

Dariusz Przybył, Łukasz Grudzień

Preinkubacja i inkubacja : usługi wspierające rozwój studenta

Ekonomiczne Problemy Usług nr 63, 189-197

2011

Artykuł został opracowany do udostępnienia w internecie przez Muzeum Historii Polski w ramach prac podejmowanych na rzecz zapewnienia otwartego, powszechnego i trwałego dostępu do polskiego dorobku naukowego i kulturalnego. Artykuł jest umieszczony w kolekcji cyfrowej bazhum.muzhp.pl, gromadzącej zawartość polskich czasopism humanistycznych i społecznych.

Tekst jest udostępniony do wykorzystania w ramach dozwolonego użytku.

DARIUSZ PRZYBYŁ, ŁUKASZ GRUDZIEN

Politechnika Poznańska

PREINKUBACJA I INKUBACJA – USŁUGI WSPIERAJĄCE ROZWÓJ STUDENTA

Wprowadzenie

Z powodu niejednoznaczności pojęć warto przytoczyć definicję preinkubacji i inkubacji. Bazując na doświadczeniu zdobytym przy obsłudze obu procesów¹, autor proponuje własne definicje, które jednak nie odbiegają w znaczący sposób od występujących w literaturze, jedynie je optymalizują² i porządkują.

Preinkubacja – to usługa umożliwiająca przedsiębiorcy przetestowanie swojego pomysłu na biznes w realnych warunkach rynkowych. Preinkubacja polega na udzieleniu młodemu przedsiębiorcy (**osobie fizycznej**) osobowości prawnej i tym samym umożliwienie mu działania jak normalna firma bez jej fizycznej rejestracji. W ramach preinkubacji uczestnik może wystawiać faktury, zarabiać, podpisywać umowy oraz rozliczać koszty. W ramach usług dodatkowych i niepłatnych jest korzystanie z pomieszczenia biurowego i sali do spotkań oraz uczestnictwo w szkoleniach. Preinkubacja nie wymaga zarejestrowania firmy, nie można preinkubować firmy.

Inkubacja – to usługa wspierająca przetrwanie przedsiębiorstwa w pierwszym okresie jego istnienia, to jest pomiędzy założeniem firmy a trzecim rokiem jej istnienia. Realizacja usługi koncentruje się na wynajęciu **firmie** powierzchni biurowej przez inkubator na warunkach preferencyjnych w stosunku do występujących na rynku. W ramach wynajętej powierzchni firma może korzystać również z: ob-

¹ Jeden z autorów (D. Przybył) jest dyrektorem Akademickiego Inkubatora Przedsiębiorczości Politechniki Poznańskiej.

² *Inkubator Przedsiębiorczości Akademickiej. Podręcznik dla organizatorów i pracowników*, red. K. Zasiadły, J. Guliński, Stowarzyszenie Organizatorów Ośrodków Innowacji i Przedsiębiorczości w Polsce, Poznań 1999, s. 115.

sługi sekretarskiej, pomocy prawniczej, pomocy księgowej, infrastruktury technicznej (biurowej), sal konferencyjnych, newslettera, doradztwa w pozyskiwaniu funduszy. Wymienione usługi są wliczone w cenę wynajmowanej powierzchni, która powinna być niższa niż cena rynkowa powierzchni biurowej bez usług dodatkowych.

Aktualnie w Polsce funkcjonuje kilkadziesiąt inkubatorów i kilka organizacji oferujących preinkubację³. Inkubatory przedsiębiorczości (w tym technologiczne) skupiają około 1000 firm. Preinkubatory skupiają podobną liczbę projektów⁴. Liczby te należy traktować orientacyjnie (rzeczywiście będą nieznacznie wyższe), gdyż organizacje tego typu nie posiadają obowiązku raportowania swojej działalności jednej instytucji. Warto podkreślić, że powiązanie inkubacji z powierzchnią biurową powoduje, iż dany inkubator ma ograniczoną pojemność firm, natomiast preinkubator ze względu na wirtualność bytów, które obsługuje, nie ma ograniczeń ilościowych.

Usługi preinkubacji i inkubacji powinny być usługami szeregowymi. W idealnym schemacie postępowania młodego przedsiębiorcy powinien on być najpierw preinkubowany, następnie powinien skorzystać z usługi inkubacji.

