

Startupy, kapitał ludzki, inwestorzy – znaczenie innowacji dla oferty inwestycyjnej JST



Agenda

- 1 Wprowadzenie
- 2 Mocne strony i przewagi ekosystemu startupowego w województwie śląskim
- 3 Słabe strony i bariery dla działalności ekosystemu startupowego w województwie śląskim oraz możliwości ich przewycięzania
- 4 Potencjał w zakresie internacjonalizacji
- 5 *E-commerce* jako katalizator rozwoju ekosystemu startupowego w województwie śląskim
- 6 Dobre praktyki z zagranicy – internacjonalizacja, ekosystemy i finansowanie

1.

Wprowadzenie



Cel i zakres analizy



Celem analizy jest przeprowadzenie kompleksowej analizy ekosystemu startupowego w województwie śląskim. Analiza obejmuje diagnozę obecnego stanu ekosystemu, wskazanie istniejących barier oraz ocenę potencjału rozwojowego regionu. Opracowanie ma także na celu sformułowanie szczegółowych rekomendacji dotyczących działań wspierających rozwój ekosystemu startupowego w regionie, ze szczególnym naciskiem na procesy internacjonalizacji młodych firm. Rezultatem ma być dostarczenie narzędzi wspierających podejmowanie decyzji strategicznych, efektywną alokację środków publicznych oraz projektowanie instrumentów wsparcia adekwatnych do lokalnych potrzeb i etapów rozwoju startupów.

Jednym z głównych wyzwań związanych z analizą ekosystemu startupowego jest brak jednoznacznej definicji tego, czym jest „startup”. W literaturze i praktyce biznesowej funkcjonują różne kryteria – od innowacyjności produktu, przez skalowalność modelu biznesowego, po etap rozwoju firmy. Niektóre definicje uwzględniają wiek przedsiębiorstwa, inne koncentrują się na sposobie finansowania czy potencjale wzrostu. Ta rozbieżność powoduje, że trudno jest precyzyjnie określić, które podmioty należy zaliczyć do kategorii startupów, a w konsekwencji oszacować ich liczbę w gospodarce.

Nie ma jednej, spójnej bazy danych prezentującej liczbę startupów działających w Polsce. Brak standardów utrudnia porównywanie danych między badaniami i krajami, co wpływa na jakość analiz oraz formułowanie polityk wspierających innowacyjność.

W niniejszym opracowaniu posługujemy się definicją przyjętą przez Polską Agencją Rozwoju Przedsiębiorczości (PARP), według której **startup to „młode przedsiębiorstwo tworzące rozwiązanie oparte na wiedzy i technologii, nastawione na szybkie skalowanie sprzedaży i wciąż dopracowujące powtarzalny model biznesowy”¹.**

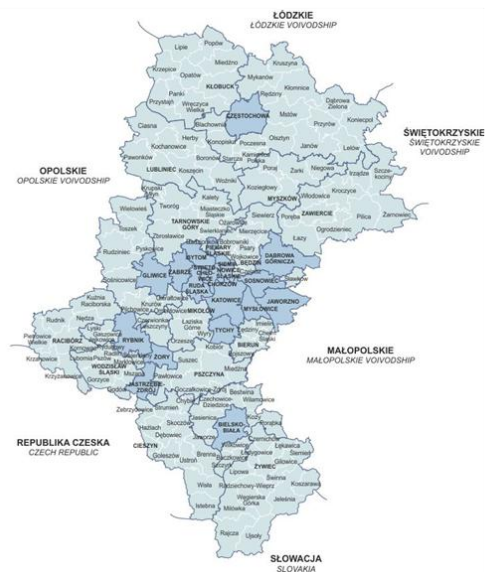
¹Raport z badania przedsiębiorczości, Global Entrepreneurship Monitor, Polska 2024. Polska Agencja Rozwoju Przedsiębiorczości, 2024.

Kontekst regionalny i krajowy

Województwo śląskie zlokalizowane jest w południowej części Polski i zajmuje 14 pozycję pod względem wielkości powierzchni

Wizytówką regionu jest bardzo dobrze rozwinięty sektor usług, tradycje przemysłowe i dostosowane do jego potrzeb szkolnictwo.

Zgodnie z danymi Urzędu Statystycznego za 2023 rok*.



