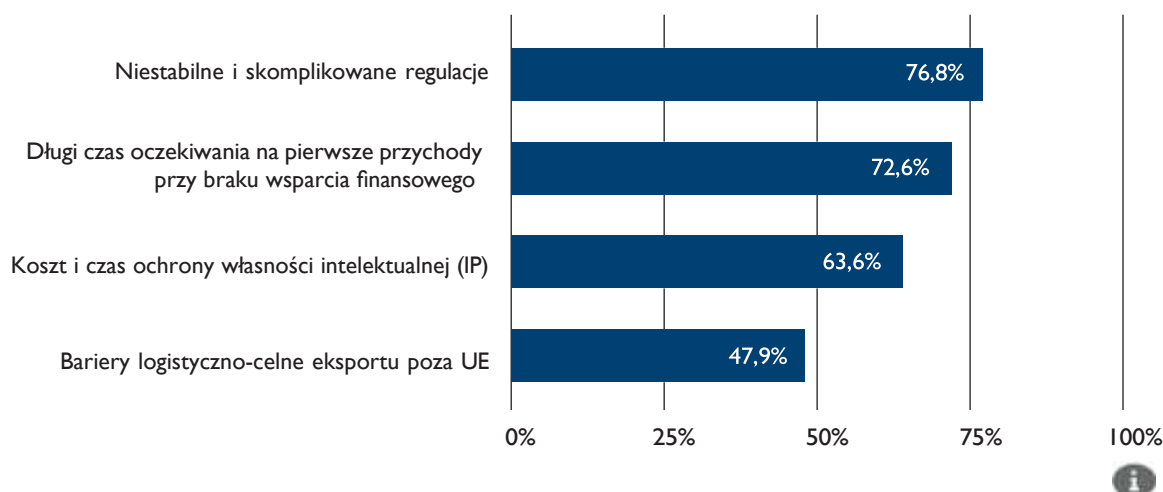
Wykres 5. Bariery działalności startupów w województwie śląskim – poziom regionalny*



* Wykres przedstawia odsetek respondentów, którzy wskazali odpowiedź „umiarkowana bariera” lub „silna bariera” w odpowiedzi na pytanie „Jak ocenia Pan/Pani bariery działalności startupów na poziomie wojewódzkim – możliwe do zaadresowania polityką regionalną?”

Źródło: opracowanie własne na podstawie badania ankietowego.

Wykres 6. Bariery działalności startupów w województwie śląskim – poziom krajowy*



* Wykres przedstawia odsetek respondentów, którzy wskazali odpowiedź „umiarkowana bariera” lub „silna bariera” w odpowiedzi na pytanie „Jak ocenia Pan/Pani bariery działalności startupów na poziomie krajowym – w gestii regulacji ogólnopolskich?”

Źródło: opracowanie własne na podstawie badania ankietowego.

Bariery finansowe i kapitałowe

Bariera finansowa jest najczęściej wskazywanym ograniczeniem rozwoju startupów w województwie śląskim. Dostęp do kapitału na wczesnym etapie pozostaje kluczowym wyzwaniem dla młodych firm – lokalne źródła finansowania są ograniczone, a dostępne instrumenty dłużne i fundusze *mezzanine*¹⁵ wymagają wysokich progów wejścia (ok. 10 mln zł), co wyklucza większość młodych firm. Luka kapitałowa spowalnia przejście od prototypu do sprzedaży i ogranicza finansowanie pilotaży. Problem ten pogłębia niski udział inwestycji w nakładach B+R (13,2% wobec 15,5%¹⁶ w województwie mazowieckim), co ogranicza rozwój infrastruktury badawczej i prototypowej, szczególnie w branżach *hardware* i *medtech*.

Przedstawiciele startupów wskazują na koncentrację inwestorów w Warszawie, brak lokalnych funduszy VC i aniołów biznesu oraz niedostateczny mentoring. Rynek VC w Polsce charakteryzuje się przewagą dużych transakcji i spadkiem liczby rund, co utrudnia pozyskanie kapitału na start.

Diagnozę tę potwierdzają dane PFR Ventures i MamStartup, które pokazują spadek liczby aktywnych lokalnych funduszy VC z ponad 140 do ok. 30 oraz ponad 60-procentowy spadek liczby rund seed, przy jednoczesnym utrzymaniu wysokiej

wartości pojedynczych transakcji i koncentracji inwestorów wokół hubów takich jak Warszawa i Kraków^{17, 18}. Długi okres bez przychodów, związany z walidacją rozwiązań i budową sprzedaży, zwiększa ryzyko. W badaniach pierwotnych silnie akcentowano potrzebę wsparcia informacyjnego i doradczego na wczesnych etapach rozwoju firm, a także finansowania mini pilotaży, które zmniejszają ryzyko przy pierwszych kontraktach.

Dodatkowe bariery to: wysokie wymagania zabezpieczeń w publicznych instrumentach, długie oceny wniosków, ograniczenia formy prawnej spółek oraz słabe powiązania z inwestorami zagranicznymi. Firmy skalujące się napotykają trudności w dostępie do infrastruktury testowej i bariery kulturowe w relacjach z dużymi korporacjami, które preferują sprawdzonych dostawców.

Bariery prawne i proceduralne

Niestabilne i złożone przepisy prawne znacząco zwiększają ryzyko operacyjne i koszty działalności. W badaniu CAWI uznano je za jedną z głównych barier na poziomie krajowym. Zmienność regulacji utrudnia szybkie testy w środowisku miejskim, mimo dostępności środków unijnych.

¹⁵ Finansowanie *mezzanine* to hybrydowa forma finansowania przedsiębiorstw, łącząca cechy długu i kapitału własnego.

¹⁶ Działalność badawcza i rozwojowa w Polsce, GUS, 2023.

¹⁷ Mapa polskich aktywnych funduszy VC. Edycja lipiec 2025, MamStartup, dostęp pod adresem: 2025. <https://mamstartup.pl/mapa-polskich-aktywnych-funduszy-vc-edycja-lipiec-2025-pawel-maj/> (dostęp: 12.11.2025).

¹⁸ Przyspieszenie ekspansji polskich startupów – kluczowe działania dla ekosystemu technologicznego po przeczytaniu raportu Dealroom, Polski Fundusz Rozwoju, 2025, dostęp pod adresem: <https://pfr.pl/artykul/przyspieszenie-ekspansji-polskich-startupow-kluczowe-dzialania-dla-ekosystemu> (dostęp: 28.10.2025).

W badaniach jakościowych rekomendowano tworzenie piaskownic regulacyjnych (konstrukcji prawnych umożliwiających podmiotom gospodarczym działanie w bezpiecznym środowisku testowym w celu eksperymentowania z danym projektem lub usługą na złagodzonych zasadach) i przestrzeni testowych (*testbedów*) z uproszczonymi procedurami i jasnymi zasadami odpowiedzialności, co pozwoliłoby przyspieszyć walidację rozwiązań i wejście na rynek.

Dodatkowym wyzwaniem są ryzyka związane z ochroną własności przemysłowej. Kosztowne i długotrwałe procedury uzyskania ochrony IP (patenty, znaki towarowe) opóźniają komercjalizację, szczególnie w medtech i hardware, gdzie wymagane są certyfikacje i testy. W wywiadach postulowano wzmocnienie punktów kontaktowych na uczelniach, krótkie ścieżki doradcze oraz dofinansowanie zgłoszeń IP.

Przejsięcie od poziomu gotowości technologicznej 6 do 9 wymaga spełnienia szeregu wymogów prawnych: zgodności z normami UE, certyfikacji, zabezpieczenia praw IP i spełnienia wymogów bezpieczeństwa i odpowiedzialności projektowej. Dla MŚP są to procesy kosztowne, czasochłonne i wymagające specjalistycznego doradztwa¹⁹.

Bariery kompetencyjne i technologiczne

Luki kompetencyjne dotyczą głównie szybkiego prototypowania, zarządzania produktem i sprzedaży B2B. Najbardziej efektywne są programy mentoringowe z udziałem praktyków oraz krótkie kursy branżowe dla małych zespołów, uzupełnione ofertą uczelni i instytucji otoczenia biznesu. Takie działania podnoszą jakość zespołów i skracają czas od pomysłu do pierwszego wdrożenia.

W obszarze edukacji praktycznej diagnozowane są braki po stronie szkolnictwa zawodowego²⁰ – niedostateczne zaplecze, brak specjalistycznego wyposażenia i ograniczone wykorzystanie laboratoriów. Współpraca międzynarodowa w edukacji jest często fragmentaryczna, co ogranicza dostęp do nowoczesnych technologii i praktyk. Luka kompetencyjna spowalnia rozwój startupów, szczególnie w obszarach automatyzacji, przetwarzania danych i inżynierii oprogramowania, a także w branżach *medtech* i hardware, gdzie wymagane są umiejętności związane z certyfikacją, testowaniem i integracją systemów. Poniżej przedstawiono kluczowe obszary barier kompetencyjnych i technologicznych, z którymi mierzy się województwo śląskie.

1 Ograniczenia w obszarze działalności B+R

Przyczyny problemu

- Niska intensywność prac B+R spowodowana niedoborem finansowania
- Udział personelu B+R w zatrudnieniu poniżej 1%
- Dominacja badaczy (69,7%) przy niskim udziale techników i wsparcia laboratoryjnego
- Ograniczony dostęp do infrastruktury testowej i prototypowej

Skutki

- Niższa liczba prototypów, walidacji u klientów i wyników chronionych IP.
- Wydłużony cykl rozwoju produktów w startach

Konsekwencje dla regionu

Spowolniona dyfuzja innowacji w MŚP, wysokie bariery i koszty certyfikacji

2 Ograniczony poziom transformacji cyfrowej sektora MŚP

Przyczyny problemu

- Niski odsetek firm zatrudniających specjalistów ICT (24,4%), co tworzy lukę kompetencyjną
- Niedobór kompetencji cyfrowych i struktur organizacyjnych wspierających cyfryzację
- Niedostateczne wykorzystanie programów wsparcia i zachęt do cyfryzacji

Skutki

- Spowolniona transformacja cyfrowa
- Utrudnione skalowanie modeli opartych na danych w startach
- Ograniczona konkurencyjność MŚP w warunkach rosnących wymagań technologicznych

Konsekwencje dla regionu

Ryzyko utraty przewagi konkurencyjnej mimo dobrej infrastruktury telekomunikacyjnej

3 Niedostosowanie edukacji do potrzeb startupów i nowej gospodarki

Przyczyny problemu

- Spadek liczby studentów (-0,7% r/r)
- Uczelnie kształcą głównie specjalistów, a nie przedsiębiorców
- Rozproszone i doraźne wsparcie dla przedsiębiorczości studenckiej
- Brak systemowego modelu współpracy uczelni z biznesem i danych o losach startupów studenckich

Skutki

- Ograniczona podaż talentów w kluczowych obszarach dla startupów technologicznych
- Niższa dynamika powstawania innowacyjnych firm z sektora akademickiego

Konsekwencje dla regionu

Możliwe osłabienie ekosystemu innowacji w przyszłości oraz wzrost ryzyka niedoboru kompetencji dla nowej gospodarki

¹⁹ Regionalna Strategia Innowacji Województwa Śląskiego 2030, Regionalna Platforma i Obserwatorium Innowacji Województwa Śląskiego, 2021.

²⁰ Śląskie – siła przyciągania, PwC, 2022.