1. Usługi oferowane przez preinkubator i inkubator

Ze względu na grupę klientów, których obsługują preinkubatory i inkubatory, zakres usług, jakie oferują, powinien być różny. W preinkubacji uczestniczy osoba fizyczna, w inkubacji – firma. Gdy uwzględnimy cel usługi preinkubacji i inkubacji, jest on wtedy taki sam – wsparcie rozwoju przedsiębiorczych projektów (w preinkubacji projektów niezarejestrowanych w urzędach, w inkubacji – zarejestrowanych). Zakres usług oferowanych przez preinkubatory oraz inkubatory i relacje między nimi zaprezentowano w tabeli 1.

Usługi, z których korzystają uczestnicy preinkubacji i inkubacji, określono na podstawie literatury⁵ oraz badań walidacyjnych. Badania walidacyjne miały na celu potwierdzenie właściwego doboru zestawu usług do badania zapotrzebowania na usługi wśród uczestników preinkubacji i inkubacji.

³ *Przedsiębiorczość akademicka w Polsce. Raport z badania*, Polska Agencja Rozwoju Przedsiębiorczości, Warszawa 2009, s. 135.

⁴ K.B. Matusiak, *Ośrodki innowacji i przedsiębiorczości w Polsce*, Wydawnictwo SOOIPP, Łódź–Kielce–Poznań 2009, s. 69 i s. 153.

⁵ *Benchmarking of Business Incubators. Final Report*, Centre for Strategy & Evaluation Services (CSES), Kent 2002.

Tabela 1

Zakres usług oferowanych przez preinkubatory i inkubatory

Usługi preinkubacji		Usługi inkubacji
Obsługa pocztowa	}	Obsługa sekretarska*
Obsługa sekretarska		
Obsługa podatkowa	}	Pomoc podatkowa**
Pomoc podatkowa		
Pomoc prawna		Pomoc prawna
Pomoc opiekuna (doradcy doświadczonego biznesmena)		Pomoc opiekuna (doradcy doświadczonego biznesmena)
Powierzchnia biurowa (współdzielona)	}	Powierzchnia biurowa***
Powierzchnia biurowa (dedykowana)		
Pomoc w zarządzaniu		Specjalistyczna pomoc w zarządzaniu
Pomoc w marketingu		Specjalistyczna pomoc w marketingu
Specjalistyczna pomoc z dziedzin wysokich technologii		Specjalistyczna pomoc z dziedzin wysokich technologii
Powierzchnia serwerowa		Powierzchnia serwerowa
Pomoc w pozyskaniu sponsora		Pomoc w pozyskaniu sponsora
Pomoc w pozyskaniu partnera		Pomoc w pozyskaniu partnera
Pomoc w pozyskiwaniu klientów (bazy danych, udział w targach)		Pomoc w pozyskiwaniu klientów (bazy danych, udział w targach)

* W przypadku preinkubacji usługa sekretarska jest rozdzielona na obsługę pocztową i typową obsługę sekretarską, ponieważ projekty nie muszą być zlokalizowane na tym samym obszarze.

** Usługi są rozdzielone w przypadku preinkubacji, gdyż za preinkubowanego podatki rozlicza preinkubator; preinkubowany może prowadzić własne rozliczenia podatkowe lub może chcieć się ich nauczyć, ale nie musi.

*** W przypadku inkubacji firmy potrzebują dedykowanej powierzchni choćby do rejestracji, w przypadku preinkubacji nie ma takiej konieczności.

Źródło: opracowanie własne.

2. Metodologia pomiaru

Model preinkubacji i inkubacji to według autora zespół usług, jakie preinkubator lub inkubator realizuje dla swoich beneficjentów. W badaniach modelu preinkubacji uczestniczyło 19 preinkubowanych projektów, dodatkowo pięć służyło do walidacji badań. W badaniach modelu inkubacji wzięło udział 12 inkubowanych firm, dodatkowo trzy firmy uczestniczyły w walidacji badań. Walidacja badań polegała na potwierdzeniu właściwego wyboru usług, z których korzystają lub pragną

korzystać preinkubowani i inkubowani. Metoda przeprowadzania pomiaru to wywiad bezpośredni⁶, wspomagany ankietą.

Modele preinkubacji i inkubacji badano w dwóch niezależnych pomiarach i na dwóch niezależnych próbach. Pomiaru dokonano poprzez zadanie dwukrotnie tych samych pytań (zestaw I, zestaw II). Odpowiedzi udzielone na pytania zawarte w zestawie I opisywały, w jakim stopniu preinkubowani lub inkubowani korzystają aktualnie z usług. Odpowiedzi udzielone na pytania z zestawu II określały, jakiego stanu usług preinkubowani i inkubowani oczekują, niezależnie od tego, co otrzymują.