4,32 mln	Liczba ludności	ponad 11% mieszkańców Polski
167	Liczba gmin	49 miejskich, 24 miejsko-wiejskich i 94 wiejskich
12,3 tys. km²	Powierzchnia	3,9% powierzchni Polski
404,74 mld PLN	PKB pochodzący z województwa	drugie najwyższe PKB w kraju**
3,6%	Stopa bezrobocia	średnia stopa bezrobocia dla Polski 5,1%
7 225,69 PLN	Średnie wynagrodzenie brutto	średnie wynagrodzenie brutto w Polsce 7 199,69 PLN

W Krajowej Strategii Rozwoju Regionalnego 2030 województwo śląskie zostało wskazane jako jeden z krajowych Obszarów Strategicznej Interwencji, co uzasadnia kierowanie do regionu dedykowanych strumieni wsparcia rozwojowego, w tym instrumentów dla innowacji i startupów. Strategia Rozwoju Województwa Śląskiego „Śląskie 2030” zakłada ponadto, że ze względu na skalę transformacji przemysłowej region jest głównym beneficjentem środków Funduszu na rzecz Sprawiedliwej Transformacji, co tworzy ważny kontekst finansowy dla projektów pro-startupowych i infrastruktury innowacji.

11,9%

Według ostatnich dostępnych danych w 2023 r. województwo śląskie wytworzyło 11,9% Produktu Krajowego Brutto (PKB) Polski, co lokuje je w pierwszej piątce regionów o najwyższym wkładzie do krajowej gospodarki obok regionu warszawskiego stołecznego, wielkopolskiego, dolnośląskiego i małopolskiego.

Za sprawą wielu atutów i pozytywnej tendencji wzrostowej, pod względem wskaźników gospodarczych, województwo śląskie na tle wszystkich województw wypada powyżej średniej. Niemniej, istnieje szereg obszarów, których odpowiednie wsparcie umożliwi właściwe wykorzystanie potencjału i zwiększenie dynamiki rozwoju regionu.

* Tablice statystyczne z Rocznika Statystycznego Województwa Śląskiego 2024, GUS 2024. **Wstępne szacunki produktu krajowego brutto według regionów za 2023 r., GUS 2024.

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.



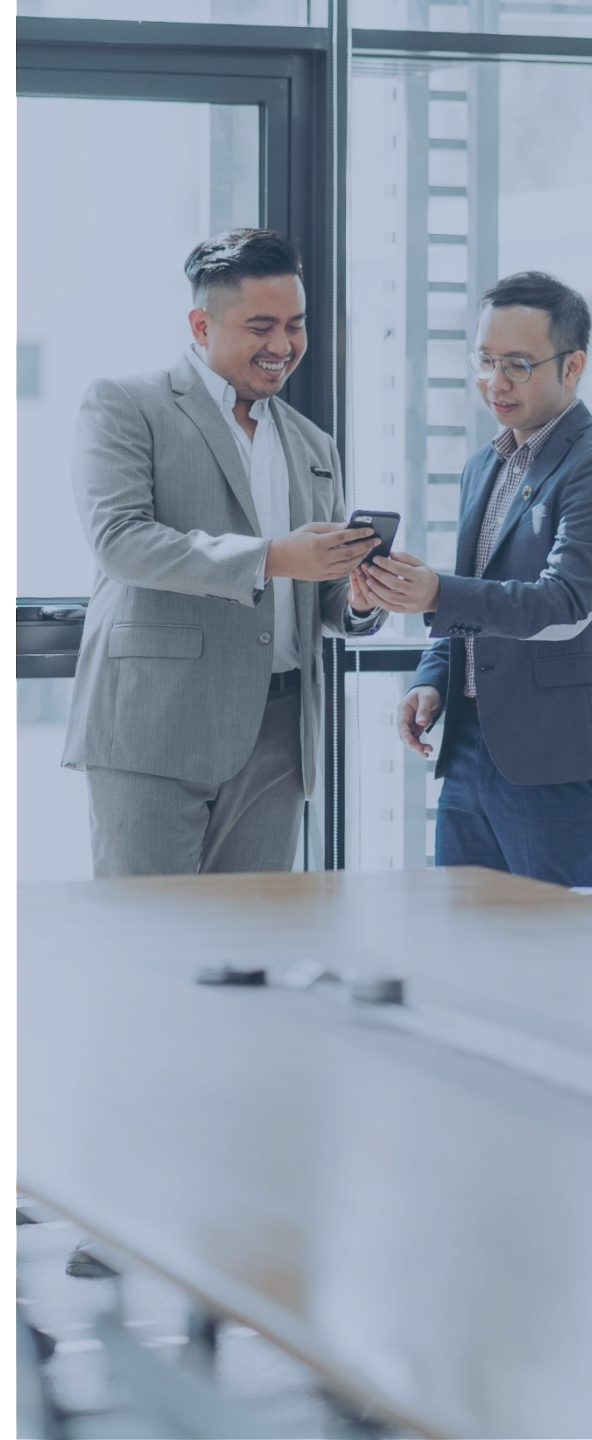
Wywiady pogłębione (IDI – ang. *in-depth interviews*) z kluczowymi osobami w ekosystemie startupowym województwa śląskiego, przeprowadzane w celu pogłębienia wniosków z badania ankietowego i lepszego zrozumienia doświadczeń, barier i możliwości rozwoju ekosystemu startupowego w regionie. W ramach badania zrealizowano 21 wywiadów pogłębionych z przedstawicielami startupów, MŚP, instytucji otoczenia biznesu oraz dużych i średnich przedsiębiorstw współpracujących ze startupami.