Bariery instytucjonalne i strukturalne

Wskaźniki aktywności innowacyjnej w województwie śląskim pozostają niskie – w 2022 r. nakłady na działalność innowacyjną poniosło 18,9% firm przemysłowych i 13,9% usługowych²¹, co nie zapewnia masy krytycznej odbiorców rozwiązań start-upowych. Redukcja liczby ośrodków innowacji²² obniża dostępność usług doradczych i osłabia sieciowanie na poziomie krajowym, utrudniając kojarzenie startupów z inwestorami i partnerami technologicznymi.

Brakuje programów ułatwiających współpracę z dużymi przedsiębiorstwami, co ogranicza możliwość realizacji pilotaży i zdobywania referencji. Choć inicjatywy *Open Innovation* istnieją, wymagają wzmocnienia – badani wskazują na potrzebę regionalnego programu, realizującego mapowanie potrzeb przedsiębiorców, szybkie nabory tematyczne i wsparcie pilotaży połączonych z zakupami.

Część przedsiębiorców spoza metropolii postrzega ofertę wsparcia jako skoncentrowaną w dużych ośrodkach, a formalne wymagania w konkursach jak istotną barierę utrudniającą dostęp do programów. Respondenci wskazują na brak jasnych zasad naborów i list dokumentów. Rozwiązaniem jest stworzenie punktu pierwszego kontaktu dla całego województwa, uproszczone ścieżki wejścia do programów oraz działania podnoszące kompetencje w absorpcji środków.

Ograniczona infrastruktura wsparcia startupów

W ostatnich latach osłabieniu uległa infrastruktura wspierająca innowacje – w ciągu 4 lat liczba ośrodków innowacji spadła o 8 jednostek, a ośrodków przedsiębiorczości o 3 jednostki²³. To zmniejsza dostęp firm do usług rozwoju, internacjonalizacji i transferu technologii. Ośrodki innowacji z województwa śląskiego są też słabiej reprezentowane w badaniach krajowych, co może świadczyć o ograniczonej widoczności i współpracy na poziomie ogólnopolskim. Mniejsza gęstość sieci wsparcia zwiększa ryzyko przerw w ścieżkach rozwoju i utrudnia nawiązywanie kontaktów z partnerami technologicznymi i inwestorami.

Uczestnicy badań wskazywali na brak prostych mechanizmów pierwszego kontaktu dla nowych firm oraz rozproszone informacje o dostępnych programach, które częściej docierają do przedsiębiorstw z centralnej części województwa. Wskazywano na niedopasowanie programów inkubacyjnych do potrzeb młodych firm, bariery administracyjne przy zatrudnianiu specjalistów z zagranicy oraz trudności w pozyskaniu podstawowego finansowania na start. Firmy spoza metropolii zwracały uwagę na niedobór talentów i migrację młodych specjalistów do większych ośrodków, takich jak Kraków czy Warszawa. Duże przedsiębiorstwa sygnalizowały natomiast trudności w znalezieniu wiarygodnych partnerów w regionie oraz wysokie postrzegane ryzyko współpracy.



²¹ Działalność innowacyjna przedsiębiorstw w latach 2020-2022, GUS, 2023.

²² Ośrodki innowacji w Polsce: potencjał i kierunki rozwoju, SOOIPP, 2024.

²³ Ośrodki innowacji w Polsce: potencjał i kierunki rozwoju, SOOIPP, 2024.

4.2. Główne wnioski i podsumowanie

- **Największą barierą dla rozwoju ekosystemu startupowego w województwie śląskim jest brak lokalnego finansowania dla młodych firm (kapitał na start).** Utrudniony dostęp do kapitału na wczesnych etapach rozwoju, niewystarczająca liczba lokalnych funduszy VC i aniołów biznesu utrudnia skalowanie biznesu. W tym kontekście pożądanym jest rozwój funduszy załączkowych, aktywizacja aniołów biznesu, instrumenty grantowe i mikrodotacje oraz wsparcie doradcze w pozyskiwaniu kapitału.
- **Brak programów *matchmakingu* z dużymi firmami ogranicza możliwości pilotaży i wdrożeń.** Startupy z województwa śląskiego zgłaszają problemy w nawiązaniu współpracy z dużymi przedsiębiorstwami, co utrudnia walidację rozwiązań i zdobycie pierwszych klientów. Jako potencjalne rozwiązania w przypadku tej bariery wskazywano tworzenie platform współpracy, programy first customer, a także wsparcie regionalnych akceleratorów i pilotaży u odbiorców przemysłowych.
- **Złożoność i niestabilność regulacji oraz wysokie koszty ochrony własności intelektualnej (IP)** – kosztowne i czasochłonne procedury prawne, certyfikacyjne i patentowe, szczególnie w branżach regulowanych. W tym kontekście pożądanym jest wzmocnienie punktów kontaktowych na uczelniach i w centrach transferu technologii, doradztwo prawne czy dofinansowanie zgłoszeń patentowych
- **Do barier w rozwoju ekosystemu startupowego w województwie śląskim należy także ograniczona infrastruktura B+R i prototypowa** – brak łatwo dostępnych laboratoriów, które umożliwiają pracę nad projektami. Rozwiązaniem może być mapowanie i udostępnianie infrastruktury B+R oraz rozwój tzw. „żywych laboratoriów”.
- **Wskazywano ponadto rozproszenie informacji o programach wsparcia, ale również nierówności regionalne w dostępie do usług instytucji otoczenia biznesu i administracji.** Z wywiadów i ankiet wynika, że część przedsiębiorców spoza obszaru metropolitalnego postrzega ofertę wsparcia jako skierowaną głównie do metropolii. Wielu respondentów deklaruje niepewność co do zasad naborów i list wymaganych dokumentów. Rozwiązaniem jest funkcjonowanie punktu pierwszego kontaktu (*One-Stop-Shop*) dla całego województwa, jasne ścieżki wejścia do programów i działania podnoszące kompetencje w zakresie absorpcji środków.

5.

Potencjał w zakresie internacjonalizacji



5.1. Potencjał rynków zagranicznych dla startupów z województwa śląskiego

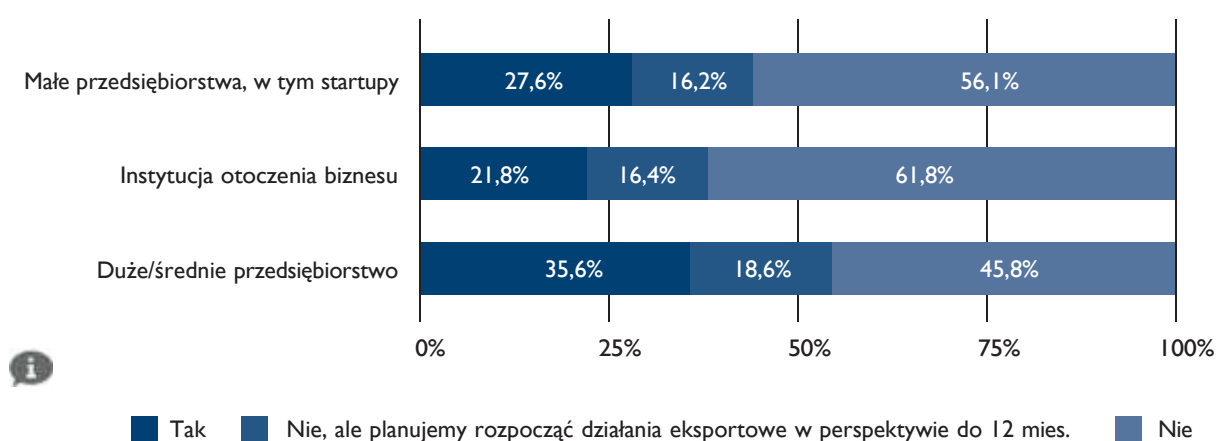
Dane dotyczące wartości eksportu województwa śląskiego potwierdzają silną pozycję regionu w sprzedaży zagranicznej. W 2022 r. region odpowiadał za 11,1% wartości sprzedaży zagranicznej Polski (2. miejsce w kraju). W eksporcie do krajów spoza Unii Europejskiej udział wyniósł 7,32% i dał trzecie miejsce w Polsce, natomiast w dostawach wewnątrzwspólnotowych udział na poziomie 12,33% zapewnił pierwszą pozycję *ex aequo* z województwem mazowieckim²⁴. Najwięksi odbiorcy produktów z województwa to przede wszystkim Niemcy z wartością eksportu na poziomie ok. 43,75 mld złotych, następnie Czechy z 23,58 mld złotych oraz Włochy i Francja. W pierwszej dziesiątce znajdują się również Słowacja, Austria, Węgry, Zjednoczone Królestwo, Hiszpania oraz Królestwo Niderlandów²⁵.

Internacjonalizacja jest jednym z kluczowych czynników świadczących o dojrzałości ekosystemu startupowego oraz konkurencyjności firm na rynku. W badaniu CAWI sprawdzono, które kategorie podmiotów prowadzą sprzedaż zagraniczną i w jakim zakresie jest ona obecna w ich działalności. Poniższy wykres przedstawia wyniki, pozwalając porównać aktywność eksportową startupów, małych firm oraz innych uczestników ekosystemu. Analiza tych danych umożliwi ocenę, które grupy podmiotów są najbardziej otwarte na rynki międzynarodowe, a które wymagają dodatkowego wsparcia w tym obszarze.

Struktura odpowiedzi wskazuje, że blisko 44% małych przedsiębiorstw, w tym startupów z województwa śląskiego albo już prowadzi sprzedaż zagraniczną, albo planuje rozpoczęcie eksportu w perspektywie kolejnego roku. Oczywiście skala internacjonalizacji jest dużo niższa niż w przypadku dużych i średnich firm, co wskazuje na konieczność dalszego wsparcia kompetencyjnego i operacyjnego startupów w przygotowaniu do wejścia na rynki zagraniczne. Także badania jakościowe (wywiady indywidualne oraz grupy fokusowe) potwierdzają konieczność wyposażenia małych firm w praktyczne kompetencje pozwalające na internacjonalizację.

Przy projektowaniu instrumentów wsparcia dla internacjonalizacji startupów, warto wprowadzić segmentację działań proeksportowych. Dla MŚP i startupów o dużej intensywności eksportu warto rozwijać wsparcie operacyjne i *matchmaking* z zagranicznymi partnerami. Dla firm na wczesnym etapie ekspansji potrzebne są szybkie pilotaże u pierwszych klientów oraz usługi certyfikacyjne. Dla IOB właściwe będą pakiety usług doradczych i programy łączenia przedsiębiorców z odbiorcami zagranicznymi.

Wykres 7. Prowadzenie sprzedaży zagranicznej przez poszczególne rodzaje podmiotów



Źródło: opracowanie własne na podstawie badania ankietowego.

²⁴ Raport o stanie województwa za 2024 rok, Urząd Marszałkowski Województwa Śląskiego, 2025.

²⁵ Raport o stanie województwa za 2024 rok, Urząd Marszałkowski Województwa Śląskiego, 2025.