Do interpretacji wyników, przede wszystkim do określenia, czy zmiana pomiędzy odpowiedziami udzielonymi na pytania z zestawu I i zestawu II jest na tyle istotna, by poddać ją dalszej analizie, użyto testu rangowanych znaków⁷ (test Wilcoxon). Postawiono następujące hipotezy:

- H_0 – usługa oferowana nie różni się od oczekiwanej,
- H_1 – usługa oferowana różni się od oczekiwanej.

Jeśli odrzucona została hipoteza H_0 , dokonywano dalszej analizy⁸, wywodzącej się z interpretacji testu rangowanych znaków, polegającej na uznaniu, iż zmiana następuje w stronę zestawu pytań, którą określa znak T_{min} . Czyli jeśli $\Sigma T^- < \Sigma T^+$, to zmiana jest w kierunku I zestawu pytań.

Na podstawie testu rangowanych znaków ustalono, czy jest zmiana pomiędzy aktualnym a oczekiwanym stanem usługi. Ponadto uzyskano informację, w którym kierunku ta zmiana zachodzi. W przypadku gdy występowała zmiana, wnioskowano, że respondenci mają wysoką świadomość co do jakości usługi. Wniosek ten został wyciągnięty na podstawie założenia, że skoro preinkubowani lub inkubowani oczekują innego stanu usługi, powinni wiedzieć, jaki on ma być.

Następnym działaniem było ustalenie, na podstawie średniej arytmetycznej z odpowiedzi udzielonych w zestawie II, zapotrzebowania na daną usługę. Zapotrzebowanie na daną usługę określono zgodnie z kategoryzacją przedstawioną w tabeli 2.

⁶ R.J. Kaden, *Badania marketingowe*, Polskie Wydawnictwo Ekonomiczne, Warszawa 2008, s. 93 i 133.

⁷ A. Hamrol, *Zarządzanie jakością z przykładami*, WN PWN, Warszawa 2008, s. 345–346.

⁸ A.D. Aczel, *Statystyka w zarządzaniu*, WN PWN, Warszawa 2005, s. 726.

Tabela 2

Kategoryzacja zapotrzebowania na daną usługę

Średnia arytmetyczna z odpowiedzi (zestaw II)	Zapotrzebowanie na usługę
<1,5	usługa niepotrzebna
1,5–2,5	usługa przydatna, ale niekonieczna
2,5–3,5	usługa potrzebna
3,5–5	usługa obowiązkowa
5–6	usługa niezbędna

Źródło: opracowanie własne.

Interpretacji dostępności usługi dokonano na podstawie oszacowania udziału procentowego liczby osób wyrażających zapotrzebowanie na usługę w stosunku do ogólnej liczby osób odpowiadających na pytanie. Szacowania dostępności usługi świadczonej na rzecz preinkubatora lub inkubatora postanowiono dokonać, ponieważ istnieje możliwość obniżenia kosztów. Obniżenie kosztów może wynikać z różnej (na przykład ograniczonej) w czasie dostępności dóbr i ludzi (specjalistów). Kategoryzację dostępności usług zaprezentowano w tabeli 3.

Tabela 3

Kategoryzacja dostępności usług

Odsetek osób wyrażających zapotrzebowanie na usługę [%]	Dostępność usługi
>70	stała i dostępna dla wszystkich
40–70	ograniczona dostępność
20–40	znikoma dostępność
<20	zalecana tylko na specjalne żądanie

Źródło: opracowanie własne.

3. Wyniki pomiaru

Jednolitą metodologię pomiaru zastosowano dla projektów preinkubowanych i inkubowanych. Otrzymane wyniki odnoszą się osobno do modelu preinkubacji i inkubacji. Wyniki dla preinkubacji przedstawiono w tabeli 4, dla inkubacji – w tabeli 5.