Analiza dostępnej literatury oraz danych statystycznych istotnych z punktu widzenia analizy ekosystemu startupowego w województwie śląskim.



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.



2.

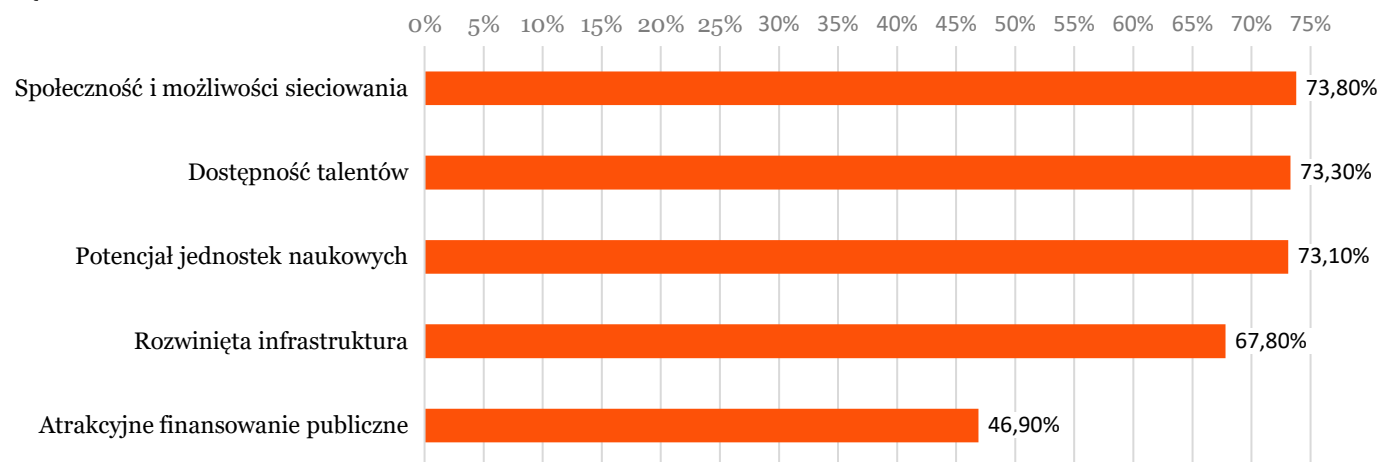
Mocne strony i przewagi ekosystemu startupowego w województwie śląskim



Społeczność i możliwości sieciowania to najmocniejsza strona ekosystemu startupowego województwa śląskiego

Wśród mocnych stron ekosystemu startupowego 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, tj. jedynie niecały punkt procentowy rozbieżności pomiędzy poszczególnymi odpowiedziami. Na 4. miejscu uplasowała się „rozwinięta infrastruktura”. Najniżej oceniono „atrakcyjne finansowanie publiczne”, dla którego odsetek wskazań wyniósł 46,9%.

Wykres 1. 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.

Główne wnioski



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 wysoki 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.

3.

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



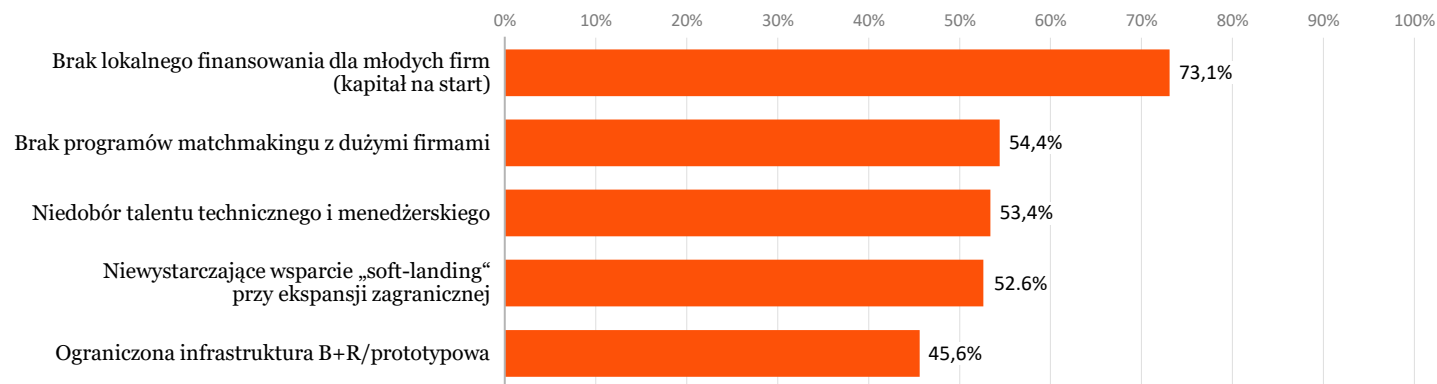
Brak lokalnego finansowania dla młodych firm to kluczowa bariera działalności startupów w województwie śląskim