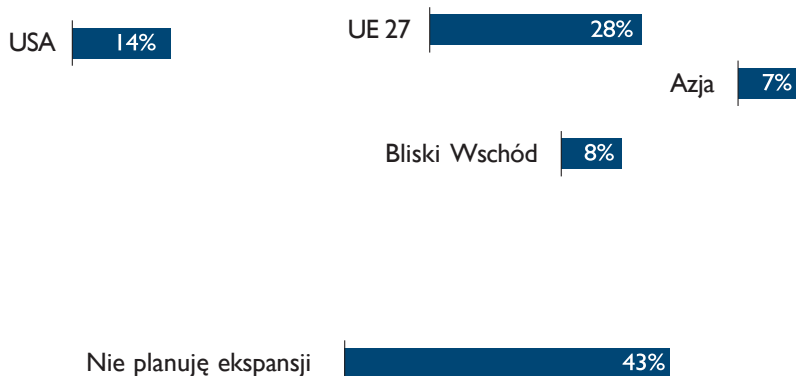
Geograficzne kierunki ekspansji

W ramach badania ankietowego wśród podmiotów z województwa śląskiego zapytano także o geograficzne priorytety ekspansji. Respondenci wskazywali, czy planują wejście na rynki zagraniczne oraz które obszary traktują jako pierwsze cele. Wśród potencjalnych kierunków wyróżniono Unię Europejską, Stany Zjednoczone, rynki Bliskiego Wschodu oraz wybrane kraje Azji.

Badanie ankietowe pokazało, 43% małych przedsiębiorstw, w tym startupów, nie planuje ekspansji na wskazane rynki. Wśród planujących ekspansję dominują rynki UE, następnie USA, Bliski Wschód i Azja. Dla administracji oznacza to dwie ścieżki: (1) wsparcie startupów i małych firm w ekspansji zagranicznej na rynki UE, poprzez doradztwo w zakresie regulacji, logistyki i sprzedaży B2B; (2) przygotowanie mniej aktywnych firm poprzez preinkubację eksportową, matchmaking z dużymi odbiorcami i wsparcie w pierwszych transakcjach.



Rysunek 3. Odpowiedzi ankietowanych dotyczące planowanych kierunków ekspansji zagranicznej



Źródło: opracowanie własne na podstawie badania ankietowego.

5.2. Szanse i bariery ekspansji zagranicznej

Województwo śląskie dysponuje rozbudowanym systemem wsparcia internacjonalizacji. Trzon stanowi projekt InterGlobal realizowany przez Fundusz Górnośląski (FG) i Województwo Śląskie w ramach programu Fundusze Europejskie dla Śląskiego. Obejmuje on m.in. warsztaty eksportowe, Akademię Internacjonalizacji, bony eksportowe, misje gospodarcze oraz sieć doradców zagranicznych, tworząc spójny pakiet usług dla MŚP i młodych firm technologicznych. Wśród atutów regionu, sprzyjających internacjonalizacji, wymienić można także infrastrukturę transportową – węzeł TEN-T i Międzynarodowy Port Lotniczy Katowice z rosnącym ruchem cargo.

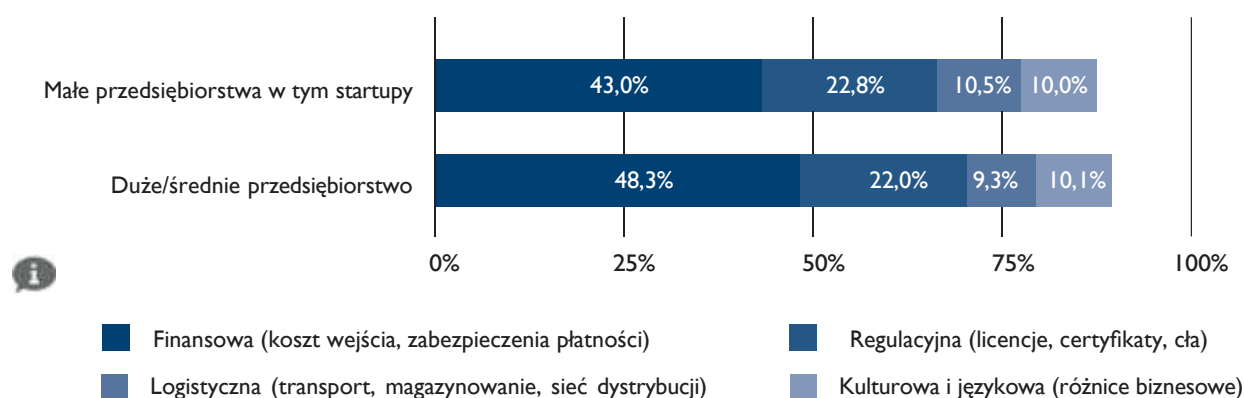
Z drugiej strony, aby w pełni wykorzystać potencjał ekspansji zagranicznej, konieczne są działania ukierunkowane na przeciwdziałanie barierom ekspansji zagranicznej. W badaniu bariery wyjścia na rynki zagraniczne podzielono na finansowe, regulacyjne, logistyczne oraz kulturowo-językowe, oddzielnie dla różnych typów firm.

Największą barierą, zarówno dla startupów i małych firm, jak i dużych i średnich przedsiębiorstw pozostają bariery finansowe (koszt wejścia i zabezpieczenia płatności) – odpowiednio 43% i 48,3% wskazań. Na drugim miejscu znajdują się bariery regulacyjne (licencje, certyfikaty, cła) – odpowiednio 22,8 i 22%. W tym kontekście rekomendowane jest wzmocnienie finansowania pomostowego na etapie

przygotowania do eksportu wraz z doradztwem w zakresie certyfikacji, ochrony własności intelektualnej oraz zgodności z przepisami rynków docelowych. Na trzecim i czwartym miejscu (ok. 10% wskazań w obu grupach) znalazły się bariery logistyczne (transport, magazynowanie, sieć dystrybucji) oraz bariery kulturowe i językowe). W odpowiedzi na bariery logistyczne warto kojarzyć firmy z partnerami operującymi w łańcuchach dostaw w Unii Europejskiej i poza nią, w tym przez sieć Enterprise Europe Network i misje gospodarcze. W obszarze barier kulturowych i językowych przydatne będzie wsparcie typu *soft-landing* oraz krótkie, bardzo praktyczne szkolenia dla właścicieli i menedżerów z procedur celnych, dokumentacji i negocjacji handlowych. Takie potrzeby były szeroko artykułowane w badaniach jakościowych i ankiecie, w tym przez respondentów z sektora MŚP i startupów.

Wśród barier internacjonalizacji dla startupów wymienia się także niedobór doświadczonych pracowników w obszarze handlu zagranicznego. Ogranicza to zdolność do samodzielnego projektowania strategii wejścia, prowadzenia negocjacji kontraktowych czy zarządzania ryzykiem walutowym i regulacyjnym.

Wykres 8. Ocena poszczególnych barier eksportowych wśród respondentów badania



Źródło: opracowanie własne na podstawie badania ankietowego.



Najbardziej przydałyby nam się szkolenia — konkretne i „dla przedsiębiorcy”. W ofertach widzę głównie studia podyplomowe i tematy miękkie, a my potrzebujemy praktyki: jak ułożyć strategię marketingu na rynkach zagranicznych, jakie są procedury eksportowe, jakie certyfikaty i dokumenty do urzędu celnego, na co zwrócić uwagę przy kontroli.

Chodzi o szkolenia dla mniejszych firm, które realnie wchodzi w eksport, prowadzone przez ludzi z danej branży (u nas: meblarskiej), którzy wiedzą, jak to wygląda w praktyce. Na początku sama przebijałam się przez te formalności — nikt nie mówił wprost, co i kiedy będzie potrzebne.

5.3. Wsparcie instytucji publicznych w procesie internacjonalizacji

Kluczową inicjatywą wspierającą ekspansję międzynarodową podmiotów z województwa jest projekt *InterGlobal – internacjonalizacja przedsiębiorstw z sektora MŚP z województwa śląskiego*. InterGlobal to obecnie jeden z kluczowych, systemowych projektów wspierających internacjonalizację MŚP w województwie śląskim. Realizowany jest wspólnie przez Województwo Śląskie i Fundusz Gómośląski S.A. w ramach programu Fundusze Europejskie dla Śląskiego 2021-2027 (Priorytet FESL.01 Fundusze Europejskie na inteligentny rozwój, Działanie 1.10 Promocja eksportu i internacjonalizacja MŚP). Jego celem jest rozwój i wzmocnienie procesów internacjonalizacji firm z regionu, a sam projekt stanowi kontynuację dwóch wcześniejszych inicjatyw: InterSilesia i GlobalSilesia. Skala finansowa jest znacząca – całkowita wartość sięga ok. 24,9 mln euro (ok. 108 mln zł), z czego ponad 21,1 mln euro (ok. 91 mln zł) pochodzi ze środków EFRR.

Sednem Projektu InterGlobal jest kompleksowy program rozwoju działalności eksportowej dla MŚP – od firm, które dopiero myślą o eksporcie, po przedsiębiorstwa już obecne na rynkach zagranicznych. Obejmuje on m.in. usługi doradców zagranicznych, spotkania informacyjne, warsztaty eksportowe, Akademię Internacjonalizacji, udział w branżowych targach zagranicznych i krajowych o zasięgu międzynarodowym, misje gospodarcze, specjalistyczne usługi consultingowe oraz szeroko zakrojone działania networkingowe i promocyjne. Jednym z kluczowych instrumentów projektu jest wsparcie w postaci bonów eksportowych, przeznaczonych głównie na udział w międzynarodowych targach i wydarzeniach wystawienniczych.

Z perspektywy przedsiębiorstw InterGlobal realnie obniża bariery wejścia na rynki zagraniczne, gdyż umożliwia finansowanie kosztów stoisk targowych, wyjazdów, logistyki, materiałów promocyjnych, a jednocześnie dostarcza know-how w obszarze prawa, logistyki, certyfikacji, marketingu międzynarodowego czy budowania relacji z partnerami. Dla całego regionu projekt ma wymiar strategiczny, wspierając odbudowę i wzmocnienie pozycji województwa śląskiego w krajowym eksporcie, przeciwdziałając trendowi spadku udziału regionu w kluczowych wskaźnikach gospodarczych oraz systemowe budowanie marki przedsiębiorstw województwa śląskiego na rynkach zagranicznych. InterGlobal można określić jako flagową inicjatywę eksportową regionu, jako że łączy instrumenty finansowe (bony), działania merytoryczne (szkolenia, doradztwo), narzędzia analityczne (obserwatorium handlu zagranicznego) oraz intensywną promocję zagraniczną, tworząc spójny, wysoko wartościowy ekosystem wsparcia internacjonalizacji MŚP z województwa śląskiego^{26, 27}.

180 tys. zł

może wynieść kwota dofinansowania w ramach bonów eksportowych z projektu InterGlobal

²⁶ Projekt InterGlobal, *Business in Silesia*. dostęp pod adresem: <https://invest-in-silesia.pl/content/projekt-interglobal> (dostęp: 24.11.2025).

²⁷ InterGlobal – internacjonalizacja przedsiębiorstw z sektora MŚP z województwa śląskiego, Fundusze Europejskie dla Śląskiego 2021-2027, <https://funduszeue.slaskie.pl/web/guest/w/interglobal> (dostęp: 24.11.2025).