Tabela 4

Wyniki przetworzone zgodnie z metodologią dla preinkubacji

Nazwa usługi	Odpowiedzi [%]	Średnia	Zmiana
Obsługa pocztowa – przykład	42	1,9	NIE
Obsługa sekretarska	47	2,2	TAK
Obsługa podatkowa	89	3,9	TAK
Pomoc podatkowa	79	3,6	TAK
Pomoc prawna	84	3,8	TAK
Pomoc opiekuna (doradcy doświadczonego biznesmena)	95	3,8	TAK
Powierzchnia biurowa (współdzielona)	47	2,2	TAK
Powierzchnia biurowa (dedykowana)	63	2,8	TAK
Pomoc w zarządzaniu	68	2,6	TAK
Pomoc w marketingu	79	3,7	TAK
Specjalistyczna pomoc z dziedzin wysokich technologii	63	2,7	TAK
Powierzchnia serwerowa	42	2,4	TAK
Pomoc w pozyskaniu sponsora	74	3,4	TAK
Pomoc w pozyskaniu partnera	79	3,8	TAK
Pomoc w pozyskiwaniu klientów (bazy danych, udział w targach)	89	4,1	TAK

Źródło: badania własne.

Tabela 5

Wyniki przetworzone zgodnie z metodologią dla inkubacji

Nazwa usługi	Odpowiedzi [%]	Średnia	Zmiana
Obsługa sekretarska	25	1,5	NIE
Pomoc podatkowa	58	2,2	TAK
Pomoc prawna	67	2,6	TAK
Pomoc opiekuna (doświadczonego biznesmena)	17	1,3	NIE
Powierzchnia biurowa	83	4,3	NIE
Specjalistyczna pomoc w zarządzaniu	17	1,5	NIE
Specjalistyczna pomoc w marketingu	25	1,6	NIE
Specjalistyczna pomoc z dziedzin wysokich technologii	50	2,3	TAK
Powierzchnia serwerowa	58	2,3	TAK
Pomoc w pozyskaniu sponsora	42	2,1	TAK
Pomoc w pozyskaniu partnera	50	1,8	TAK
Pomoc w pozyskiwaniu klientów (targi itp.)	67	2,8	TAK

Źródło: badania własne.

4. Wnioski – model usług

Wyniki badań, zgodne z metodologią opisaną w tabeli 1, prowadzą do ustalenia optymalnego w oczach preinkubowanych modelu preinkubacji oraz w oczach inkubowanych modelu – inkubacji. Model ten to zbiór usług, jakie preinkubator powinien oferować preinkubowanym oraz inkubator – inkubowanym. Model zakłada, że usługi te powinny zwierać się w opłacie abonamentowej. Model usług preinkubacji oraz określenie zapotrzebowania i dostępności usług przedstawiono w tabeli 6. Model usług inkubacji wraz z określeniem zapotrzebowania i dostępności usług zaprezentowano w tabeli 7.

Tabela 6

Model usług preinkubacji

Usługa	Zapotrzebowanie	Dostępność	Uwagi
Obsługa pocztowa	usługa przydatna, ale nie konieczna	ograniczona dostępność	
Obsługa sekretarska	usługa przydatna, ale nie konieczna	ograniczona dostępność	WŚJU*
Obsługa podatkowa	usługa obowiązkowa	stała i dostępna dla wszystkich	WŚJU
Pomoc podatkowa	usługa obowiązkowa	stała i dostępna dla wszystkich	WŚJU
Pomoc prawna	usługa obowiązkowa	stała i dostępna dla wszystkich	WŚJU
Pomoc opiekuna (doradcy biznesmena)	usługa obowiązkowa	stała i dostępna dla wszystkich	WŚJU
Powierzchnia biurowa (współdzielona)	usługa przydatna, ale nie konieczna	ograniczona dostępność	WŚJU
Powierzchnia biurowa (dedykowana)	usługa potrzebna	ograniczona dostępność	WŚJU
Pomoc w zarządzaniu	usługa potrzebna	ograniczona dostępność	WŚJU
Pomoc w marketingu	usługa obowiązkowa	stała i dostępna dla wszystkich	WŚJU
Specjalistyczna pomoc z dziedzin wysokich technologii	usługa potrzebna	ograniczona dostępność	WŚJU
Powierzchnia serwerowa	usługa przydatna, ale nie konieczna	ograniczona dostępność	WŚJU
Pomoc w pozyskaniu sponsora	usługa potrzebna	stała i dostępna dla wszystkich	WŚJU
Pomoc w pozyskaniu partnera	usługa obowiązkowa	stała i dostępna dla wszystkich	WŚJU
Pomoc w pozyskaniu klientów	usługa obowiązkowa	stała i dostępna dla wszystkich	WŚJU

*WŚJU – wysoka świadomość co do jakości usługi.

Źródło: opracowanie własne.