Wśród głównych barier dla rozwoju ekosystemu startupowego w województwie śląskim, respondenci na pierwszym miejscu wskazali „brak lokalnego finansowania dla młodych firm (kapitał na start)” – 73,1% wskazań; utrudniony dostęp do kapitału we wczesnych etapach rozwoju działalności jest zdecydowanie najwyżej ocenianą barierą. Na drugim miejscu z 54,4% wskazań znalazł się „brak programów *matchmakingu* z dużymi firmami”, na trzecim miejscu „niedobór talentu technicznego i menedżerskiego” – 53,4%, zaś na czwartej pozycji – „niewystarczające wsparcie *soft-landing* przy ekspansji zagranicznej. Najrzadziej wskazywaną barierą była „ograniczona infrastruktura B+R lub prototypowa”, dla której odsetek wskazań wyniósł 45,9%.

Uczestnicy wywiadów jako bariery w działalności startupów wskazali utrudniony dostęp do kapitału we wczesnych etapach rozwoju działalności, koncentrację inicjatyw wspierających przedsiębiorczość w dużych ośrodkach miejskich, z pominięciem innych części regionu, a także niechęć dojrzałych przedsiębiorstw do podejmowania współpracy ze startupami ze względu na ryzyko niepowodzenia.

Respondenci biorący udział w badaniach ankietowych oraz jakościowych, zostali poproszeni o wskazanie możliwości przezwyciężenia zdiagnozowanych barier rozwoju ekosystemu startupowego w regionie. Uzyskane odpowiedzi koncentrują się wokół **lepszej koordynacji oferty publicznej, obniżenia kosztów przejścia od prototypu do wdrożenia oraz skracania ścieżek do pilotaży u dużych odbiorców publicznych i prywatnych.**

Wykres 2. Bariery działalności startupów w województwie śląskim – poziom regionalny*



* Wykres przedstawia odsetek respondentów, którzy wskazali opcję „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.

Główne wnioski



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.

4.

Potencjał w zakresie internacjonalizacji

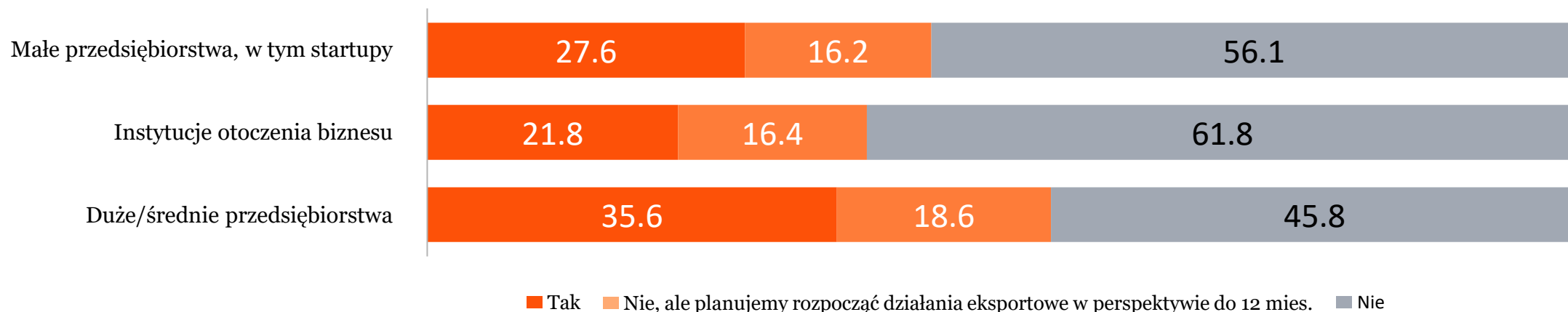


Potencjał rynków zagranicznych dla startupów z województwa śląskiego

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). 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 umożliwia 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.