5.4. Główne wnioski i podsumowanie

- **Województwo śląskie ma silny potencjał eksportowy i internacjonalizacyjny.** Region jest drugim eksporterem w kraju, ma rozwiniętą infrastrukturę transportową (sieć dróg, centra logistyczne), a eksportowi sprzyja także bliskość rynków zagranicznych (Niemcy, Czechy, Słowacja). Internacjonalizacja startupów i MŚP jest kluczowa dla wzrostu konkurencyjności regionu.
- **Główne bariery internacjonalizacji dla startupów z województwa to niedobór kompetencji eksportowych, złożoność regulacji i wyzwania logistyczne.** Firmy wskazują na brak doświadczenia w eksporcie, trudności w certyfikacji, bariery celne oraz ograniczony dostęp do doradztwa i finansowania działań eksportowych. Efektywna internacjonalizacja wymaga rozwoju kompetencji eksportowych wśród przedsiębiorców i pracowników. Potrzebne są szkolenia, doradztwo, mentoring oraz wsparcie w zakresie certyfikacji, prawa i marketingu na rynkach międzynarodowych.
- **W regionie istnieje zaplecze instytucjonalne wspierające internacjonalizację, ale wymaga ono lepszej koordynacji i promocji.** W województwie śląskim działają projekty i inicjatywy takie jak InterGlobal, Enterprise Europe Network, ale świadomość i wykorzystanie tych narzędzi przez firmy są ograniczone.
- **Wysoki poziom cyfryzacji i rozwój e-commerce ułatwiają wejście na rynki zagraniczne.** Cross-border e-commerce pozwala na testowanie nowych rynków, bez konieczności fizycznej obecności, a platformy marketplace są skutecznym kanałem sprzedaży. Więcej na ten temat: zob. rozdział VII E-commerce jako katalizator rozwoju ekosystemu startupowego w województwie śląskim.

6.

Możliwości finansowania rozwoju startupów w województwie śląskim



6.1. Źródła finansowania

Finansowanie innowacji i rozwoju przedsiębiorstw może pochodzić z różnych źródeł – publicznych, prywatnych oraz hybrydowych, łączących oba modele. Środki publiczne oferują duże budżety i szeroki zakres tematyczny, wspierając m.in. badania, cyfryzację i infrastrukturę. Finansowanie prywatne, często przez fundusze VC czy aniołów biznesu, zapewnia elastyczność, szybkie decyzje oraz dostęp do kapitału i *know-how*. Z kolei instrumenty mieszane umożliwiają dywersyfikację ryzyka i wspierają rozwój projektów w fazie wzrostu, łącząc korzyści obu podejść.

Ekosystem finansowania startupów w województwie śląskim opiera się głównie na środkach unijnych i krajowych, uzupełnianych kapitałem prywatnym. Programy zarządzane centralnie przez UE (m.in. Horyzont Europa, CEF), krajowe (FENG, FERC, FERS, FENIKS, KPO) oraz regionalne (Fundusze Europejskie dla Śląskiego 2021–2027) tworzą spójną mapę instrumentów dla firm, uczelni i samorządów. Łączą one finansowanie badań, cyfryzacji, infrastruktury, transformacji energetycznej, internacjonalizacji oraz rozwoju kompetencji.

	Finansowanie ze środków publicznych	Finansowanie ze środków prywatnych	Instrumenty łączące finansowanie publiczne i prywatne
Dostępne źródła i programy	• Horyzont Europa (EIC Pathfinder, Accelerator, EIT) • CEF (projekty infrastrukturalne) • Programy krajowe: FENG, FERC, FERS, FENIKS, KPO • Regionalne: Fundusze Europejskie dla Śląskiego 2021-2027 (EFRR, EFS+, FST)	• Fundusze VC • Aniołowie biznesu • Korporacyjne fundusze inwestycyjne (CVC)	• Fundusze PFR Ventures (Starter, Biznest) • Fundusz Transformacji Województwa Śląskiego • Akceleratory (np. Gliwice ASI) • Partnerstwa w ramach Horyzont Europa
Zalety	• Duże budżety, szeroki zakres tematyczny • Instrumenty zwrotne i dotacyjne • Niższy koszt kapitału	• Dostęp do mentoringu i sieci kontaktów • Elastyczność, szybkie decyzje • Dostęp do <i>know-how</i> • Skalowalność i szybki dostęp do globalnych rynków	• Dywersyfikacja ryzyka • Dostęp do kapitału oraz <i>know-how</i> • Publiczne środki przyciągają prywatny kapitał
Wyzwania	• Złożone procedury, wysokie wymogi formalne • Wysoki wkład własny i zabezpieczenia • Niska elastyczność w zmianie zakresu projektu	• Niedobór lokalnych funduszy VC na wczesnym etapie • Preferencja dla spółek z przychodami • Wyższa presja na szybki wzrost i exit	• Spadek liczby aktywnych funduszy po okresach inwestycyjnych • Skomplikowana struktura umów i rozliczeń

Finansowanie ze środków publicznych

Program Horyzont Europa to kluczowe źródło wsparcia projektów B+R i innowacji, szczególnie dla konsorcjów realizujących demonstratory i pilotaże. Ważną rolę pełnią instrumenty European Innovation Council (EIC) – Pathfinder, Accelerator oraz European Institute of Innovation and Technology (EIT), wzmacniające współpracę nauki, biznesu i edukacji. Instrument „Łącząc Europę” – Connecting Europe Facility (CEF) wspiera duże projekty infrastrukturalne w transporcie, energetyce i cyfryzacji. Na poziomie krajowym FENG finansuje badania i transformację technologiczną, FERC – cyfryzację usług publicznych, FERS – projekty kompetencyjne, a FEnIKS – inwestycje infrastrukturalne. KPO uzupełnia te działania w obszarach energetyki, cyfryzacji i odporności gospodarki. Regionalny program Fundusze Europejskie dla Śląskiego 2021-2027 (ok. 5,14 mld euro) wspiera B+R, cyfryzację, innowacje w MŚP i infrastrukturę innowacji, oferując także instrumenty finansowe wdrażane przez BGK i EBI. Doświadczenia z poprzedniej perspektywy pokazują silne wsparcie EFRR i POIR dla B+R, infrastruktury i innowacji w MŚP.



Finansowanie ze środków prywatnych

W regionie działa grupa aktywnych inwestorów prywatnych i korporacyjnych, w tym Grupa TDJ wraz z funduszem TDJ Pitango Ventures, oraz aniołowie biznesu. Obecność takich podmiotów zapewnia dostęp do kapitału, mentoringu i sieci kontaktów, a lokalne wydarzenia ekosystemowe ułatwiają nawiązanie relacji. Jednocześnie diagnozy wskazują na niedobór lokalnych funduszy VC i aniołów inwestujących na bardzo wczesnym etapie oraz relatywnie niskie kwoty pojedynczych inwestycji w funduszach publiczno-prywatnych. Przedstawiciele startupów często zmuszeni są do szukania finansowania poza regionem, a nawet poza Polską, a inwestorzy preferują spółki z przychodami. W efekcie projekty na etapie pomysłu i prototypu mają ograniczone możliwości pozyskania kapitału rynkowego. W odpowiedzi pojawia się postulat powołania regionalnego funduszu załączkowego, który działałby bliżej biznesu i elastyczniej podchodził do ryzyka, oraz uproszczenia otoczenia regulacyjnego dla funduszy korporacyjnych.

Instrumenty łączące finansowanie publiczne i prywatne

RSI WSL 2030 podkreśla znaczenie kapitału wysokiego ryzyka na etapie załączkowym, a także rolę parków technologicznych, akceleratorów i spółek celowych uczelni. W regionie działa m.in. Akcelerator Technologiczny Gliwice ASI, a na poziomie krajowym – Program PFR Starter, zasilający fundusze seed. Po spadku liczby aktywnych wehikułów zmniejszyła się podaż kapitału. W regionie są obecni inwestorzy (np. fundusze TDJ Pitango Ventures), jednak dostęp do VC ma charakter ogólnopolski. Fundusz Transformacji Województwa Śląskiego oraz programy PFR Ventures oferują koinwestycje i pożyczki konwertowalne. Zwiększa to liczbę ścieżek finansowania od etapu *Proof-of-Concept* do rund wzrostowych. Aniołowie biznesu działają głównie w sieciach ogólnopolskich (np. COBIN Angels, Polish Angels). Budowanie relacji między aniołami biznesu, funduszami i startupami umożliwiają wydarzenia odbywające się w Katowicach, takie jak np. Europejski Kongres Gospodarczy oraz towarzyszący mu EEC Startup Challenge.

6.2. Kredyty i pożyczki na rozwój działalności

Stałymi operatorami instrumentów zwrotnych i usług doradczych w regionie są Śląski Fundusz Rozwoju i Fundusz Górnośląski, oferujące pożyczki, gwarancje i wsparcie merytoryczne, zwłaszcza dla firm planujących wzrost i ekspansję zagraniczną. Instrumenty te uzupełniają działania realizowane w ramach programu regionalnego. Projekt FI4INN służy dopasowaniu nowych produktów pożyczkowych i kapitałowych do potrzeb innowacyjnych MŚP i startupów.

W strukturze środków zwrotnych istotną rolę odgrywają linie i instrumenty BGK oraz instrumenty finansowe w programie regionalnym zarządzane przez Fundusz Powierniczy EBI.

Preferencyjne pożyczki współfinansowane przez EBI oraz gwarancje i finansowanie w ramach InvestEU pozwalają obniżyć koszt kapitału, zwiększają dostępność kredytów inwestycyjnych i leasingu oraz uzupełniają dotacje regionalne. Z punktu widzenia przedsiębiorców istotne są konkretne umowy gwarancyjne, zawierane przez Europejski Fundusz Inwestycyjny z bankami działającymi w Polsce. Aktywność Grupy EBI w Polsce, obejmująca m.in. finansowanie projektów infrastrukturalnych i energetycznych, poprawia warunki realizacji inwestycji także w województwie śląskim.

6.3. Problemy z dostępem do kapitału na wczesnych etapach rozwoju i *crowdfunding* jako alternatywna forma finansowania

Największa luka kapitałowa w regionie dotyczy przejścia od etapu B+R do wdrożeń (TRL 6-9), gdzie potrzebne są finansowanie prac dowodowych typu *Proof-of-Concept*, bony na usługi badawcze, wsparcie ochrony własności intelektualnej oraz pokrycie kosztów certyfikacji. Bez tych elementów projekty nie osiągają dojrzałości technicznej i organizacyjnej, wymaganej przez inwestorów kapitałowych, co opóźnia wejście na rynek i obniża jakość strumienia projektów inwestycyjnych w regionie. W ekosystemie brakuje lokalnych funduszy i aniołów biznesu, a w branżach regulowanych (np. *medtech*) wysokie koszty certyfikacji dodatkowo podnoszą

próg wejścia. *Crowdfunding*, oparty na regulacjach UE i KNF, może być alternatywą w zakresie pozyskiwania środków – głównie emisję akcji lub pozyskiwanie finansowania pożyczkowego. Optymalnym rozwiązaniem jest łączenie kampanii *crowdfundingowych* z doradztwem prawnym i inwestycyjnym oraz instrumentami Śląskiego Funduszu Rozwoju i Funduszu Górnośląskiego. Pozwala to uporządkować strukturę właścicielską i przygotować firmę do kolejnych rund z większym kapitałem. Jednocześnie firmy mogą wykorzystać *crowdfunding* jako narzędzie testowania zainteresowania rynkowego i budowania społeczności wokół produktu.

6.4. Główne wnioski i podsumowanie

- **W województwie śląskim dostępny jest szeroki wachlarz źródeł finansowania rozwoju startupów, obejmujący środki unijne, krajowe i regionalne.** Są to programy: Fundusze Europejskie dla Śląskiego 2021-2027, FENG, FERC, Horyzont Europa, KPO oraz instrumenty regionalne i metropolitalne.
- **Instrumenty wsparcia publicznego są jednak rozproszone i często niedopasowane do potrzeb najmniejszych firm oraz projektów *hardware* i *medtech*.** Przedsiębiorcy zgłaszają problemy, takie jak wysokie wymagania dotyczące wkładu własnego, czasochłonne procedury, preferowanie projektów z gotowym prototypem czy z przychodami.
- **Jednocześnie, największą barierą finansową dla startupów jest luka kapitałowa na wczesnych etapach rozwoju (*pre-seed, seed*).** Brak lokalnych funduszy VC i aniołów biznesu, wysokie wymagania formalne w programach dotacyjnych, ograniczony dostęp do mikrokapitału na walidację pomysłów i zatrudnienie pierwszych pracowników utrudnia rozwój działalności.
- **Bardziej efektywne wykorzystanie dostępnych środków wymaga lepszej koordynacji instrumentów oraz wsparcia doradczego dla startupów.** Potrzebne są punkty informacyjne, mentoring, wzory dokumentów, wsparcie w przygotowaniu wniosków i integracja programów regionalnych z funduszami prywatnymi.