Tabela 7

Model usług inkubacji

Usługa	Zapotrzebowanie	Dostępność	Uwagi
Obsługa sekretarska	usługa przydatna, ale nie konieczna	znikoma dostępność	
Pomoc podatkowa	usługa przydatna, ale nie konieczna	ograniczona dostępność	WŚJU*
Pomoc prawna	usługa potrzebna	ograniczona dostępność	WŚJU
Pomoc opiekuna (doradcy doświadczzonego biznesmena)	usługa niepotrzebna	zalecana tylko na specjalne żądanie	
Powierzchnia biurowa	usługa obowiązkowa	stała i dostępna dla wszystkich	
Specjalistyczna pomoc w zarządzaniu	usługa przydatna, ale nie konieczna	zalecana tylko na specjalne żądanie	
Specjalistyczna pomoc w market.	usługa przydatna, ale nie konieczna	znikoma dostępność	
Specjalistyczna pomoc z dziedzin wysokich technologii	usługa przydatna, ale nie konieczna	ograniczona dostępność	WŚJU
Powierzchnia serwerowa	usługa przydatna, ale nie konieczna	ograniczona dostępność	WŚJU
Pomoc w pozyskaniu sponsora	usługa przydatna, ale nie konieczna	ograniczona dostępność	WŚJU
Pomoc w pozyskaniu partnera	usługa przydatna, ale nie konieczna	ograniczona dostępność	WŚJU
Pomoc w pozyskiwaniu klien- tów	usługa potrzebna	ograniczona dostępność	WŚJU

*WŚJU – wysoka świadomość co do jakości usługi.

Źródło: opracowanie własne.

Podsumowanie

Opisane badania doprowadziły do ustalenia modelu, w którym każda z wymienionych podczas badania usług jest potrzebna, jednak o różnym stopniu zapotrzebowania i różnej dostępności w czasie. Jak można zauważyć na podstawie wyników zaprezentowanych w tabeli 2, wiele usług nie jest świadczonych przez preinkubatory, a są potrzebne w opinii uczestników usługi.

Jedna z usług (opieka doradcy biznesowego) została przez inkubowanych uznana za niepotrzebną, natomiast przez preinkubowanych za istotną. Z porównania

obu modeli wyraźnie widać, że projekty preinkubowane zgłaszają większe zapotrzebowanie na usługi niż firmy inkubowane. Jako usługi obowiązkowe preinkubowani wymienili: obsługę i pomoc podatkową, pomoc prawną, pomoc opiekuna (doświadczonego biznesmena), pomoc w marketingu, pomoc w pozyskaniu partnera, pomoc w pozyskiwaniu klientów (bazy danych, udział w targach), natomiast inkubowani na żadną z usług nie określili tak dużego zapotrzebowania. Fakt ten wydaje się potwierdzeniem szeregowości usług preinkubacji i inkubacji, a co za tym idzie – rozwoju własnego osób zarządzających projektami preinkubowanych i firmami inkubowanymi. Rodzi się jednak pytanie, czy inkubowani mają rację w tym, że świadomie rezygnują z pomocy doświadczonych specjalistów. Te zagadania będą rozwijane w trakcie dalszych badań prowadzonych przez autorów niniejszego artykułu.

Zasadna jest weryfikacja, czy spełnienie przedstawionego modelu preinkubacji i inkubacji, zbudowanego w oparciu o potrzeby beneficjentów usługi, jest racjonalne ekonomicznie. Wprawdzie wolą preinkubowanych i inkubowanych jest, aby takie zestawy usług oferowały preinkubatory i inkubatory, jednak czy są oni gotowi ponieść ewentualne wyższe koszty abonamentu za usługę w zamian za bogatszą ofertę. Odpowiedź na to pytanie wymaga dalszej analizy, tym razem ekonomicznej. Sprawdzenie skuteczności modeli (eksperyment z udziałem projektów preinkubowanych i firm inkubowanych) jest przedmiotem dalszych prac badawczych autorów.

PREINCUBATION AND INCUBATION – SERVICES AIDING STUDENTS' DEVELOPMENT

Summary

One of the main areas of operation of the academic business incubators are the services of pre-incubation and incubation. These services stimulate entrepreneurship awareness and assist in student business by definition.

The present thesis aims to present a model of pre-incubation and incubation services. The model was prepared on the basis of research on the participants of incubation and pre-incubation. These models aim to present the expectations of the said services' participants.

The model is based on research conducted on 19 pre-incubated projects and 12 incubated projects. In order to achieve maximum model accuracy, a statistical method of the signed-rank test was used in the analysis.

Translated by Łukasz Grudzień, Dariusz Przybył