Wykres 3. Prowadzenie sprzedaży zagranicznej przez poszczególne rodzaje podmiotów

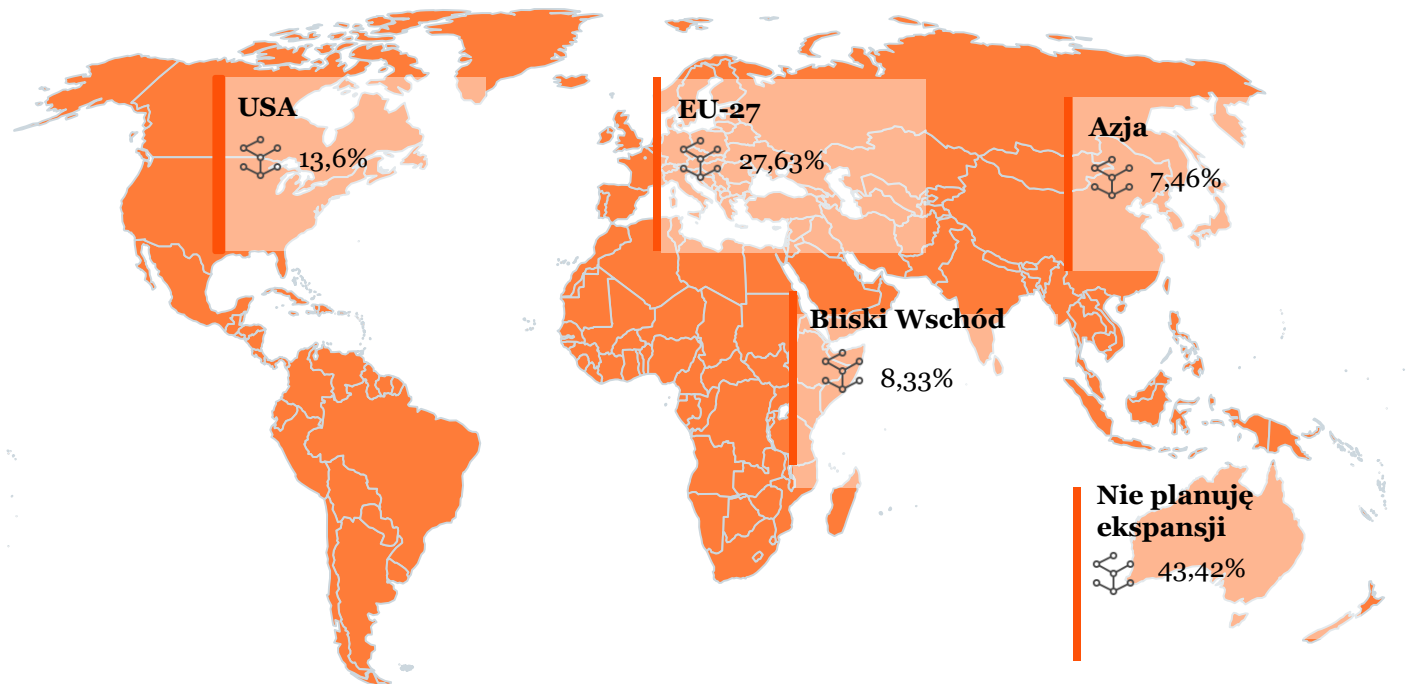



Źródło: opracowanie własne na podstawie badania ankietowego.

Geograficzne kierunki ekspansji

Rys 1. Odpowiedzi ankietowanych dotyczące planowanych kierunków ekspansji zagranicznej

Na jakie rynki planuje Pan/Pani wprowadzać swoje produkty/usługi?



 Małe przedsiębiorstwa, w tym startupy

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.

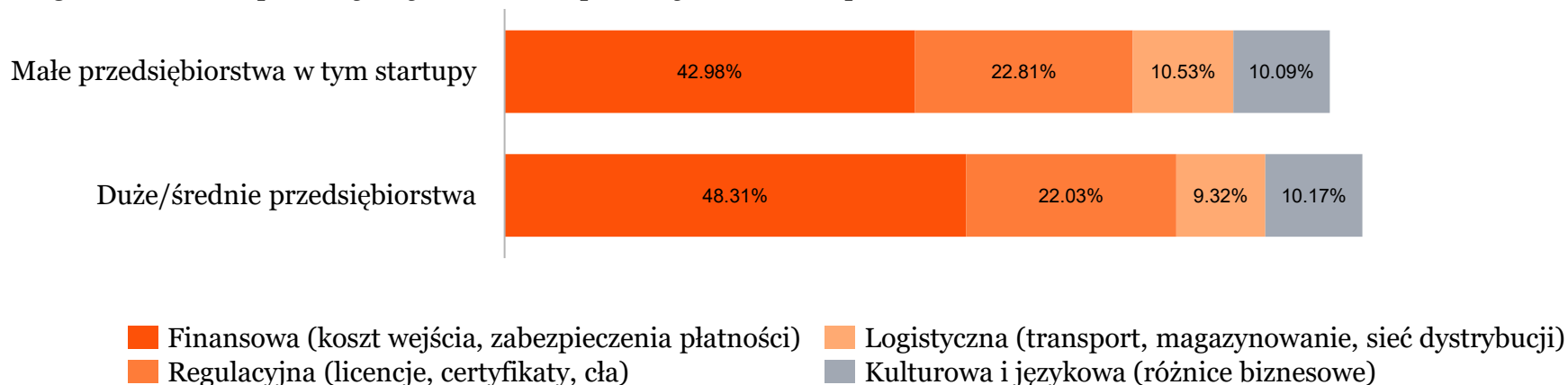
Źródło: opracowanie własne na podstawie badania ankietowego.