7.

E-commerce jako katalizator rozwoju ekosystemu startupo- wego w województwie śląskim



Handel elektroniczny (e-commerce) w ostatnich latach stał się jednym z głównych motorów rozwoju gospodarki cyfrowej w Polsce i na świecie. Zmiany w zachowaniach konsumentów, przyspieszone przez pandemię COVID-19, spowodowały szybki wzrost znaczenia sprzedaży online. Coraz częściej stosuje się rozwiązania takie jak sprzedaż wielokanałowa (omnichannel), sztuczna inteligencja (AI), automatyzacja procesów oraz personalizacja oferty.

Polska należy do najszybciej rosnących rynków e-commerce w Europie, co sprzyja powstawaniu nowych firm i modeli działalności. W województwie śląskim, dzięki silnej bazie technologicznej i dużej liczbie przedsiębiorstw korzystających z rozwiązań cyfrowych, handel elektroniczny może wspierać innowacje i poprawiać konkurencyjność gospodarki regionu. Dla młodych firm oznacza to krótszą drogę od pomysłu do pierwszych przychodów oraz możliwość prowadzenia sprzedaży zagranicznej. Dla administracji i instytucji otoczenia biznesu stanowi narzędzie przyspieszania transformacji cyfrowej MŚP.

Polski rynek e-commerce nadal rośnie, choć wolniej niż w latach pandemii. Udział sprzedaży internetowej w handlu detalicznym systematycznie się zwiększa, co wymusza dalsze inwestycje w kanały cyfrowe i poprawę jakości obsługi klientów. Według prognoz wartość rynku e-commerce w 2028 roku ma sięgnąć 192 mld zł, co stwarza korzystne warunki rozwoju dla firm z całego kraju, w tym z województwa śląskiego. Najważniejsze kierunki zmian obejmują rosnące znaczenie zakupów mobilnych i łączenia kanałów online z tradycyjnymi, coraz szersze wykorzystanie danych i sztucznej inteligencji w ofertowaniu i obsłudze, rozwój sprzedaży przez duże platformy handlowe oraz zwiększoną uwagę konsumentów na kwestie środowiskowe i rodzaje płatności.

73%

mieszkańców województwa śląskiego zamawiało lub kupowało przez internet w 2024 roku

Województwo śląskie ma dobre warunki do rozwoju handlu elektronicznego: wysoki stopień urbanizacji, rozwiniętą infrastrukturę transportową, silne zaplecze logistyczne oraz dostęp do kadr pracujących w sektorze cyfrowym. Ważnym elementem jest Śląska Regionalna Sieć Szkieletowa, która poprawia dostępność szybkiego Internetu także w mniejszych miejscowościach, ułatwiając uruchamianie magazynów, biur obsługi klienta i innych funkcji nie tylko w największych miastach.

Mieszkańcy regionu intensywnie korzystają z Internetu i usług cyfrowych: ponad 70% dokonuje zakupów online, zdecydowana

większość gospodarstw domowych ma dostęp do sieci, a duża część mieszkańców używa usług e-administracji. Dane te pokazują, że zakupy przez Internet stały się codzienną praktyką, co sprzyja rozwojowi sprzedaży cyfrowej przedsiębiorstw z województwa. Pod względem odsetka firm sprzedających przez Internet województwo śląskie zajmuje 9. pozycję w kraju – sprzedaż elektroniczną prowadzi ok. 16%²⁸ przedsiębiorstw. Dane Eurostatu wskazują, że polskie firmy często korzystają z dużych platform handlowych, co jest ważną wskazówką także dla MŚP w województwie śląskim: sprzedaż przez platformy pozwala szybciej sprawdzić zainteresowanie ofertą i zwiększyć liczbę zamówień bez konieczności dużych nakładów na własne zaplecze techniczne i marketingowe.

Globalni liderzy e-commerce i logistyki dostrzegają strategiczny potencjał województwa śląskiego jako hubu dla sprzedaży cyfrowej i internacjonalizacji. Działalność centrów logistycznych DHL²⁹ oraz Amazon³⁰ czy inwestycje realizowane przez firmy takie jak Panattoni³¹, potwierdzają, że region jest postrzegany jako kluczowy punkt w europejskim łańcuchu dostaw. Co ważne, obecność globalnych operatorów umożliwia lokalnym startupom korzystanie z nowoczesnych usług fulfillment i sieci dystrybucyjnych, co znacząco obniża bariery wejścia na zagraniczne marketplace, skracając czas dostawy i pozwalając testować nowe rynki bez konieczności tworzenia lokalnych spółek. W efekcie województwo śląskie pełni rolę realnego centrum internacjonalizacji dla innowacyjnych firm, które chcą skalować sprzedaż online w sposób elastyczny.

Internacjonalizacja poprzez e-commerce staje się dla startupów z województwa śląskiego najkrótszą i najbardziej efektywną drogą wyjścia poza rynek krajowy. Model sprzedaży transgranicznej umożliwia szybkie testowanie nowych rynków, skalowanie popytu i dywersyfikację przychodów bez konieczności tworzenia lokalnych spółek czy sieci sklepów. Rosnący popyt na zakupy online w Europie, uproszczone regulacje unijne (np. pakiet VAT OSS) oraz dostępność narzędzi cyfrowych wspierających automatyzację logistyki, obsługi klienta i marketingu dodatkowo wzmacniają ten trend. Korzyści obejmują dywersyfikację ryzyka, budowę globalnej marki i dostęp do nowych segmentów klientów. Z kolei wyzwania, takie jak regulacje, certyfikacja, logistyka i kompetencje cyfrowe, można pokonać dzięki programom wsparcia eksportu, doradztwu i infrastrukturze logistycznej regionu. Wszystko to sprawia, że e-commerce jest strategiczną ścieżką internacjonalizacji dla firm z województwa śląskiego w erze cyfrowej.

²⁸ Wykorzystanie technologii informacyjno-komunikacyjnych w przedsiębiorstwach w 2024 roku, Główny Urząd Statystyczny, 2024.

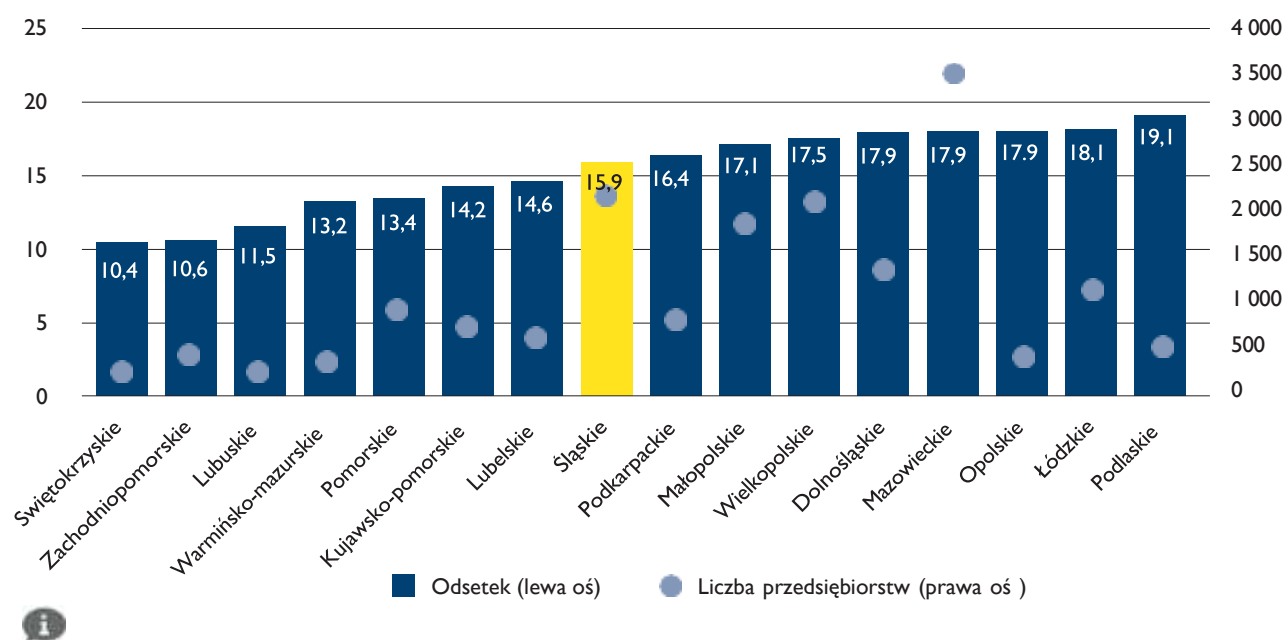
²⁹ DHL, „Terminale i lokalizacje – DHL Freight”, dostęp pod adresem:

<https://www.dhl.com/pl-pl/home/transport/centrum-pomocy/dhl-freight-terminale-i-lokalizacje.html> (dostęp 24.11.2025).

³⁰ Amazon, „Centra Logistyki”, dostęp pod adresem: <https://biuroprasoweamazon.pl/O-Amazona-w-Polsce/Centra-Logistyki.html> (dostęp 24.11.2025).

³¹ Panattoni Europe, „Znajdź nieruchomości”, dostęp pod adresem: <https://panattonieurope.com/pl-pl/znajdz-nieruchomosc?region=silesian> (dostęp 24.11.2025).

Wykres 9. Przedsiębiorstwa prowadzące sprzedaż elektroniczną poprzez strony internetowe, aplikacje mobilne, platformy handlowe w 2023 roku



Źródło: Wykorzystanie technologii informacyjno-komunikacyjnych w przedsiębiorstwach w 2024 roku, Główny Urząd Statystyczny, 2024.

Rozszerzenie regionalnej oferty w zakresie wsparcia cross-border e-commerce

Wspomniane w poprzednich sekcjach działania wdrażane na poziomie województwa śląskiego (w tym InterGlobal oraz inicjatywy sieciujące) stanowią solidną bazę dla rozwoju eksportu cyfrowego w regionie. Jednak aby w pełni wykorzystać potencjał *cross-border e-commerce*, konieczne jest wprowadzenie dedykowanych działań ukierunkowanych na ten konkretny obszar. Proponowane rozwiązania obejmują: 1) przygotowanie specjalistycznych szkoleń dla firm z zakresu *e-commerce* poświęconych pozycjonowaniu, automatyzacji marketingu czy integracji z *marketplace*, prowadzone przez ekspertów branżowych, 2) organizację cyklicznych wydarzeń, które łączyłyby startupy z operatorami logistycznymi, platformami sprzedażowymi i doradcami ds. internacjonalizacji, 3) wdrożenie programu zapewniającego finansowanie usług takich jak audyt gotowości do sprzedaży online, przygotowanie strategii *cross-border* i kampanii marketingowych na rynkach zagranicznych. Takie inicjatywy pozwolą

nie tylko zwiększyć liczbę firm z regionu obecnych na globalnych platformach, ale także zbudować trwały ekosystem wspierający internacjonalizację poprzez sprzedaż cyfrową. Projektując powyższe rozwiązania warto przyrzeć się wybranym działaniom stosowanym w innych miejscach na świecie zaprezentowanym poniżej.