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. 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).

Wykres 4. Ocena poszczególnych barier eksportowych wśród respondentów badania



Źródło: opracowanie własne na podstawie badania ankietowego.

Główne wnioski



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.

5.

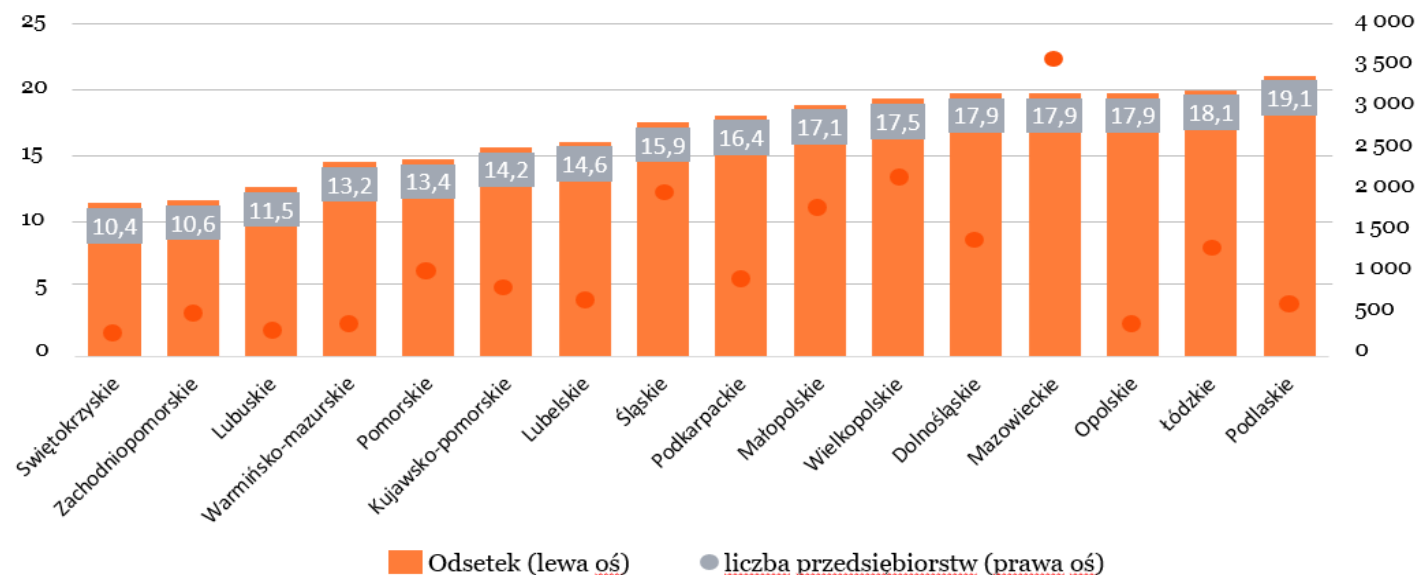
E-commerce jako katalizator rozwoju ekosystemu startupowego w województwie śląskim



Trendy i znaczenie *e-commerce* w regionie

W zakresie wykorzystania kanałów sprzedaży elektronicznej przez polskie przedsiębiorstwa, województwo śląskie zajmuje 9. miejsce w kraju. Odsetek firm prowadzących sprzedaż poprzez strony internetowe, aplikacje mobilne i platformy handlowe wyniósł w regionie 15,9%.

Wykres 5. Przedsiębiorstwa prowadzące sprzedaż elektroniczną poprzez strony internetowe, aplikacje mobilne, platformy handlowe w 2023 r.



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



Perspektywy internacjonalizacji poprzez *e-commerce*

W 2023 r. 7% przedsiębiorstw z województwa śląskiego deklaruje sprzedaż do klientów z innych krajów Unii Europejskiej, a 3,4% do klientów spoza UE. Dla porównania, w skali całego kraju, odsetek ten wynosi odpowiednio 6,7 i 3,7%. Pokazuje to, że firmy z województwa śląskiego częściej niż średnia dla całego kraju, wychodzą na rynki unijne, jednak są bardziej ostrożne w wychodzeniu poza Europę. Oznacza to, że przedsiębiorcy, w tym startupy z województwa, mogą potrzebować wsparcia zwłaszcza w wykorzystaniu narzędzi *e-commerce* do sprzedaży do krajów trzecich.

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 w erze cyfrowej.



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.

Wielka Brytania

„E-Commerce Exports Week 2025” – 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 Lombardii odbywa się poprzez dwa główne instrumenty: vouchery cyfrowe 4.0 (finansowanie wdrożeń technologii, automatyzacji i integracji systemów) oraz program dedykowany rozwojowi *e-commerce*, obejmujący dofinansowanie tworzenia platform sprzedażowych, integracji z *marketplace*, rozwiązań logistycznych i marketingu cyfrowego.



Główne wnioski



Województwo śląskie ma liczne atuty, sprzyjające rozwojowi e-commerce: wysoki poziom urbanizacji, dostępność kadr, rozwiniętą infrastrukturę logistyczną oraz rosnący popyt konsumencki na zakupy online (73% mieszkańców regionu kupuje przez Internet). Jednak aby w pełni wykorzystać ten potencjał, konieczne jest wsparcie transformacji cyfrowej MŚP, rozwój kompetencji oraz ułatwienie ekspansji zagranicznej poprzez narzędzia finansowe, doradcze i promocyjne.



Rozwój sektora e-commerce wymaga wyrównania pomiędzy większymi ośrodkami miejskimi a mniejszymi miejscowościami. Konieczna jest rozbudowa infrastruktury szerokopasmowej oraz wsparcie dla lokalnych centrów logistycznych.



Kluczowe jest podnoszenie kompetencji w zakresie wykorzystania kanałów online do sprzedaży. W tym celu pożądane byłoby organizowanie szkoleń i programów doradczych dla MŚP w zakresie prowadzenia sprzedaży online, obsługi platform *marketplace*, marketingu cyfrowego, analityki danych oraz cyberbezpieczeństwa.



Efektywna transformacja cyfrowa MŚP i startupów wymaga wsparcia finansowego oraz doradczego, np. grantów na wdrożenie rozwiązań *e-commerce*, automatyzację procesów oraz ekspansję zagraniczną. Wskazane jest także utworzenie regionalnego centrum doradztwa *e-commerce* jako punktu kompleksowej obsługi przedsiębiorców (np. w ramach *one-stop shop*).

6.

Dobre praktyki z zagranicy – internacjonalizacja, ekosystemy i finansowanie



Przykłady skutecznych ekosystemów startupowych

Informacje szczegółowe

Dobra praktyka Paryż i system wsparcia przedsiębiorców, Francja



Charakterystyka ekosystemu

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 o powierzchni ok. 34 000 m², mogącym pomieścić do 1 000 firm i 3 000 biur. Oferuje różnorodne programy akceleracyjne – od flagowego Founders Program po inicjatywy branżowe we współpracy z takimi partnerami, jak GitHub, Nvidia, LVMH, Huawei, BNP Paribas czy Meta, obejmujące dziedziny od AI, Web3, *fintech* po *sustainability* i cyberbezpieczeństwo.

Każdego roku rezyduje tam ponad 1000 startupów oraz kilkudziesięciu partnerów programowych z obszaru nauki i biznesu. Placówka deklaruje, że od momentu uruchomienia współpracowała z ponad 8000 zespołów²⁰⁷, co pokazuje skalę i przepustowość tego miejsca jako platformy przyspieszającej rozwój projektów na wczesnym etapie. W praktyce kampus łączy programy własne z programami wiodących uczelni i firm, co pozwala na ciągłość wsparcia – od walidacji po pierwsze wdrożenia.

Rola administracji publicznej

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. W kontekście Paryża i regionu Île-de-France współpraca między rządem centralnym, samorządem regionalnym oraz miastem Paryż umożliwia tworzenie spójnych programów wsparcia.

Informacje szczegółowe

Dobra praktyka Zagłębie Ruhry i transformacja regionalna, Niemcy



Charakterystyka ekosystemu

Zachodniemieckie Zagłębie Ruhry, niegdyś centrum przemysłu ciężkiego, dziś przekształca się w nowoczesny ekosystem innowacji oparty na wykorzystaniu terenów poprzemysłowych jako infrastruktury dla startupów. Na terenie dawnej fabryki Opla powstał kampus innowacji Mark 51^{o7} z laboratoriami, FabLabami oraz centrami transferu technologii związanymi z Ruhr-Uni Bochum. W Dortmundzie rozwijany jest Hafenquartier – cyfrowo-kreatywny kampus z przestrzeniami dla coworkingu i centrum dla młodych firm.