Wielka Brytania

„E-Commerce Exports Week 2025”³² – wydarzenie organizowane przez Department for Business and Trade (DBT) oraz E-Commerce Trade Commission, które skupia się na intensywnych szkoleniach, sesjach networkingowych i doradztwie dla firm planujących sprzedaż transgraniczną.

Włochy

Wsparcie cyfryzacji przedsiębiorstw w regionie Lombardii³³ odbywa się poprzez dwa główne instrumenty: vouchery cyfrowe 4.0 (finansowanie wdrożeń technologii Przemysłu 4.0, automatyzacji i integracji systemów) oraz program dedykowany rozwojowi *e-commerce*, obejmujący dofinansowanie tworzenia platform sprzedażowych, integracji z *marketplace*, rozwiązań logistycznych i marketingu cyfrowego.

³² Institute of Export & International Trade, „E-Commerce Exports Week 2025 to help firms overcome online trade barriers”, dostęp pod adresem: <https://www.export.org.uk/insights/trade-news/e-commerce-exports-week-2025-to-help-firms-overcome-online-trade-barriers/> (dostęp 24.11.2025).

³³ Unioncamere Lombardia, „Bando voucher digitali 4.0 Lombardia 2025”, dostęp pod adresem: <https://www.unioncamerelombardia.it/bandi-e-incentivi-alle-imprese/dettaglio-bando/bando-voucher-digitali-40-lombardia-2025> (dostęp 24.11.2025).

8.

Dobre praktyki z zagranicy
— internacjonalizacja,
ekosystemy i finansowanie



8.1. Przykłady skutecznych ekosystemów startupowych

Sekcja prezentuje dobre praktyki internacjonalizacji startupów i budowy ekosystemów startupowych, z uwzględnieniem roli administracji publicznej. Analiza obejmuje wybrane przykłady z Europy i świata, ze szczególnym uwzględnieniem regionów o porównywalnej specyfice gospodarczej do województwa śląskiego, takich jak Zagłębie Ruhry w Niemczech czy region morawsko-śląski w Czechach. Oba te obszary charakteryzuje industrialne dziedzictwo, transformacja gospodarcza oraz silne zaangażowanie władz regionalnych w budowanie

ekosystemów startupowych. Zidentyfikowano również ekosystemy o odmiennej specyfice, zlokalizowane w innych częściach świata, które mogą stanowić źródło inspiracji dla działań podejmowanych w województwie śląskim. Łącznie zaprezentowano 7 modeli ekosystemowych, koncentrując się na wyróżniających je czynnikach sukcesu oraz sposobach wspierania startupów działających w odmiennych branżach i na różnych etapach rozwoju.

Ekosystem	Kluczowe elementy środowiska innowacji	Rola administracji publicznej	Główne wnioski
Zagłębie Ruhry Niemcy	Zachodnioniemieckie Zagłębie Ruhry, niegdyś centrum przemysłu ciężkiego, dziś przekształca się w nowoczesny ekosystem innowacji oparty na wykorzystaniu terenów poprzemysłowych jako infrastruktury dla startupów.	Administracja landu Nadrenia Północna-Westfalia (NRW) i miasta regionu prowadzą kompleksową politykę wsparcia instytucjonalnego, obejmującą zarówno inwestycje infrastrukturalne, jak i rozwój kompetencji.	Skuteczna transformacja wymaga długofalowego, wielopoziomowego finansowania oraz silnych partnerstw publiczno-prywatnych (PPP), które łączą infrastrukturę, innowacje, nowe miejsca pracy i nową tożsamość gospodarczą.
Region morawsko-śląski (Ostrawa) Czechy	Centrum innowacji MSIC (Moravian-Silesian Innovation Centre) w Ostrawie pełni rolę regionalnego hubu wspierającego rozwój startupów i MŚP. Placówka oferuje kompleksowe usługi, od doradztwa grantowego i wsparcia w digitalizacji, po programy zrównoważonego rozwoju, matchmaking i dostęp do przestrzeni biurowych oraz laboratoriów	Administracja regionalna i krajowa Republiki Czeskiej odgrywa aktywną rolę w transformacji regionu, wspierając przedsiębiorczość poprzez tworzenie dedykowanych funduszy inwestycyjnych, programy wsparcia dla startupów i MŚP. Władze regionu morawsko-śląskiego wdrażają strategię RE:START, która integruje działania rządowe, samorządowe i unijne w celu rewitalizacji gospodarczej i społecznej.	Przykład regionu morawsko-śląskiego świadczy o tym, że skuteczna transformacja przemysłowa wymaga zintegrowanego podejścia, łączącego wsparcie finansowe, edukacyjne i infrastrukturalne. MSIC stanowi przykład dobrze funkcjonującego hubu innowacji, który dzięki współpracy z uczelniami i sektorem prywatnym skutecznie wspiera rozwój przedsiębiorczości.
Paryż (STATION F) Francja	Paryski STATION F jest jednym z najbardziej rozpoznawalnych ośrodków europejskiego ekosystemu startupowego i największym na świecie inkubatorem przedsiębiorczości dla startupów, mieszczącym się w odrestaurowanym paryskim dworcu kolejowym.	We Francji administracja publiczna odgrywa kluczową rolę w budowie i koordynacji ekosystemu startupowego na wszystkich poziomach, od lokalnego po krajowy. Centralnym elementem tego systemu jest Mission French Tech, agencja rządowa działająca przy Ministerstwie Gospodarki i Finansów, która pełni funkcję koordynatora polityki startupowej w skali całego kraju.	Francuski model dowodzi, że skuteczna polityka startupowa wymaga współpracy na poziomie krajowym, regionalnym i lokalnym, co zapewnia spójność działań i szeroki dostęp do wsparcia. Przykład STATION F pokazuje, że inwestycje w nowoczesne kampusy startupowe, wspierane przez administrację i sektor prywatny, mogą stać się kluczowymi ośrodkami koncentracji talentów, kapitału i wiedzy.

Ekosystem	Kluczowe elementy środowiska innowacji	Rola administracji publicznej	Główne wnioski
Helsinki i Espoo (Maria 01, Slush) Finlandia	Fiński ekosystem Helsinki+Espoo+Vantaa Innovations, oparty na współpracy uczelni, organizacji studenckich i miasta pokazuje, jak łączyć infrastrukturę miejską z kapitałem społecznym. Zlokalizowany w Helsinkach kampus Maria 01 skupia młode firmy, inwestorów i korporacje, a jego społeczność liczy ponad 1500 członków. Coroczna konferencja Slush w Helsinkach jest jedną z najbardziej rozpoznawanych konferencji startupowych.	Władze Helsinki odegrały kluczową rolę w tworzeniu lokalnego ekosystemu startupowego, inwestując w infrastrukturę, programy wsparcia i przestrzenie testowe. Poza działaniami lokalnymi, administracja publiczna w Finlandii, angażuje się w rozwój startupów m.in. poprzez agencję rządową Business Finland.	Działania instytucji, takich jak Business Helsinki i Business Finland pokazują, że zaangażowanie administracji na różnych poziomach może przynieść trwałe efekty, pod warunkiem opracowania odpowiednich instrumentów wsparcia, dostosowanych do lokalnych potrzeb i potencjału danego ekosystemu. Od miejskich grantów, przez strategię regionalną Smart Specialisation, po krajową strategię przedsiębiorczości – Finlandia tworzy spójny system wspierający startupy na każdym etapie rozwoju.
Tallinn Estonia	Estoński ekosystem wyróżnia konsekwentny rozwój cyfrowych usług publicznych oraz platform wspierających przedsiębiorczość. E-Rezydencja to program, który umożliwia osobom z całego świata uzyskanie cyfrowej tożsamości. Jest to wydawany przez rząd cyfrowy identyfikator, który obniża bariery wejścia dla przedsiębiorców z zagranicy i ułatwia prowadzenie działalności w strukturach estońskich.	Estońska administracja publiczna konsekwentnie kształtuje środowisko przyjazne startupom. Państwo inwestuje w rozwój usług cyfrowych, upraszczając procesy administracyjne i umożliwiając przedsiębiorcom szybkie zakładanie i prowadzenie działalności online. Instytucje takie jak Startup Estonia i zespół e-Residency działają jako wyspecjalizowane jednostki wspierające innowacje, internacjonalizację i rozwój kompetencji, a ich działania są ściśle powiązane z politykami rządowymi oraz finansowaniem unijnym.	E-Residency to modelowy przykład, jak usługi cyfrowe mogą wspierać budowanie ekosystemu gospodarczego i wspierać rozwój startupów, eliminując bariery administracyjne i zachęcając do zakładania firm. Dzięki wsparciu instytucjonalnemu, estońskie startupy mają możliwość uczestniczenia w atrakcyjnych programach akceleryacyjnych, wydarzeniach networkingowych oraz prezentacjach przed inwestorami, koordynowanych przez Startup Estonia.
Monachium (TUM, Unternehmer TUM) Niemcy	Monachijski ekosystem, skupiony wokół Technische Universität München i organizacji UnternehmerTUM jest obecnie jednym z najlepiej ocenianych w Europie. W rankingach międzynarodowych ośrodek ten utrzymuje najwyższe pozycje. Ważnym modułem ekosystemu jest wyspecjalizowane centrum innowacji Venture Labs, wspierające zakładanie przedsiębiorstw opartych na technologiach z wielu dziedzin nauki, a także otwarta pracownia MakerSpace, która przyspiesza iterację produktową.	W Monachium administracja publiczna pełni wielowymiarową rolę w rozwoju ekosystemu innowacji wokół UnternehmerTUM. Nie tylko inwestuje w infrastrukturę i koordynuje działania, ale także aktywnie wspiera dostęp do finansowania, rozwija kompetencje cyfrowe i promuje ekosystem na arenie międzynarodowej. Działa jako partner strategiczny, integrując środowiska nauki, biznesu i społeczeństwa w ramach projektów, takich jak Munich Urban Colab.	Uczelnia techniczna jako rdzeń systemu oraz konsekwentne wsparcie publiczne na poziomie landu, miasta i federacji pozwalają zbudować dojrzałe środowisko dla zaawansowanych projektów technologicznych.

Ekosystem	Kluczowe elementy środowiska innowacji	Rola administracji publicznej	Główne wnioski
Zurych i Lozanna (ETH, EPFL) Szwajcaria	Szwajcarskie ośrodki wokół uniwersytetów ETH w Zurychu i EPFL w Lozannie pokazują, jak trwałe instytucje uczelniane budują ekosystemy miejskie i regionalne. EPFL Innovation Park skupia setki firm i kilka tysięcy specjalistów pracujących w bezpośrednim sąsiedztwie uczelni, a sieci lokalnych parków innowacji tworzą krajową infrastrukturę współpracy nauki i biznesu. Funkcjonują także silne programy wspierania przedsiębiorczości akademickiej (Innosuisse, programy uczelniane).	Administracja publiczna w Szwajcarii wspiera rozwój parków innowacji poprzez federalne gwarancje kredytowe, leasing gruntów oraz finansowanie infrastruktury biurowej i laboratoryjnej przez kantony. Innosuisse, federalna agencja ds. innowacji, umożliwia transfer wiedzy z nauki do gospodarki, finansując projekty B+R, startupy i MŚP oraz oferując modułowe szkolenia dla przedsiębiorców. Programy takie jak FIT zapewniają dodatkowe wsparcie regionalne w postaci grantów, pożyczek i inkubacji dla młodych firm technologicznych. Dzięki temu administracja tworzy spójny ekosystem łączący edukację, mentoring i finansowanie innowacji.	Fizyczna i organizacyjna bliskość uczelni oraz parków innowacji, połączona z aktywną rolą kantonów i agencji federalnych, przyspiesza transfer wiedzy do gospodarki i pozwala dopasowywać wsparcie do lokalnych specjalizacji.