Inicjatywa BRYCK Startup Alliance stanowi ważny regionalny ośrodek działań, który ułatwia nawiązywanie relacji uczelni technicznych z Essen, Dortmundu i Bochum z firmami przemysłowymi oraz funduszami prywatnymi. W ramach oferty znajduje się m.in. program akceleracyjny Startup Booster (z opcją inwestycji *seed* do 150 tys. euro bez oddawania udziałów), a także *venture-clienting*, czyli pilotaże i testy w dużych przedsiębiorstwach regionu.

Rola administracji publicznej

Administracja landu Nadrenia Północna-Westfalia (NRW) i miasta regionu prowadzą kompleksową politykę wsparcia instytucjonalnego, obejmującą zarówno inwestycje infrastrukturalne, jak i rozwój kompetencji. Finansują rewitalizację terenów poprzemysłowych (Mark 51^{o7}, Hafenquartier), programy uczelniane typu Exzellenz Start-up Center.NRW, tworzą kampusy technologiczne oraz prowadzą projekty przekwalifikowania pracowników z wygaszanych gałęzi przemysłu.

Cele i kierunki rozwoju polityki startupowej w województwie śląskim



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.

Punktem wyjścia dla sformułowanych kierunków rozwoju polityki startupowej w regionie były zidentyfikowane bariery ograniczające wzrost potencjału ekosystemu. Na tej podstawie zidentyfikowano następujące cele:

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 <i>seed</i> i <i>venture capital</i> , wdrożenie mechanizmów grantowych oraz ulg podatkowych dla inwestorów.
Rozwój infrastruktury wspierającej innowacje	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 <i>soft-landing</i> .

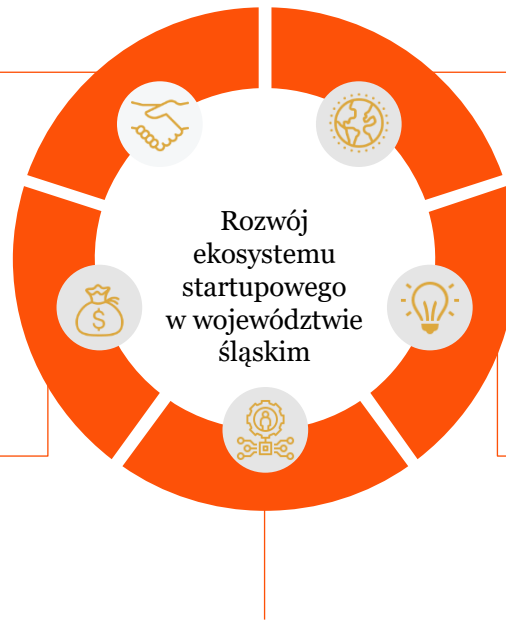
Rekomendacje dot. rozwoju ekosystemu startupowego w województwie śląskim

O1: Wzmocnienie koordynacji i współpracy interesariuszy ekosystemu w modelu „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.

O2: Wzmocnienie mechanizmów finansowania startupów – instrumenty finansowe i mechanizmy popytowe

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



O5: Kontynuacja działań w zakresie 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.

O4: Rozwój kompetencji, podaż talentów oraz wymiana doświadczeń

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

O3: Dostęp do infrastruktury i cyfryzacja – mapowanie i ułatwiony dostęp do regionalnej infrastruktury B+R

- D5: Mapowanie i udostępnianie infrastruktury B+R / laboratoriów.
- 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).

Dziękujemy!

© 2026 PwC. Wszystkie prawa zastrzeżone. W tym dokumencie nazwa "PwC" odnosi się do polskich podmiotów wchodzącej w skład sieci PricewaterhouseCoopers International Limited, z których każda stanowi odrębny i niezależny podmiot prawny. Niniejsza treść ma charakter ogólny i nie powinna być używana jako odpowiednik konsultacji z profesjonalnymi doradcami. W PwC naszym celem jest budowanie zaufania wśród społeczeństwa i odpowiadanie na kluczowe wyzwania współczesnego świata. Jesteśmy siecią firm działającą w 149 krajach. Zatrudniamy ponad 370 tysięcy osób, dostarczających naszym klientom najwyższą jakość usług w zakresie audytu, doradztwa biznesowego oraz doradztwa podatkowego i prawnego. Dowiedz się więcej na www.pwc.pl.