Analiza modeli ekosystemów pokazuje, że mimo różnic gospodarczych i kulturowych, skuteczne systemy startupowe mają wspólne cechy: sprawną koordynację działań na poziomie lokalnym, regionalnym i krajowym, aktywne jednostki publiczne wspierające startupy, silne zaangażowanie sektora prywatnego oraz kluczową rolę uczelni i instytucji badawczych jako źródeł talentów i wiedzy. Ważne jest także podejście uwzględniające potrzeby rynku, globalne trendy i kierunki transformacji gospodarczej. Te elementy mogą inspirować rozwój ekosystemu w województwie śląskim.

Rekomendacje na przyszłość



Wizja: Województwo śląskie jest wiodącym centrum innowacji w Europie Środkowo-Wschodniej, tworząc zintegrowany i globalnie zorientowany ekosystem startupowy oparty na współpracy biznesu, nauki i administracji, który nie tylko przyciąga talenty, kapitał i technologie, ale także wspiera internacjonalizację i ekspansję zagraniczną przedsiębiorstw z regionu, generując trwałą wartość dla gospodarki.

Polityka rozwoju ekosystemu startupowego w województwie śląskim powinna koncentrować się na działaniach, które przyczynią się do rozwoju innowacyjnych przedsiębiorstw w regionie oraz będą sprzyjać realizacji wizji województwa śląskiego jako wiodącego centrum innowacji w Europie Środkowo-Wschodniej.

Kluczowe cele polityki startupowej w województwie śląskim to:

- Integracja ekosystemu i rozwój współpracy: zacieśnienie współpracy między biznesem, nauką, administracją i społeczeństwem obywatelskim poprzez tworzenie platform wymiany wiedzy i doświadczeń.
- Zwiększenie dostępności finansowania dla startupów: zapewnienie startupom stabilnych źródeł finansowania poprzez utworzenie regionalnych funduszy *seed* i *venture capital*, wdrożenie mechanizmów grantowych oraz ulg podatkowych dla inwestorów.

- Rozwój infrastruktury wspierającej innowację: budowa i rozbudowa hubów technologicznych, inkubatorów oraz przestrzeni coworkingowych, a także zapewnienie dostępu do zaplecza badawczo-rozwojowego i technologii.
- Wzmocnienie kapitału ludzkiego i kompetencji przedsiębiorczych: wdrożenie programów edukacyjnych i szkoleniowych dla założycieli startupów, rozwój mentoringu i sieci ekspertów branżowych oraz przyciąganie talentów do regionu poprzez kampanie promocyjne.
- Internacjonalizacja przedsiębiorstw: wsparcie ekspansji zagranicznej startupów poprzez szkolenia, misje gospodarcze, programy *soft-landing*.

Punktem wyjścia dla sformułowanych kierunków rozwoju polityki startupowej w regionie były zidentyfikowane bariery ograniczające wzrost potencjału ekosystemu. Poniżej przedstawiono podsumowanie priorytetowych obszarów działania, wraz z krótkim kontekstem.



Obszar priorytetowy #1 Integracja usług i koordynacja ekosystemu startupowego w regionie

Kontekst:

Analiza wykazała brak zintegrowanego ekosystemu wsparcia dla startupów – obecny układ instytucji jest rozproszony, bez jasnej ścieżki dostępu do usług i koordynacji informacji. Brakuje jednego miejsca pełniącego funkcję „one-stop shop”, które ułatwiałoby *soft-landing*, *matchmaking* z dużymi firmami oraz internacjonalizację startupów. Dodatkowo, konieczne jest wzmocnienie dialogu i współpracy pomiędzy interesariuszami ekosystemu.

Cele i przykładowe działania:

- Integracja ekosystemu poprzez ułatwienie kontaktów między jego uczestnikami (startupami, MŚP, IOB, uczelniami, dużymi przedsiębiorstwami).
- Utworzenie zintegrowanego systemu „one-stop shop”, z funkcją brokera technologii, platformą *matchmakingową* startup-korporacja oraz kalendarzem naborów i wydarzeń.
- Wzmocnienie dialogu i współpracy w ramach cyklicznych paneli ekosystemowych, umożliwiających aktualizację priorytetów i instrumentów wsparcia w oparciu o potrzeby rynku.



Obszar priorytetowy #2 Wzmocnienie mechanizmów finansowania startupów

Kontekst:

Analiza ekosystemu oraz wyniki badań jakościowych (IDI, FGI) wskazują na istotną lukę finansowania po etapie seed, kiedy projekty są technologicznie zaawansowane, ale wciąż zbyt ryzykowne dla inwestorów prywatnych. Startupy napotykały trudności w pokrywaniu kosztów walidacji, certyfikacji oraz w uzyskaniu popytu ze strony dużych firm i administracji. Potrzebne są mechanizmy umożliwiające testowanie rozwiązań w warunkach rzeczywistych oraz elastycznych instrumentów finansowych, które akceptują ryzyko innowacji przy jednoczesnym zapewnieniu „bezpieczników” w postaci wstępnej oceny eksperckiej. Obecny system wsparcia jest rozproszony, a procesy pozyskiwania środków – skomplikowane i czasochłonne, co ogranicza absorpcję dostępnych funduszy.

Cele i przykładowe działania:

- Zwiększenie dostępności kapitału na etapie Proof-of-Concept i pierwszych wdrożeń poprzez uruchomienie bonów na usługi B+R, doradztwo eksportowe oraz transfer technologii.
- Obniżenie barier kosztowych i proceduralnych w procesie walidacji technologii, certyfikacji oraz przygotowania do internacjonalizacji.
- Wprowadzenie mechanizmów popytowych (programy „otwierania drzwi”, mini-akceleratorzy, mentoring korporacyjny), które umożliwią testowanie rozwiązań w realnych warunkach u odbiorców końcowych.
- Rozwój współpracy nauka-biznes-samorząd poprzez finansowanie usług badawczo-rozwojowych, transferu technologii i komercjalizacji wyników badań.



Obszar priorytetowy #3 Dostęp do infrastruktury i cyfryzacja MŚP

Kontekst:

Do barier w rozwoju ekosystemu startupowego w województwie śląskim należy także ograniczona infrastruktura B+R i prototypowa – brak łatwo dostępnych laboratoriów, które umożliwiają pracę nad rozwiązaniami. Zarówno badania jakościowe, jak i analiza danych wtórnych wskazały, że startupy, zwłaszcza działające w obszarach *hard-tech* i *medtech* napotykały na szczególnie wysokie bariery kosztowe i infrastrukturalne.

Cele i przykładowe działania:

- Ułatwienie dostępu do regionalnej infrastruktury badawczej i prototypowej poprzez stworzenie jednolitej bazy laboratoriów, usług B+R i zasobów testowych.
- Zwiększenie wykorzystania zasobów uczelni, instytutów badawczych i IOB w projektach innowacyjnych realizowanych przez startupy i MŚP.
- Uruchomienie Regionalnej Sieci Wsparcia Cyfrowego oferującej testy technologii, doradztwo w zakresie e-commerce, chmury i cyberbezpieczeństwa oraz szkolenia kompetencyjne.



Obszar priorytetowy #4 Rozwój kompetencji, podaż talentów oraz wymiana doświadczeń

Kontekst:

Badania IDI i FGI wykazały, że obecne programy szkoleniowe są postrzegane jako zbyt ogólne i mało użyteczne dla startupów oraz MŚP. Przedsiębiorcy oczekują wsparcia dopasowanego do specyfiki branż i etapu rozwoju firmy, z naciskiem na praktyczne rozwiązania. Region dysponuje silnym potencjałem akademickim i przemysłowym, jednak brakuje mechanizmów systematycznej współpracy oraz dedykowanych programów akceleratornych i inkubacyjnych w formule branżowej. Dodatkowo obserwuje się niedobór talentów technicznych i menedżerskich, a konkurencja o kadry obejmuje zarówno rynek krajowy, jak i międzynarodowy. W odpowiedzi rekomenduje się rozwój branżowych inkubatorów i akceleratorów, kampanii promujących kulturę innowacji oraz zacieśnianie współpracy z regionami partnerskimi w celu wymiany doświadczeń i transferu *know-how*.

Cele i przykładowe działania:

- Rozwój wyspecjalizowanych programów inkubacji i akceleracji odpowiadających na potrzeby kluczowych branż.
- Wzmocnienie współpracy startupów z partnerami korporacyjnymi, uczelniami i instytucjami B+R poprzez tworzenie branżowych ścieżek wsparcia i dostęp do zasobów testowych oraz wsparcie dla startupów w rekrutacji poprzez platformy talentowe i współpracę z uczelniami.
- Promowanie kultury innowacji i przedsiębiorczości poprzez kampanie medialne, konkursy, hackathony i wydarzenia networkingowe.
- Zacieśnianie współpracy z regionami partnerskimi w celu wymiany doświadczeń, najlepszych praktyk i tworzenia konsorcjów międzynarodowych.
- Pozycjonowanie województwa śląskiego jako wiodącego ośrodka innowacji w Polsce i Europie Środkowo-Wschodniej poprzez działania wizerunkowe.



Obszar priorytetowy #5 Internacjonalizacja i rozwój kompetencji eksportowych

Kontekst:

Startupy i MŚP z województwa śląskiego coraz chętniej korzystają z instrumentów wspierających internacjonalizację, takich jak projekt InterGlobal. Jednak wraz ze wzrostem kompetencji eksportowych rośnie potrzeba bardziej zaawansowanych, praktycznych form wsparcia – dopasowanych do branży i etapu rozwoju firmy. Obecne działania szkoleniowe są postrzegane jako zbyt ogólne, a przedsiębiorcy oczekują programów opartych na realnych *case studies*, warsztatach z ekspertami rynkowymi oraz mechanizmach ułatwiających wejście na rynki zagraniczne. Kluczowe bariery to brak wiedzy o procedurach eksportowych, certyfikacji, regulacjach prawnych, finansowaniu i ryzyku transakcyjnym oraz wykorzystaniu narzędzi *e-commerce* w eksporcie.

Cele i przykładowe działania:

- Podniesienie kompetencji przedsiębiorców w zakresie internacjonalizacji i ekspansji zagranicznej poprzez praktyczne szkolenia, warsztaty i doradztwo branżowe.
- Zwiększenie wykorzystania narzędzi *e-commerce* w handlu międzynarodowym przez MŚP i startupy z regionu.
- Ułatwienie wejścia na rynki zagraniczne poprzez wsparcie w zakresie certyfikacji, regulacji, logistyki, finansowania i ochrony własności intelektualnej.
- Uruchomienie programu akceleracji poprzez internacjonalizację (model „*acceleration bridge*”), który umożliwi startupom nawiązanie relacji z zagranicznymi hubami innowacji i przeprowadzenie pilotaży na rynkach docelowych.
- Zwiększenie liczby firm z województwa śląskiego prowadzących sprzedaż zagraniczną oraz uczestniczących w globalnych łańcuchach wartości.

Schemat rekomendacji

5. Kontynuacja działań w zakresie internacjonalizacji przedsiębiorstw z sektora MŚP z województwa śląskiego („InterGlobal”)

- D11: Kontynuacja programu szkoleniowego o tematyce eksportowej, w tym wykorzystania narzędzi *e-commerce*
- D12: Program akceleracji poprzez internacjonalizację

4. Rozwój kompetencji, podaż talentów oraz wymiana doświadczeń

- D8: Powołanie branżowych inkubatorów i akceleratorów (z partnerami korporacyjnymi)
- D9: Prowadzenie kampanii promocyjnych i konkursów promujących kulturę innowacji
- D10: Zacieśnianie współpracy z reginami partnerskimi



3. Dostęp do infrastruktury i cyfryzacji – mapowanie i ułatwiony dostęp do regionalnej infrastruktury B+R

- D5: Mapowanie i udostępnianie infrastruktury B+R/laboratorium
- D6: Powołanie, udostępnienie i informowanie o ofercie „Żywych laboratoriów” (*GovTech*, *smart city*, *e-usługi*)
- D7: Uruchomienie Regionalnej Sieci Wsparcia Cyfrowego dla MŚP (testy technologii, *e-commerce*, cyberbezpieczeństwo, chmura)

1. Wzmocnienie koordynacji i współpracy interesariuszy ekosystemu „one-stop shop”

- D1: Stworzenie regionalnego portalu informacyjnego, zawierającego katalog usług, platformę *matchmakingową* startup-korporacja oraz kalendarz naborów i wydarzeń
- D2: Powołanie stałego cyklu konsultacji i paneli ekosystemowych oraz monitoring startupowy

2. Wzmocnienie mechanizmów finansowania startupów – instrumenty finansowe i mechanizmy popytowe

- D3: Kontynuacja i rozwój instrumentów wsparcia w postaci boiów na usługi B+R, doradztwo eksportowe, transfer technologii oraz wdrożenie narzędzi *e-commerce*
- D4: Uruchomienie mechanizmów *Proof-of-Concept* (PoC) u odbiorców końcowych (w tym „otwieranie drzwi”, mentoring, mini-akceleratorzy)

Źródło: opracowanie własne.

10.

Podsumowanie i wnioski końcowe



Kluczowe wnioski z diagnozy ekosystemu startupowego województwa śląskiego

- Liczba startupów w województwie śląskim systematycznie rośnie, co świadczy o rosnącym zainteresowaniu przedsiębiorczością innowacyjną w regionie. Choć wyzwaniem pozostaje brak jednego, ogólnopolskiego rejestru zbierającego dane dot. aktywności startupowej, w niniejszym opracowaniu przyjęto porządkowy szacunek około 500 startupów w województwie, uzyskany dwiema zbieżnymi metodami, tj. estymacją udziałową na podstawie danych krajowych i proporcji liczby startupów do ogólnej populacji firm oraz weryfikacją oddolną poprzez analizę regionalnych i branżowych baz podmiotów.
- Największą aktywność wykazują startupy skoncentrowane wokół branż takich jak technologie informacyjno-komunikacyjne (ICT), przemysł 4.0, energetyka, medycyna oraz nowoczesne materiały. Istotny udział mają również projekty z zakresu ekologii, rozwiązań *smart city*, odpowiadające na wyzwania transformacji energetycznej i środowiskowej regionu. Różnorodność branż oraz wzrost liczby nowo powstałych firm podkreślają dynamiczny charakter śląskiego ekosystemu startupowego, który coraz lepiej odpowiada na potrzeby lokalnej gospodarki i globalnych trendów.
- Region dysponuje solidnymi fundamentami instytucjonalnymi oraz infrastrukturą wspierającą rozwój innowacji – sieć IOB, parków technologicznych, uczelni i jednostek badawczo-rozwojowych sprzyja powstawaniu nowych przedsięwzięć. Silna baza naukowa, aktywność patentowa oraz wzrastające nakłady na B+R budują przewagę konkurencyjną regionu. Województwo cechuje się wysoką dostępnością transportową, dużym rynkiem pracy oraz rozbudowaną siecią odbiorców biznesowych i publicznych, co ułatwia walidację oraz budowanie referencji.
- Ekosystem startupowy województwa śląskiego znajduje się w fazie intensywnej transformacji – od rozproszonego, inicjatywnego modelu rozwoju opartego głównie na pojedynczych podmiotach i projektach, do coraz bardziej systemowej struktury współpracy między administracją, biznesem, nauką i instytucjami wsparcia. Dane z badań wskazują, że region dysponuje stabilną bazą talentów, rozwiniętą infrastrukturą innowacji oraz znaczącymi zasobami finansowania publicznego, jednak nadal potrzebuje koordynacji procesów i wzmocnienia instrumentów skalowania oraz internacjonalizacji startupów.
- Podstawową przewagą regionu jest koncentracja startupów oraz przedsiębiorstw technologicznych w obszarach zgodnych z regionalnymi inteligentnymi specjalizacjami, w szczególności ICT, *medtech*, zielona transformacja i technologie dla przemysłu. Województwo śląskie wyróżnia się także silnym zapleczem badawczo-rozwojowym oraz potencjałem wdrożeniowym wynikającym z wysokiego stopnia uprzemysłowienia. Jest to unikalna sytuacja w skali kraju – region łączy dużą liczbę odbiorców rozwiązań technologicznych z rozwijającą się bazą dostawców innowacji.
- Do głównych barier rozwoju ekosystemu zaliczyć należy rozproszenie inicjatyw wsparcia, nierównomierny poziom kompetencji biznesowych oraz ograniczoną skalę międzynarodowej ekspansji startupów. Brak systemowej koordynacji działań i wyzwań związanych z transferem technologii utrudnia pełne wykorzystanie potencjału regionu. Wciąż widoczna jest potrzeba intensyfikacji działań na rzecz budowania kultury przedsiębiorczości, szczególnie wśród młodych innowatorów, oraz lepszego powiązania nauki z biznesem. Wyniki badań wskazują także na istotną lukę finansowania po etapie seed, kiedy projekty są technologicznie zaawansowane, ale wciąż zbyt ryzykowne dla inwestorów.
- Internacjonalizacja pozostaje jednym z kluczowych wyzwań dla startupów z województwa śląskiego. Mimo rosnącej aktywności eksportowej i udziału w międzynarodowych projektach, barierą pozostaje ograniczona liczba firm, które skutecznie skalują działalność na rynki zagraniczne. Wsparcie w tym zakresie oferują programy mentoringowe, środowiska testowe oraz platformy międzynarodowe, jednak konieczna jest dalsza profesjonalizacja usług doradczych i zwiększenie dostępności kapitału na ekspansję. Region powinien wzmocniać działania na rzecz budowania globalnych kompetencji, sieci kontaktów oraz promocji lokalnych innowacji poza granicami kraju.
- Podsumowując, ekosystem startupowy województwa śląskiego charakteryzuje się wysokim potencjałem wzrostu, lecz wymaga dalszej integracji działań i intensyfikacji procesów internacjonalizacji, by w pełni wykorzystać swoje możliwości w konkurencyjnym środowisku innowacji.

Priorytetowe kierunki zmian i rekomendacje dla rozwoju ekosystemu startupowego w województwie śląskim

- W świetle przeprowadzonej diagnozy i zidentyfikowanych barier, opracowano rekomendacje dla rozwoju ekosystemu startupowego województwa śląskiego, koncentrujące się na działaniach, które mają charakter transformacyjny i odpowiadają na kluczowe wyzwania regionu. Proponowane kierunki zmian oraz obszary priorytetowe mają na celu nie tylko wzmocnienie istniejących fundamentów ekosystemu, ale przede wszystkim przyspieszenie procesów internacjonalizacji, profesjonalizację wsparcia oraz budowę przewag konkurencyjnych w skali międzynarodowej.
- Integracja i koordynacja ekosystemu: rekomenduje się utworzenie regionalnej platformy „one-stop shop” dla startupów, pełniącej funkcję brokera technologii, koordynatora internacjonalizacji oraz centrum informacji o instrumentach wsparcia, naborach i wydarzeniach.
- Wzmocnienie mechanizmów finansowania i popytu: rekomenduje się rozwój regionalnych funduszy *seed* i *pre-seed*, instrumentów quasi-kapitałowych oraz bonów na usługi B+R i doradztwo eksportowe oraz wprowadzenie mechanizmów *proof-of-concept* u odbiorców końcowych oraz programów pilotażowych z dużymi firmami.
- Rozwój infrastruktury innowacji i cyfryzacji: rekomenduje się mapowanie i udostępnianie infrastruktury B+R, rozwój „żywych laboratoriów” oraz uruchomienie Regionalnej Sieci Wsparcia Cyfrowego dla MŚP.
- Kompetencje, talenty i wymiana doświadczeń: rekomenduje się rozwój branżowych inkubatorów i akceleratorów, programów mentoringowych oraz kampanii promujących kulturę innowacji i intensyfikację współpracy z regionami partnerskimi i środowiskami międzynarodowymi w celu wymiany doświadczeń.
- Jednocześnie raport potwierdza, że aby osiągnąć pełny potencjał wzrostu, ekosystem wymaga m.in.: poprawy dostępu do kapitału zaangażowanego, lepszej orientacji startupów w dostępnych instrumentach wsparcia, silniejszej współpracy transgranicznej, rozwoju kompetencji eksportowych oraz systemowego mechanizmu generowania i dyfuzji innowacji. Odpowiedzią na te potrzeby powinno być podejście długofalowe – oparte na koordynacji, stabilności instrumentów wsparcia i stopniowym przechodzeniu z logiki „projektów” na logikę „systemu”.
- Specjalizacja sektorowa i wykorzystanie szansy transformacji regionu: rekomenduje się koncentrację interwencji na obszarach zgodnych z regionalnymi inteligentnymi specjalizacjami oraz kierunkami sprawiedliwej transformacji – w szczególności *medtech* i *life science*, technologie przemysłowe i materiałowe, *climate-tech* i energetyka, automatyka i robotyka oraz rozwiązania cyfrowe dla przemysłu. Ukierunkowanie programów wsparcia, funduszy i infrastruktury na te filary pozwoli zbudować wyrazisty profil Śląskiego jako jednego z kluczowych hubów technologicznych w Europie Środkowo-Wschodniej, a jednocześnie maksymalizować efekty wykorzystania środków FESL i Funduszu na rzecz Sprawiedliwej Transformacji.
- Internacjonalizacja i ekspansja zagraniczna: rekomenduje się kontynuację i profesjonalizację programów akceleracji poprzez internacjonalizację, wsparcie udziału w misjach i targach zagranicznych, rozwój kompetencji eksportowych oraz systemowe wsparcie certyfikacji i doradztwa regulacyjnego.

Zaproponowane priorytetowe kierunki zmian tworzą spójny zestaw interwencji – od koordynacji i finansowania, przez infrastrukturę, kompetencje i specjalizację sektorową, po internacjonalizację – który, przy konsekwentnej realizacji, może przekształcić ekosystem startupowy województwa śląskiego w jeden z najbardziej rozpoznawalnych i konkurencyjnych w kraju i Europie (zwłaszcza Środkowo-Wschodniej).

Startupy z województwa śląskiego — od lokalnych inicjatyw do globalnych sukcesów

URZĄD MARSZAŁKOWSKI WOJEWÓDZTWA ŚLĄSKIEGO

Departament Promocji, Gospodarki i Sportu

ul. Ligonía 46, 40-037 Katowice

+48 32 77 44 503

gospodarka@slaskie.pl

ps@slaskie.pl

invest-in-silesia.pl

slaskie.pl